ЛИЗИНГ

КТО ЕСТЬ КТО
НА РОССИЙСКОМ
РЫНКЕ ЛИЗИНГА.
РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ / 28
ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ
И БАНКИ — ВЗАИМОВЫГОДНОЕ
ПАРТНЕРСТВО
И КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА / 34
СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР:
ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНО-
ДАТЕЛЬСТВО И «ЗАКОНО-
ПОСЛУШНОСТЬ» ФНС / 36
ЛИЗИНГОВЫЕ ИСТОРИИ:
КАК ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕЛКИ
РОССИЙСКИЙ РЫНОК
ПОДНИМАЛИ / 37

Среда, 11 апреля 2007 №60
(№3636 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

РЕКЛАМА.

Владеть полной информацией о собственной безопасности – неотъемлемое право.
Очевидно, что эта информация должна быть доступна только Вам.
Audi представляет комплексную программу Audi Security. В рамках этой программы Вы сможете в строго конфиденциальной обстановке ознакомиться с новым Audi A8 Security – уникальным автомобилем с заводским бронированием высшей степени защиты B6/B7 и легендарным полным приводом quattro®. Любые Ваши вопросы не останутся без ответа специалистов.
Кроме того, уже сегодня Вы оцените сочетание надежной защиты и комфорта, совершив пробную поездку в Audi A8 Security.

Автомобили в наличии у официальных дилеров Audi по продаже и обслуживанию Audi A8 Security:

Москва: Ауди Центр Запад (495) 775 7772, г-н Александр Тычкин; Ауди Центр Москва (495) 797 9090, г-н Сергей Бабич; АвтоСпецЦентр на Варшавке (495) 755 8811, г-н Игорь Колесов; АвтоСпецЦентр на Таганке (495) 755 8181, г-жа Елена Кононенко; Ауди Центр Север (495) 785 2727, г-жа Татьяна Рустанович; **Санкт-Петербург:** Ауди Центр Петербург (812) 600 0106, г-н Алексей Огурцов;

Программа Audi Security.
Динамика под защитой.



Audi

Ауди Центр Витебский (812) 334 4131, г-н Сергей Король; **Екатеринбург:** Ауди Центр Екатеринбург (343) 214 8080, г-н Станислав Семендяев; **Ростов-на-Дону:** Ауди Центр Ростов (863) 299 0000, г-н Богдан Пономарев; **Новосибирск:** Престиж-Авто (383) 227 7000, г-н Игорь Лятыцкий; Самара: Ауди Центр Самара (846) 372 0000, г-н Константин Попов



ВИТАЛИЙ БУЗА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

ВКЛЮЧАЯ НДС

По оценкам некоторых экспертов, в прошлом году объем российского рынка лизинга (так называемый объем нового бизнеса — когда получение аванса лизингополучателя наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня) составил более $17 млрд. Правда, другие специалисты дают более скромную оценку развитию рынка — «всего лишь» $10 млрд. Однако если разобраться, то и это немало. Особенно с учетом такого «сдерживающего фактора», как, мягко выражаясь, недостатки в администрировании налогообложения. А попросту говоря — произвол налоговых органов. «Большие проблемы с НДС» отмечают все опрошенные нами участники рынка. По их словам, из-за недоработок в законодательстве, как в налоговом, так и в сфере правоотношений, рынок теряет миллиарды долларов в год.

Между тем масштаб этого сектора российской экономики вполне заслуживает того, чтобы госчиновники всерьез задумались о реальных механизмах решения проблем, а не создавали искусственные препятствия для участников рынка. Пока же на вооружении у борцов за пополнение бюджета целая масса отговорок, начиная от условий, отодвигающих сроки полного перехода оборудования в собственность лизингополучателя, и заканчивая признанием сделки экономически не обоснованной в случае, если она рентабельна только при условии возмещения НДС.

«Налоговики используют весьма широкую трактовку термина „недостаточно обоснованная экономическая цель сделки“,— говорят, например, аналитики рейтингового агентства „Эксперт РА“.— Лизингодателя могут заподозрить в недобросовестности даже тогда, когда он приобретает технику у компании-дилера, а не напрямую у производителя. Если же еще получится так, что по прошествии некоторого времени у этого поставщика окажутся свои проблемы с налоговиками или он попросту прекратит по тем или иным причинам свою деятельность, то здесь лизингодателю сразу можно забыть о зачете НДС».

Помимо этого в ситуации, когда лизингодатель и лизингополучатель обслуживаются в одном банке (а у лизинговых компаний при банках таких сделок большинство), это является лишним поводом заявить о «схеме» ухода от налогов. И даже страшно подумать, какой может быть реакция налоговиков, если еще и поставщик окажется клиентом того же банка.

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЛЕОНИД ФИРСОВ

ИСТОРИЯ С УДВОЕНИЕМ

НЕСМОТРЯ НА ПРЕПЯТСТВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ВЗИМАНИЕМ НДС, ДИСКРИМИНАЦИЕЙ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ В ЧАСТИ ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЛЬГОТ, 2006 ГОД СТАЛ САМЫМ РЕЗУЛЬТАТИВНЫМ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГА. ОБЪЕМЫ НОВОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ УДВОИЛИСЬ. ВИКТОР ГАЗМАН, ПРОФЕССОР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

НОВЫЕ ОБЪЕМЫ Результаты исследования лизингового рынка свидетельствуют о том, что в 2006 году стоимость новых заключенных в течение года договоров лизинга, по которым началось финансирование (New Production), достигла $17 080 млн, включая НДС. Еще $146 млн приходилось на сделки оперативного лизинга, а это были, как правило, долгосрочные договоры, существенная составляющая которых (к сожалению, «неформальная») отражает инвестиционную деятельность лизингодателей. То есть совокупный объем нового лизингового бизнеса в стране составил, по нашей оценке, почти $17 226 млн (см. таблицу «Финансовый лизинг в России в 1998–2006 годах). Оценка строилась прежде всего на основе данных по 153 лизингодателям, которые работали на российском рынке лизинговых услуг. Эти компании «держали» 85,1% стоимости всех новых заключенных и профинансированных договоров лизинга в стране. Годом раньше в исследовании принимали участие 135 компаний, а за год до этого — 121.

Расчеты показали, что ежегодный прирост объемов финансового лизинга в 1998–2006 годах составлял 39,4%. Среди факторов, которые в наибольшей степени повлияли на рост объемов отечественного лизинга, стоит отметить: улучшение экономической ситуации в стране, рост числа потенциально реализуемых лизинговых проектов, потребность в обновлении и увеличении основных фондов в ряде ключевых отраслей, увеличение объемов и источников финансирования лизинговых операций, рост качества и числа предоставляемых лизингодателями услуг, разработку и внедрение новых лизинговых продуктов и программ и др. Однако следует отметить и сдерживающие рост рынка факторы: недостатки в администрировании налогообложения, большие проблемы с НДС, произвол налоговых органов, правовые и организационные вопросы по лизингу некоторых видов имущества (например, недвижимости).

КТО ЕСТЬ ГДЕ Еще в 2002 году в России было всего 3 лизингодателя, объемы нового бизнеса которых превышали $100 млн; в 2003-м их было 7; в 2004-м — 15; в 2005-м —24. По результатам 2006 года количество попавших в наш список «стомиллионников» достигло 39, в том числе 12 из них преодолели планку в $200 млн, а у 11 компаний результат превышал $300 млн. Это означает, что больше двух десятков российских лизинговых компаний вполне могут войти в первую сотню крупнейших лизингодателей Европы, а ведущая пятерка, и прежде всего новый лидер «Внешторгбанк-Лизинг», имеют очень хорошие шансы занять достойные места в мировой табели о рангах. В числе наиболее динамично развивающихся лизингодателей в 1999–2006 годах были также «ММБ-Лизинг», «Глобус-лизинг», Europlan, Сибирская лизинговая компания (см. таблицу «Рейтинг лизингодателей в 2006 году»).

Следствием расширения деятельности лизинговых компаний стал рост численности штатных специалистов и некоторое увеличение текущих расходов. Сейчас в штате самых крупных российских лизинговых компаний насчитывается более 200 работников, а в целом в отечественных лизинговых компаниях работает около 7 тыс. человек. «Выработка» на одного специалиста может служить показателем производительности труда лизингодателя. В России в 2006 году это значение соответствовало $2486 тыс. Для сравнения: в США четыре года назад «выработка» была на уровне $3384 тыс., а в Германии в 2005 году — $4811 тыс. (Правда, при использовании этого показателя для аналитических целей следует учитывать специализацию лизинговой компании, то есть сегмент рынка, в котором она работает, масштабность бизнеса ее клиентов-лизингополучателей.)

Средняя численность работников в одной российской лизинговой компании в 2006 году составляла 39 человек (в 2005-м — 30). При этом следует иметь в виду, что в ряде лизинговых компаний, прежде всего тех, которые созданы банками, некоторые функции (например, юридические, снабженческие, охранные) выполняют работники этих банков. Следовательно, на самом деле на лизинговую компанию работает большее количество людей — в среднем 50 человек. Значительная часть сотрудников лизинговых компаний — это высококвалифицированные специалисты, которые решают задачи разработки и реализации сложных инвестиционных проектов. Лизинговая практика в разных странах свидетельствует о том, что в ряде случаев бизнес «заводится» в лизинговую компанию под определенного человека или небольшую группу людей. Им доверяют, с ними хотят иметь дело. То есть срабатывает принцип «ключевого человека» — когда в соглашении о сделке оговаривается участие в проекте определенного человека. Не случайно, приобретая российскую лизинговую компанию, покупатель соглашается увеличить цену на миллионы долларов при условии продолжения работы в ней действующего генерального директора. Если этот человек увольняется, то соглашение может быть расторгнуто.

В 2006 году было заключено 56 907 договоров лизинга. Это почти на 24 тыс. превышает показатель предыдущего года. При этом средняя стоимость одного договора увеличилась с $221 тыс. до $249 тыс., то есть на 12,7%.

За период своего становления лизинг в России прошел несколько этапов развития, которые характеризуются рядом особых признаков, в том числе уровнем специализации и универсализации. Результаты ежегодных исследований показали, что такое деление не совсем точное. Дело в том, что некоторые компании создавались как специализированные, а со временем часть из них пошла по пути диверсификации портфелей договоров. К примеру, ранее компания занималась только лизингом средств связи и телекоммуникаций, а затем стала развивать еще и лизинг легковых автомобилей, сельхозтехники и т. д. Другие компании не создавались как специализированные, однако возникли правовые, экономические, организационные причины, подтолкнувшие их к заключению значительных по стоимости договоров в определенном сегменте. То есть некоторые лизингодатели на какой-то период времени стали узкосегментарными, что формально позволяет отнести их к специализированным компаниям. В то же время эти компании имеют навыки, опыт работы в качестве универсальных и по-прежнему намерены работать в разных сегментах рынка. В частности, такими лизингодателями в прошлом году были «Внешторгбанк-Лизинг», «Альфа-лизинг» и др.

Определяя ведущие универсальные лизинговые компании, мы исходили из следующих трех основных критериев: договоры лизинга в течение года заключались более чем в трех сегментах рынка лизинговых услуг; удельный вес стоимости договоров лизинга в одном из сегментов не превышает 50%, в двух — 70%, в трех — не более 90% от стоимости всех заключенных лизингодателем договоров; лизинговая компания заключает договоры лизинга без каких-либо ограничений и требований к лизингополучателю, касающихся его корпоративной принадлежности к той или иной структуре. Наиболее крупными универсальными лизингодателями по итогам 2006 года стали лизинговая компания «Уралсиб», «РТК-Лизинг», Europlan, Русско-германская лизинговая компания. Суммарная стоимость всех новых договоров лизинга в 2006 году, заключенных узкосегментарными и специализированными лизингодателями, по отношению к договорам, заключенным универсальными компаниями, распределилась в соотношении 48,8% к 51,2%. Наиболее заметные изменения в структуре лизингового рынка пришлись на те лизинговые компании, которые специализировались на работе с автотранспортными средствами: здесь прирост за год составил $2055 млн. По железнодорожному подвижному составу — $1969 млн, энергетическому оборудованию — $1672 млн, строительной технике — $796 млн; машиностроительному оборудованию — $425 млн, лесозаготовительному и деревообрабатывающему — $105 млн, пищевому, торговому, упаковочному — $102 млн, зданиям и сооружениям — $297 млн.

ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ Величина лизингового портфеля определялась нами на основе показателя «outstandings» (неоплаченный долг, неполученные деньги), то есть суммы тех платежей по действующим договорам лизинга, которые лизингополучатели еще должны заплатить лизинговым компаниям. Именно так учитывает Европейская федерация национальных ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope) портфели лизингодателей. Наш расчет российского лизингового портфеля строился на основе данных по 144 лизинговым компаниям. Эта сумма к началу 2007 года составляла $21 750 млн, включая НДС. Для сравнения отметим, что в 2005 году рассматриваемый показатель был на уровне $12 340 млн, то есть за год совокупный портфель потяжелел почти на 76,3%. Рейтингование лизинговых компаний по стоимости портфеля действующих договоров представляется нам более взвешенным по сравнению с оценкой по стоимости новых заключенных и профинансированных договоров, поскольку сглаживаются показатели, являющиеся результатами подъема и спада деловой активности.

Еще одно обстоятельство имеет крайне важное значение при рейтинговании лизингодателей в зависимости от величины их портфеля. Так, в течение последних лет был совершен ряд сделок по купле-продаже лизинговых компаний. Для многих инвесторов это удачное направление вложения

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГА В РОССИИ В 2004–2006 ГОДАХ

№	РЕГИОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	УДЕЛЬНЫЙ ВЕС В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ЛИЗИНГОВОМ БИЗНЕСЕ (%)		
		2004	2005	2006
1	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	8,3	7,1	4,2
2	СИБИРСКИЙ	10,5	7,2	8,2
3	УРАЛЬСКИЙ	5,1	6,8	9,2
4	ПРИВОЛЖСКИЙ	12,5	13,8	10,9
5	ЮЖНЫЙ	7,4	3,9	3,3
6	СЕВЕРО-ЗАПАД БЕЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ	5,8	3,9	2,9
7	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	7,7	8,8	9,6
8	ЦЕНТР БЕЗ МОСКВЫ	11,7	11,8	8,7
9	МОСКВА	31,0	36,7	43,0

РЫНОЧНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ ЛИЗИНГА

СТРАНА	ГОД	КОЛИЧЕСТВО ПРЕДСТАВЛЕННЫХ КОМПАНИЙ		
		TOP 25%	TOP 50%	TOP 75%
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	2005	2	7	16
ГЕРМАНИЯ	2005	5	10	25
ФРАНЦИЯ	2005	4	11	33
ИТАЛИЯ	2005	2	7	16
ИСПАНИЯ	2005	2	3	8
РОССИЯ	2006	6	22	61

средств. В 2006 году с приобретения НОМОС-банком 20% акций группы компаний «Балтийский лизинг» началось поглощение этого старейшего российского лизингодателя. В феврале 2007 года бывшая ГК «Балтийский лизинг» была преобразована в региональную компанию «НОМОС-Лизинг» и «НОМОС-Лизинг Северо-Запад». Также было продано 26% акций ханты-мансийской лизинговой компании «Открытие». Группа «Промсвязькапитал» продала 50% акций группы компаний «Промсвязьлизинг» инвестиционному фонду Russia Partners II, LP.

