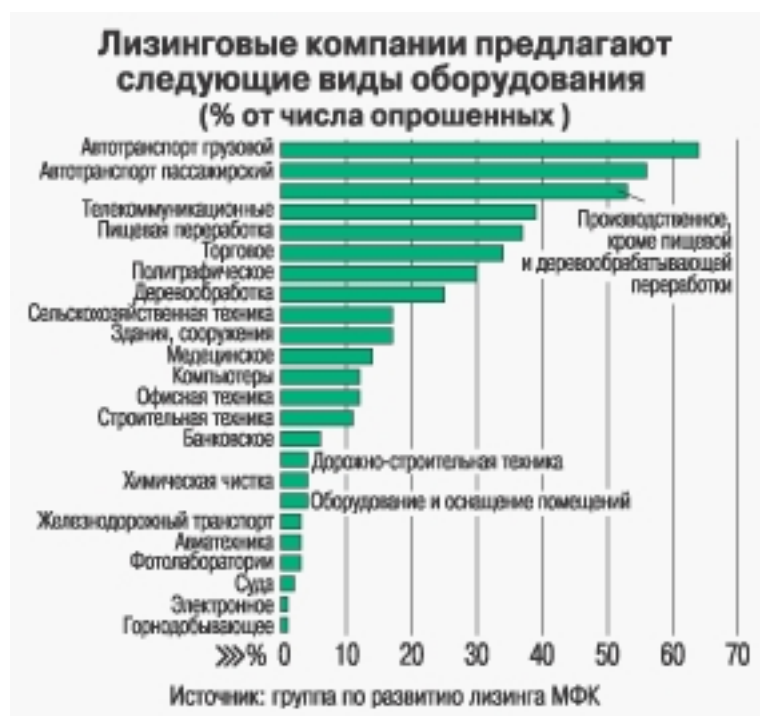


Слабое развитие лизинга как зеркало отражает общий уровень развития отечественной экономики и бизнес-культуры.

В понедельник в Москве открылся Второй лизинговый конгресс СНГ, участники которого в течение трех дней будут обсуждать достижения и проблемы лизингового бизнеса. Поговорить есть о чем. Кажется, что времена сочувственных вздохов - «Бедная лизинг!» - миновали. Время от времени появляются сообщения о лизинговых сделках, которые еще года три назад казались невозможными. Например, 14 февраля компания «Ильюшин Финанс Ко.» сообщила о подписании контракта на поставку шести самолетов Ил-96-300 «Аэрофлоту», а ровно месяц спустя в рамках данного контракта перевела первый транш в размере 180 млн рублей Воронежскому акционерному самолетостроительному обществу. Прорыв? Несомненно. Компании, занимающиеся автолизингом, тоже рапортуют о лавинообразном росте спроса на лизинг - за последние пять лет количество автомобилей, реализованных по этой схеме, выросло в 40 раз (правда, всего лишь со ста десяти до четырех с лишним тысяч штук). У представителей ведущих лизинговых компаний происходящие перемены вызывают энтузиазм. «За последний год появился большой интерес к рынку лизинга, появился реальный спрос, - утверждает генеральный директор компании »Авангард-Лизинг« **Александр Кожевников** . - И теперь каждая более или менее уважающая себя финансовая структура, у которой раньше не было лизинговой компании, теперь ее создает. Стало понятно, что лизинговый бизнес - это, во-первых, дополнительные возможности заработать. Во-вторых, это серьезное закрытие рисков за счет права собственности. И уже стало понятно, что это интересный бизнес, которым неплохо бы заняться. Да и сам рынок стал более открытым: публикуется информация о компаниях, они уже не боятся говорить о себе».



Одним из наиболее ярких доказательств роста интереса к лизингу со стороны клиентов можно считать отсутствие традиционного зимнего спада спроса на услуги лизинговых компаний. Дело в том, что лизинг имеет ярко выраженный сезонный характер: пик спроса на эти услуги приходится на конец года, в первом же полугодии обычно «мертвый сезон». Объясняется это очень просто: в первом полугодии компании выбирают свои инвестиционные бюджеты, и если развитие бизнеса идет активно, то на второе полугодие они начинают искать дополнительные источники финансирования, в том числе в виде лизинговых схем. И первый квартал лизинговые компании обычно тратят на то, чтобы закончить проекты четвертого квартала. А вот нынешней зимой многие лизинговые компании не почувствовали сезонного спада спроса на свои услуги. «Я думаю, что у большинства лизинговых компаний бизнес сейчас растет на 50-100 процентов в год, - говорит генеральный директор компании DeltaLeasing **Николай Зиновьев** . - У нас этот рост превышает 100 процентов, если говорить о размерах портфеля».

