

Лизинг перешел все границы



Российский лизинговый рынок продолжает расти: в условиях недостатка финансирования положительную динамику ему обеспечивают иностранные фирмы, аффилированные с кредитными организациями. При этом не они формируют ценообразование: самые низкие ставки — у лизинговых подразделений компаний-производителей. И если лизинговые компании при банках находят ресурсы для ответного снижения стоимости своих контрактов, то небольшим российским игрокам это не под силу.

Когда нет денег

Объем нового бизнеса пяти сотен лизинговых компаний, работающих на российском рынке, в 2007 году достиг 997 млрд руб. При этом доля иностранных компаний, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», составила около 18% — в несколько раз больше, чем по итогам 2006 года. «Говорить о превосходстве иностранных лизинговых компаний пока рано,— считает Роман Романовский, эксперт департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА».— Однако их присутствие уже весьма заметно». Действительно, хотя сегментов рынка, где присутствие иностранцев было бы особенно заметно, пока не наблюдается, в прошлом году по темпам прироста бизнеса они отечественные лизинговые компании все же опередили — по понятным причинам.

Ключевое преимущество любого кредитора — наличие дешевых финансовых ресурсов в долгосрочной перспективе. При этом в российской практике собственные средства лизинговых компаний в среднем составляют лишь 5% от валюты баланса компаний (без учета госкомпаний «Росагролизинг»). «Кризис на российском финансовом рынке ухудшил условия финансирования практически всех российских компаний, в то время как международные фирмы сохранили доступ к финансовым ресурсам на более привлекательных условиях»,— объясняет Михаил Бурмистров, руководитель отдела аналитики исследовательского агентства Infoline.

Большинство действующих в России зарубежных лизинговых операторов — дочерние компании банковских групп или лизинговые подразделения компаний-производителей. Лишь единицы учреждены западными акционерами, небанковскими институтами или фондами. В числе ключевых игроков: «Райффайзен-Лизинг», «Юникредит Лизинг», «СЖ Финанс», «Брансвик Рейл Лизинг», «Дойче Лизинг Восток», «Дельтализинг», «ФБ-Лизинг», «ИНГ Лизинг», «Европлан», «Каркаде», «Фольксваген Групп Финанс», «Вольво Финанс Сервис Восток» и «Скания Лизинг». Лидеры по величине портфеля лизинговых сделок на начало 2008 года — «Европлан» (около 17 млрд руб.), «Райффайзен-Лизинг» (16,5 млрд руб.), «Вольво Финанс Сервис Восток» (16 млрд руб.), «Скания Лизинг» (13 млрд руб.) и «Брансвик Рейл Лизинг» (12 млрд руб.).

Первые строчки рейтинга пока удерживают отечественные компании. «Отдельные отечественные лизингодатели являются «дочками» таких богатых структур, что денег у них больше, чем у иных иностранцев,— говорит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт «Финам Менеджмент».— Поэтому они могут предложить лизингополучателю более привлекательные условия, чем иные западные структуры, связанные с материнскими компаниями различными обязательствами». «На равных конкурировать с западными лизингодателями могут лишь наиболее крупные отечественные компании — «ВТБ-Лизинг Финанс» или, например, лизинговые подразделения Сбербанка,— утверждает и Дмитрий Шабалин, заместитель гендиректора «Локат Лизинг Россия» (дочерней лизинговой компании итальянской группы UniCredit SpA).— Остальные российские игроки переживают не самые лучшие времена, поскольку сейчас для них затруднен доступ к средствам». Эксперт считает, что в перспективе соотношение сил на российском лизинговом рынке должно стать аналогичным тому, что уже сложилось в банковской сфере, так как ведущие иностранные лизинговые компании основаны кредитными организациями.

В числе определяющих факторов успешного лизингового бизнеса в России Михаил Бурмистров помимо доступа к «дешевым» деньгам называет разветвленную региональную сеть, персонал и, главное, умение оценивать российские риски. «Сейчас ведущие зарубежные игроки по некоторым из этих параметров не только не уступают российским лидерам, но и превосходят их, что в совокупности с более высоким уровнем устойчивости бизнеса обеспечивает им весомое конкурентное преимущество»,— отмечает аналитик.

Специфика российских рисков, которые упоминает эксперт, лежит в плоскости правоприменения на местах.

Закон в загоне

У нормативной базы лизинга в России есть важное достоинство в виде закона прямого действия — федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)». Но поскольку лизинг регулируется также Гражданским, Налоговым и Таможенным кодексами, нередко возникают противоречия.

Например, при спорах между лизинговой компанией и налоговиками лизингодатели часто ссылаются на закон о лизинге, пытаясь подтвердить свое право выступать не только в роли поставщика предмета лизинга, но и в роли лизингополучателя. «Налоговики рассматривают возвратный лизинг как незаконный способ ухода от налогов и отказывают лизингодателям в принятии к зачету или возмещению НДС, уплаченных при покупке предмета лизинга»,— говорит Евгений Царев, руководитель аппарата секции по лизингу комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям.

Вероятно, ситуация будет выравниваться по мере накопления позитивной для лизингодателей арбитражной практики, предполагает эксперт: «Уже сейчас значительное число судов с налоговыми органами по принятию к зачету или возмещению НДС лизинговыми компаниями выигрывается. Однако на это уходит время и, соответственно, деньги».