При определении стоимости той или иной лизинговой компании учитывается множество факторов. В частности, большое внимание придается величине портфеля компании, поскольку он отражает будущие денежные потоки и, соответственно, доходы собственников. При расчете капитализированной стоимости лизинговой компании после поглощения учитывается синергетический эффект. Имеется в виду, что после слияния капитализированная стоимость новой компании превосходит сумму стоимостей ранее отдельно существовавших компаний. Этот эффект может возникнуть, например, благодаря экономии на текущих расходах по управлению новой компанией, возросшей рыночной мощности из-за снижения конкуренции, улучшению условий финансирования лизинговых сделок и т. д. Принимаются во внимание и такие факторы, как клиентская база лизингодателя, его инвестиционный потенциал; соизмеряются возможности новых собственников вести лизинговый бизнес на условиях, которые могут принести им как минимум такие же, а лучше дополнительные доходы по сравнению с ранее действовавшими. Только при таком подходе можно будет поддерживать и расширять лизинговый портфель и активы лизингодателя как за счет сегодняшних, так и за счет будущих сделок с клиентами (см. таблицу «Портфели лизинговых договоров»).

ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ География российского лизингового бизнеса весьма обширна. Из 153 принимавших участие в исследовании компаний — 80 московских (52%), 15 петербургских (10%) и 58 (38%) из других регионов России. Однако определяющую для экономики России роль имеет не столько место регистрации компании, сколько регион, где она осуществляет свою деятельность, где предприятия и организации могут воспользоваться ее услугами. С учетом этого и следует рассчитывать структуру регионального лизинга. Одной из особенностей развития российского лизинга последних нескольких лет стала определенная передислокация бизнеса. Финансовые ресурсы по-прежнему сосредоточены в основном в Москве и Санкт-Петербурге, но при этом лизинговые сделки все чаще осуществляются в других регионах. Не случайно многие столичные компании открыли филиалы и представительства во многих городах — и это позволяет им приблизиться к потребителям лизинговых услуг, быть более мобильными и внимательными во взаимоотношениях с клиентами, работать на перспективу.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ В РОССИИ В 1998–2006 ГОДАХ

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ОБЪЕМЫ НОВЫХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ($ МЛН)	1180	1300	1415	1960	2320	3640	6750	8510	17080
УВЕЛИЧЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ ($ МЛН/%)	220/22,9	120/12,7	115/8,8	545/38,5	360/18,4	1320/56,9	3110/85,4	1760/26,1	8570/100,7

РОССИЯ В МИРОВОМ И ЕВРОПЕЙСКОМ ЛИЗИНГЕ В 1998–2005 ГОДАХ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
В МИРЕ	34	28	25	25	24	18	11	10
В ЕВРОПЕ	20	18	17	17	17	13	7	6

В течение последних трех лет отмечался абсолютный рост объемов нового лизингового бизнеса во всех регионах. Здесь три важных момента. Первый, наиболее примечательный: бизнес столичных лизинговых компаний в значительно большем объеме представлен не в Москве, а в других регионах (с учетом использования железнодорожного подвижного состава на территории всей страны). Второй: объем договоров, заключенных местными лизинговыми компаниями, за исключением лизингодателей Санкт-Петербурга, не является значительным. Бизнес лизинговых компаний из Москвы гораздо масштабнее. Третий: в 2005–2006 годах произошло заметное увеличение представительства лизинговых компаний в регионах. Это способствовало сокращению концентрации и некоторому увеличению конкуренции на региональных лизинговых рынках (см. таблицу «Региональная структура лизинга в Российской Федерации в 2004–2006 годах»).

КОНЦЕНТРАЦИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ Наличие конкуренции является одним из важнейших свидетельств развитости рынка. Расширение конкуренции в России проявлялось в том, что лизингодатели предлагали клиентам более выгодные условия (цены, сроки договоров, порядок погашения задолженности, размеры авансовых платежей); предоставляли лизингополучателям новых лизинговые продукты, услуги и новые опции; проявлялось оно и в специальных мерах по продвижению лизинговых продуктов на рынок, рекламировании своего бизнеса.

Конкуренция во многом определяется высокой концентрацией бизнеса. Для измерения уровня концентрации рынка используется несколько методик, в том числе методика, предусматривающая использование индекса Herfindahl-Hirschman (HHI). Индекс HHI рассчитывается как сумма квадратов долей всех компаний, представленных на рынке. Расчет, сделанный на основании данных, собранных в ходе ежегодных обследований деятельности российских лизинговых компаний, показал, что в целом по нашей стране индекс HHI в 2003 году равнялся 346, в 2004-м — 470; в 2005-м — 193; а в 2006-м — 191. Такие значения индекса HHI свидетельствуют о том, что применяемый для оценки показатель не дает повода делать вывод о чрезмерной концентрации рынка лизинговых услуг в России. Это означает, что лизинговый бизнес в России рассредоточен между большим количеством операторов рынка и, соответственно, лизингополучатели имеют возможность выбирать, с какой компанией им предпочтительнее взаимодействовать в рамках лизинговой сделки. Есть и другие методы расчета концентрации, в том числе наиболее простой, но достаточно наглядный метод, используемый Leaseurope (см. таблицу «Рыночная концентрация лизинга».)

ЛИЗИНГ И ВВП За последнее десятилетие лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей. Это не случайно. Насыщенность и разветвленность лизинговых операций является свидетельством развитости экономических отношений в государстве. В нашей стране, где большинство предприятий остро нуждается в обновлении основных фондов, в техническом вооружении и перевооружении действующих производственных мощностей, внедрении конкурентоспособной техники, техники новых поколений, лизинг просто обречен на успех. Внедрение новых технологий также возможно только на новом оборудовании. В связи с этим крайне важно объективно оценить лизингоемкость инвестиций.

Значимость лизинга в ВВП — это первая и самая общая макроэкономическая пропорция, характеризующая развитость лизингового рынка. В экономически развитых странах этот показатель находится на уровне 2%. Например, в 2005 году в Австрии — 2,1%, Германии — 1,85%, Канаде — 1,84%, США — 1,71%. В России этот показатель составлял 1,1%. Однако по итогам 2006 года доля лизинга в ВВП Российской Федерации заметно выросла и достигла, по нашим расчетам, 1,7%; удельный вес лизинга в инвестициях в основные производственные фонды находился на уровне 8,8% (в 2005 году — 7,1%).

Доля лизинга машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме инвестиций в эти активы составляла, по предварительной оценке, 23,2% (в 2005 году — 14,9%). Для сравнения: в США годом раньше этот показатель соответствовал 26,9%, а в Германии — 24,6%. Следовательно, по удельным значениям (но пока еще не по абсолютным) лизингоемкости инвестиций в оборудование и транспортные средства российский лизинг ненамного уступает зарубежному.

СЕГОДНЯ В МИРЕ Аналитическое агентство, классифицирующее лизинговые рынки мира, London Financial Group постоянно повышает позиции Российской Федерации. В 1998–2005 годах наша страна поднялась с 34-го места в мире на 10-е и с 20-го на 6-е в Европе. России удалось опередить даже те страны, в которых десятилетиями складывались традиции и формировалась высокая культура проведения лизинговых операций,— Австралию, Нидерланды, Швейцарию, Швецию, Данию, Бельгию (см. таблицу «Россия в мировом и европейском лизинге в 1998–2005 годах). ■

«ЛУЧШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ 2006 ГОДА»



* по итогам независимого голосования автодилеров. Конференция «Автофорум 2006» 24.11.06

1 место по числу договоров лизинга. «**Лизинг-ревю**» №2'2006 стр.12

Мы благодарим партнеров, оценивших качество наших лизинговых услуг.

Сейчас в портфеле Europlan
- ★ более 14 000 договоров лизинга
- ★ более 10 000 автотранспортных средств
- ★ 60 регионов России
- ★ свыше 1000 партнеров-поставщиков
- ★ привлечено $300 млн финансовых ресурсов

(495) 789-80-80
www.leasing.ru

• **Владимир:** (4922) 443502 • **Волгоград:** (8442) 241835 • **Воронеж:** (4732) 390931
• **Екатеринбург:** (343) 3777895 • **Казань:** (843) 5331922 • **Калуга:** (4842) 796878
• **Киров:** (8332) 544174 • **Краснодар:** (861) 2152820 • **Набережные Челны:** (8552) 711073
• **Нижний Новгород:** (8312) 618001 • **Новороссийск:** (8617) 678707 • **Пермь:** (342) 2385266
• **Новосибирск:** (383) 2749175 • **Псков:** (8112) 122412 • **Ростов-на-Дону:** (863) 2999350
• **Рязань:** (4912) 902163 • **Самара:** (846) 3333346 • **Санкт-Петербург:** (812) 3321222
• **Саратов:** (8452) 724856 • **Ставрополь:** (8652) 264131 • **Тверь:** (4822) 777060
• **Тольятти:** (8482) 719436 • **Тула:** (4872) 250728 • **Тюмень:** (3452) 490996
• **Уфа:** (3472) 924407 • **Ульяновск:** (8422) 410032 • **Чебоксары:** (8352) 458941
• **Челябинск:** (351) 2479442 • **Ярославль:** (4852) 731059

europlan®
LEASING FOR GROWTH

ЗАО «Европлан». Реклама

РЕЙТИНГ (РЭНКИНГ) ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ В 2006 ГОДУ