Съесть-то он съест□

Впрочем, с предложением лизинговых услуг ситуация не столь радужна. «Большинство лизинговых компаний сталкивается сегодня с определенными проблемами, - отмечает Александр Кожевников. - Дело в том, что лизинговый бизнес - не самый простой хлеб. Если, конечно, не создавать лизинговую компанию в рамках финансовой группы, которая выполняет просто роль механизма инвестирования, а зарабатывать деньги именно на лизинге, то есть искать клиентов на стороне, привлекать их с рынка, приводить, давать деньги, не имея, по сути, никаких рычагов влияния, кроме права собственности на предмет лизинга. Вот это очень рискованно, и многие компании, попытавшись выйти на такой уровень работы, очень быстро возвращаются обратно в рамки своей финансовой группы».

Суть проблемы в том, что лизинг в России остается в первую очередь инструментом проектного финансирования: инвестор прибегает к лизингу тогда, когда берется за реализацию какого-либо крупного проекта и хочет уменьшить связанные с этим риски. «Соответственно, основные клиенты российских лизинговых компаний сегодня - это не те преуспевающие фирмы, у которых все хорошо, бизнес налажен, и им нужно лишь снижать издержки, - говорит Александр Кожевников. - Наши клиенты - это компании, которым нужно развивать бизнес, нужно совершить рывок, перейти с одного уровня на другой. Риски при этом возникают достаточно большие».

Такая ситуация в свою очередь приводит к тому, что подавляющее большинство лизинговых проектов - это сугубо индивидуальный продукт, штучная и, соответственно, дорогая услуга. Сегодня только автолизинг - более или менее накатанный инструмент, технологичный продукт, но и ему еще развиваться и развиваться. А в других отраслях каждая лизинговая сделка - это индивидуальный проект, требующий долгой и

кропотливой работы. Взаимное недоверие и общая неустойчивость создают высокие транзакционные издержки в российском бизнесе, что выражается прежде всего в затратах времени: на что, чтобы узнать клиента и понять, что с ним можно работать, уходят месяцы. Ведь недостаточно посмотреть годовой отчет и баланс компании, нужно еще познакомиться со многими топ-менеджерами, понять, насколько им можно доверять. То есть копать приходится достаточно глубоко. Вынужденные своими силами досконально проверять каждого клиента, лизинговые компании оказываются перед незавидным выбором: либо раздувать штат сотрудников, занятых исключительно проверками, либо просто отказывать новым клиентам в обслуживании. Чаще всего, естественно, выбирается второй вариант.

«Одни из главных факторов, сдерживающих развитие лизинга в России, - отсутствие кредитной информации и кредитной культуры, - говорит Николай Зиновьев. - Мы вынуждены сами искать информацию о клиенте, сами проводить оценку предметов лизинга. И очень большое внимание приходится уделять кредитным рискам: несмотря на улучшение общей макроэкономической ситуации, в сфере кредитной культуры положение не меняется - есть компании, которые не выполняют своих обязательств. Все это ограничивает возможности расширять бизнес. Пока эта ситуация не изменится, о том, чтобы лизинг стал по-настоящему массовым продуктом, можно только мечтать».

Правда, представители лизинговых компаний не видят большой проблемы в том, что лизинг остается индивидуальным продуктом. «Массовый лизинг может идти на массовых продуктах, таких как оргтехника и автомобили, что подразумевает определенный уровень развития предприятий, - говорит Александр Кожевников. - А России сейчас необходимо в первую очередь развитие основных производственных фондов. Практически нет таких бизнесов, которые требуют небольшого обновления, в размере одного-двух процентов в год от общего размера основных фондов, поэтому у нас каждый лизинговый проект - индивидуального характера. Речь идет о прорывах, хотя и редких. Это означает, что экономика шагает не помаленьку, но часто, а делает гигантские шаги».

Само по себе то, что лизинговой компании и ее клиенту необходимо как можно больше узнать друг о друге, способствует установлению длительных деловых связей: «Если мы поставляем клиенту один станок, то этим дело все равно не ограничивается: так, чтобы сделали и разошлись, не получается - как правило, сотрудничество продолжается длительное время», - говорит Александр Кожевников. Впрочем, длительностью сотрудничества вряд ли можно искупить то, что лизинговые компании сегодня не в состоянии удовлетворить спрос на свои услуги: по признанию того же Александра Кожевникова, в реальный проект воплощается только одно из десяти обращений клиентов в лизинговую компанию.