В секции по лизингу указывают и на иные проблемы рынка. «Арбитражное производство по изъятию лизингового имущества при расторжении договора длится слишком долго (часто более года),— отмечает Евгений Царев.— Недобросовестный клиент все это время незаконно использует лизинговое имущество, и к моменту, когда у лизингодателя наконец появляется возможность его вернуть, стоимость имущества с учетом износа оказывается нулевой». Лизинговые фирмы, конечно, обращаются в суд для принятия обеспечительных мер в отношении своей собственности, но, как правило, получают отказ — по формальным причинам. При этом в России ни для юридических, ни для физических лиц не предусмотрена реальная ответственность за незаконное удержание лизингового имущества. «Такие действия как незаконные, как правило, не трактуются,— рассказывает господин Царев.— Их рассматривают как спор хозяйствующих субъектов — просто потому, что спорят юридические лица».

Впрочем, и сама необходимость обращаться в арбитражный суд с целью вернуть незаконно удерживаемое лизинговое имущество, считают в секции по лизингу, противоречит интересам лизингового сообщества: «На Западе в такой ситуации применяют механизм исполнительной надписи нотариуса. Ему для этого нужно лишь предоставить ряд документов (в том числе договор о лизинге, подтверждение того, что лизингополучатель не успел погасить сумму сделки, и расторжение договора)». С полученным от нотариуса документом можно напрямую обращаться в службу судебных приставов. Вся процедура займет всего около недели — в отличие от арбитражного производства, которое растягивается более чем на год.

Кэптивные против универсальных

Однако рынок стремительно развивается даже в условиях далекого от совершенства правового поля. Наиболее динамичная конкуренция на рынке лизинга, по оценке Infoline, наблюдается в сегменте крупных клиентов, которым некоторые зарубежные лизинговые компании, в отличие от российских конкурентов, способны предложить более привлекательные финансовые условия, а также в некоторых случаях дополнительный сервис — например, при лизинге грузовых автомобилей.

В этом сегменте, по данным агентства «Эксперт РА», по объему нового бизнеса в 2007 году лидируют компании «Вольво Финанс Сервис Восток» (объем нового бизнеса в 2007 году — около 12 млрд руб.) и «Скания Лизинг» (9 млрд руб.). Это лизинговые подразделения шведских компаний АВ Volvo Group и Scania АВ — мировых лидеров в производстве грузового транспорта. «Если речь идет о столь крупных лизинговых компаниях, то для них кэптивность (работа с продукцией головной компании) является важным преимуществом,— объясняет Михаил Бурмистров.— Благодаря масштабам бизнеса материнских компаний они могут предложить не только эксклюзивный сервис, но и наиболее привлекательные условия по предоставлению продукта». Так же складывается ситуация и в других сегментах рынка: кэптивные компании заметны в лизинге легковых автомобилей, строительной и сельскохозяйственной техники.

«Я бы вынес кэптивные лизинговые компании за скобки,— говорит между тем Дмитрий Шабалин из «Локат Лизинг Россия».— Они не являются субъектами рынка в полной мере, так как предлагают продукцию лишь одного производителя в отдельно взятом сегменте. Их задача заключается в диверсификации продаж, а не в том, чтобы зарабатывать на лизинге».

Однако господин Шабалин признает, что лизинговые компании, основанные производителями, фактически определяют среднерыночную стоимость лизинговых контрактов: «Их цель — стимулировать продажи, поэтому они готовы работать с большим числом клиентов и идти при этом на большие, нежели универсальные игроки, риски. Но если «Локат Лизинг Россия» и другие крупные иностранные компании могут себе позволить опустить ставки ниже предлагаемых кэптивными лизингодателями, то для большинства российских компаний это вряд ли возможно».

Председатель совета директоров и главный исполнительный директор компании Caterpillar Inc. Джим Оуэнс заверил корреспондента ВГ в том, что рассматривает лизинговое подразделение компании (фирму Caterpillar Financial) в качестве ключевого инструмента продаж на мировом рынке: «В целом Caterpillar Financial (в том числе и российское представительство лизингодателя) реализует порядка 60% техники под маркой Caterpillar на сумму \$35 млрд». Гендиректор лизинговой компании «Вольво Финанс Сервис Восток» Питер Андерссон также говорит о преимуществах кэптивных лизингодателей перед универсальными игроками: «Мы прекрасно знаем потребности покупателей техники Volvo, поэтому можем предложить клиентам максимально выгодные условия». Господин Андерссон замечает, что кризис ликвидности сказался и на возглавляемой им компании, однако благодаря поддержке материнской компании в виде «прямых финансовых инъекций» преодолеть его последствия «Вольво Финанс Сервис Восток» проще, нежели российским компаниям.

«Конкуренция между лизинговыми компаниями для их клиентов выразится в расширении дополнительных сервисов, ускорении и облегчении взаимодействия с лизингодателями,— отмечает Роман Романовский.— В целях захвата доли рынка некоторые иностранные игроки могут предлагать несколько меньшее удорожание по сделкам по сравнению с отечественными». В целом же, по оценкам опрошенных ВГ экспертов, в течение 2008—2009 годов на рынке лизинга зарубежные игроки смогут усилить позиции, несколько потеснив российские компании.

Автор: Олег ХОХЛОВ

Источник: [Коммерсант Business Guide](#)

Источник фото: [Stock.XCHNG](#)