МЕСТО В РЕЙТИНГАХ 2006	2005	2004	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	СТОИМОСТЬ НОВЫХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ И ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА В 2006 ГОДУ ($ МЛН) ВСЕГО	ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ	ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ
1	6	–*	«ВНЕШТОРГБАНК-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	1110,708	1110,708	
2	1	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МАГИСТРАЛЬ ФИНАНС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	862,494	862,494	
3	–	–	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	МОСКВА	843,749	843,749	
4	–	6	ГК «АЛЬФА-ЛИЗИНГ»*	МОСКВА	729,181	729,181	
5	2	9	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	МОСКВА	586,842	586,842	
6	7	4	ГК «РТК-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	375,523	375,523	
7	14	14	EUROPLAN	МОСКВА	355,312	355,312	
8	–	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	МОСКВА	326,890	326,890	
9	13	–	ГК «ТРАНСИНВЕСТХОЛДИНГ»	МОСКВА	326,443	326,443	
10	4	1	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	307,647	307,647	
11	16	16	«ММБ-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	306,184	306,184	
12	10	5	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	281,524	281,524	
13	22	22	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	256,266	256,128	0,138
14	11	8	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	МОСКВА	251,949	251,276	0,673
15	17	20	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	МОСКВА	251,854	238,004	13,850
16	20	23	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	238,002	236,873	1,129
17	23	7	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	232,504	232,504	
18	12	11	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАМАЗ»	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	214,699	214,699	
19	21	24	«РБ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	213,423	213,423	
20	15	12	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	212,112	210,933	1,179
21	30	36	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	206,563	206,136	0,427
22	41	97	РОССИЙСКАЯ ДОРОЖНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСДОРЛИЗИНГ»	МОСКВА	204,970	204,970	
23	33	–	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	МОСКВА	200,305	200,305	
24	(90)	–	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	НОВОСИБИРСК	189,977	189,977	
25	34	–	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	МОСКВА	185,573	185,573	
26	29	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАРКАДЕ»	МОСКВА	179,945	179,945	
27	27	37	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СВОЕ ДЕЛО»	МОСКВА	167,397	167,343	0,053
28	26	26	«СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	160,344	160,344	
29	28	21	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	МОСКВА	159,508	159,508	
30	37	38	«СТОУН XXI (МОСКВА)»		155,578	155,578	
31	62	18	«ВКМ-ЛИЗИНГ»	РУЗАЕВКА (РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ)	155,432	155,432	
32	25	29	«ПЕТРОЛИЗИНГ МЕНЕДЖМЕНТ»	МОСКВА	145,537	145,537	
33	31	33	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	МОСКВА	133,355	133,355	
34	32	19	«ГЛАВЛИЗИНГ»	МОСКВА	126,204	126,204	
35	40	43	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ РЕСО (РЕСОТРАСТ И «РЕСО ЛИЗИНГ»)	МОСКВА	119,769	119,769	
36	35	31	«РМБ-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	112,143	112,143	
37	–	–	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	МОСКВА	106,457	106,457	
38	–	–	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	105,672	51,977	53,695
39	46	52	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	ВЛАДИВОСТОК	105,336	105,336	
40	106	–	ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОТКРЫТИЕ»	МОСКВА	99,900	99,900	
41	50	73	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МОСКВА	97,371	97,371	
42	44	–	«КАТЕРПИЛЛАР ФАЙНЕНС»	МОСКВА	93,338	93,338	
43	5	–	«ХАНСА ЛИЗИНГ»	МОСКВА	89,854	89,854	
44	–	–	ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ СБЕРБАНКА	НИЖНИЙ НОВГОРОД	84,916	84,892	0,024
45	–	–	ГК «ЗЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	84,319	84,319	
46	43	54	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	83,053	83,053	
47	–	–	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	МОСКВА	81,985	42,590	39,395
48	–	61	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	КРАСНОДАР	79,592	79,592	
49	64	88	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	ЕКАТЕРИНБУРГ	76,617	75,628	0,989
50	68	74	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САРОВ (НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.)	75,222	75,222	
51	8	3	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	ВОРОНЕЖ	74,500	74,500	
52	24	27	АССОЦИАЦИЯ «ПРОМСВЯЗЬЛИЗИНГ»	МОСКВА	70,140	70,140	
53	42	49	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВОСИБИРСК	64,631	64,631	
54	57	51	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ХАБАРОВСК	62,071	62,071	
55	18	10	КОМПАНИЯ «ИР-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	61,927	61,927	
56	–	–	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	61,202	61,202	
57	76	–	«ПАРЕКС-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	59,034	59,034	
58	66	25	«НОМОС-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	58,738	58,738	
59	94	45	«ЛК ЛИЗИНГ»	МОСКВА	57,434	57,434	
60	54	–	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» И «ЛК АБСОЛЮТ»	МОСКВА	56,410	56,153	0,257
61	48	–	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	54,884	54,884	
62	–	32	ФК «БАЛТИНВЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	53,504	53,504	
63	–	64	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ХАНТЫ-МАНСИЙСК	53,408	53,408	
64	–	–	«СИБЭНЕРГОЛИЗИНГ»	НОВОСИБИРСК	51,157	51,157	
65	59	60	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СИБИРЬГАЗЛИЗИНГ»	ТЮМЕНЬ	49,853	49,853	
66	–	–	«ТРАНСФИН-М»	МОСКВА	47,653	47,653	
67	60	–	«РФЦ-ЛИЗИНГ»	МАГНИТОГОРСК	43,319	43,319	
68	49	34	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	42,949	42,949	
69	81	59	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	МОСКВА	42,018	42,018	
70	105	–	«ВСП-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	40,307	40,307	
71	97	–	«ЛИЗИНГ-М»	МАГНИТОГОРСК	40,127	40,127	
72	61	47	ХОЛДИНГ «ПЕТРОКОНСАЛТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	37,618	37,618	
73	55	58	АССОЦИАЦИЯ «ЯРФИНВЕСТ»	ЯРОСЛАВЛЬ	37,614	37,614	
74	53	57	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТЮМЕНЬ	37,463	37,463	
75	–	–	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	МОСКВА	36,898	36,898	
76	45	35	РУСТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	34,320	34,320	
77	–	–	ПЕРМСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФК «АВИАЛИЗИНГ»	ПЕРМЬ	34,068	0	34,068
78	–	–	«ФБ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	33,791	33,791	
79	67	50	ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЯРОСЛАВЛЬ	32,527	32,527	
80	63	56	«БЕЛФИН»	БЕЛГОРОД	30,982	30,982	
81	102	–	«ТРАНСЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	28,314	28,314	
82	80	65	АГЕНТСТВО ПО ИНВЕСТИЦИЯМ И ЛИЗИНГУ	ИЖЕВСК	25,924	25,924	
83	75	–	«КАМА-ЛИЗИНГ»	НИЖНЕКАМСК	25,450	25,450	
84	104	–	«ПРОМ ТЕХ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	25,344	25,344	
85	83	46	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТЮМЕНЬ	24,614	24,614	
86	71	85	«СМАРТ ГОЛД»	МОСКВА	24,005	24,005	
87	–	84	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	23,825	23,825	
88	95	48	«ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	23,656	23,656	
89	72	75	МЛК «СФГ-ЛИЗИНГ»	ТОЛЬЯТТИ	23,652	23,652	
90	–	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПРОЕКТ РОСТА»	ТОЛЬЯТТИ	23,405	23,405	
91	–	–	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	МОСКВА	23,015	23,015	
92	70	69	«АЛЕНИР»	МОСКВА	21,659	21,659	
93	–	–	«КАПИТАЛ РЕСУРС»	МОСКВА	21,595	21,595	
94	89	–	ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САТКИ (ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	20,964	20,964	
95	119	106	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	20,259	20,259	
96	51	40	«ХЬЮЛЛЕТ ПАККАРД»	МОСКВА	20,100	20,100	
97	–	87	ГК «АС ФИНАНС»	ЕКАТЕРИНБУРГ	19,615	19,615	
98	19	86	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	19,256	19,256	
99	91	70	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	САРАТОВ	19,055	19,055	
100	118	120	«УРАЛПРОМЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	18,963	18,963	
101	–	–	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	18,875	18,875	
102	–	–	«РОСПРОКАТ ЛИЗИНГ»	НИЖНИЙ НОВГОРОД	18,714	18,714	
103	85	104	НОВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	18,466	18,466	
104	74	–	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	ТЮМЕНЬ	18,454	18,454	
105	79	–	«ЛИЗИНГ ЛАЙН»	МОСКВА	18,350	18,350	
106	73	–	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	17,837	17,837	
107	–	–	«БИЗНЕС КАР ЛИЗИНГ»	МОСКВА	16,858	16,858	
108	78	78	«ТОПКОМИНВЕСТ»	ПЕРМЬ	15,586	15,586	
109	–	–	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТВЕРЬ	14,930	14,930	
110	–	91	ГК «ЛИЗИНГБИЗНЕС»	МОСКВА	14,513	14,513	
111	77	71	«РОСАГРОСНАБ»	МОСКВА	14,492	14,492	
112	–	–	«ШРЕИ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	14,381	14,381	
113	107	–	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	САРАТОВ	14,357	14,357	
114	56	–	НСЕ	МОСКВА	14,231	14,231	
115	–	–	«ТВЭЛ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	14,190	14,190	
116	–	–	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	САРАТОВ	14,073	14,073	
117	–	–	«ЯКОВ СЕМЕНОВ»	ВЛАДИВОСТОК	12,684	12,684	
118	114	99	ПЕРМСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ АЛЬЯНС	ПЕРМЬ	12,648	12,648	
119	–	–	ЛК «ТЕХУНИВЕРСАЛ»	МОСКВА	12,342	12,342	
120	86	–	«ЛИЗИНГ ПРОФИ»	МОСКВА	12,228	12,228	
121	–	–	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ»	САМАРА	12,140	12,140	
122	96	100	ТОЛЬЯТТИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТОЛЬЯТТИ	11,717	11,717	
123	–	–	«ЗЕТЛИЗИНГ»	МОСКВА	11,010	11,010	
124	100	96	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВОСИБИРСК	10,700	10,700	
125	–	–	ВЕРХНЕВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЯРОСЛАВЛЬ	10,445	10,445	
126	92	89	«ТРАНСЛИЗИНГКОМ»	ИРКУТСК	9,847	9,847	
127	88	82	«ПЛ-ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	9,540	9,540	
128	123	41	«ОРЕНБУРГГАЗПРОМЛИЗИНГ»	ОРЕНБУРГ	9,282	9,282	
129	84	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ НЕЗАВИСИМОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БАНКА (ЛИКОНС)	МОСКВА	9,163	9,163	
130	–	–	ГК «ЛИЗИНГ ТРЕЙД»	КАЗАНЬ	9,115	9,115	
131	108	–	«КОМИИНКОРЛИЗИНГ»	СЫКТЫВКАР	9,043	9,043	
132	132	–	ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ВЛАДИВОСТОК	8,121	8,121	
133	113	103	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	МОСКВА	7,632	7,632	
134	–	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СИБИРИ	КЕМЕРОВО	7,152	7,152	
135	–	–	«ОЛИМП-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	6,982	6,982	
136	125	119	«ТОРГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	6,566	6,566	
137	116	–	ВЛАДИМИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ВЛАДИМИР	6,493	6,493	
138	–	–	«РОЭЛ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	5,789	5,769	
139	117	107	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	5,483	5,481	
140	121	105	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	КЕМЕРОВО	5,352	5,352	
141	–	–	«ЛИЗИНГ-ИНДУСТРИЯ»	МОСКВА	5,224	5,224	
142	98	113	«МАШЛИЗИНГ-ТЭК»	МОСКВА	5,174	5,174	
143	–	–	ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	МОСКВА	5,043	5,043	
144	120	–	«ПОВОЛЖСКИЙ ДОМ ЛИЗИНГА»	САМАРА	4,930	4,930	
145	127	93	КОМПАНИЯ «НОБЛЕС»	МОСКВА	4,675	4,675	
146	–	77	КОМПАНИЯ ИНАЛ	МОСКВА	3,208	3,208	
147	124	111	«ТИТАН-ЛИЗИНГ»	ИРКУТСК	2,621	2,621	
148	134	–	«ЗЛИТ-ЛИЗИНГ»	СЕВЕРОДВИНСК	2,596	2,596	
149	122	101	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ЦФМ	ВОЛОГДА	2,202	2,202	
150	130	116	«ЛИЗИНГ МЕДИЦИНА»	МОСКВА	2,133	2,133	
151	110	90	САХАЛИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЮЖНО-САХАЛИНСК	1,397	1,397	
152	135	–	«ДВТ-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	1,335	1,335	
153	–	–	«ИНФО-ЛИЗИНГ»	ДИМИТРОВГРАД (УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛ.)	1,211	1,211	

*— НЕТ ДАННЫХ. **ГК — ГРУППА КОМПАНИЙ ИЛИ ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПОРТФЕЛИ ЛИЗИНГОВЫХ ДОГОВОРОВ И ОБЪЕМЫ НОВОГО БИЗНЕСА В 2006 ГОДУ

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ 2006	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ 2005	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА НА 31.12.06
1	10	ВНЕШТОРГБАНК-ЛИЗИНГ	МОСКВА	1204,556
2	–	ГК «АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	1072,175
3	1	ГК «РТК-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	949,173
4	4	«МАГИСТРАЛЬ ФИНАНС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	864,080
5	–	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	МОСКВА	836,497
6	2	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	819,457
7	9	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	МОСКВА	680,651
8	7	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	534,412
9	6	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	ВОРОНЕЖ	498,192
10	15	ГК «ТРАНСИНВЕСТХОЛДИНГ»	МОСКВА	445,109
11	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	МОСКВА	425,731
12	12	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	МОСКВА	366,562
13	24	«ПЕТРОЛИЗИНГ МЕНЕДЖМЕНТ»	МОСКВА	345,112
14	19	«РБ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	344,842
15	11	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	338,330
16	20	EUROPLAN	МОСКВА	322,067
17	13	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	287,155
18	30	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	251,124
19	22	КОМПАНИЯ «ИР-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	249,029
20	14	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	247,119
21	37	«РМБ-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	228,344
22	5	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	МОСКВА	218,949
23	–	«ТРАНСФИН-М»	МОСКВА	218,628
24	41	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	МОСКВА	197,280
25	16	«РОСАГРОСНАБ»	МОСКВА	195,586
26	21	«СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	195,114
27	57	РОССИЙСКАЯ ДОРОЖНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСДОРЛИЗИНГ»	МОСКВА	179,138
28	25	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАМАЗ»	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	178,867
29	27	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	МОСКВА	175,836
30	–	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	НОВОСИБИРСК	175,564
31	54	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	МОСКВА	167,019
32	43	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ РЕСО (РЕСОТРАСТ, «РЕСО ЛИЗИНГ»)	МОСКВА	166,021
33	38	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СТОУН XXI»	МОСКВА	155,636
34	36	«ГЛАВЛИЗИНГ»	МОСКВА	154,078
35	47	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	147,430
36	26	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	МОСКВА	147,321
37	32	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СВОЕ ДЕЛО»	МОСКВА	143,772
38	33	«ВКМ-ЛИЗИНГ»	РУЗАЕВКА (РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ)	118,095
39	55	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВОСИБИРСК	115,595
40	–	ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ СБЕРБАНКА	НИЖНИЙ НОВГОРОД	114,620
41	48	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	ВЛАДИВОСТОК	105,341
42	49	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МОСКВА	104,211
43	34	«КАТЕРПИЛЛАР ФАЙНЕНС»	МОСКВА	103,000
44	–	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	МОСКВА	99,840
45	51	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	87,864
46	–	ГК «ЗЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	83,022
47	81	ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОТКРЫТИЕ»	МОСКВА	82,995
48	52	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КАРКАДЕ»	МОСКВА	81,074
49	23	АССОЦИАЦИЯ «ПРОМСВЯЗЬЛИЗИНГ»	МОСКВА	78,053
50	–	«СИБЭНЕРГОЛИЗИНГ»	НОВОСИБИРСК	74,878
51	–	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	КРАСНОДАР	74,039
52	–	«ЛИЗИНГ-М»	МАГНИТОГОРСК	72,617
53	28	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	67,055
54	80	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САРОВ, (НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛ.)	65,198
55	8	«ХАНСА ЛИЗИНГ»	МОСКВА	64,983
56	–	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	61,210
57	60	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ХАБАРОВСК	60,359
58	–	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	МОСКВА	59,991
59	42	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	58,167
60	59	«РФЦ-ЛИЗИНГ»	МАГНИТОГОРСК	54,896
61	79	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	ЕКАТЕРИНБУРГ	52,307
62	98	«ЛК ЛИЗИНГ»	МОСКВА	51,611
63	–	ФК «БАЛТИНВЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	50,958
64	–	ПЕРМСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФК «АВИАЛИЗИНГ»	ПЕРМЬ	48,349
65	–	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ХАНТЫ-МАНСИЙСК	46,806
66	106	«ПАРЕКС ЛИЗИНГ»	МОСКВА	45,778
67	45	АК «ГРУЗОМОБИЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	45,021
68	71	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ» И «ЛК АБСОЛЮТ»	МОСКВА	44,196
69	62	«БЕЛФИН»	БЕЛГОРОД	42,821
70	53	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТЮМЕНЬ	42,193
71	44	РУСТ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	41,362
72	86	«ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	39,503
73	–	НОВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	39,057
74	72	АССОЦИАЦИЯ «ЯРФИНВЕСТ»	ЯРОСЛАВЛЬ	39,009
75	56	ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЯРОСЛАВЛЬ	38,890
76	67	ХОЛДИНГ «ПЕТРОКОНСАЛТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	38,585
77	69	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТЮМЕНЬ	34,247
78	–	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	МОСКВА	34,005
79	73	АГЕНТСТВО ПО ИНВЕСТИЦИЯМ И ЛИЗИНГУ	ИЖЕВСК	33,030
80	58	«НОМОС-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	32,586
81	112	«ВСП-ЛИЗИНГ»	МОСКВА	30,449
82	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПРОЕКТ РОСТА»	ТОЛЬЯТТИ	25,788
83	–	«ТРАНСЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	25,695
84	109	«ПРОМ ТЕХ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	24,925
85	46	НСЕ	МОСКВА	24,759
86	82	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	МОСКВА	24,598
87	–	«ФБ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	24,420
88	85	ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	САТКИ, (ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.)	23,606
89	–	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	22,043
90	75	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	ТЮМЕНЬ	22,004
91	88	МЛК «СФГ-ЛИЗИНГ»	ТОЛЬЯТТИ	21,615
92	90	«КАМА-ЛИЗИНГ»	НИЖНЕКАМСК	21,292
93	70	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	20,153
94	87	«АЛЕНИР»	МОСКВА	19,852
95	84	«ЛИЗИНГ ЛАЙН»	МОСКВА	19,403
96	99	«ЛИЗИНГ ПРОФИ»	МОСКВА	19,296
97	–	«РОЭЛ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	19,277
98	–	ГК «АС ФИНАНС»	ЕКАТЕРИНБУРГ	19,221
99	119	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	18,803
100	91	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	САРАТОВ	18,636
101	–	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	МОСКВА	18,469
102	–	ГК «ЛИЗИНГБИЗНЕС»	МОСКВА	17,944
103	–	«ЯКОВ СЕМЕНОВ»	ВЛАДИВОСТОК	17,600
104	–	«КАПИТАЛ РЕСУРС»	МОСКВА	16,974
105	–	«БИЗНЕС КАР ЛИЗИНГ»	МОСКВА	16,825
106	–	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТВЕРЬ	16,666
107	–	«ТВЭЛ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	16,600
108	95	«СМАРТ ГОЛД»	МОСКВА	16,294
109	–	«РОСПРОКАТ-ЛИЗИНГ»	НИЖНИЙ НОВГОРОД	16,220
110	78	«ТОПКОМИНВЕСТ»	ПЕРМЬ	16,155
111	–	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	15,949
112	–	ЛК «ТЕХУНИВЕРСАЛ»	МОСКВА	14,898
113	–	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ»	САМАРА	14,653
114	117	«УРАЛПРОМЛИЗИНГ»	ЧЕЛЯБИНСК	14,548
115	68	«ОРЕНБУРГГАЗПРОМЛИЗИНГ»	ОРЕНБУРГ	14,259
116	–	«ШРЕИ ЛИЗИНГ»	МОСКВА	13,343
117	–	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СИБИРИ	КЕМЕРОВО	13,146
118	100	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	НОВОСИБИРСК	12,980
119	–	ВЕРХНЕВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЯРОСЛАВЛЬ	12,819
120	83	САХАЛИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЮЖНО-САХАЛИНСК	12,973
121	102	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	САРАТОВ	12,424
122	97	ТОЛЬЯТТИНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ТОЛЬЯТТИ	11,276
123	94	«ТРАНСЛИЗИНГКОМ»	ИРКУТСК	10,272
124	–	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	САРАТОВ	10,208
125	115	ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ВЛАДИВОСТОК	9,062
126	96	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	МОСКВА	9,037
127	–	«ЗЕТЛИЗИНГ»	МОСКВА	8,096
128	92	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ НЕЗАВИСИМОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БАНКА	МОСКВА	8,037
129	114	«КОМИИНКОРЛИЗИНГ»	СЫКТЫВКАР	6,438
130	–	ГК «ЛИЗИНГ ТРЕЙД»	КАЗАНЬ	6,363

