

Лизинг. Обзор. Октябрь 2003 г.

1. «Есть регионы, где вообще нет лизинговых компаний»

О том, что мешает развитию финансовой аренды в России, рассказывает один из самых осведомленных в этих проблемах экспертов – советник Международной финансовой корпорации Грег Алтон

Наш эксперт

Грег Алтон. 35 лет.

Родился в Торонто (Канада). Получил степени магистра экономики и общественной политики в

– Рынок лизинговых услуг в России развивается довольно быстро. Если в 2001 году объем лизинговых сделок составил \$1,7 млрд., то в 2002 году эта цифра превысила \$2 млрд. По прогнозам Международной финансовой корпорации, в 2003 году объем российского рынка лизинговых услуг достигнет \$2,8 млрд. Растет и количество лизинговых компаний: по нашим оценкам, в 2000 году в России реально действовало около 350 лизинговых компаний, в 2001 году их было 500, в 2002 году – 550. По официальным данным, этих компаний больше, но большая часть из них существует только на бумаге – занимается минимизацией налоговых платежей через лизинговые схемы или «мертвые души».

Столь успешное становление рынка лизинговых услуг в России связано, прежде всего, с изменением нормативно-правовой базы финансовой аренды. Практически все проблемы, препятствующие ее развитию, были связаны с законодательством. Закон о лизинге, принятый в 1998 году, был далек от совершенства, во многом противоречил Гражданскому кодексу, а иногда и самому себе. Лизинговые компании не знали, чем руководствоваться. Поэтому при заключении договоров были очень высокие риски. А когда риски высокие, то и сам товар (в данном случае – лизинговые услуги) стоит намного дороже. Каждый раз, заключая сделку, лизингодатели не могли точно знать, сколько они получат прибыли. Бизнес был нестабилен и очень уязвим.

Ситуация в корне изменилась после того, как в прошлом году были внесены изменения в закон о лизинге, которые привели его в соответствие с Конституцией и Гражданским кодексом РФ. Это заметно уменьшило юридические риски, связанные с заключением лизинговых сделок. Лизинг стал более цивилизованным видом деятельности. Кроме того, в прошлом году вступила в действие глава 25 Налогового кодекса РФ, в которой

был сохранен благоприятный режим налогообложения и экономические преимущества лизинга.

– Значит ли это, что претензий к лизинговому законодательству больше нет?

– Проблемы с законодательством, конечно, все еще существуют, но уже не такие глобальные. Наверняка законодательная база по лизингу изменится еще не раз. Но если будет сохранена та база, которая существует сегодня, то у рынка лизинга большие перспективы. Для инвесторов, заинтересованных во вложениях в российский лизинговый сектор, важна прежде всего стабильность законов. Они должны быть уверены, что правила игры не будут произвольно меняться или вольно трактоваться кем-либо в ходе проекта.

– Какие еще позитивные изменения сказались на лизинговом рынке?

– Стабилизировалась в целом экономика в стране. Инвесторы стали активнее проявлять себя, в том числе и западные. Россияне стали больше доверять банкам, открывать вклады на более длинные сроки. И у банков стало больше кредитных ресурсов. Изменилась ситуация и на фондовых рынках. Если год назад почти не было серьезных долгосрочных корпоративных облигаций с фиксированными ставками выше чем на 12 месяцев, то сейчас такие компании, как «Газ – пром», начинают выпуск облигаций на два-три года. В итоге проблема не-хватки »длинных» денег перед лизинговыми компаниями стоит уже не так остро. Как минимум, можно говорить о позитивных тенденциях.

– Почему же тогда спрос на лизинговые услуги по-прежнему превышает предложение?

– Во-первых, проблемы финансирования лизинговых операций все же не решаются так быстро, как хотелось бы.

Во-вторых, в России есть города (и даже области), где вообще нет лизинговых компаний. Наиболее развит этот бизнес в Москве и Санкт-Петербурге. Гораздо слабее он представлен в Уральском регионе, и уж совсем слабо – в Сибири и на Дальнем Востоке.

А в-третьих, сами лизинговые компании еще довольно слабы. Крупных игроков на этом рынке очень мало. Большую часть составляют мелкие компании с низким уровнем капитализации, и им довольно трудно находить источники финансирования для лизинговых операций. Любой инвестор, рассматривая возможные риски, первым делом смотрит на собственный капитал компании. Для инвесторов это как подушка без-опасности. И если она мала, то риски огромнейшие.

Таким образом, несмотря на всю свою привлекательность, лизинговый бизнес в России пока еще не раскручен.

– Что мешает его развитию в России?

– В первую очередь – неэффективная система разрешения споров в судебных органах. Лизинговые компании испытывают большие трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателями условий договора лизинга. Даже суды не всегда могут защитить их право собственности. Так вот, если права собственников-кредиторов в суде будут защищены, то лизинг станет еще доступнее. Есть и другие проблемы. Большая часть лизинговых компаний работают с малыми и средними предприятиями. Но если сравнивать этот сектор экономики с Польшей, с Западной Европой, не говоря уже о США или Канаде, то в России он невелик. Здесь очень мало развитых компаний, которые можно было бы кредитовать.

Еще одна сложность: лизинговые компании неохотно и неактивно переходят на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). А это очень важно, прежде всего для того, чтобы привлечь иностранные источники финансирования, особенно иностранные. Потенциальному инвестору сложно делать выводы о реальном финансовом состоянии лизинговой компании по российскому бухучету. На мой взгляд, российский бухучет вообще не отражает реальное финансовое состояние именно кредитного учреждения. А не переходят лизинговые компании на МСФО потому, что это хлопотно и дорого. Понятно, что это дорого. Но со временем все затраты окупятся.

