

Кризис, поразивший отечественную экономику, обошел стороной и такую сферу, как лизинг. Объемы бизнеса сократились, а число игроков уменьшилось. Однако те компании, которые выдержали испытание, уже отмечают некоторое оживление спроса и с оптимизмом смотрят в будущее.

Генеральный директор «ИКБ Лизинг» Сергей Иванов отмечает, что на рынке происходят качественные изменения: растет внимание к вопросам рисков, более качественно формируется портфель и прорабатываются сделки. Наблюдается также расширение географии спроса на услуги лизинга, так как потенциал развития рынка в регионах остается высоким. Поданным компании ARVAL, лишь 40% лизингового бизнеса будет сконцентрировано в Москве, а остальные 60% — в регионах.

Наконец, растет интерес к услугам лизинга со стороны малого и среднего бизнеса (МСБ). Хотя с последними, по мнению генерального директора лизинговой компании ARVAL Сергея Дианина, у лизингодателей могут возникнуть определенные проблемы. Поскольку в условиях финансового кризиса компании из сектора МСБ по сравнению с более крупными участниками рынка испытывают наибольшие сложности, связанные как с низкой платежеспособностью, так и с трудностями в работе с валютными договорами.

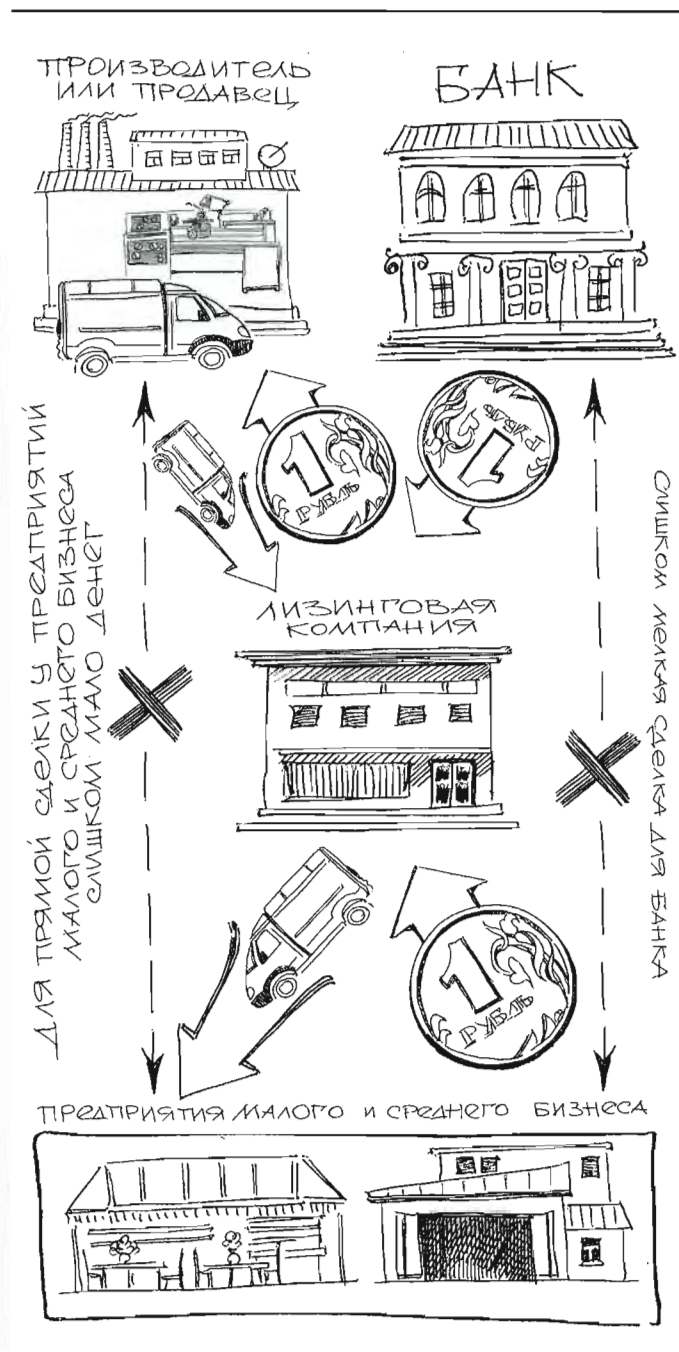
ЛИЗИНГ ПО-РУССКИ

Основной интерес к лизингу проявляют те предприятия, которые пытаются занять новые для себя рыночные ниши. По наблюдениям Сергея Иванова, растет спрос на лизинговые услуги со стороны средних предприятий пищевой и деревообрабатывающей промышленности, а также компаний, занятых упаковкой и флексографией.

ДЛЯ МАЛЕНЬКИХ И НЕ ОЧЕНЬ

Кризис провел ревизию российского лизингового рынка: выжить удастся крупным игрокам, имеющим стабильные источники финансирования.

- Андрей Москаленко -



Что касается формата лизинга, то сейчас, по словам эксперта, на рынке превалирует среднесрочный лизинг с полной амортизацией — своеобразная модель продажи в рассрочку, облеченная в форму лизинга. В этом случае после окончания срока лизинга, выполнения обязательств по договору и уплаты выкупной цены право собственности переходит к лизингополучателю.