*— НЕТ ДАННЫХ. **ГК — ГРУППА КОМПАНИЙ ИЛИ ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

АВАНГАРД ЛИЗИНГ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ
БАНК АВАНГАРД

На правах рекламы



*ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» на 01.01.2007

ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПРОГРАММУ
ПОСТАВКИ В ЛИЗИНГ
ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
ПОД ГАРАНТИИ ЭКСПОРТНЫХ АГЕНТСТВ

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД*

5 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ*

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

Генеральная лицензия Банка России № 2879

КОМПАНИЯ «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ – ОТ КАМЧАТКИ ДО КАРЕЛИИ



115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6; тел.: (495) 232-16-59,
730-00-37; факс: (495) 510-15-34; WWW.AVANGARD-LEASING.RU

ЛОКОМОТИВ ДЛЯ ЛИЗИНГА

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ПО ИТОГАМ 2005 ГОДА СОСТАВИЛ $1,7 МЛРД (ПО ПОКАЗАТЕЛЮ НОВЫХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК ЛИЗИНГА). ТЕМП ПРИРОСТА В 2004 ГОДУ СОСТАВИЛ 249%, В 2005-М — 122%. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СРЕДНИЙ ТЕМП ПРИРОСТА ВСЕГО РЫНКА ЛИЗИНГА В ЭТИ ГОДЫ СОСТАВЛЯЛ ПРИМЕРНО 50%. ВАСИЛИЙ КАШКИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

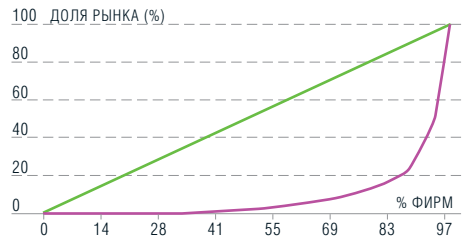
ТАКИМИ ТЕМПАМИ По итогам 2006 года данный сегмент рынка достиг объемов нового бизнеса $2,3 млрд, таким образом, прирост к 2005 году составил 35% (прирост всего рынка лизинга — 42%). Замедление темпов роста вызвано частичным насыщением спроса частных перевозчиков на лизинговое финансирование, снижением относительного прироста объема спроса на лизинг со стороны ОАО РЖД и проблемами, создаваемыми претензиями налоговых органов в отношении возмещения НДС лизингодателям, особенно в сделках возвратного лизинга (см. график «Стоимость лизинговых сделок с железнодорожным транспортом»). Рост лизинговых сделок с подвижным составом заметно опережал средний темп роста рынка лизинга, в связи с чем рос и удельный вес этого сегмента на рынке. В 2003 году его доля составляла лишь 3,5% от всех заключенных в России лизинговых сделок, в 2004-м — 12%, а в 2005-м — уже 26,7% всего рынка лизинга.

В КОНЦЕНТРИРОВАННОМ ВИДЕ Рынок лизинга железнодорожного транспорта характеризуется высоким уровнем концентрации (см. график). На 20% компаний, работающих на этом рынке, приходится 80% всех лизинговых сделок. Около 80% рынка приходится на всего лишь несколько крупнейших лизингодателей — «Магистраль Финанс», «РГ Лизинг», «ВТБ-Лизинг», «Альфа-Лизинг», «Брансвик Рейл Лизинг», «Ханса Лизинг» и другие. Всего в этом сегменте рынка работают не более 40 лизинговых компаний.

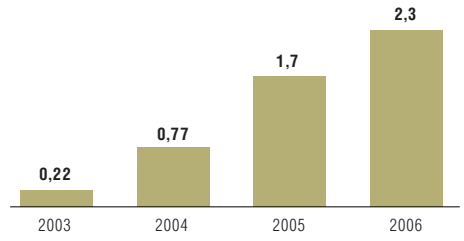
Такая ситуация характерна лишь для немногих сегментов рынка лизинга, поскольку сам рынок лизинга не регулируется, регулятивные барьеры для входа (такие как, например, минимальный размер капитала или лицензирование) отсутствуют. Так, в сегменте автолизинга работают не менее 400 лизингодателей. Высокая концентрация в сегменте лизинга подвижного и тягового состава обусловлена двумя основными факторами — крупным масштабом лизинговых сделок и высокой ценовой конкуренцией. Первый фактор отсекает небольших лизингодателей, второй осложняет доступ и средним компаниям, в результате почти все лизингодатели в сегменте железнодорожного транспорта из числа крупнейших. Как отметил генеральный директор компании «Авангард-Лизинг» Александр Кожевников, «конкуренция на рынке лизинга железнодорожного состава жесткая — возможно, наиболее жесткая на всем рынке лизинга. При этом рентабельность здесь ниже, чем, например, в автолизинге».

Еще один фактор, способствующий увеличению концентрации рынка,— конкурс на оказание услуг для ОАО РЖД, в результате которого немногие выигравшие компании заключают крупнейшие сделки.

В целом лизинговые компании, финансирующие поставки железнодорожного транспорта, можно разделить на несколько основных групп. Первая группа — это победители тендера ОАО РЖД, такие как «Магистраль Финанс», «Трансфин-М», «Инвестиционный партнер», ФК «Объединенные инвесторы». Вторая группа — это лизингодатели при крупнейших российских банках. В этом сегменте рынка их большинство. Это такие компании, как «РГ Лизинг» (Сбербанк РФ), «Альфа-Лизинг» (Альфа-банк), «ВТБ-Лизинг» (Внешторгбанк), лизинговая компания «Уралсиб» («Уралсиб»), «Авангард-Лизинг» (банк «Авангард»), «Петролизинг-Менеджмент» (банк «Петрокоммерц»).



КРИВАЯ ЛОРЕНЦА ДЛЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА НОВЫХ СДЕЛОК В 2005 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «РОСЛИЗИНГ».



СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК С ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ ЗА ГОД ($ МЛРД)
ИСТОЧНИК: «РОСЛИЗИНГ».

Отдельная группа компаний — это лизингодатели с иностранным капиталом. Это такие компании, как «Брансвик Рейл Лизинг» (финансовая группа «Брансвик»), «Ханса Лизинг» (банк «Ханса»), «Локат Лизинг Руссия» (Uni Credit), лизинговая компания ММБ (Международный московский банк, принадлежащий Uni Credit), «Райффайзен-Лизинг» (Райффайзенбанк). И два лизингодателя созданы при поставщиках железнодорожного оборудования и транспорта. Это «ВКМ Лизинг» (при Вагоностроительной компании Мордовии) и лизинговая компания «Металлоинвест» при одноименном холдинге.

Различные группы компаний занимают разные ниши в сегменте лизинга подвижного состава. Лизингодатели, выигравшие тендер РЖД, занимают специфическую нишу рынка. Конкурентная борьба за спрос со стороны частных операторов разворачивается в основном между группой лизингодателей с иностранным капиталом и группой лизингодателей при российских банках. Основным преимуществом лизингодателей с иностранным капиталом является низкая стоимость финансирования. Однако разница нерадикальная. Например, как отмечает Александр Кожевников из «Авангард-Лизинга», разница в размере годовой процентной ставки между предложением его компании и компаний с иностранным капиталом раньше составляла не более 1%. Теперь этой разницы уже нет, поскольку его компания вышла на западный рынок заимствований. В то же время преимущество российских лизингодателей состоит в более гибком подходе к оценке заемщика, в менее жестких требованиях к обеспечению. Это является решающим фактором для многих лизингополучателей.

ЗАКАЗЧИКИ С БОЛЬШОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ ОАО РЖД активно использует лизинг для обновления подвижного состава и оборудования начиная с 2003 года. При этом выбор лизинговых компаний ежегодно проводится на конкурсной основе. В 2003 году — еще в рамках МПС России — был проведен первый открытый конкурс по выбору лизинговых компаний. По программе лизинга 2003 года в лизинг на железные дороги были поставлены подвижной состав и путевая техника на сумму около 5 млрд рублей. Срок лизинга составил пять-восемь лет. Ставка финансирования — около 18% годовых.

Учитывая положительный опыт, в 2004 году объем заключенных договоров по программе лизинга составил уже 17 млрд рублей. Стоимость финансирования лизинга в 2004 году составила от 12,9 до 14 % годовых (с учетом комиссии лизинговых компаний). По программе лизинга 2005 года поставлено техники и оборудования на 22,3 млрд рублей. Стоимость финансирования, предложенная лизинговыми компаниями по итогам конкурсных процедур, составила от 12,3 до 12,5% годовых, а размер аванса — от 0 до 9% от суммы поставки. В 2006 году привлечено 30 млрд рублей. По итогам проведенного в начале 2006 года открытого конкурса на сумму 12 млрд рублей средняя процентная ставка составила около 9,85% годовых, аванс — 0–4,5%. А уже по итогам проведенного в июле текущего года открытого конкурса на сумму 18 млрд рублей средняя процентная ставка составила около 9,36% годовых, аванс составил 0%. В инвестиционной программе на 2007–2008 годы объем закупок подвижного состава в лизинг превышает 72 млрд рублей без учета НДС.

Ставки лизингового финансирования, по которым работают компании—победители тендера ОАО РЖД, существенно отличаются от среднерыночных ставок по договорам лизинга подвижного состава. С одной стороны, это, несомненно, свидетельствует о том, что ОАО РЖД стремится (и в целом успешно) обеспечить для себя наиболее выгодные условия финансирования. С другой стороны, у участников рынка это вызывает подозрения относительно не совсем рыночного характера взаимоотношений между ОАО РЖД и победителями тендера. Так, у многих победителей тендера прослеживается родственная связь с ОАО РЖД. Лизинговая компания «Трансфин-М» является дочерним предприятием негосударственного пенсионного фонда железнодорожников «Благосостояние». Можно предположить, что речь идет об инвестировании пенсионных накоплений, отчисленных самим ОАО РЖД, причем ставка 12% по договорам лизинга представляется более привлекательной, чем, например, традиционный инструмент для инвестирования пенсионных накоплений — облигации, ставка по которым составляет 7–8% годовых. Другой победитель тендера компания «Магистраль Финанс» входит в группу инвестиционного банка «КИТ Финанс», организовавшего эмиссию облигаций ОАО РЖД объемом 15 млрд рублей в 2005 году. Эта компания, получившая крупнейшую часть заказа ОАО РЖД и ставшая в 2005 году и в первом полугодии 2006 года крупнейшей лизинговой компанией России, примечательна еще и тем, что по итогам первого полугодия вместе с тем продемонстрировала и самый крупный среди лизинговых компаний отрицательный финансовый результат своей деятельности. Третий победитель ООО «Инвестиционный партнер» связано с отраслевым Транскредитбанком, портфель которого практически полностью состоит из железнодорожного оборудования и транспорта. Победителями тендера становились также такие дочерние компании при крупнейших банках, как «ВТБ-Лизинг» (Внешторгбанк) и «РГ Лизинг» (Сбербанк РФ), которые тоже трудно назвать рыночными в полном смысле этого слова.

ТЯГОВАЯ СИЛА Финансовый лизинг является наиболее распространенной в России формой лизинговой сделки. Сделка предполагает приобретение лизингодателем имущества у указанного ему лизингополучателем продавца и передачу его лизингополучателю на установленный срок. Отличительными чертами финансового лизинга являются сохранение права собственности лизингодателя на предмет лизинга до истечения срока сделки и выполнения всех обязательств лизингополучателя по ней, а также переход права собственности на имущество по истечении срока сделки к лизингополучателю. Право собственности снижает риски лизингодателя (по сравнению, например, с правом залога у банка при кредите), а это позволяет лизинговым компаниям привлекать финансирование на более длительные сроки.

Именно благодаря преимуществам лизинга в 2003 году для ОАО РЖД и некоторых перевозчиков, желавших профинансировать приобретение подвижного и тягового состава, практически не было альтернативы лизинговому финансированию. Только лизинговые компании способны были предложить финансирование на срок до семи лет, что на тот момент было крайне редкой практикой в

● Лизинг строительной техники ● Лизинг автотранспорта ● Лизинг оборудования ●

РЕНЕССАНС ЛИЗИНГ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Наши преимущества:

- Оптимальная схема выплат
- Эффективная оптимизация налогообложения
- Решение всех технических вопросов
- Страхование по льготным тарифам

ООО «Ренессанс-Лизинг»
119034, г. Москва, Всеволожский пер., д. 2, стр. 2
(495) 967-67-69
info@rleasing.ru

ООО «Ренессанс-Лизинг СПб»
190000, г. Санкт-Петербург, ул. Почтамтская, д. 12/1
(812) 333-08-80
spb@rleasing.ru





Реклама

финансовой сфере. При этом семилетний срок оказывался оптимальным также с точки зрения налоговой экономии: за такой срок можно было полностью самортизировать полувагон с применением ускоренного коэффициента 3 (нормативный срок амортизации — 22 года). Благодаря этому лизинговый механизм позволял также экономить лизингополучателю на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Принято считать, что развитие оперативного лизинга является отличительной чертой развитых рынков лизинга. Оперативный лизинг требует развитого вторичного рынка и высокого уровня организации управления финансами лизингополучателей. По-видимому, эти условия сложились на нашем рынке в сегменте частных грузоперевозок. В России оперативный лизинг начал развиваться с 2003 года — с появлением компании «Брансвик Рейл Лизинг». В настоящее время эта компания — единственная в сегменте лизинга подвижного состава, предлагающая не только финансовый, но и оперативный лизинг. Ее сделки составляют около 80% всего оперативного лизинга в России, осуществляемого специализированными лизинговыми компаниями (остальные 20% приходятся на сделки оперативного лизинга автотранспорта, заключенные 10–15 компаниями).