Банковская реформа не поможет

«Темпы развития лизинга не соответствуют сегодняшним потребностям экономики, и спрос на эти услуги полностью не удовлетворяется, - уверен начальник управления проектного финансирования Альфа-банка **Валерий Лукин**. - Но основная причина задержки развития лизинга в России, на мой взгляд, заключается в отсутствии среднесрочных и долгосрочных пассивов. То есть тех ресурсов и денег, которыми должны располагать лизинговые компании, либо которые должны предоставлять лизинговым компаниям российские банки для последующей покупки имущества в лизинг. Сегодня банковская и государственная система не дают уверенности гражданам и физическим лицам в сохранности своих долгосрочных вложений. Если вы возьмете статистику вкладов в любой банк, вы увидите, что все кладут деньги на срок не более одного года. А для того чтобы делать полноценный лизинг, необходимы ресурсы как минимум на пять лет».

Отметим, что срок в пять лет определяется исключительно особенностями текущего политического момента - компании сегодня составляют перспективные планы на период до президентских выборов 2008 года. Можно предположить, что по мере приближения этого события горизонт планирования в большинстве российских компаний будет сокращаться, а получать долгосрочные кредиты в банках станет все труднее. Поэтому многие представители лизингового бизнеса все чаще говорят о необходимости инфраструктурных изменений. «Российские банки предоставляют финансирование на длительный срок только лизинговым компаниям, которые входят в их финансовые группы, либо при финансировании крупных проектов, в которые лизинг встроен как инструмент инвестирования, - говорит Николай Зиновьев. - Поэтому лизинговый рынок сегодня подошел к моменту, когда его дальнейшую судьбу будут решать инфраструктурные вещи, то есть банковская реформа. Пока не будет реформы банковского сектора, не появится реальная конкуренция в банковской сфере, говорить о рынке лизинга не имеет смысла».

Однако большинство специалистов склоняется к тому, что и банковская реформа не решит проблем отечественного лизинга. «Реформа банковской системы к развитию лизинга не приведет, - уверен генеральный директор компании »Альфа-Лизинг« **Николай Жмуренко**

. - Потому что российские банки не имеют среднесрочных и долгосрочных активов по очень простой причине, которая никак не связана с банковской реформой: на сегодняшний день как население, так и предприятия с недоверием относятся к государству. Поэтому проблема отсутствия длинных денег не решаема: в ближайшей перспективе деньги из чулок, носков и офшоров не будут переведены в банки и реальный сектор экономики». В итоге, несмотря на отдельные прорывы, общую ситуацию в лизинговом бизнесе некоторые специалисты характеризуют как стагнацию. «К сожалению, я оцениваю состояние и динамику развития лизинга в государствах СНГ

неудовлетворительно, - говорит председатель правления »СНГЛизинг«

Владимир Синяев

. - Темпы роста лизинговой индустрии в целом очень медленные, объемы незначительные. Достаточно сказать, что на долю России, имеющей самые большие объемы лизинга в СНГ, приходится всего лишь 0,28 процента общего объема лизинговых операций пятидесяти ведущих стран мира. У Германии этот показатель равен 4,7 процента, у Японии - 15-18 процентов, на США приходится 47 процентов, суммарный объем лизинговых сделок в Америке равен почти 200 миллиардам долларов. Так что Россия находится в конце третьего десятка из пятидесяти участников в рейтинге стран по развитию лизинга, а другие страны СНГ вообще не вошли в этот список из-за маленьких показателей».

Общие проблемы

Говоря о лизинге в государствах СНГ, стоит отметить, что здесь самый распространенный предмет лизинга - сельскохозяйственная техника. Ровно потому, что на ее приобретение, как правило, выделяется бюджетное финансирование. За сельхозтехникой идут медицинская техника, автолизинг и компьютерная техника. «По объемам лизинга ближе всего к России стоит Украина, далее следуют Белоруссия и Казахстан, - отмечает Владимир Синяев. - Украина обязана развитием лизинга прежде всего своему машиностроению. Беларусь - страна транзитная, и в ней хорошо развит машиностроительный комплекс. Поэтому в лизинг берутся тракторы и автомобили Минского завода. Сильно развит автолизинг - дальнобойщики берут в лизинг траки, фуры. Белорусский лизинг фактически обслуживает транспортный коридор между Россией и Западом. Что же до Казахстана - когда руководящие инстанции не поддерживают лизинг, очевидно, получается отставание». Судя по всему, Владимир Синяев имеет в виду, что в Казахстане для лизинговых сделок предусмотрен минимум льгот и это явилось неприятным сюрпризом для российских лизинговых компаний, пытающихся делать бизнес в этой стране. «Все ругают российское законодательство, но недавно мы открыли лизинговую компанию в Казахстане, так там законодательство оказалось еще хуже, чем российское, с точки зрения льгот и преференций лизинговым компаниям, - жалуется Николай Жмуренко. - Сейчас мы рассматриваем вопрос о создании лизинговой компании на Украине, там вообще нет преференций лизинговым компаниям. Поэтому по сравнению с другими странами СНГ российский лизинг очень хорошо себя чувствует».