«ИКБ Лизинг» с прошлого года предлагает своим клиентам принципиально иную схему лизинговых отношений, когда по окончании относительно длительного срока лизинга (4–5 лет) у лизингополучателя сохраняется реальная возможность не оплачивать достаточно высокую остаточную стоимость и вернуть предмет лизинга.

Еще одна отличительная черта современного российского лизинга — перекос в сторону автотранспорта. Так, по данным ассоциации «Рослизинг», за первый квартал этого года именно в сегменте автолизинга был отмечен наименьший спад по количеству заключенных договоров (56% против 63% в среднем по рынку), а также по объему нового бизнеса (37% против 60%). Сергей Дианин связывает это с самим предметом лизинга — автомобиль обладает высокой ликвидностью на вторичном рынке, что значительно снижает риски лизинговой компании.

Согласен с ним и Сергей Иванов: «Данный вид лизинга доминирует не только на российском рынке, но и на большинстве национальных лизинговых рынков. Транспортные средства относятся к классическим предметам лизинга, и нет ничего удивительного в том, что в портфелях лизинговых компаний они занимают значительную долю». Вместе с тем его компания не работает в этом сегменте, несмотря на его привлекательность, и специализируется исключительно на лизинге промышленных машин и обо-

**РАБОТА
С МАЛЫМ
И СРЕДНИМ
БИЗНЕСОМ
ДЛЯ ВАС
СЕЙЧАС
АКТУАЛЬНА?**

ЭКСПЕРТ



СЕРГЕЙ ИВАНОВ:
генеральный директор ЗАО «ИКБ
Лизинг»:

«**В** фокусе нашего внимания находятся преимущественно предприятия среднего бизнеса, однако понятие «средний бизнес» для нашей компании не регламентировано

и не ограничено нормативными параметрами законодательства. Роль руководителей и собственников, зачастую совпадающих, является определяющей как в развитии предприятия, так и в принятии инвестиционных решений. Малые и средние предприятия выгодно отличаются в

части конкретизации параметров инвестиционных проектов, глубокого знания локальных рынков, гибкости согласования условий, оперативности принятия решений.

Работа в сегменте среднего и малого бизнеса связана с существенно большими рисками и, как следствие, с большей доходностью лизинговых компаний. Требования к доходности также возрастают по мере снижения объема сделок и их «нестандартности». Это легко объяснимо, так как трудозатраты на проработку, заключение и сопровождение крупных и мелких лизинговых сделок соизмеримы, в то же время в части общей доходности они существенно различаются».

рудования, считая его не менее перспективным. По данным «Рослизинга», лизинг оборудования занимает на рынке почетное второе место — на его долю приходится сейчас около 36% сделок и свыше 9% заключенных контрактов.

ДОСТУПНЕЕ КРЕДИТА

Сергей Дианин считает, что в настоящий момент лизинг как финансовый инструмент привлекательнее, чем кредит, поскольку сама процедура получения имущества значительно легче и проще, да и сроки, необходимые для рассмотрения лизинговой заявки, намного меньше.

«Лизинг позволяет использовать собственные финансовые ресурсы компании для развития основного бизнеса, обеспечивает возможности для расширения и диверсификации кредитных источников, — поясняет Сергей Дианин. — Используя лизинг, например, для пополнения и (или) обновления своего автопарка, компания имеет возможность планировать свой бюджет, так как лизинговые платежи заранее зафиксированы. При этом все риски, связанные с обслуживанием и эксплуатацией автопарка, берет на себя лизинговая компания. Клиент лишь платит за использование машин».

Теоретически лизинг всегда должен быть доступнее кредита, так как лизинговые компании выполняют функцию специализированного финан-

сового посредника, продолжая тему Сергей Иванов. Подобная функция предопределяет необходимость предоставления доступа к финансированию более широкому кругу заемщиков за счет принятия больших рисков, нивелируемых специальными методами и знаниями. Естественно, подобная схема предполагает и более высокую стоимость.

Доступность лизинговых услуг, по словам эксперта, определяется двумя основополагающими факторами — ресурсной базой лизинговой компании и политикой управления рисками. В основе ресурсной базы подавляющего большинства российских лизинговых компаний лежит банковское финансирование, то есть те же банковские кредиты. Таким образом, лизинговые компании, как финансовые посредники, должны постоянно доказывать банкам свою полезность, эффективность и надежность и добиваться лучших условий по сравнению с прямым кредитованием заемщиков.

В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА

Основное конкурентное преимущество лизинговой компании определяется ее надежностью и доступом к финансированию. Так, к примеру, компания ARVAL, по словам ее руководителя, входит в состав международной банковской группы BNP Paribas, поэтому вопрос с финансированием у них решен.

«ИКБ Лизинг» делает ставку на сочетание стабильного и гибкого рефинансирования и разумной политики рисков. «Сочетание этих двух факторов позволяет нам находить приемлемые решения для каждого лизингополучателя и оптимально структурировать договоры лизинга, — рассказывает Сергей Иванов. — К особенностям можно отнести «западное»

рефинансирование и, как следствие, номинацию договоров лизинга в евро или долларах США».

Само собой, лизингодатель должен располагать отраслевой экспертизой, знать свой рынок и его конъюнктуру, иметь прочные связи с производителями и поставщиками, а главное, придерживаться основного принципа лизинга — «плати, когда работаешь».