Оперативный лизинг представляет собой принципиально иную бизнес-модель по сравнению со сделками финансового лизинга. Если в сделках финансового лизинга роль лизингополучателя состоит в предоставлении финансирования, оценке рисков и потенциала заемщика, а также в организации поставки транспорта, то при оперативном лизинге лизингодатель сопровождает предмет лизинга в течение всего жизненного цикла последнего. Лизингодатель обеспечивает техосмотры, ремонт и техническое обслуживание подвижного и тягового состава, собственником которого он является. Лизингополучатель избавляется также от необходимости организации продажи состава в случае, если нет потребности в его дальнейшем использовании.

По мнению Сергея Богданова, директора по развитию компании «Брансвик Рейл Лизинг», оперативный лизинг дает лизингополучателям возможность получить во владение необходимый актив без загрузки баланса компании дополнительными обязательствами и непрофильными активами. Наличие на балансе железнодорожных вагонов для многих компаний-лизингополучателей негативно сказывается на акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия. Еще одним мотивом использования оперативного лизинга может являться и то, что этот механизм в отличие от финансового лизинга банки не рассматривают в качестве долговых обязательств заемщика. Следовательно, оперативный лизинг позволяет привлекать дополнительное финансирование.

В то же время оперативный лизинг остается довольно дорогостоящим инструментом. Так, по словам заместителя начальника департамента инвестиционной деятельности ОАО РЖД Андрея Пряхина, «почти все предложения по оперативному лизингу, поступающие в наш адрес, сводятся к предложению заплатить за половину срока полезного использования подвижного состава полную его стоимость. Но при этом по окончании срока лизинга собственником этого подвижного состава должна остаться лизинговая компания».

ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ Сделка возвратного лизинга предполагает, что лизингополучатель и поставщик выступают в одном лице. То есть предприятие-лизингополучатель получает лизинговое финансирование под имеющееся у него имущество и продолжает пользоваться этим имуществом, выплачивая лизинговые платежи. К такой форме лизинга лизингополучатели обычно прибегают для пополнения оборотных средств или для привлечения средств в инвестиционных целях. В сегменте железнодорожных грузоперевозок использование возвратного лизинга обусловлено в первую очередь дефицитом предложения нового подвижного состава со стороны производителей. Например, Александр Кожевников из «Авангард-Лизинга» объясняет дефицит поставок по ряду видов подвижного состава тем, что производители не успевают переориентировать производственные мощности вслед за изменениями спроса. А это ведет к тому, что часто получить вагоны у поставщика бывает очень непросто. При этом лизинговые компании вовсе не являются желанными клиентами для производителей подвижного и тягового состава, поскольку предъявляют более высокие требования к качеству поставляемого транспорта, гарантиям, оформлению договоров. В условиях превышения спроса над предложением по отдельным видам подвижного состава поставщик может не идти на компромисс с лизингодателем. Поэтому для лизингополучателей часто бывает удобнее приобрести подвижной состав напрямую от своего лица, а затем оформить сделку возвратного лизинга с лизинговой компанией.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ Руководители лизинговых компаний, опрошенные нами в ходе исследования, отмечают, что риски лизинговых сделок с подвижным и тяговым составом можно оценивать как достаточно низкие по сравнению с другими предметами лизинга. Прежде всего это объясняется высокой ликвидностью подвижного состава на вторичном рынке. Причем и сам вторичный рынок довольно хорошо развит, чему не в последнюю очередь поспособствовала активная работа самих лизинговых компаний с подвижным составом. Другим важным фактором, снижающим риски лизинговых сделок с железнодорожным транспортом, является длительный срок службы вагонов — до 30 лет.

Срок лизинговой сделки с подвижным и тяговым составом обычно находится в пределах семи лет, что позволяет полностью самортизировать предмет лизинга с учетом используемого при лизинге коэффициента ускорения до 3. Таким образом, если лизингодатель получает назад подвижной состав от неплатежеспособного лизингополучателя, по которому оплачен аванс (первый лизинговый платеж) или аванс и часть лизинговых платежей, то он получает финансовую компенсацию своих расходов в сумме от 20% (обычный размер аванса в данном сегменте) и сам актив, который фактически может эксплуатироваться еще 25–30 лет. За этот срок лизингодатель тем или иным способом имеет возможность окупить свои расходы.

Все опрошенные нами руководители лизинговых компаний отметили, что у них не было опыта досрочного расторжения сделок вследствие неплатежей лизингополучателей. Низкий уровень дефолтов лизингополучателей (в пределах 1% от суммарного объема лизинговых сделок) вообще присущ российскому рынку лизинга. Похоже, в секторе лизинга подвижного состава ситуация аналогичная или даже более благоприятная.

Еще один специфический фактор повышения надежности сделок лизинга железнодорожного транспорта состоит в высоком уровне стандартизации его состояния на протяжении всего периода эксплуатации. В отличие от автомобилей эксплуатация вагонов осуществляется в практически равных условиях. Кроме того, подвижной состав проходит плановые техосмотры и ремонты в соответствии с довольно жесткими требованиями РЖД. Благодаря этому фактический износ и состояние подвижного состава более предсказуемы и сопоставимы по сравнению с другими видами техники и транспорта.

Необходимо отметить, что аванс как один из важнейших инструментов управления рисками в лизинге остается на стабильном уровне в районе 20% (не считая особой ситуации в сделках, где лизингополучателем выступает ОАО РЖД). Опрошенные руководители лизинговых компаний отмечают, что размер аванса в сделках лизинга подвижного состава стабилизировался, что отражает сформировавшийся баланс интересов лизингодателей и лизингополучателей. Касательно аванса следует отметить еще две существенные тенденции.

Во-первых, тендер РЖД оказывает понижательное давление на размер аванса. Более низкий размер аванса отчасти может быть оправдан тем, что риски ОАО РЖД более низкие по сравнению с рисками частных перевозчиков. Во всяком случае, это приучает лизинговые компании работать с подвижным составом при более низком размере авансовых платежей.

Во-вторых, сегмент лизинга подвижного состава характеризуется высокой ценовой конкуренцией между лизингодателями, которая обычно ведет к снижению двух ключевых параметров — ставок по договорам лизинга и аванса, оплачиваемого лизингополучателем. Для сравнения: в развитых странах Европы средний размер аванса в лизинговых сделках составляет 4%. Стабилизация размера аванса в сделках лизинга подвижного состава даже в этих условиях свидетельствует о том, что лизингодатели все-таки оценивают для себя риски этого сегмента как довольно значимые.

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ Еще один вид рисков, имеющих большое значение в сделках лизинга подвижного состава,— это риски, связанные с практикой налогового администрирования. Речь идет прежде всего о проблемах с возмещением НДС лизингодателям. Специфика лизинговой деятельности состоит в единовременной оплате поставщикам и многолетней рассрочке по поступающим лизинговым платежам. Это приводит к тому, что у лизинговых компаний по итогам отдельных налоговых периодов возникает превышение уплаченного поставщикам налога на добавленную стоимость над суммами налога, полученными ими в составе лизинговых платежей и начисленными к уплате в бюджет. По общему правилу, установленному Налоговым кодексом, налогоплательщику предоставляется право зачесть сумму налога, предъявленную поставщиком, и потребовать возврата из бюджета суммы превышения. Однако налоговые органы под различными необоснованными предлогами отказывают лизинговым компаниям в праве возмещения НДС из бюджета.

Проблема носит не столько правовой, сколько правоприменительный характер. Данные исследования Российской ассоциации лизинговых компаний по материалам арбитражной практики демонстрируют, что в 85% судебных исков суд принимает сторону налогоплательщика (лизинговой компании). В свою очередь, налоговые органы систематически придерживаются своей позиции, стремясь не допускать возмещения НДС лизингодателям.

В секторе лизинга подвижного состава данная проблема усугубляется тем, что здесь широко распространены сделки возвратного лизинга. А именно эти сделки становятся основным объектом претензий налоговых органов. При возвратном лизинге происходит переход права собственности на имущество лизингополучателя от лизингополучателя к лизингодателю, возникают присущие лизингу налоговые льготы, а само имущество фактически остается на месте. Это заставляет налоговые органы подозревать в таких операциях схемы ухода от налогов, лишенные реального экономического содержания. В действительности сделки возвратного лизинга, как обосновано в предыдущем разделе, вносят значительный вклад в повышение эффективности экономики железнодорожных перевозок в условиях сложившихся ограничений предложения. Эти сделки соответствуют закону как по форме, так и по сути. Однако претензии налоговых органов к сделкам возвратного лизинга в последнее время столь масштабны, что сам сегмент этих сделок демонстрирует в последнее время устойчивый спад на фоне общего роста российского рынка лизинга (см. график «Стоимость новых сделок возвратного лизинга»). ■

Реклама ЗАО ФК «Балтинвест»
ЛИЗИНГ
ОБОРУДОВАНИЕ
АВТОТРАНСПОРТ И СПЕЦТЕХНИКА
НЕДВИЖИМОСТЬ
Балтинвест
лизинговая компания

НА ПЕРЕДОВОЙ ИНВЕСТИЦИЙ
тел.: +7 (812) 325 8951
+7 (812) 325 6483
факс: +7 (812) 320 6691
www.b-leasing.ru
leasing@baltbank.ru
Региональная сеть: Волхов, Выборг, Великий Новгород, Псков, Мурманск, Петрозаводск, Москва, Тверь, Курск, Ярославль, Пермь, Воронеж, Нижний Новгород, Волгоград, Саратов, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Челябинск, Архангельск, Красноярск, Хабаровск, Иркутск, Новосибирск, Омск, Самара.

Райффайзен ЛИЗИНГ
Умножение возможностей

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.
Москва (495) 721 99 80
Санкт-Петербург (812) 718 68 28
Новосибирск (383) 210 59 14
Екатеринбург (343) 378 47 17
Самара (846) 267 38 79
Краснодар (861) 210 99 24
Нижний Новгород (831) 231 70 06
www.rlru.ru.
leasing@raiffeisen.ru
Райффайзен. Разница в отношении

НЕДОРОЩЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В 2006 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА ВЫРОС ВДВОЕ. МНОГИМ ЭКСПЕРТАМ ЭТО ДАЕТ ПОВОД ВЕСТИ ДИСКУССИИ О РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СРАВНЕНИИ С БАНКАМИ. ОДНАКО ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО О РЕАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ ГОВОРИТЬ ЕЩЕ РАНО. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И БАНКОВ ПОКА СКЛАДЫВАЮТСЯ КАК ВЗАИМОВЫГОДНЫЙ СИМБИОЗ. ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

В России подавляющее большинство лизинговых компаний создавалось при непосредственном участии банковских структур. Лизинг был новой финансовой услугой, при помощи которой банки пытались расширить свой кредитный портфель. Как правило, дочерние лизинговые подразделения призваны были обслуживать корпоративных клиентов банков и не слишком заботились о привлечении дополнительного финансирования. По мере развития ряда отраслей российской промышленности и, как следствие, лизингового бизнеса и банки, и лизинговые компании стали переосмысливать открывающиеся перед ними новые возможности.

ПАРТНЕРЫ ПО КРОВИ По сравнению с независимыми компаниями банковские лизинговые компании априори оказались в более выгодных условиях для старта. Имея в распоряжении ресурсную и клиентскую базу банка, дочерние лизинговые компании могли спокойно отстраивать и регулировать свой бизнес на начальных этапах развития. В дальнейшем большинство из них сохранили комфортный для ведения бизнеса статус-кво.

«Российский рынок лизинга развивается с 1998 года таким образом, что подавляющее большинство лизинговых компаний учреждены и финансируются из конкретных банков,— говорит директор по развитию бизнеса компании Europlan Александр Михайлов.— Количество истинно независимых бизнесов, не аффилированных с банкирами, чрезвычайно мало». Причина тому, по мнению господина Михайлова, кроется в том, что построить лизинговый бизнес как самостоятельное предприятие с привлечением ресурсов из несвязанных рыночных источников чрезвычайно сложно. Собственники в этом случае должны стремиться к увеличению стоимости и постоянной капитализации именно этого бизнеса.

Представители банковских лизинговых компаний считают, что доступ к ресурсам банковской структуры — большой плюс. Управляющий директор «Райффайзен-Лизинга» Галина Костылева называет ряд преимуществ банковской лизинговой компании перед независимой. По ее словам, это присутствие в ключевых европейских странах, с которыми сотрудничает группа «Райффайзен», единая продуктовая линейка для всех клиентов, которая включает и лизинговые услуги, наличие региональной сети банка для привлечения и обслуживания клиентов в российских регионах и финансирование лизинговых сделок из банковских кредитов.

В то же время банковские лизинговые компании, нацеленные на развитие собственного бизнеса, могут выходить из-под контроля материнских структур. Как рассказал BG Михаил Таов, генеральный директор ООО «Ренессанс-Лизинг», у лизинговых компаний, созданных банками, всегда существует две возможности. Первая — замкнуться на обслуживании интересов материнской структуры. Так были образованы нерыночные компании, явившие собой лишь дополнительную финансовую услугу в портфеле банка. Банк строго регламентирует их работу и жестко ограничивает бюджет. В результате основная задача таких лизинговых компаний состоит не столько в получении прибыли, сколько в надлежащем обслуживании клиентов банка. Второй путь — выйти из-под опеки головной структуры. Многие компании, ориентированные на рыночный путь развития, старались отмежеваться от материнских банков, сдерживавших их амбиции. «Те, кто добился успехов в конкурентной борьбе, стали дополнительными центрами прибыли для своих акционеров. Естественно, что банки, чьи дочерние компании добились успеха на рынке, от этого только выиграли»,— говорит Михаил Таов.