Небезынтересно, что думают по этому поводу представители лизингового бизнеса из стран СНГ. «Лизинговый бизнес очень перспективен, но находится сейчас в абсолютно зачаточном состоянии, - говорит председатель совета директоров казахского концерна »Сейпан« **Маргулан Сейсембаев**. - Я скажу для примера, что лизинговая компания, входящая в наш концерн, занимает второе место в Казахстане, хотя у нее очень маленький объем операций. Но я думаю, что процентное отношение объемов лизинга к объемам ВВП в Казахстане и в России примерно одинаково. Причина слабости лизинга в наших странах одна - очень маленькая ресурсная база. В этом плане я смотрю на

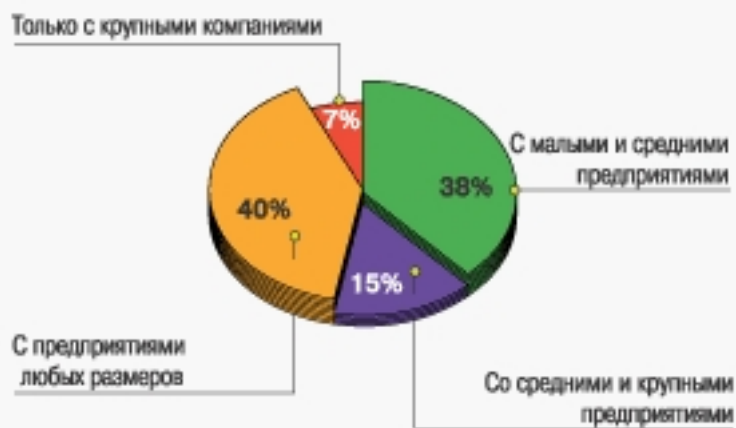
уровень монетизации экономики и развитие денежной базы - в Казахстане они неуклонно расширяются: до 2007 года планируется почти удвоить денежную базу. Это и есть перспективный источник развития лизинга. Пенсионная система и страховой рынок пока не работают, но я думаю, что если в ближайшие два года страховой рынок разовьется, то и лизинг начнет развиваться активнее, потому что везде в мире основные поставщики длинных дешевых денег - это пенсионная система и страхование».

В России о развитии пенсионной системы и страхования в ближайшее время мечтать не приходится, поэтому отечественные энтузиасты лизинга рассчитывают на другие инструменты поддержки этого бизнеса. «Лизинговая конфедерация »СНГ Лизинг« добивается того, чтобы в порядке государственной поддержки осуществлялось субсидирование или компенсация банковской процентной ставки, скажем, до уровня LIBOR, под лизинговые платежи банкам, - говорит Владимир Синяев. - Тогда банки с большим интересом будут заниматься кредитованием лизинговых сделок. Далее надо принять меры, чтобы банкам стало интересно давать долгосрочные кредиты. Сегодня у них есть система показателей, которые работают против этого. Мы выступаем и за то, чтобы перенести налоговую нагрузку с предмета лизинга на продукцию, которая выпускается на оборудовании, взятом в лизинг. В этом случае мы сразу двух зайцев убиваем: во-первых, открываем дорогу для развития лизинга, во-вторых, более энергично идет процесс расширения налогооблагаемой базы. И мы - за беспрепятственное перемещение предметов лизинга через границы СНГ».

На лобби надейся□

Представители крупных лизинговых компаний хотя и согласны с предложениями «СНГ Лизинга», перспективы их практической реализации оценивают с изрядной долей скепсиса. «Да, мне не нравится валютное законодательство, не нравится то, что с бухгалтером творится, ведь мне по сути дела надо в два раза увеличивать штат, чтобы нормально обрабатывать отчетность, поскольку есть налоговый учет и есть бухгалтерский, - говорит Александр Кожевников. - Но мы работаем в той среде, которая есть, и менять ее не наша задача. У нас периодически бывают суды, где мы доказываем, что государство не право. А лоббировать какие-то вещи□ Не знаю, насколько сейчас лизинг в состоянии что-либо лоббировать. Закон о лизинге - еще куда ни шло, а Таможенный кодекс - вряд ли. К сожалению, нет у нас эффективной структуры, которая могла бы это сделать». Правда, руководство «СНГ Лизинга» уверяет, что в его распоряжении есть более эффективные инструменты, чем у парламентского лобби. «Нам проще продвигать наши предложения, потому что речь идет о межгосударственных лизинговых отношениях, а они находятся в более благоприятном юридическом климате, - объясняет Владимир Синяев. - Здесь можно работать через межпарламентскую ассамблею, и это порой бывает проще, чем пробиваться через национальное законодательство».

Специализация лизинговых компаний по размеру лизингополучателей



Источник: группа по развитию лизинга МФК