Среди других проблем – отсутствие диверсификации по клиентам, по источникам финансирования, по видам оборудования. Это необходимо для минимизации рисков от вложений в лизинговую деятельность. Кроме того, на рынке много компаний, у которых 80-90% портфеля составляют сделки с одним клиентом, а это довольно рискованно.

Тем не менее, многие лизингодатели говорят, что именно в этом году их бизнес стал очень быстро развиваться.

– Кто является сегодня основными игроками на этом рынке?

– Определить явных лидеров невозможно. Разные компании работают в разных нишах и

поэтому далеко не всегда конкурируют друг с другом.

Так, наряду с такими крупными структурами, как «РГ-Лизинг» и «РТК-Лизинг», на российском лизинговом рынке успешно действуют компании, которые занимаются небольшими объемами сделок, например «Сибирская лизинговая компания» и компания «Микролизинг».

Компании «ДельтаЛизинг», «КМБ-Лизинг» занимаются кредитованием среднего и малого бизнеса. Соответственно, они не являются конкурентами для компании «Альфа-лизинг», которая работает в основном по крупным сделкам.

Компании, организованные при финансово-промышленных группах, например «ЛК-Лизинг» (при «ЛУК-ойле»), «ЮКОС-Лизинг» (при ЮКОСе), обслуживают предприятия, входящие в эти ФПГ, и, соответственно, также не являются конкурентами для всех остальных лизинговых компаний. Но в последнее время наметилась такая тенденция, что ФПГ стали продавать свои лизинговые компании, видимо, из-за того, что это экономически не оправдывает себя. Например, продал свою дочку – «РТК-Лизинг» – «Ростелеком». Я думаю, лет через пять таких компаний при финансово-промышленных группах или не будет вообще, или они кардинально изменят свою политику.

Уверенно чувствуют себя на рынке компании, созданные российскими или иностранными поставщиками оборудования: «Сибмашхолдинг», «Анкор», «Дон-трейдинг», «Туполев», «Ильюшин финанс», Caterpillar и многие другие. Эти компании помогают поставщикам заниматься сбытом производимого оборудования. Ряд компаний специализируются по отраслям, как, например, компания «Росагролизинг», которая ориентирована на сельское хозяйство. Есть компании, которые считают, что они очень хорошо знают определенную отрасль экономики, например нефтегазовую, и поэтому они более охотно и эффективно кредитуют предприятия этой отрасли, как, например, компания «КНК-Лизинг», «Райффайзен-Лизинг». И все же крупнейшими по объему портфеля сегодня являются фирмы, связанные с бюджетом, как тот же «Росагролизинг».

– Какие направления лизинга являются сегодня наиболее востребованными?

– Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк. По структуре с прошлого года он практически не изменился. По-прежнему лидируют автотранспорт-ные средства: лизингом грузовых автомобилей занимаются более 60% компаний, а лизингом пассажирских – более 40%. За автотранспортом следует производственное оборудование (им занимаются около 40% компаний), телекоммуникационное (40%), оборудование пищевой переработки (40%), торговое (35%) и полиграфическое (30%), деревообрабатывающее (25%). По 17% приходится на сельскохозяйственную технику, а также на здания и сооружения. В числе предметов лизинга – медицинская техника, фотолаборатории, компьютеры, строительная и дорожно-строительная техника, банковское оборудование, машины для химчисток. Наименее «охвачены» железнодорожный транспорт, авиатехника, суда, электронное оборудование (по 1-2%).

– Какие направления лизинга являются наиболее рискованными?

– Я бы сказал, что они все в какой-то мере рискованные. Просто каждый работает в той группе рисков, которую лучше знает. Самое главное – это уметь свести все риски к минимуму. Кто-то считает, что очень рискованно кредитовать малые и средние предприятия, зато есть компании, которые успешно этим занимаются. Кто-то хочет работать только в нефтегазовом секторе, потому что здесь работают предприятия с солидными финансовыми потоками. А я знаю компании, которые отказываются работать с такими предприятиями из-за того, что именно в этом секторе риск зависит не от людей, а от колебаний стоимости нефти, что крайне ненадежно. Я считаю, что самое главное – это уметь оценивать и контролировать риски, о которых вы знаете.

Объемы лизинга оборудования в 2002 г.	Виды оборудования	Объем (млн. руб.)
105,23	Компьютеры и офисное оборудование	105,23
902,4	Грузовые автомобили, прицепы и полуприцепы	902,4
1159,38	Легковые и малотоннажные автомобили	1159,38
3271,62	Машиностроительное и технологическое оборудование	3271,62
255,47	Медицинское оборудование	255,47
702,91	Телекоммуникационное оборудование	702,91
7978,58	Сельскохозяйственная техника	7978,58
1120,65	Деревообрабатывающее оборудование	1120,65
207,07	Дорожно-строительная техника	207,07
363,2	Строительная техника	363,2
1440,89	Спецоборудование	1440,89

По данным ассоциации лизинговых компаний «Рослизинг»

– Каковы у этого рынка перспективы?

– На мой взгляд, огромные. Многие рыночные ниши по лизингу все еще свободны. Все больше и больше компаний понимают, что лизинг – очень выгодная услуга.

Конечно, как и в любом бизнесе, здесь есть свои риски. Но если подумать, то и риски не слишком высокие, и ставки интересные, и конкуренция относительно небольшая.