ПАВЕЛ СМЕРТИН

ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА КОМПАНИИ EUROPLAN АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВ: «КОЛИЧЕСТВО ИСТИННО НЕЗАВИСИМЫХ БИЗНЕСОВ, НЕ АФФИЛИРОВАННЫХ С БАНКАМИ, ЧРЕЗВЫЧАЙНО МАЛО»

Мысль о партнерстве и даже взаимной зависимости лизинговых компаний и банков поддерживают и другие игроки лизингового рынка. Так, финансовый директор «Центр-Капитала» Елена Адамова указывает на то, что, даже обретя формальную самостоятельность, большинство лизинговых компаний, нуждающихся в значительном объеме кредитных ресурсов, так или иначе остаются крепко привязанными к банку. «Схема сотрудничества банков и лизинговых компаний зависит от размера лизинговой компании и взаимосвязи с конкретным банком. Так, например, некоторые лизинговые компании, даже крупные, по своей экономической сущности являются вспомогательными структурными подразделениями банков. Созданные для расширения спектра услуг, предлагаемых банком своим клиентам, независимые лизинговые компании являются для банков крупными клиентами и заемщиками, использующими весь спектр банковских услуг»,— считает госпожа Адамова. Кроме того, она указывает на то, что заинтересованность банков в лизинговых компаниях как в своих клиентах будет только повышаться: «Лизинговые компании — это, во-первых, крупные клиенты и заемщики. И, во-вторых, лизинговая компания, как правило, приходит в банк со своими клиентами, которые в будущем могут стать клиентами банка».

Таким образом, сегодня под управлением банков работает большинство лизинговых компаний. Однако на рынке все же начинает прослеживаться тенденция к активизации работы кэптивных лизинговых компаний, работающих при производителях (например, автомобильного транспорта). «Такие компании напрямую не связаны с банками, хотя иногда финансируются в них. Они борются за долю рынка лизинга именно своей марки, для продвижения которой они и создавались автоконцернами»,— объясняет Александр Михайлов.

ФИНАНСОВЫЕ СХЕМЫ Вследствие доминирования банковских лизинговых компаний на рынке в подавляющем большинстве случаев они финансируются за счет именно банковских кредитов. Однако нынешние темпы развития лизингового рынка (порядка 100% по итогам 2006 года) действительно позволяют лизинговым компаниям задуматься о переходе на новые способы финансирования бизнеса.

Некоторые игроки рынка начинают говорить об облигационных займах и иностранных инвестициях. В частности, облигационные займы считают перспективной возможностью привлечения средств в компании «НОМОС-лизинг Северо-Запад». Заместитель коммерческого директора компании Геннадий Коваленко говорит о том, что если у компании набран большой лизинговый портфель, идут длинные сделки, то выпуск облигаций может принести ощутимую пользу. Той же точки зрения придерживается и Елена Адамова: «Банковские кредиты являются основным источником финансирования деятельности лизинговых компаний в настоящее время. Но в будущем, учитывая, что основная масса лизинговых компаний станет использовать все рыночные инструменты для привлечения финансирования, доля банковского кредитования в портфеле лизинговых компаний будет сокращаться. Хотя, если учесть динамику роста рынка лизинга и его ведущих игроков, абсолютные цифры кредитов будут возрастать».

Впрочем, некоторые эксперты считают, что время облигаций на российском рынке еще не пришло. Михаил Таов подчеркивает, что для большинства российских лизинговых компаний банковский кредит является пока единственно доступным способом финансирования своей деятельности, а размещение обязательств на фондовом рынке для большинства российских лизинговых компаний сегодня либо неэффективно, либо технически неосуществимо. Поскольку по-настоящему эффективными могут быть размещения на сумму свыше нескольких сотен миллионов долларов, займы таких размеров сегодня могут позволить себе единицы. «Для размещения своих обязательств на фондовом рынке необходимо соблюдение определенных критериев, соответствовать которым могут лишь крупнейшие российские лизинговые компании. Сама процедура выпуска и размещения ценных бумаг достаточно сложная и дорогостоящая»,— поясняет Михаил Таов. Однако он добавляет, что высокие темпы развития рынка лизинговых услуг и рост объемов бизнеса лизинговых компаний могут привести к трансформации на рынке: «Изменению этой ситуации будут способствовать активная интеграция российской экономики в мировой рынок».

БАНКИ И ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЗАЧАСТУЮ НЕ ТОЛЬКО КОНКУРЕНТЫ, НО И ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ ПАРТНЕРЫ



Реклама ООО «Экстролизинг»

На возможность привлечения международных капиталов в российские лизинговые компании указывает Александр Михайлов. Сама компания Europlan сделала ставку на привлечение международных кредитов. По мнению руководства компании, это обеспечивает надежное и дешевое финансирование, не зависящее от перипетий на российском кредитном рынке, как при кризисе ликвидности 2005 года. За последнее время Europlan смогла привлечь финансовые средства в размере свыше $330 млн от 14 международных финансовых институтов и банков. В 2006 году компания стала пионером на российском лизинговом рынке по привлечению синдицированного кредита от пула из семи иностранных банков, осуществленного при поддержке ЕБРР. Логично, что дальнейшее развитие российской отрасли лизинга может быть связано с европейским рынком облигаций и секьюритизации лизинговых портфелей. «На наш взгляд, все большее количество российских лизинговых компаний будут становиться более прозрачными как бизнесы для кредиторов. Это освобождает путь на рынки капиталов»,— говорит господин Михайлов.



ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР «ЦЕНТР-КАПИТАЛА» ЕЛЕНА АДАМОВА: «ЧАСТЫЕ ОТКАЗЫ БАНКОВ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КРЕДИТОВ ЗАСТАВЛЯЮТ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОБРАЩАТЬСЯ В ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ»

МЕЛОЧЬ, А ПРИЯТНО

Для банков лизинговые компании также открывают ряд дополнительных возможностей. Банки, в структуре которых нет лизинговых компаний, на сегодняшний день могут оказаться неконкурентоспособными в борьбе за клиента. Такого мнения придерживается большинство игроков лизингового рынка. По словам Михаила Таова, кредитуя лизинговые компании, банки не только наращивают кредитный портфель: «Параллельно они диверсифицируют и снижают финансовые риски, перекладывают на лизинговую компанию большую часть работы своих подразделений — кредитных, залоговых, юристов, экономической безопасности». После отмены лицензирования лизинговых операций ряд банков предприняли попытку предлагать лизинговые услуги самостоятельно. Однако вскоре стало понятно, что непрофильные операции весьма невыгодное обременение, и банки начали создавать выделенные структуры.

Михаил Таов подчеркивает, что банк и лизинговая компания должны сотрудничать, дополняя друг друга, поскольку лизинг является прекрасным инструментом, помогающим существенно снизить риск финансовых потерь. «Лизинговые компании, особенно специализированные, выполняют большую часть работы, связанной с изучением рынка, анализом финансового состояния клиента, оценкой ликвидности предмета лизинга, являющегося, как правило, предметом залога; строго следят за соблюдением финансовой дисциплины, при необходимости осуществляют изъятие и реализацию предметов лизинга»,— говорит он.

Игроки рынка соглашаются с тем, что на финансовом рынке между банками и лизинговыми компаниями сложилось взаимовыгодное партнерство. «Партнерство, когда банк кредитует лизинговую компанию, а та предоставляет свои услуги клиенту, является прекрасным способом разделения труда на рынке финансовых услуг, где каждый профессионально занимается своим делом. А лизинг становится отличным инструментом для развития кредитного портфеля банка — одновременно с диверсификацией и снижением финансовых рисков»,— говорит Михаил Таов.

ТОЧЕЧНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Хотя независимые лизинговые компании не могут пока серьезно конкурировать с банками, в конкретных ситуациях они могут иметь ряд преимуществ. Сегодня большинство крупных предприятий нуждаются в техническом перевооружении и хотят использовать для этого инструмент лизинга. По мнению Александра Михайлова, если речь идет о банковской лизинговой компании, то для банка как для бизнеса важно комплексное обслуживание клиента, а это означает продажу ему как можно большего количества связанных услуг: «Часто, кроме собственно заключения договора финансовой аренды, лизингополучателю предлагают или даже требуют от него перевести в банк свою организацию на расчетно-кассовое обслуживание, подписать дополнительное соглашение о безакцептном списании лизинговых платежей со счетов в этом банке и т. д. В таких условиях преимуществом независимых лизинговых компаний является отсутствие навязываемых банковских услуг». Господин Михайлов также отмечает, что банк, финансируя свою лизинговую компанию, должен соблюдать требования ЦБ о соблюдении лимитов на одного заемщика: «А в связи с тем, что банковские лизинговые компании являются не совсем независимыми и самостоятельно выживающими без материнского банка бизнесами, банкирам приходится создавать целые группы лизинговых компаний вокруг себя». Независимые участники лизингового рынка таких проблем не имеют. Кроме того, по-настоящему независимые лизинговые компании сами принимают решение о финансировании потенциального лизингополучателя. «В банковском лизинге решение чаще всего принимается кредитным комитетом банка, где, как известно, требования значительно выше и подход консервативнее»,— поясняет Александр Михайлов. Кроме того, у независимых лизинговых компаний диверсификация лизинговых портфелей по отраслям, видам имущества и самим клиентам выше, чем у банковских.

По словам генерального директора ООО «Ханса Лизинг» Виталия Ляскавки, основным преимуществом лизинговых компаний для клиента является то, что при финансировании ликвидных активов первоначальные вложения будут меньше, чем при кредите, сроки финансирования на те же активы — больше, а требования к дополнительному обеспечению и вовсе отсутствуют. «В тех отраслях, где обновление основных фондов требуется осуществлять в несколько раз быстрее, чем это предусмотрено существующими нормами амортизации, лизинг выглядит более привлекательным даже при одинаковых условиях финансирования»,— говорит господин Ляскавка.

Михаил Таов также называет безусловные преимущества лизинга при работе с ликвидным оборудованием: «Логично, что лизинговые операции получают наибольшее развитие в таких направлениях, как автотранспорт, строительная техника, железнодорожный транспорт, воздушные и морские суда, полиграфическое, упаковочное и другие виды ликвидного оборудования. Дополнительным преимуществом специализированных лизинговых компаний является их более глубокое знание рынка, что также снижает риск финансовых потерь». По мнению господина Таова, выбор между кредитом и лизингом должен основываться только на экономической целесообразности: «Конкуренция возникает больше из-за недопонимания ситуации участниками рынка. Очевидно, что наиболее эффективная схема приобретения автотранспорта для предприятий — лизинг, а для физических лиц — кредит».

В то же время конкуренция между лизинговыми компаниями и банками может иметь негативные последствия. Существует опасность возникновения на рынке так называемой псевдоконкуренции, которая приводит к росту мошенничества на рынке лизинговых услуг. Поскольку некоторые клиенты, плохо разбирающиеся в финансовом инструментарии, рассматривают и банки, и лизинговые компании только как доступный источник финансирования, борьба за них может привести только к снижению требований, предъявляемых к потенциальным заемщикам, и необоснованному повышению уровня финансового риска у кредитора. «Во многом такая ситуация спровоцирована самими лизинговыми компаниями, которых сейчас стало гораздо больше, чем этого требует ситуация на рынке. Не имея других конкурентных преимуществ, они привлекают клиентов, максимально упрощая процедуру предоставления в лизинг — иногда за счет качества оценки платежеспособности клиента»,— комментирует эту ситуацию Михаил Таов.

КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Зачастую конкуренция возникает между кредитом и лизингом в целом, между кредитной и лизинговой услугами того или иного банка и между лизинговыми услугами этого банка и лизинговыми услугами независимых компаний. Кредитные организации в России существуют около 20 лет, а закон о лизинге был принят девять лет назад. Несмотря на временное преимущество, банкам не удалось полностью закрыть потребности предприятий и частных предпринимателей в финансировании. Лизинговые услуги хорошо укрепились в стандартном наборе финансовых и инвестиционных услуг большинства российских универсальных банков.

По мнению Александра Михайлова, лизинг может быть лучше кредита в том случае, если сделку нужно осуществить быстрее, без дополнительных залогов и с выгодным налогообложением. Как по автотранспорту, так и по оборудованию. «Кредит предпочтительнее тогда, когда нужны именно средства на расчетном счете,— поясняет он.— Например, для выплаты заработной платы, а не для покупки дорогостоящего оборудования. Он предпочтителен также тогда, когда необходимо финансирование с нуля или незавершенных строительных объектов». А Геннадий Коваленко считает, что лизинг будет больше интересен предпринимателю, открывающему малый или средний бизнес. Однако он сетует на то, что в случае с малыми предприятиями приходится долго объяснять преимущества лизинга, рассказывать о налоговых преференциях, однако у потенциальных лизингополучателей стабильно возникает психологический момент: мол, оборудование, полученное в лизинг, не является собственностью. «Приходится раскладывать все по полочкам. Но ведь самое главное преимущество лизинга,— продолжает господин Коваленко,— это то, что он рассчитан на длинные сроки. Коммерческие кредиты все-таки краткосрочны — один-полтора года. А у нас до пяти лет. Поэтому если участники используют лизинг для того, для чего он предназначен — для обновления основных фондов, то преимущества лизинга здесь разворачиваются в полной мере».

Елена Адамова более категорична. Она указывает на то, что, за исключением сделок с частными предпринимателями, лизинг всегда лучше, чем кредит. «Из-за особенностей налогообложения для частников более выгодны кредиты. Впрочем, частые отказы банков в выдаче кредитов заставляют частных предпринимателей обращаться в лизинговые компании»,— отмечает госпожа Адамова.

Прогнозируя развитие лизинговых услуг в долгосрочной перспективе, игроки рынка склонны оптимистично оценивать их конкурентоспособность. Однако на ближайшие годы симбиоз с банками является наиболее очевидным сценарием деятельности лизинговых компаний. ■

Энциклопедия
«ЭКСПЕРТИЗА РЫНКА ЛИЗИНГА», 2007
ЭКСПЕРТ РА РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО



В энциклопедии представлена следующая информация:
- Законодательное регулирование рынка лизинга
- Тенденции развития рынка лизинга в России в 2006 г. и прогноз до 2010 г.
- Тенденции мирового рынка лизинга
- Справочная информация о деятельности компаний-участников рынка
- Рейтинг лизинговых компаний

Издание будет полезно как для лизингодателей, так и для клиентов и партнеров лизинговых компаний.

