

# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

## Машиностроение.



Модератор секции – **Иванов Сергей Викторович**, генеральный директор ЗАО «ИКБ Лизинг», Председатель Подкомитета по лизингу Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕВ).

Общей тенденцией последнего десятилетия является низкий инвестиционный спрос на **машиностроительное и металлообрабатывающее оборудование (ММО)**. Инвестиции

в **металлургическое оборудование** носили точечный характер и были связаны со строительством новых и модернизацией существующих производств. Лизинг не рассматривался в качестве серьезной альтернативной возможности финансирования основных производственных фондов в металлургической отрасли.

Как следствие, доля этих сегментов в объеме лизингового рынка является крайне низкой и не соответствует масштабам и предполагаемым потребностям России. Согласно исследованию лизингового рынка, проведенному Газманом В.Д., по итогам 2012 года удельный вес сегмента ММО составил 2,1%, а металлургического оборудования – 0,06%. Аналогичные данные приводят и другие исследователи рынка. Более того, по данным агентства Эксперт РА, доля сегмента ММО в 2012 году сократилась до 2,1% по сравнению с 2011 г. (2,7%). Низкий спрос на лизинг характерен не только в секторах ММО и металлургии, но и в целом для лизинга машин и оборудования. Если в России доля лизинга машин и оборудования в обрабатывающем секторе составляет около 5% от объема рынка, то в Германии этот показатель равен 14%. Несмотря на достаточно широкий круг лизинговых компаний, финансирующих приобретение ММО, степень конкуренции в секторе ММО можно характеризовать как низкую. Для большинства лизинговых компаний обращение к лизингу ММО носит эпизодический характер, количество активных участников, специализирующихся на ММО, незначительно.

В целом, программы Правительства РФ по модернизации промышленности продолжают оставаться в области желаний. Инвестиционный спрос со стороны негосударственных предприятий в сегменте ММО и металлургического оборудования низкий. Показатели лизинга отражают положение дел. Без реальных подвижек в области модернизации российской

производственной базы не следует ожидать увеличения абсолютных и относительных показателей в этом сегменте лизинговой деятельности.

Привлечение фондирования под реализацию лизинговых сделок в сегментах ММО и металлургического оборудования сложнее, чем в сделках с транспортными средствами или строительной техникой. Банки, как основной источник фондирования в России, относятся с осторожностью к финансированию машин и оборудования в целом. Характерен консервативный подход банков к оценке залоговой стоимости машиностроительного, металлообрабатывающего, металлургического оборудования. Во многом, на принятие кредитных решений банками влияют не финансовое состояние лизингодателя, показатели его портфеля и т.д., а платежеспособность лизингополучателя, предоставляемое им обеспечение, структура сделки (размер аванса, срок лизинга).

Законодательные инициативы: В части законодательных инициатив, совершенствование процедуры расторжения договоров лизинга и изъятия предметов лизинга из незаконного владения является, возможно, более критичным для сегмента ММО и металлургического оборудования, чем для других направлений лизинговой деятельности, что связано со сроками демонтажа и последующего ремаркетинга.

Статья приводится в сокращении. Полную версию можно увидеть здесь <http://assocleasing.ru/avtori/63>

## Лизинг оборудования для МСП.



Модератор секции – **Румянцев Константин Владимирович**, генеральный директор ООО «ЭКСПО-лизинг».

1) Большинство участников считает, что бурного роста в этом сегменте лизинга в ближайшие годы не будет:

**Во-первых**, в 2012 году число МСП в России по данным Росстата уменьшилось до 238 тысяч предприятий (-4,5 тысячи, или -2%), и по

мнению большинства участников резко снизилось число новых предпринимателей желающих организовать бизнес.

**Во-вторых**, существенное влияние на размер этого сегмента, оказывает переход успешных компаний в сегмент среднего и крупного бизнеса.

Вместе с тем, клиенты данного сегмента рынка предъявляют

# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

традиционно высокий спрос на лизинговые услуги, по сравнению с другими источниками финансирования. Объясняется это особенностями лизингополучателей, так **типовой портрет клиента** этого сегмента следующий:

- Опыт работы менее 3 лет
  - Низкое качество бухгалтерской и оперативной отчетности
  - Небольшой размер собственного имущества (залоговой базы)
  - Проектный характер деятельности
  - Горизонт планирования редко превышает 2 года.
- Поэтому самым вероятным прогнозом на ближайшие 5–7 лет для этого сектора является стагнация, с ежегодным ростом в 5–10% (фактически близким к темпам инфляции). В результате ежегодный размер нового бизнеса в этом сегменте к 2020 году составит около **0,6 трлн.руб., т.е. удвоится.**

2) Конкуренция в этом сегменте всегда была и будет высокой. Усиление акцента на этом секторе со стороны крупнейших лизинговых компаний с государственным участием воспринимается участниками рынка по-разному:

**С одной стороны,** приход крупных игроков означает снижение уровня маржи и повышение неценовых характеристик лизинговой услуги (скорость, гибкость, повышение аппетита к риску)

**С другой стороны,** есть большие сомнения, что крупные структуры могут эффективно и гибко работать с данным сегментом клиентов, но их маркетинговые усилия могут оживить рынок.

- 3) Для развития данного сектора считаем целесообразным:
- а. В связи с неравномерностью и адресностью гос. поддержки предприятий данного сектора. Предлагать государству уделять большее внимание развитию единых и общедоступных льгот и преференций для ВСЕХ предприятий МСП. (Адресность подразумевает отбор и одобрение конкретной меры для конкретного получателя, единая льгота в этом смысле льгота которую может получить любое предприятие соответствующее общеизвестным критериям)
  - б. Для расширения охвата государственной поддержки и повышению ответственности получателей помощи, большее внимание уделять государственным гарантиям.
  - с. Вынести на рассмотрение гос. органов идею поддержки «зрелых предприятий», под этим термином имеется в виду бизнес который:
    - i. В рамках одного юр.лица работает более 3 лет
    - ii. Более 3 лет декларирует доходы от деятельности и платит налоги.Возможные меры поддержки
    - i. «налоговые каникулы» – отмена налога на прибыль 1 раза в 3/5 лет, в размере пропорциональном уплаченному за истекший период.
    - ii. Предоставление преимуществ, таким компаниям при участии в конкурсах на поставки / работы в рамках гос.заказа
    - iii. Уменьшить периодичность налогового администрирования для данных компаний

d) Предоставить лизинговым компаниям, которые работают с лизингополучателями – неплательщиками НДС, льготу в соответствии с которой, НДС начисляется только на стоимость приобретения предмета лизинга, сама же услуга лизинга не является объектом налогообложения НДС.

e) **Мандаты.** Для развития качественной и эффективной конкурентной среды, любая лизинговая компания получающая гарантии / целевые средства из бюджета должна иметь четкие ограничения расходования средств в соответствии с конкретной программой.

f) Возможным **драйвером сегмента лизинга для МСП**, может служить медицинское оборудование, и если на лизинговые компании распространить льготу по начислению НДС на это имущество, размер всего сегмента лизинга для МСП может удвоиться не за 7 лет, а за 2–3 года.

## Лизинг недвижимости.



Модератор секции – **Пушкарев Андрей Иванович, вице-президент ОАО «Государственной транспортной лизинговой компании» (ГТЛК).**

### Направления развития лизинга в данном секторе до 2020 года.

Перспективный капиталоемкий рынок, на сегодня – как и весь лизинговый рынок, очень концентрированный (см. приложение).

Лидеры рынка в этом сегменте 2012 года (Эксперт РА) первая «тройка» держит ок. 77% нового бизнеса. При этом, лизинг недвижимости имеется «на флаге» практически у всех ведущих и активных лизинговых компаний, многие себя в нем попробовали (см. статистику), в отличие, скажем, от сегмента авиационного лизинга.

На сегодня в СМИ практически отсутствует PR реализованных \ реализуемых сделок по лизингу недвижимости, в том числе крупнейшими игроками этого сегмента. Может быть, это говорит о экзотичности и непрозрачности этих сделок?

### Оценка перспектив развития данного направления.

Перспективы развития соответствуют общим тенденциям развития лизингового рынка в европейских странах, т.е. до 20% в общем портфеле отрасли. Естественно, при условии преодоления изложенных ниже сложностей.



# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

Перспективы связаны также со стабилизацией общеэкономической, появлением «длинных» денег у финансирующих институтов. Этот вопрос чрезвычайно важен для лизинга недвижимости, поскольку недвижимость относится к категории основных средств с длительными сроками амортизации.

## **Способы и формы развития международного сотрудничества в данном секторе.**

Традиционные – изучение положительного опыта, в том числе законодательной и правоприменительной практики.

Положительный опыт имеется у наших белорусских коллег. Лизинг недвижимости в Белоруссии составляет около 20% рынка. Это связано не в последнюю очередь с законодательно закрепленной возможностью переоценки недвижимости по результатам года. Таким образом устраняется одно из существенных противоречий – несоответствие балансовой стоимости актива и его рыночной оценки. Побочный эффект – сама сделка выводится «из тени», расчеты между продавцом и покупателем могут легально происходить по полной стоимости объекта. Дополнительно – лизингодатель может применять коэффициент ускоренной амортизации до 5.

## **Оценка изменения конкурентной среды в данном секторе на период 2014–2020.**

Изменение конкурентной среды может быть связано только с наработкой сделок, получения большего опыта, совершенствования взаимоотношений с регистрирующими органами, проведения практической разъяснительной работы.

## **Возможные пути, ресурсы, участники рынка, необходимые для преодоления существующих проблем.**

Они вытекают из отмеченных участниками секции этих самых проблем.

- Рост «длины» денег приведет за собой к росту объема данного сегмента.

- Просветительская работа по всем направлениям о возможностях лизинговых компаний в данном сегменте. Информированность потенциальных клиентов в данном направлении полярна по отношению, скажем, к осведомленности клиента о лизинге автомобилей, строительной техники и подвижного состава.

- Отдельной строкой необходимо выделить просветительскую работу на конкретных сделках с ФРС по регистрации лизинговых сделок

- Устранение «стоп-фактора» по сделке – несоответствие балансовой и продажной стоимости объекта. Путь решения – применение, например, белорусского опыта.

- Возможность совершения «ломбардных» сделок, когда риски открываются непосредственно на предмет лизинга – т.е. на недвижимость. Продвижение в данном направлении возможно при адекватном развитии вторичного рынка недвижимости и управления \ прогноза ее стоимости в динамике + изменение позиции финансирующих институтов, которые, как правило, открывают риски только на лизингополучателя.

- Решение на законодательном уровне коллизии «земля – объект недвижимости на ней», когда первая исключена из списка лизингуемых основных средств. Создание связки этих

двух объектов при совершении лизинговой сделки.

- К продвижению этого сегмента необходимо добавить компетенции лизинговой компании в организации сделки, изучения ее всех аспектов, сопровождения по регистрации и т.п. Продвижение и реклама этих компетенций как сервиса, предоставляемого лизинговой компанией, позволит реализовать одно из немногих преимуществ лизинговой сделки по сравнению с простым кредитованием.

- Более активная работа с застройщиками для создания комплексного продукта – лизинг коммерческой недвижимости на первичном рынке.

- Создание «коробочного продукта» – лизинг отдельных помещений, скажем офисов в офисном центре.

## **Предложения по совершенствованию законодательной базы. Роль государства и государственных органов в стимулировании развития в данном секторе.**

Реально отмечено два направления:

- Закрепление переоценки основных средств в целях ее продажи без существенных налоговых последствий (сегодняшняя разница съедает до 1/3 цены продажи – НДС и налог на прибыль)

- Решение коллизии «земля – объект недвижимости на ней» в рамках лизинговой сделки.

## **Предложения по формированию положительного имиджа лизинговой отрасли.**

Проведение активного PR лизинга недвижимости и компетенций лизинговых компаний по данному вопросу, т.е. предоставление дополнительного сервиса лизингополучателям, и позволит продвигать лизинговую отрасль как реальную альтернативу банковскому кредитованию и ее достоинства.

## **Лизинг железнодорожного транспорта.**



Модератор секции – Березина Светлана Владимировна, руководитель филиала в Санкт-Петербурге ООО «ЮниКредит Лизинг».

**1) Направления развития лизинга в данном секторе до 2020 года (качественные изменения, развитие тех или иных аспектов (операционный лизинг, снижение размеров авансов, увеличение сроков**

# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

## **лизинга, увеличение доли государственных компаний среди лизингополучателей и т.д.).**

- В краткосрочной перспективе – незначительное увеличение авансового платежа при одновременном увеличении срока лизинга до 10 лет. В долгосрочной перспективе размер аванса постепенно будет снижаться.

- В связи с тем, что в целом парк подвижного состава в России достаточно сильно изношен, спрос на лизинг в этом секторе будет сохраняться, а в перспективе и расти.

- Увеличение конкуренции как между самими лизинговыми компаниями (в т.ч. за счет снижения маржи), так и с банками (предоставляемыми ими кредитными продуктами)

- Постепенное развитие оперативного лизинга

- Налаживание сотрудничества между лизинговыми компаниями и производителями, в том числе для получения скидок, улучшения сервисного обслуживания, условий поставок и оплаты.

## **2) Оценка перспектив развития данного направления (конкретные цифры) в 2014–2020 (количественные показатели: совокупный портфель, динамика прироста портфеля и пр.)**

Транспортный комплекс России включает 600 тысяч организаций и 10 млн. транспортных средств. Ежедневно по транспортным коммуникациям перевозится 59,7 млн. пассажиров, 28,6 млн. тонн грузов. В морских и речных портах перегружается около 2 млн. тонн грузов в сутки. Валовая добавленная стоимость, созданная на транспорте, увеличилась за 2001–2012 года более, чем в 2 раза и составляет 7% ВВП страны. Экспорт транспортных услуг вырос в 5 раз и достиг в 2011 году более 14 млрд. долларов. Это треть от экспорта всех видов услуг. Россия является крупнейшей в мире страной по площади территории и, кроме того, уникальна тем, что большинство рек текут не вдоль страны, а поперек, что не позволяет переносить внутренние грузы традиционным для большинства других стран способом. В результате ключевую роль в обеспечении потребностей промышленности и торговли России играет наземный транспорт.

Однако, если протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием в нашей стране увеличилась за последние 80 лет в 42 раза (с 20 тыс. км. до 841 тыс. км.), то железнодорожных путей только на 68% (с 51 тыс. км. до 86 тыс. км.), причем электрифицированными остаются только 50% протяженности путей. Кроме того, с 2000 по 2010 гг. протяженность железнодорожных путей промышленного железнодорожного транспорта сократилась почти на 30% или на 15 тыс. км.

При этом нагрузка на железнодорожную сеть возросла более чем в 37 раз (с 59 млрд. т/км до 2222 млрд. т/км)

Развитие рынка грузоперевозок в течение последних 10 лет в целом соответствует развитию экономики страны: так, в период 2000–2008 гг. наблюдался стабильный рост объемов перевозок грузов, обусловленный активным развитием рынка розничной торговли, промышленности, строительного комплекса и других ключевых составляющих ВВП на фоне стабильного роста цен на углеводороды. Однако развитие экономики страны замедлилось в период экономического кризиса 2009 года, что привело к резкому спаду (примерно на 21% по сравнению с аналогичным показателем 2008 года)

объема грузоперевозок.

Тем не менее, с конца 2009 года объем грузоперевозок стал постепенно восстанавливаться – так, в целом по итогам 2010 года всеми видами транспорта в России было перевезено на 2,3% грузов больше, чем в 2009 году, что связано с посткризисным восстановлением экономики страны. А уже в 2011 году наблюдался активный рост рынка грузоперевозок – по сравнению с 2010 годом, объем грузоперевозок в России вырос более чем на 7%, т.е. темпы роста превысили даже показатели предкризисного периода 2007–2008 гг., когда темпы роста составляли в среднем менее 2%

В то же время по итогам 2012 года объем перевозок грузов в России остался практически на том же уровне, что и в 2011 году, увеличившись на 0,8% до значения 8,3 млрд. тонн грузов. Однако негативные тенденции в экономике и промышленности страны продолжились, и по итогам первого квартала 2013 года объем перевозок грузов всеми видами транспорта в России составил 1805 млн. тонн, сократившись на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года

В структуре перевозок грузов в России в 2005–2012 гг. Преобладает автомобильный транспорт, на долю которого приходится в среднем 70% от общего объема грузоперевозок. Железнодорожные перевозки грузов в среднем составляют порядка 14–15%. В 2012 году железнодорожным транспортом в стране было перевезено около 1,3 млрд. тонн грузов, что превышает аналогичный показатель 2011 года примерно на 8%.

Негативные тенденции, наблюдавшиеся на рынке ж/д перевозок в четвертом квартале 2012 года, продолжились в начале 2013 г. По итогам первого квартала 2013 г. объем погрузки грузов на ж/д транспорте составил 294,2 млн. тонн грузов, что на 5% меньше, чем за аналогичный период 2012 г.

По итогам I квартала 2013 года объем промышленного производства в стране остался на уровне первого квартала 2012 года, объем погрузки на сети железных дорог сократился на 4,5%, а объем перевозок – на 4,6%, что свидетельствует о снижении привлекательности железнодорожного транспорта для грузоотправителей.

Подобная ситуация объясняется следующими факторами:

- избытком подвижного состава на инфраструктуре общего и необщего пользования,

- нестабильностью подачи вагонов (в том числе в связи с нехваткой тяги), что загромождает пути промышленных предприятий и не позволяет осуществлять стабильную отгрузку,

- негибкой ценовой политикой железнодорожных операторов, которые в условиях негативной динамики погрузки и грузооборота стараются держать ставки, в то время как автомобильные перевозчики ставки снижают и уже готовы конкурировать с железной дорогой на плечах более 3000 км. (Этот факт, разумеется, можно объяснить тем, что большая часть нового парка приобретена в лизинг, и операторы вынуждены держать ставки, чтобы не нарушать свои обязательства по оплате лизинговых платежей).

- введением ЕСТП и переходом к календарному планированию перевозок.

Учитывая, что в январе–апреле 2013 года продолжилось

# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

сокращение объемов погрузки на сети железных дорог, начавшееся еще в конце 2012 года, то **объем погрузки сокращается уже пять месяцев подряд**. В сложившихся условиях **грузовладельцы переориентируются на отправку своих грузов автотранспортом**.

В целом, в течение 2005–2012 гг. основной объем перевозок по железной дороге приходился на каменный уголь (средняя доля более 23%), нефть и нефтепродукты (около 18%), а также строительные грузы (средняя доля около 15%).

В I квартале 2013 года грузооборот ж/д транспорта практически по всем ключевым видам грузов сократился, причем наиболее сильное падение произошло по грузообороту промышленных и формовочных материалов – на 20% по сравнению с первым кварталом 2012 года, а также по грузообороту черных металлов – на 12,8% и строительных материалов – на 12,4%.

В целом, по прогнозам ОАО «РЖД», по итогам 2013 года можно ожидать сокращения погрузки на сети железных дорог на 2,4% по сравнению с 2012 годом, при том, что ранее озвучивались прогнозы роста на 0,7%.

## **Состояние парка железнодорожного подвижного состава.**

С 2000 года парк подвижного состава в России непрерывно увеличивался (в основном за счет закупок вагонов частными собственниками) и к началу 2010 года приблизился к уровню 1993 года, составив 985,7 тыс. грузовых вагонов. В 2010–2011 гг. парк подвижного состава продолжил увеличиваться и на 1 января 2012 года составил 1088 тыс. единиц. После продажи 75%-2 акции ОАО «Первая грузовая компания» ООО «Независимая транспортная компания» за 125,5 млрд. руб. был завершён переход к модели, при которой более 70% парка контролируется частными компаниями. По итогам первого квартала 2013 г. парк грузовых вагонов России вырос до 1179,5 тыс. вагонов или на 2,5% по сравнению с данными на начало 2013 года. Данный рост был обусловлен, в основном, увеличением частного парка на 2,7%.

При этом в 2010–2011 гг. средний возраст парка подвижного состава снизился в связи со значительными объемами списания грузовых вагонов, эксплуатировавшихся с превышением нормативного срока службы или со сроком службы близким к нормативному, а также превышением закупок новых грузовых вагонов над списанием. Таким образом, состояние рынка железнодорожных перевозок в 2012 и I квартале 2013 года характеризовалось комплексом проблем, обусловивших отставание погрузки от темпов увеличения грузовой базы (по итогам 2012 года грузовая база выросла на 5%, а погрузка – только на 3,1%):

- сокращение объемов погрузки в связи переориентацией грузоотправителей на альтернативные виды транспорта (в первую очередь автотранспорт),

- стагнацией в промышленном производстве, обусловленной ухудшающейся экономической конъюнктурой;

- несвоевременный вывоз грузов, срыв контрактов на поставку продукции, что приводит к нежеланию грузоотправителей наращивать объем отгрузки в условиях отсутствия гарантий его вывоза;

- политика ОАО «РЖД» в отношении месячного планирования объемов погрузки (что особенно затруднительно для

- промышленных предприятий, поставляющих свою продукцию на экспорт);

- дефицит локомотивной тяги, обусловленный изменением принципов управления парком вагонов и нехваткой магистральных локомотивов на отдельных участках пути и маневровых тепловозов для перевозки порожних вагонов и их сортировку в местах погрузки в связи с ростом объемов маневровой работы на станциях, встречного перемещения порожних вагонов и сокращения коэффициента двоящихся операций;

- увеличение количества узких мест на железнодорожной инфраструктуре, связанный с изменившимся принципом управления вагонами (неразвитость инфраструктуры под конкуренцию операторов, нехватка станционных путей под сортировку порожняка и под простои в ожидании перевозки на станциях погрузки и выгрузки, перемещение встречных порожних однотипных вагонов через лимитирующие участки сети и т. д.), а также сокращением длины путей промышленного железнодорожного транспорта и количества станций, закрытых в связи со снижением объемов перевозок и нерентабельностью работы.

Таким образом, сохранявшийся в 2011 – начале 2013 гг. дефицит подвижного состава коренным образом отличался от локальных структурных дефицитов, наблюдавшихся в 2007–2008 гг., для которых были характерны нехватка отдельных видов подвижного состава, обусловленная высоким уровнем физического и морального износа парка, а также высоким уровнем цен на российские экспортные товары и увеличением экспортных перевозок.

Для 2011–начала 2013 гг. характерен в условиях в целом достаточного для обеспечения вывоза грузов парка подвижного состава системный дефицит провозной способности железных дорог, обусловленный неэффективной диспетчеризацией и нехваткой локомотивной тяги, при котором массовые закупки новых вагонов не позволяют в полном объеме разрешить ситуацию.

## **3) Способы и формы развития международного сотрудничества в данном секторе.**

В течение всего периода с 1993 по 2008 гг. в Россию в достаточно существенных объемах поставлялись б/у грузовые вагоны различного возраста из других стран «Пространства 1520», где потребность в подвижном составе была существенно меньше, чем в России. В 2002–2004 гг. наблюдался ажиотажный спрос на цистерны (в первую очередь для перевозки нефтеналивных грузов), а с 2004 года сохранялся устойчивый спрос на полувагоны (в течение 2004–2009 гг. ежегодно закупалось не менее 16 тыс. грузовых вагонов).

В настоящее время это направление становится менее актуальным, более перспективным представляется развитие международного сотрудничества в высокотехнологичных секторах – как, например, закупка высокоскоростных поездов, которые в настоящее время не производятся на территории РФ.

## **4) Оценка изменения конкурентной среды в данном секторе на период 2014–2020.**

Данный рынок достаточно концентрированный. Сегодня



# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

достаточно ограниченный круг лизинговых компаний работает на данном сегменте рынка. И, как правило, это три основных категории лизинговых компаний:

1. Лизинговые компании при крупнейших российских банках
2. Лизинговые компании с иностранным участием
3. Лизинговые компании, созданные при производителях/поставщиках железнодорожного транспорта.

Основные причины:

- Как правило, такие сделки достаточно крупные по сумме финансирования, требуют существенных единовременных инвестиций со стороны лизингодателя

- потенциальные лизингополучатели предъявляют требования по длительности заключаемых договоров (8–10 лет), т.о. у лизинговой компании должен иметься доступ к «длинным» деньгам

- на рынке достаточно высока ценовая конкуренция (маржа по таким сделкам очень невысока).

По перечисленным выше причинам можно сделать вывод, что состав основных игроков в ближайшее время серьезно не изменится, скорректируются только доли, которые каждый занимает в данном секторе.

## **5) Предложения по совершенствованию законодательной базы. Роль государства и государственных органов в стимулировании развития в данном секторе.**

В течение последних 6 лет средний возраст российского парка грузовых вагонов снизился на 2,6 года. В целом в течение 2000–2011 гг. было приобретено почти 500 тыс. и списано 298 тыс. грузовых вагонов. В 2012 г. тенденция обновления парка продолжилась, средний возраст вагонов по итогам 2012 года сократился до 14,77 лет.

Однако по итогам 1 кв. 2013 года средний возраст вагонов в стране снова вырос и составил 23,8 лет.

В связи с достаточно высоким средним возрастом парка, запрет продления эксплуатации вагонов с истекшим сроком службы может привести к значительному общему сокращению парка в стране, однако, при существующем профиците на отдельные позиции подвижного состава, это сокращение может улучшить конъюнктуру рынка.

Возможно, развитие оперативного лизинга также могло бы стимулировать развитие данного сектора.

Необходимо улучшать состояние ж/д инфраструктуры, основных фондов ж/д хозяйства, строить новые ж/д пути, обеспечивать лучшую транспортную доступность.

Также необходимо разрабатывать новые, более эффективные модели всех видов ж/д транспорта.

## **6) Предложения по формированию положительного имиджа лизинговой отрасли.**

- Информационные/образовательные семинары для представителей потенциальных лизингополучателей.

- Помощь лизингополучателям в решении их проблем – консультации, реальная помощь со стороны лизинговой компании при возникновении сложных ситуаций.

- Возможно, какое-то интересное широкому кругу лиц печатное издание, которое будет издаваться на регулярной основе.

## **Лизинг авиационной техники.**



Модератор секции – Пискун Павел Николаевич, директор Управления по развитию международного бизнеса ЗАО «Сбербанк Лизинг».

### **Текущее состояние:**

Основной особенностью сектора авиационного лизинга является то, что основной объем приобретаемого имущества приходится на новые и бывшие в употреблении самолеты иностранного производства (среди самолетов, находящихся в коммерческой эксплуатации, их доля составляет около 2/3 всего парка). При этом, в связи с особенностями оборота такой техники, ее регистрация осуществляется в иностранных регистрах (Ирландия или Бермуды), титул собственности находится за пределами РФ, а предоставление в пользование осуществляется на основе договоров международного лизинга (как операционного, так и финансового). Доля самолетов, поставляемых в лизинг, составляет более 60%, из самолетов, находящихся в лизинге, подавляющее большинство в операционной аренде, более 70%.

В связи с высокими барьерами входа, число российских игроков в сегменте невелико, в основном это ВЭБ-Лизинг, ВТБ Лизинг, Сбербанк Лизинг, ГТЛК и Ильюшин-Финанс. Несмотря на это, конкуренция высока, поскольку совокупная доля российских компаний не превышает 30%. Оставшуюся долю рынка в 70% делят между собой более 15 международных компаний операционного лизинга, при этом крупнейшие из них GECAS и ILFC, имеют в своих российских портфелях от 80 до 100 самолетов каждая.

Российские компании до последнего времени не предоставляли услугу операционного лизинга, спрос на которую значительно выше спроса на финансовый лизинг, поэтому их конкурентная позиция вызывает вопросы. Тем не менее, доля самолетов, профинансированных российскими участниками лизингового рынка, растет. Рынок авиационного лизинга является глобальным (во всемирном масштабе), поэтому существенные региональные особенности имеют место только в отношении самолетов отечественного производства

# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

(в основном это SSJ-100) и региональной (малой) авиации. Сделки с такими самолетами осуществляются внутри РФ по российскому праву, регистрация производится в российском регистре гражданских воздушных судов. С точки зрения финансирования данный сегмент крайне чувствителен к стоимости фондирования, поэтому конкурентоспособные предложения могут делать только компании с наивысшим для России кредитным рейтингом, то есть государственные компании, имеющие рейтинг, равный суверенному. В случае поставки новых самолетов иностранного производства решающим фактором является доступ лизингодателей к финансированию под гарантии экспортно-импортных агентств и банков, с этой точки зрения количество российских участников рынка также крайне ограничено. По этой причине основная конкуренция между российскими и международными финансовыми группами разворачивается за размер авансовых платежей и совокупную стоимость финансирования проекта. Платежи в сегменте обслуживаются хорошо, массовых дефолтов не наблюдается, однако они все же имеют место, причем зачастую по новой технике отечественного производства, эксплуатируемой компаниями 2–3 эшелона. Причина состоит в том, что эксплуатанты в гораздо меньшей степени опасаются изъятия самолетов, поскольку нередко являются ее единственными или немногочисленными эксплуатантами и осознают отсутствие вторичного рынка. В отношении ликвидных самолетов иностранного производства ситуация прямо противоположная, что выражается в высокой платежной дисциплине. К основным проблемам сегмента следует отнести тот факт, что Россия до сих пор не в полном объеме присоединилась к Кейптаунской конвенции, что приводит к более высокой стоимости внешних займов для российских лизингодателей и операторов. В административном и налоговом плане ситуация в настоящий момент стабильна, но она определена сложившимся форматом работы, при котором основная масса активов предоставлена по договорам международного лизинга. Ключевой проблемой для лизингополучателей является наличие таможенной пошлины в размере 20% таможенной стоимости самолета в наиболее востребованном размерном сегменте (пассажировместимость от 170 до 219 кресел).

## **Перспективы развития:**

Согласно прогнозам динамики российского рынка авиационных перевозок, в течение 20-летнего периода до 2032 г. предполагается его рост со среднегодовым темпом 4,5%, что выше чем экономика в целом – 3,4%. Предполагается рост парка самолетов до уровня в 1500 самолетов, что потребует поставки 1100–1200 новых самолетов (имеются в виду реактивные региональные и магистральные всех размерных классов: узкофюзеляжные, широкофюзеляжные и сверхбольшие), при этом около 70% новых поставок будут приходиться на замену существующего парка (текущая численность около 1100 самолетов). Таким образом, рынок можно отнести к категории зрелых, платежеспособность спроса на новые самолеты находится на приемлемом уровне.

## **Ключевые направления развития 2014–2020:**

1. Российским компаниям для того, чтобы составить более серьезную конкуренцию международным участникам рынка, необходимо наращивать компетенции по операционному лизингу, что потребует создания зарубежных подразделений, являющихся полноценными центрами компетенций, а не техническими компаниями, как это имеет место сейчас.
2. Российским компаниям необходимо формировать компетенции по операционному лизингу отечественных самолетов.
3. Упорядочивание и дальнейшее развитие мер государственной поддержки продаж самолетов отечественного производства:
  - Отмена налога на имущество для самолетов (в настоящее время такая льгота предоставляется отдельными регионами, при этом налог применяется только к самолетам, зарегистрированным в российском регистре, то есть, преимущественно к самолетам российского производства)
  - Расширение действия Постановлений Правительства №№ 1073 и 1212 (субсидирование процентных ставок и авансовых платежей соответственно) на сделки операционной аренды и последующие сделки с самолетами (переход к принципу предоставления субсидии собственнику самолета, а не эксплуатанту и/или финансовому посреднику), поскольку в настоящее время предусмотренные меры поддержки действуют только в отношении договоров финансовой аренды, заключаемых впервые;
  - Разработка совместно с Правительством РФ и внедрение механизма предоставления гарантий остаточной стоимости на самолеты отечественного производства.
4. Формирование альянсов с крупными международными компаниями операционного лизинга в целях ускоренного развития компетенций по операционному лизингу самолетов.
5. Выход на международный рынок с операционным лизингом самолетов отечественного производства (такая задача может рассматриваться как общеотраслевая, поскольку основными российскими участниками сегмента, как было отмечено выше, являются компании с государственным участием).

**Целевые задачи до 2020 года – нарастить долю присутствия российских компаний на рынке с нынешних 30% до 40–50% и выйти на международный рынок с самолетами отечественного производства. Вопросы развития отрасли в части российского производителя в настоящее время находятся на прямом контроле Президента и Правительства РФ, основные участники рынка (ВЭБ, ВТБ, Сбербанк, ГТЛК, ИФК) входят в состав рабочих групп по разработке мер государственной поддержки авиастроения, поэтому принятие каких-либо дополнительных мер привлечения внимания органов государственной власти к существующим проблемам не требуется.**

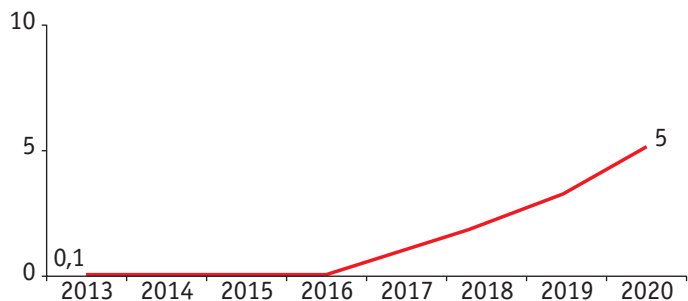
# Стратегия развития лизинговой отрасли 2014–2020

## Лизинг грузового автотранспорта и автобусов.



Модераторы секции: Добровольский Владимир, Директор по развитию ОАО Государственная транспортная лизинговая компания (1), Ершов Олег, генеральный директор ОАО Лизинговая компания КАМАЗ (2).

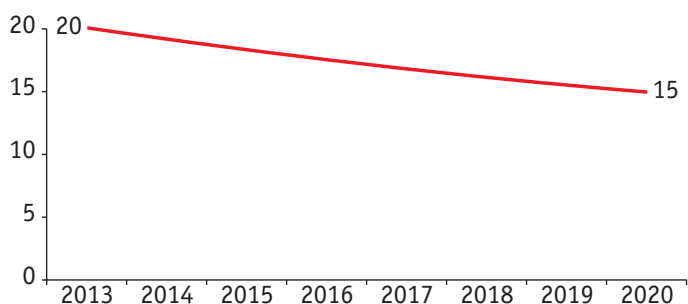
### доля рынка лизинга, %



Необходимые условия формирования рынка оперативного лизинга:

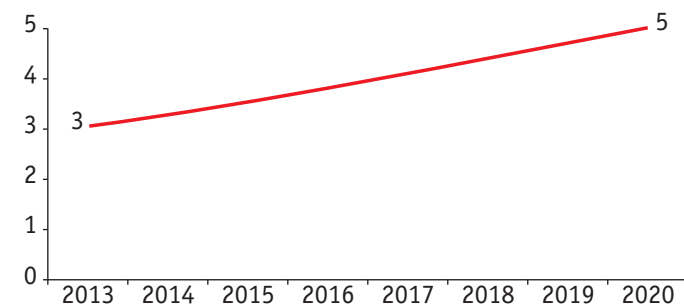
- Развитый вторичный рынок грузовых автомобилей и автобусов;
- Обеспечение реализации прав собственности на предмет лизинга (вопросы изъятия, суды и т.д.);
- Развитая сервисная сеть;

### средний % аванса



- Широкая доступность предложения (не только VIP-клиенты);
- Лизинговые компании не имеют возможность активно влиять на формирование благоприятных условий для оперативного лизинга
- Снижение среднего размера аванса будет незначительно тах до 15%.

### средний срок договора лизинга, лет



Средний срок договора лизинга будет увеличиваться!

### Конкурентная среда.

- Количество реальных лизинговых компаний (70% поступлений от лизинговой деятельности) будет сокращаться, не менее, чем в 2 раза – нормальное их количество к 2020 году 150–200 компаний.
- Конкуренция будет расти, но рост будет в области развития технологий бизнеса и предложения дополнительных сервисов. Доля государственных компаний вырастет в 1,5 раза к 2020 году. Международное сотрудничество.
- Зарубежное фондирование будет расти
- Международные лизинговые компании будут приходить в Россию.

Рост их количества будет незначительный.

- Технологии зарубежных лизинговых компаний будут активно внедряться, опыт зарубежных компаний будет применяться российскими лизинговыми компаниями и зарубежными лизинговыми компаниями в России.

Лоббирование интересов лизинговой отрасли.

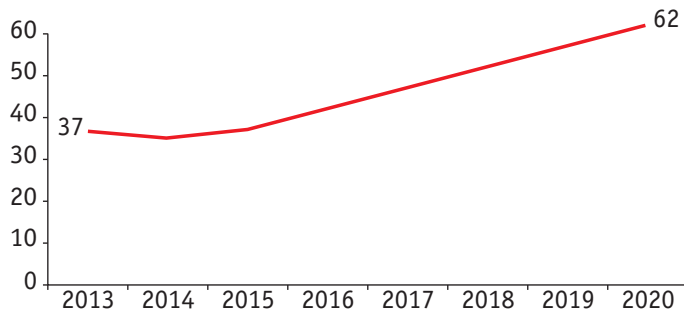
### 1. Пути и ресурсы решения насущных вопросов:

- Выработка единой позиции лизинговой отрасли через согласование интересов.
- Определение куратора (но не регулятора!) в правительстве РФ и дальнейшая работа с ним.

### 2. Создать и реализовать программу улучшения имиджа Российской лизинговой отрасли.

### 3. Вернуть регулирование в лизинговую отрасль РФ (СРО)?

### доля, %



По секции легкового автотранспорта информация будет предоставлена в следующем номере PROлизинг.