Серия ежегодных аналитических изданий –
Экспертиза страхового рынка
Экспертиза банковского рынка
Экспертиза рынка лизинга
и другие издания

дополнительная информация об издании:
(495)225-3444 (доб 619)
E-mail: anna@raexpert.ru
www.raexpert.ru

На правах рекламы

УРАЛСИБ | ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ



ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
Москва: (495) 705-90-39, доб. 2978, 2227, 7304 **Уфа:** (347) 251-95-34, 251-95-36 **Санкт-Петербург:** (812) 335-58-21, 335-58-22 **Белгород:** (4722) 325-555 **Брянск:** (4832) 740-778 **Великий Новгород:** (8162) 738-586 **Владимир:** (4922) 420-831 **Воронеж:** (4732) 205-310 **Екатеринбург:** (343) 355-66-51 **Ижевск:** (3412) 912-735 **Иркутск:** (3952) 202-929 **Калининград:** (4012) 992-551 **Кемерово:** (3842) 358-299 **Краснодар:** (861) 219-27-85 **Красноярск:** (3912) 205-357 **Нижний Новгород:** (8312) 759-100 **Новороссийск:** (8617) 645-894 **Новосибирск:** (383) 222-47-43 **Омск:** (3812) 534-876 **Пермь:** (342) 246-53-35 **Ростов-на-Дону:** (863) 219-07-86 **Рязань:** (4912) 289-451 **Самара:** (846) 263-72-04 **Саратов:** (8452) 470-415 **Смоленск:** (4812) 628-048 **Ставрополь:** (8652) 264-997 **Тверь:** (4822) 367-475 **Тюмень:** (3452) 460-165 **Челябинск:** (351) 267-51-21
на правах рекламы

www.leasing.uralsib.ru
8 800 200 55 20
Звонки по России бесплатно

ЗАКОННЫЕ КАНДАЛЫ

РЫНОК ЛИЗИНГА В РОССИИ К 2008 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2006-М МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 90%. ТЕМПЫ РОСТА МОГЛИ БЫ БЫТЬ БОЛЕЕ ОЩУТИМЫМИ, ЕСЛИ БЫ НЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТЬ ФНС.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ, ПАВЕЛ САМИЕВ, АНАЛИТИКИ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА»

СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР Объем нового бизнеса на рынке лизинга в 2006 году, по подсчетам рейтингового агентства «Эксперт РА», составил порядка $10 млрд, а суммарный портфель лизинговых компаний — около $11–12 млрд. И хотя темпы прироста лизинговых платежей, полученных лизингодателями в 2006 году, не изменились по сравнению с 2005 годом (40%), по нашим оценкам, объем средств, профинансированных лизинговыми компаниями, в сравнении с 2005 годом увеличится более чем наполовину (см. график «Динамика показателей рынка лизинга»). Это означает, что в ближайшие годы у рынка есть шанс выйти на новую волну роста. В большинстве развитых стран доля лизинга в ВВП составляет 2–6%, мы же только подошли к нижней планке. Наличие перспективных ниш на рынке (таких как сегмент энергетического оборудования, недвижимости, авиализинг и повсеместно популярный автолизинг) позволяет говорить о возможностях существенного подъема.

В то время как конъюнктура рынка лизинга, словно лебедь, пытается вытащить его вверх, законодательство и деятельность налоговиков, подобно раку и щуке, тормозят его развитие. Динамика развития рынка уже сейчас могла бы быть куда ярче существующей: рынок потерял около $3 млрд только за 2006 год из-за недоработок в законодательстве — как в налоговом, так и в сфере правоотношений.

На сегодняшний день действующее законодательство не стимул, а тормоз развития. Наиболее ярко недоработки в законодательстве проявляются, пожалуй, в сфере лизинга недвижимости, который у нас занимает менее 4% рынка, в то время как за рубежом — около 20%, практически не уступая по популярности лизингу оборудования. Компании, желающие работать в этой сфере, сразу же сталкиваются со сложностями при оформлении собственности на землю: в соответствии с законом о лизинге земельные участки не могут быть переданы в лизинг. При этом по действующему законодательству отчуждение зданий, строений, сооружений, находящихся на земельном участке и принадлежащих одному лицу, проводится вместе с земельным участком. В результате сделки финансовой аренды с недвижимостью становятся более запутанными, дорогостоящими и проблематичными, особенно для малых предприятий, которые наиболее в них и нуждаются.

Заметно мешает развитию лизинга недвижимости практика постановки зданий на учет по заниженной в разы стоимости. Разрешение учитывать недвижимость не по исторической, а по реальной стоимости, по мнению участников рынка, позволит не только значительно увеличить капитализацию многих российских компаний, но и вовлечь в лизинговый оборот объекты недвижимости. Впрочем, есть надежда, что в ближайшее время в сегменте произойдет прорыв, который выведет его на новый уровень. Обусловлено это тем, что практика учета недвижимости на балансе по заниженной цене начинает все же постепенно уходить в прошлое. «Некоторое время назад объекты недвижимости начали ставить на баланс по более высокой цене, что дает возможность лизинговым компаниям их приобретать,— говорит генеральный директор ОАО „Авангард-Лизинг“ Александр Кожевников.— За первое полугодие нам удалось реализовать несколько небольших, на $1–2 млн, сделок».

К НАМ ЕДЕТ РЕВИЗОР Банковский рынок регулирует ЦБ, фондовый — ФСФР. Кто регулирует рынок лизинга? А никто. На рынке просто отсутствует контролирующий орган, заинтересованный в его развитии, который к тому же лоббировал бы интересы лизингодателей. Несколько региональных и других ассоциаций лизинговых компаний не имеют существенной лоббирующей силы, и к их мнению государственные власти практически не прислушиваются. В итоге складывается ситуация, когда в отсутствие на рынке регулятора единственным органом, проявляющим повышенное внимание к лизинговым компаниям, является Федеральная налоговая служба. Какова ее цель? Способствовать развитию рынка? Нет. Содействовать повышению надежности лизинговых компаний? Нет. Экспансии российских лизингодателей за рубеж? И снова нет. Цель — собрать максимум доходов в казну.

Возмещение НДС является, пожалуй, самым больным вопросом для лизинговых компаний на сегодняшний день. По некоторым оценкам, у налоговиков осело около 27 млрд рублей, возмещения которых лизинговые компании ждут уже от полугода до нескольких лет. В то время как во всем мире НДС возвращают в течение месяца после подачи декларации, в нашей стране этот процесс занимает две трети всего срока лизинга. «И 2005-й, и 2006 год — тяжелые для лизинговых компаний. В первую очередь из-за того, что приходится тратить большое количество усилий на урегулирование вопроса НДС, на то, чтобы иметь возможность проводить те законные операции, которые определены в Налоговом кодексе,— говорит генеральный директор ОАО „Главлизинг“ Алексей Лабзин.— Является ли это недосмотром или сознательной политикой государства, мне трудно судить, но я вижу, что государство через налоговые инструменты может сильно осложнить дальнейшее развитие лизинговой индустрии».

Еще одной проблемой является вопрос, связанный с порядком учета выкупной стоимости предмета лизинга, который вызвал жесткие дискуссии в 2006 году. «Еще в конце 2005 года Минфин в своем письме (№03-03-04/1/348 от 9 ноября 2005 года.— **BG**) указывал, что если договором лизинга предусмотрен переход предмета лизинга в собственность лизингополучателя после выплаты всех лизинговых платежей без уплаты выкупной цены, то всю сумму лизинговых платежей следует рассматривать как расход, направленный на приобретение амортизируемого имущества, включаемый в его первоначальную стоимость после перехода права собственности к лизингополучателю,— рассказывает партнер налогового департамента Ernst & Young Алексей Кузнецов.— В 2006 году Минфин уточнил свою позицию в ряде писем (например, письмо №03-03-04/1/113 от 15 февраля 2006 года.— **BG**), указав, что при отсутствии выкупной цены лизингополучателю следует заключить дополнительное соглашение о ее размере в общей сумме лизинговых платежей и разделить лизинговый платеж на две составляющие — собственно платеж за лизинговые услуги и выкупной платеж с целью приобретения предмета лизинга в собственность. Соответственно, лизингополучатель вправе отнести к текущим расходам лишь платеж за услуги по предоставлению имущества в лизинг. Мы полагаем, что было бы полезно четко разделить выкупной платеж и текущие лизинговые платежи в договоре».

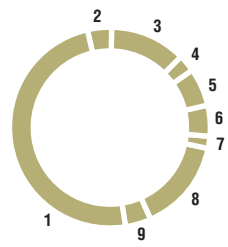
Проблемным вопросом, привлекающим особое внимание налоговиков, являются также сделки возвратного лизинга. В большинстве случаев налоговые органы пытаются оспаривать сделки как мнимые, заключенные исключительно ради ухода от уплаты налогов. Их совершенно не смущает логика вещей, согласно которой возвратный лизинг представляет собой не что иное, как форму долгосрочного кредитования под залог. Они остаются верны своим принципам даже несмотря на то, что судебная практика далеко не всегда оказывается на их стороне. В результате в причастности к этому сегменту рынка решается признаться далеко не каждая лизинговая компания. Компании не столько боятся проверок, сколько не хотят создавать лишние проблемы для своих же лизингополучателей, ведь претензии налоговые органы предъявляют прежде всего к ним. В итоге доля этого вида лизинга составляет порядка 4–5% от общей суммы договоров, хотя могла бы быть в несколько раз выше.

Судя по отзывам представителей самих лизинговых компаний, больше всего лютуют налоговики в Москве. Соответственно, множество компаний вынуждены вести постоянные тяжбы с налоговой службой (см. график «Компании, вынужденные постоянно сталкиваться с претензиями налоговиков»). К чему могут привести чересчур активные действия налоговых инспекторов, рынок уже узнал на примере компании «Ханса Лизинг», одной из крупнейших лизинговых компаний России по размеру портфеля. Налоговики отказали компании в налоговом вычете по НДС (в основном по сделкам возвратного лизинга) на сумму почти в миллиард рублей. Проблема оказалась настолько серьезной (сумма вычета НДС на треть больше собственного капитала компании), что правление головного предприятия решило вообще приостановить свою деятельность в России. С мая 2006 года — и до конца года — «Ханса Лизинг» прекратила заключение новых договоров с клиентами. Потери компании за этот период трудно даже оценить. Между тем почти восьмимесячное противостояние компании и ФНС завершилось счастливым концом. Проиграв спор в трех инстанциях, «Ханса Лизинг» вынуждена была дойти до Высшего арбитражного суда, который 16 января 2007 года отменил предыдущие судебные решения и признал право компании на вычет НДС.

Решение налоговых и юридических проблем наряду с развитием новых форм лизинга может дать рынку новый импульс и привлечь следующую волну клиентов. При сохранении благоприятной макроэкономической и политической ситуации это могло бы привести к увеличению суммарного портфеля лизинговых компаний и объемов нового бизнеса к 2008 году почти в три раза (см. график «Возможный размер объема нового бизнеса на рынке лизинга в 2008 году»). ■

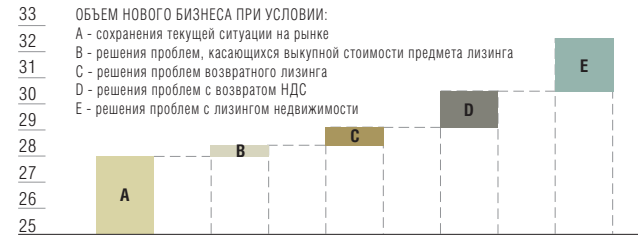


ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ЛИЗИНГА ($ МЛРД)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



1. МОСКВА	49
2. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФО (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МОСКВЫ)	4
3. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	12
4. СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФО (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)	3
5. СИБИРСКИЙ ФО	6
6. УРАЛЬСКИЙ ФО	5
7. ЮЖНЫЙ ФО	2
8. ПРИВОЛЖСКИЙ ФО	15
9. ДАЛЬНИЙ ВОСТОК	4

КОМПАНИИ, ВЫНУЖДЕННЫЕ ПОСТОЯННО СТАЛКИВАТЬСЯ С ПРЕТЕНЗИЯМИ НАЛОГОВИКОВ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



ВОЗМОЖНЫЙ РАЗМЕР ОБЪЕМА НОВОГО БИЗНЕСА НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА В 2008 ГОДУ (ПРОГНОЗ) ($ МЛРД)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

РМБ-ЛИЗИНГ

121165, г. Москва, Кутузовский пр., д. 30/32
Тел.: (495) 789 3834/35/36. Факс: (495) 241 6955
Единая справочная служба:
8 800 100 0151
http://www.rmbl.ru

В ЛИЗИНГ ДЕШЕВЛЕ!

Условия лизинга:

- удорожание от 6% в год
- первоначальный взнос от 10%
- длительные сроки финансирования (до 7 лет)
- индивидуальный график лизинговых платежей
- возможность приостановки лизинговых платежей на срок до 6 месяцев

ПРЕДЛАГАЕМ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ, АВТОТРАНСПОРТА, ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

ООО "РМБ-Лизинг". Реклама

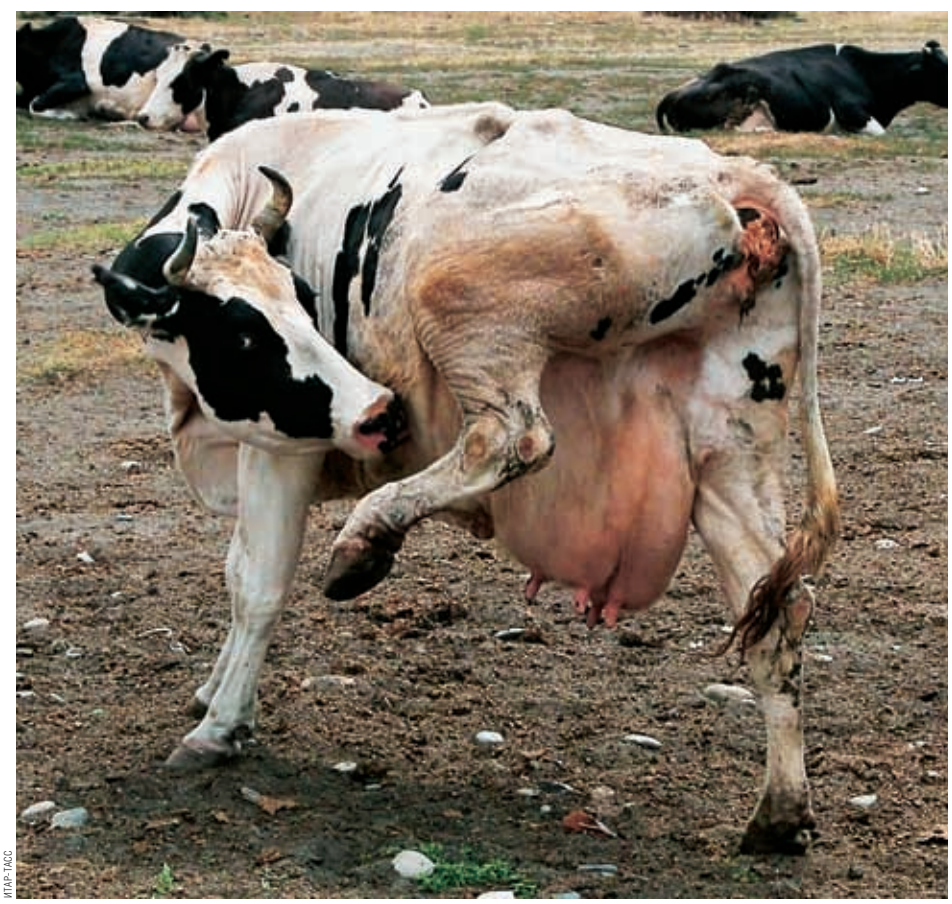
КЛАССНЫЕ ТЕЛКИ

ЕСЛИ ВЕРИТЬ ЭКСПЕРТАМ, РЫНОК ЛИЗИНГА В РОССИИ ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ В РАЗЫ, А ПОТЕНЦИАЛ ЕГО ПРОСТО НЕИСЧЕРПАЕМ. КТО И КАК ОБЕСПЕЧИВАЕТ СТОЛЬ БУРНЫЙ РОСТ — В ПРИВЕДЕННЫХ НИЖЕ ИСТОРИЯХ. ОКАЗЫВАЕТСЯ, К РОСТУ РЫНКА ПРИЛОЖИЛИ… ВЫМЯ ЗАГРАНИЧНЫЕ ТЕЛКИ. РОМАН ЯРМОШЕВИЧ, ХАБАРОВСК; ОЛЬГА ХВОСТУНОВА, АНАТОЛИЙ РОМАНОВ

СТАДНОЕ ЧУВСТВО И ОСНОВНОЙ ИНСТИНКТ Хабаровская молочная ферма КГУП «Заря» в 2006 году стала одним из пяти участников лизинговой программы в рамках нацпроекта «Развитие АПК». Тогда пять хозяйств края при помощи оператора ОАО «Росагролизинг» получили по 200 племенных австралийских коров голштино-фризской породы.

По словам гендиректора хозяйства «Заря» Леонида Петухова, лизинговые схемы на его предприятии используются с 1996 года. За десять лет по лизингу «Заря» приобрела трактора, зерно и кормоуборочные комбайны, сенокосную технику, комплекс для выращивания картофеля, автомобили. Работает исправно, говорят сотрудники хозяйства. Всего «Заря» приобрела оборудования на 12 млн руб. На сегодняшний день задолженность хозяйства за лизинг техники составляет 6,5 млн руб. Из последних приобретений — кормоуборочный комбайн «Марал» стоимостью 3,7 млн руб.

Как рассказал господин Петухов, впервые племенной скот из Австралии колхоз получил еще во второй половине 80-х. Тогда расходы на приобретение телок взяло на себя государство. Опыт работы с австралийскими племенными телками оказался удачным. Однако возобновить поставки стало возможно только после начала реализации национального проекта «Развитие АПК». По словам господина Петухова, не все фермеры решились на приобретение австралийского племенного скота. Многие боятся, что он окажется нежизнеспособным в климатических условиях Дальнего Востока. Однако в «Заре» все 200 голов, поставленных по лизингу, живы и здоровы. «Телки в наших условиях чувствуют себя нормально. В прошлый раз австралийский племенной скот уже показал себя с хорошей стороны»,— говорит директор сельхозпредприятия.



ИТАР-ТАСС

В сентябре 2007 года «Заря» начнет рассчитываться с «Росагролизингом», давшим хозяйствам отсрочку на год. Предполагается, что за год телки дадут приплод и увеличат надои молока. Телята пополнят дойное стадо. В течение пяти лет «Заря» должна будет выплатить за австралийских коров 8 млн руб. Впрочем, Леонид Петухов рассчитывает, что часть платежей сможет взять на себя краевой бюджет.

Обновление молочного стада (200 австралийских коров пополнили стадо из 1300 российских) уже дало результаты. Если в 2003 году надой одной коровы в «Заре» составлял 2200 кг молока в год, то сейчас в среднем коровы дают по 3160 кг молока в год (средний надой по краю составляет 2600 кг молока в год, а среднероссийский — 3200 кг). «Мы планируем выйти на показатель среднего надоя в 3600 кг в этом году, а в следующем — на 4000 кг молока»,— рассказывает Леонид Петухов. В этом году сельхозпредприятие «Заря» планирует приобрести в лизинг еще 100 голов австралийского племенного скота, а в следующем — построить новое родильное отделение и помещение для содержания молодняка.

ПИОНЕРСКАЯ СДЕЛКА «Балтийский лизинг» (с 2007 года «НОМОС-лизинг») — первая лизинговая компания в России, она создана еще до распада Советского Союза, в апреле 1990 года. Учредителями выступили Промышленно-строительный банк (Санкт-Петербург), «Росгосстрах», Балтийское морское пароходство и Ассоциация фондов мира. За 17 лет лизинговой деятельности компания заключила порядка 3800 сделок. Только за 2006 год больше чем на $260 млн.

История компании примечательна тем, что ее основатели стали пионерами в деле развития нового финансово-





го инструмента на российском рынке — лизинга. Примечательно также, что первая лизинговая компания была основана не в Москве, а в Петербурге. Петербуржцам редко удается обойти москвичей в бизнесе, но в этом случае удалось. У истоков компании стояли сотрудники научно-исследовательских институтов Госснаба, расположенных в Петербурге. «До этого мы занимались прокатом средств производственного назначения для предприятий в системе Госснаба СССР,— рассказал BG Владимир Наймарк, коммерческий директор „НОМОС-лизинга Северо-Запад“, стоявший у истоков российского лизинга.— Мы дали идее проката логическое развитие. В начале 90-х годов ощущалась острая нехватка финансовых ресурсов. Материальные ресурсы были в свободном доступе: рынок свободный, распределения нет — только бери. Но денег не было». В ответ на этот спрос возникло предложение в виде лизинговых услуг.

Главной проблемой тогда было найти достойных лизингополучателей. «Потребность в кредитовании была огромная, а клиентской базы практически не существовало. В первые годы 1990-х старые советские предприятия понемногу умирали, а новые еще не выросли. Кроме того, новые предприятия сложно было анализировать: у них не было кредитной истории. В то время из десяти заявок удовлетворялась одна, а девять отметались. Сейчас ситуация противоположная: из 100 заявок отвергается не больше 5».

Первый лизингополучатель «Балтийского лизинга», сделка с которым в 1990 году ознаменовала старт первой лизинговой компании и лизингового бизнеса в России,— Балтийское морское пароходство. На тот момент крупнейшее в России морское пароходство, БМП имело в своем составе 180 судов различного назначения и активы на сумму $2,5 млрд. Однако компания нуждалась в дополнительных сухогрузах и обратилась с этой проблемой к Промышленно-строительному банку (СПб), чьим клиентом она была.

По словам Владимира Наймарка, склонить БМП к лизингу оказалось несложно. «По большому счету пароходству было безразлично, взять кредит в банке или лизинг для покупки сухогрузов. Но банк (Промышленно-строительный банк.— **BG**) настоятельно рекомендовал им взять эти суда в лизинг. Так они и сделали, несмотря на то что налоговых преимуществ в тот момент лизинг не давал. Уже значительно позже, через пять лет, появилась и ускоренная амортизация, и прочие механизмы, которые дали преимущества лизингу по сравнению с обычным кредитованием».

В результате «Балтийский лизинг» заключил сделку о финансировании покупки четырех сухогрузов общим дедвейтом 60 тыс. тонн. Сделка была заключена на сумму DM32 млн ($16–20 млн) сроком на семь лет. Владимир Наймарк охарактеризовал эту сделку как полусоциалистическую, поскольку история рыночной экономики в России только начиналась, а суда были построены и доставлены из дружественной ГДР.

К сожалению, дальнейшая судьба Балтийского морского пароходства сложилась не очень удачно. Компания пополнила печальный список бывших советских гигантов, прошедших процедуру банкротства в 1990-е годы. Через пять лет после заключения сделки с «Балтийским лизингом» БМП было признано банкротом. Крупнейшая компания оказалась загнанной в долговую яму управленческим персоналом и офшорной компанией, скупившей блокирующий пакет акций. При этом и менеджеры, и офшорная компания впоследствии приобрели часть судов, продававшихся по заниженным ценам. В качестве аргументов в пользу банкротства Минтранс назвал несоответствие российского валютного и налогового законодательства особенностям международного судоходного бизнеса.

Убытки от развала пароходства понесли как рядовые акционеры, которые потеряли свои вложения, так и государство в целом, лишившееся торгового морского флота в Балтийском бассейне. Лишь по счастливой случайности эта катастрофа не затронула «Балтийский лизинг». По словам Владимира Наймарка, лизинговая сделка к тому времени была досрочно и успешно завершена.

ВПЛОТЬ ДО 1994 ГОДА ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ ПРИХОДИЛОСЬ РАБОТАТЬ В ПРАВОВОМ, ЭКОНОМИЧЕСКОМ И НАЛОГОВОМ ВАКУУМЕ



КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «НОМОС-ЛИЗИНГА СЕВЕРО-ЗАПАД» ВЛАДИМИР НАЙМАРК: «В НАЧАЛЕ 90-Х РЫНОК БЫЛ СВОБОДНЫМ — ТОЛЬКО БЕРИ»

«Вплоть до 1994 года лизинговым компаниям приходилось работать практически в вакууме — правовом, экономическом, налоговом. Сделки заключались на собственное усмотрение компаний, при этом для всех фискальных органов и органов управления лизинг был малопонятным инструментом, ненужной альтернативой аренде,— вспоминает господин Наймарк.— Первые четыре года наша деятельность была связана с созданием нормативной базы функционирования лизинга, на основе которой работают все лизинговые компании. Мы много изучали зарубежный опыт и понимали, что рано или поздно лизинг будет востребован. Мы исходили из того, что при переходе экономики на рыночные рельсы будут востребованы новые рыночные инструменты. Одним из таких инструментов стал лизинг».

ВСЕ В ПАРК В начале весны ОАО РЖД, сославшись на дефицит вагонов-хопперов для перевозки цемента, рекомендовало всем компаниям, занятым в данном сегменте рынка, приобретать собственные подвижные составы. Эту новость, тем более актуальную для постоянно строящегося Московского региона, компания «ООО „Лусиена-Инвест“» встретила во всеоружии: еще в декабре 2006 года она заключила договоры лизинга с ЗАО «ВКМ-Лизинг» на поставку первых 100 вагонов-хопперов цементовозов производства ОАО «Рузхиммаш» новой модели 19-1217. До недавних пор группа компаний (ГК) «Лусиена» пользовалась вагонами ОАО РЖД и собственного железнодорожного парка не имела.

ООО «Лусиена-Инвест» входит в ГК «Лусиена», которая известна на российском строительном рынке с 1995 года и к сегодняшнему дню стала одним из его лидеров. Предприятия компании предлагают услуги по поставке стройматериалов, инвестируют в строительство современных жилых и гостиничных комплексов, оказывают транспортные услуги. Цемент «Лусиены» использовался в строительстве жилых домов на Щелковском и Ярославском шоссе в Москве, объектов в Люберцах, Железнодорожном и многих других городах.

«В связи с диверсификацией бизнеса ГК планирует значительно увеличить объем предоставляемых услуг по логистике — руководство компании решило сформировать собственный парк вагонов и в дальнейшем намерено его постоянно увеличивать»,— говорит гендиректор ГК «Лусиена» Андрей Федотов. Отвечая на вопрос, почему ГК предпочла усилить логистическую составляющую своего бизнеса, Андрей Федотов отметил, что «Лусиена» — динамично развивающаяся компания: «Мы держим руку на пульсе и стараемся оперативно реагировать на новые тенденции, появляющиеся как на рынке стройматериалов, так и в сопутствующих ему отраслях. Поэтому, обладая собственным автотранспортным парком по перевозке цемента (в собственности ГК более 40 цементовозов), компания решила создать еще и железнодорожный парк. Он станет недостающим звеном в цепочке от производителя до конечного потребителя, который теперь может почувствовать наш комплексный подход к решению вопросов доставки цемента до потребителя».

Господин Федотов утверждает, что приобретенные в лизинг 100 хопперов позволят увеличить ежегодную прибыль компании на 13–15%, и это с учетом всех издержек на содержание парка и лизинговых выплат. В частности, ООО «Лусиена-Инвест» сможет существенно сэкономить, поскольку тарифы ОАО РЖД на перевозку грузов для частных вагоновладельцев на 15–20% ниже обычных. Лизинг, как отмечает юрист компании Сергей Миргородский,— это оптимальный и наиболее эффективный вариант приобретения оборудования. Лизинговая схема позволяет сокращать срок амортизации и применять, таким образом, коэффициент ускоренной амортизации. Плюс ко всему лизинг помогает экономить на некоторых операционных издержках. В частности, приобретенная в лизинг техника не числится на балансе предприятия. А это не только упрощает документарную отчетность, но и предоставляет своеобразную рассрочку выплат налога на имущество.

Кроме того, по данным Сергея Миргородского, заводы-поставщики, особенно если речь идет о производителях цемента, предпочитают работать с компаниями, имеющими собственный парк вагонов: «Цемент без особых условий не может храниться долго — у него есть определенный срок годности. Но заводы работают непрерывно. Поэтому они охотнее подпишут контракт и на более выгодных условиях с теми, кто может обеспечить самовывоз собственным транспортом».

Лизинговый договор на приобретение 100 хопперов ГК подписала на десять лет. Долгосрочность сделки оправданна экономически и стратегически: постоянный рост объемов строительства в стране обеспечивает непрерывное увеличение спроса на цемент. Тем не менее в ГК «Лусиена» не собираются останавливаться на достигнутом: в 2007 году компания планирует дополнить парк хопперов-цементовозов вагонами, предназначенными для транспортировки других видов стройматериалов. ■

ЦЕНТР КАПИТАЛ
объединенная лизинговая компания
УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
ЛИЗИНГ
ОБОРУДОВАНИЯ
СПЕЦТЕХНИКИ
АВТОТРАНСПОРТА
Москва • Санкт-Петербург • Казань • Нижний Новгород
Альметьевск • Челябинск • Новосибирск • Ростов-на-Дону
(495) 981-12-23
www.centr-capital.ru
Реклама ЗАО «Объединенная лизинговая компания ЦЕНТР-КАПИТАЛ»



www.baltlease.ru
Технологии успеха
ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ
АВТОТРАНСПОРТА
НЕДВИЖИМОСТИ
НОМОС-лизинг Северо-Запад
Региональная компания НОМОС-лизинг
НОМОС БАНК Лизинговая группа НОМОС-БАНКа
Архангельск, Великий Новгород, Екатеринбург, Киров, Краснодар, Нижний Новгород, Новосибирск, Псков, Ростов-на-Дону, Самара, Челябинск, Иркутск, Чебоксары.
Реклама ЗАО «„НОМОС-лизинг“ Северо-Запад» (ранее Группа Компаний «Балтийский лизинг»)
Санкт-Петербург, ул. Рентгена, д. 7
(812) 325 90 80

www.kommersant.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE