

12 ноября 2012 г., Алматы

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО
КАЗАХСТАН

Стратегический партнер



РЫНОК ЛИЗИНГА В 2011 ГОДУ: КРУТОЕ ПИКЕ



Обзор «Роль лизинга как инструмента модернизации и инновационного развития экономики» подготовили:

Ерлан Аманбаев,
эксперт по банковскому сектору

Адилъ Мамажанов,
генеральный директор

АНОНСЫ



В 2011 году лизингодатели заключили новых сделок на сумму 48,4 млрд тенге (или 16 млрд тенге без учета данных «КазАгроФинанс»)...



Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2011 году: АО «КазАгроФинанс», ЛК «Астана-Финанс» и «Темірлизинг»...



Доля крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 66,9%...



Доля Алматы в структуре новых сделок снизилась с 54,3% до 26,1%...



Сегмент-лидером по объему заключенных сделок в 2011 году снова стала сельскохозяйственная техника — 40,1%, ее доля увеличилась на 24,4 п.п...



РЕЗЮМЕ

В 2011 году рынок лизинга в Казахстане продолжил свое падение, которое происходит-должается вот уже третий год подряд. Сокращение объемов инвестиций в экономику снизило спрос на лизинг: объем новых сделок в 2011 году уменьшился сократился почти в три раза по сравнению с пиковым 2008 годом. Такое сокращение бизнеса поменяло ориентиры лизинговых компаний: — за последние три года средний размер контрактов снизился в 3,4 раза, удвоилась доля более стабильного и массового сектора — автотранспорта, а объем с крупным бизнесом сократился с 78% до 45% всего объема новых сделок.

Объем нового бизнеса снижается уже третий год подряд (без учета данных КазАгроФинанс). В 2011 году падение составило почти 20% (в 2009 и 2010 гг. уменьшение объема нового бизнеса составляло 55,4% и 5% соответственно). Основная причина падения объемов нового бизнеса — снижение динамики инвестиций в обновление основных средств, наблюдаемое в стране с 2008 года.

За 2011 год общая стоимость оборудования по новым сделкам снизилась на 6,2% (без учета данных АО «КазАгроФинанс»). Впрочем, в прошлом году динамика снижения существенно замедлилась: в 2010 году темп снижения составил 47,7%, а в 2009 — 40,7%.

Доля регионов в совокупном объеме новых сделок выросла с 45,7% до 73,9%. За 2011 год доля г. Алматы в новом бизнесе существенно уменьшилась. А доли же северных регионов страны, наоборот, растут, что связано с увеличением объемов новых сделок в сегментах сельскохозяйственной техники и машиностроения.

Качественно изменилась структура нового бизнеса по сегментам экономики. Хотя лидером в отраслевой структуре нового бизнеса все еще является традиционно капиталоемкая сельскохозяйственная техника, (40,1%), существенный прирост в абсолютном выражении показали легковые автомобили и автобусы, строительная техника и машиностроительное оборудование.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	4
Методология	6
I. Развитие рынка в 2011 году	7
1.1. Объем и динамика рынка	7
1.2. Лидеры рынка	10
1.3. Территориальное распределение сделок	11
1.4. Сегменты оборудования	12
II. Интервью с партнером	16

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящем исследовании приняли участие 8 лизинговых компаний, на долю которых, по нашим оценкам, приходится около 50% всего лизингового рынка.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, которую занимают приходящаяся на компании, чья деятельность ориентирована на распределение ресурсов внутри холдингов с использованием возможностей налоговой оптимизации. Информация об этих компаниях обычно недоступна, а их деятельность находится вне тенденций, характерных для «рыночных» лизинговых компаний.

Мы хотим обратить ваше внимание то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее:

Объем нового бизнеса — это объем сделок, по которым наиболее раннее из двух событий: (1) закупка оборудования для передачи клиенту в лизинг по договору лизинга, (2) получение аванса от лизингополучателя (если аванс ненулевой) — наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня.

Текущий портфель компании — объем задолженности (с учетом просроченной) лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам.

Под **объемом лизинговых платежей** к получению мы понимаем объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам за вычетом задолженности, просроченной более чем на 2 месяца.

Объем профинансированных средств — средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы, произведенные лизингодателем).

Объем полученных лизинговых платежей представляет собой общую сумму платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода, включая доходы от ремаркетинга (доходы от продажи оборудования, изъятого у лизингополучателя), полученные компанией в течение периода.

Объем полученных лизинговых платежей, объем профинансированных средств и объем лизинговых платежей к получению исчисляются компаниями без учета авансов от лизингополучателей.

I. РАЗВИТИЕ РЫНКА В 2011 ГОДУ

1.1. Объем и динамика рынка

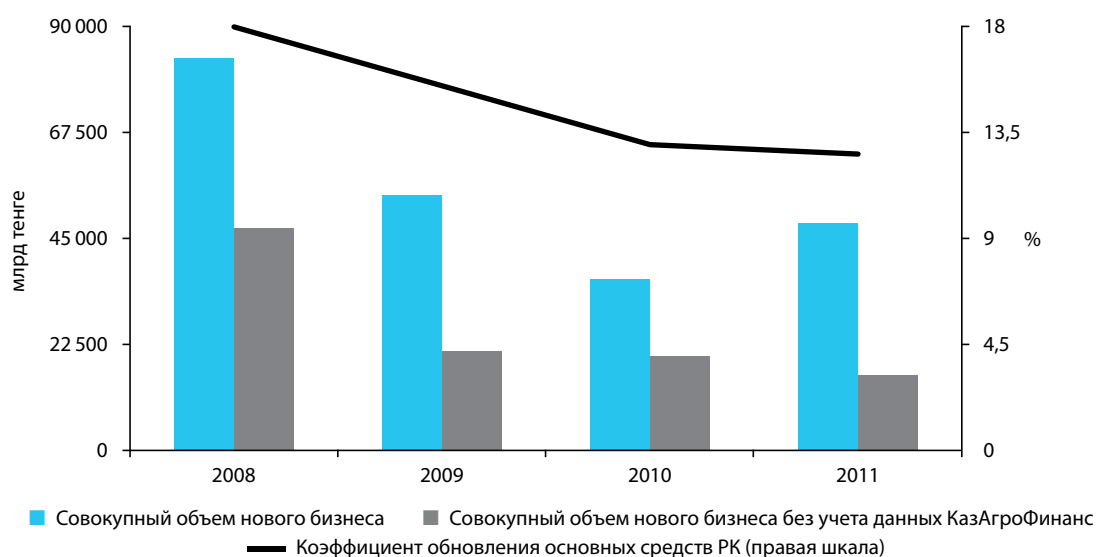
Рынок лизинга в Казахстане последние три посткризисных года претерпевает радикальные изменения: — существенно уменьшилось число активных игроков, снижаются объемы нового бизнеса, численность сотрудников исследуемых компаний сократилось на 30% за этот период. Основная причина тому — влияние кризиса, выразившееся в снижении объемов инвестиций в экономику, и в первую очередь — в основные средства, то есть предметы лизинга.

Согласно данным Агентства РК по статистике, коэффициент обновления основных средств в республике с 2008 по 2011 год снизился почти на треть, с 18% до 12,6%. Снижение обновления основных средств вызвано сокращением объемов инвестиций в экономику, что в свою очередь, обусловило уменьшение спроса на предметы лизинга. При этом, учитывая, что львиную долю совокупного спроса на основные средства в Казахстане традиционно формируют средние и крупные компании, такие фундаментальные изменения в экономике естественным образом отразились на объемных характеристиках рынка лизинга (см. график 1).

Так, объем нового бизнеса казахстанских лизинговых компаний, без учета данных государственного оператора поддержки сельского хозяйства КазАгроФинанс, снизился за последние три года почти в три раза, а стоимость оборудования по новым заключенным сделкам уменьшилась еще больше — в 3,4 раза (с 30,4 млрд тенге в 2008 году, до 8,8 млрд тенге в 2011 году). В результате, с учетом того, что количество сделок с 2008 года не изменилось, средняя стоимость оборудования по одной сделке в 2011 году составила уже не 42,7 млн тенге, как это было в 2008 году, а 12,4 млн тенге.

Таким образом, — становится очевидным, что в результате кризиса лизинговый рынок в условиях снизившегося количества крупных клиентов и сделок, разворачивается в сторону сделок меньшего объема, которые характерны для МСП и розницы. Этот тренд подтверждается данными

График 1. Объем нового бизнеса казахстанских лизинговых компаний падает вслед за снижением динамики обновления основных средств в Казахстане



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

Таблица 1. Основные параметры рынка лизинга Казахстана

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Объем нового бизнеса, млн тенге	83 351	54 215	36 450	48 398
Темпы прироста, %		-35,0	-32,8	32,8
Объем нового бизнеса, млн тенге*	47 285	21 104	20 035	16 043
Темпы прироста, %		-55,4	-5,1	-19,9
Объем текущего портфеля, млн тенге	113 427	136 596	142 628	174 842
Темпы прироста, %		20,4	4,4	22,6
Объем текущего портфеля, млн тенге*	75 965	85 132	82 123	69 442
Темпы прироста, %		12,1	-3,5	-15,4
Объем профинансированных средств, млн тенге*	13 862	6 550	12 686	6 165
Темпы прироста, %		-52,8	93,7	-51,4
Номинальный ВВП Республики Казахстан, млн тенге	16 052 919	17 007 647	21 815 517	27 334 089
Доля совокупного текущего портфеля в ВВП, %	0,7	0,8	0,7	0,6

*без учета данных АО «Казагрофинанс»

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

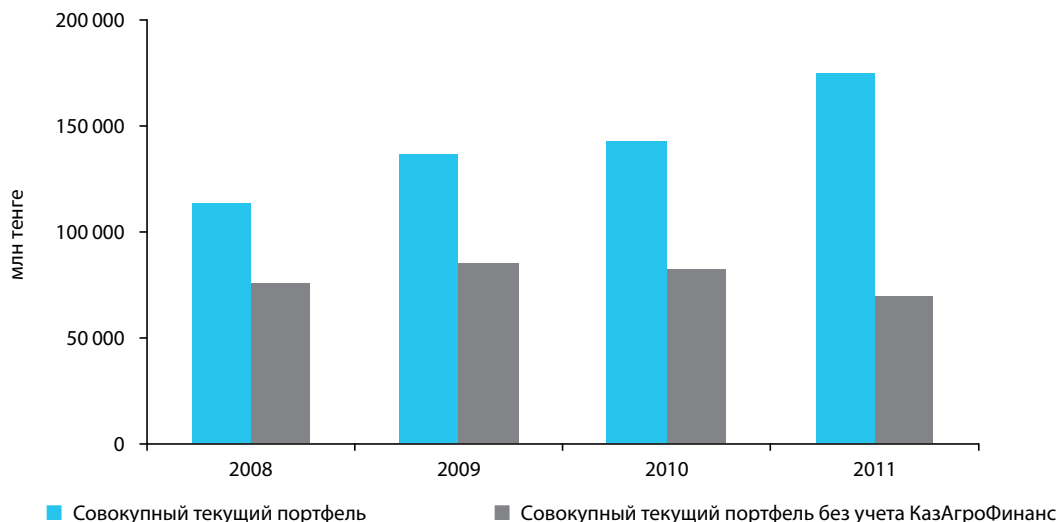
ми, предоставленными участниками исследования по структуре нового бизнеса по клиентам за 2010–2011: — если в 2010 году доля крупного бизнеса в новых сделках составляла 78,2%, то в 2011 году она снизилась до 44,8%, уступив первое место компаниям среднего бизнеса, доля которых составила почти 49%.

Таблица 2. Ранжирование лизинговых компаний Казахстана по объему нового бизнеса

№	Объем нового бизнеса	2008 год		2009 год		2010 год		2011 год	
		млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %
1	АО «КазАгроФинанс»	36 066	43,3	33 111	61,1	16 415	45,0	32 355	66,9
2	АО «Лизинговая компания "Астана-финанс"»	23 556	28,3	12 860	23,7	3 570	9,8	6 145	12,7
3	АО «Темірлізинг»	3 378	4,1	2 404	4,4	2 817	7,7	2 909	6,0
4	АО «Лизинг Групп»	242	0,3	1 039	1,9	895	2,5	1 474	3,0
5	АО «БРК-Лизинг»	8 512	10,2	1 814	3,3	7 294	20,0	1 443	3,0
6	АО «Халык-Лизинг»	8 323	10,0	1 256	2,3	1 390	3,8	1 407	2,9
7	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	2 263	2,7	1 299	2,4	3 554	9,8	1 371	2,8
8	ТОО «Astana Motors Leasing»	1 012	1,2	433	0,8	515	1,4	1 294	2,7

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

График 2. Снижение объемов нового бизнеса и закрытие сделок сокращают совокупный текущий портфель лизинговых компаний



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

Финансовый директор «Халык Лизинг» **Арман Шарипов** в связи с этим отметил: «Крупному бизнесу сейчас лизинг не интересен. В связи со снижением процентных ставок в банках, кредиты от банков являются предпочтительней для крупного бизнеса, так как это более дешево». Не в пользу лизинговых компаний, по его мнению, играет и тот факт, что лизингодатели в основном привлекают финансирование из банков. По данным анкетирования компаний, более 70% в источниках финансирования составляют займы. Это означает более высокие проценты для лизингополучателя, при этом снижение процентных ставок по кредитам, наблюдаемое последнее время, сказывается на стоимости заимствований для лизинговых компаний с определенным временным лагом, который, в зависимости от условий соглашения с банком, может превышать один год.

В таких условиях лизинг для крупного бизнеса, безусловно, не является привлекательным инструментом. Однако он представляет интерес для компаний сектора МСП — в силу их более ограниченных по сравнению с крупным бизнесом возможностей для фондирования, а также более мягких требований к ним со стороны лизинговых компаний.

Снижение требований к лизингополучателям также стало одним из последствий снижения спроса на лизинг. Избыток ликвидности, снижение спроса, и происходящее на этом фоне обострение конкуренции среди лизинговых компаний, приводит их к необходимости быть менее требовательными к клиентам.

В результате сделки с МСП в абсолютных показателях выросли почти в два с половиной раза — с 2,4 млрд тенге в 2010 до 5,8 млрд тенге. При этом объемы по крупному бизнесу снизились с 13,1 млрд тенге до 5,3 млрд тенге.

Снижение объемов нового бизнеса, закрытие ранее заключенных договоров, а также списание безнадежных долгов за последние два года привели к сокращению текущего портфеля исследуемых лизинговых компаний (без учета данных КазАгроФинанс). На конец 2011 года он составил 69,4 млрд тенге (см. таблицу 1) и снизился за год на 15,4%, а относительно пикового 2009 года — на 18,4%.

Таблица 3. Ранжирование лизинговых компаний Казахстана по текущему портфелю

№	Текущий портфель	2008 год		2009 год		2010 год		2011 год	
		млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %
1	АО «КазАгроФинанс»	37 462	33,0	51 464	37,7	60 505	42,4	105 400	60,3
2	АО «Лизинговая компания «Астана-финанс»»	30 605	27,0	37 401	27,4	31 024	21,8	27 349	15,6
3	АО «БРК-Лизинг»	18 569	16,4	21 380	15,7	26 678	18,7	20 082	11,5
4	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	9 420	8,3	11 629	8,5	12 080	8,5	10 765	6,2
5	АО «Халык-Лизинг»	12 235	10,8	9 986	7,3	7 380	5,2	5 578	3,2
6	АО «Темірлизинг»	2 879	2,5	1 997	1,5	2 514	1,8	2 460	1,4
7	АО «Лизинг Групп»	1 307	1,2	1 841	1,3	1 798	1,3	1 854	1,1
8	ТОО «Astana Motors Leasing»	949	0,8	898	0,7	649	0,5	1 354	0,8

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

1.2. Лидеры рынка

Тройка лидеров рынка (по компаниям, участвующим в исследовании) по объему нового бизнеса в 2011 году: АО «КазАгроФинанс», АО «ЛК «Астана-Финанс» и АО «Темірлизинг». В сумме на указанные компании пришлось 85,6% объема новых сделок.

Первое место на рынке лизинга по объему новых сделок (32,4 млрд тенге) стабильно удерживает АО «КазАгроФинанс» (см. таблицу 2). АО «КазАгроФинанс» — лизинговая компания, реализующая проекты по сельскохозяйственной технике; она была создана для реализации государственной политики по поддержке развития аграрного сектора республики путем обеспечения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансовым средствам. Доля крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 66,9%, что было характерно для компаний и в предыдущие годы.

Второе место на рынке по объему новых сделок (6,1 млрд тенге) заняло АО «ЛК «Астана-Финанс». Рост объема новых сделок за указанный период составил 72,1%. Доля рынка компании в рынке увеличилась с 9,8% до 12,7%. В течение 2011 года объем новых сделок ЛК «Астана-Финанс» стабильно увеличивался; при этом стоит отметить, что в третьем квартале наблюдался положительный скачок в размере 4,5 млрд тенге. Такой прирост в третьем квартале 2011 года связан с ростом заключенных сделок в сегменте «сельскохозяйственная техника».

АО «БРК-Лизинг» потерял позиции и спустился до четвертого места (по итогам 2010 года — второе место). Это связано с уменьшением количества новых сделок в сегменте «железнодорожная техника». АО «БРК-Лизинг» — является основным оператором государственной программы «Производительность-2020». По этой Программе было одобрено 7 проектов общей стоимостью более 54 млн долларов, доля участия составляет 57,4%. Согласно стратегии, компания планирует в 2012 году одобрить долгосрочное лизинговое финансирование предприятий на сумму

Таблица 4. Ранжирование лизинговых компаний Казахстана по количеству новых сделок

№	Текущий портфель	2008 год		2009 год		2010 год		2011 год	
		штук	доля, %	штук	доля, %	штук	доля, %	штук	доля, %
1	АО «КазАгроФинанс»	1 149	61,8	802	65,7	801	66,8	1 317	64,9
2	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	34	1,8	89	7,3	139	11,6	289	14,3
3	АО «Лизинг Групп»	8	0,4	19	1,6	51	4,3	122	6,0
4	АО «Лизинговая компания «Астана-финанс»»	436	23,4	185	15,2	35	2,9	102	5,0
5	АО «Халык-Лизинг»	68	3,7	12	1,0	29	2,4	66	3,3
6	ТОО «Astana Motors Leasing»	94	5,1	59	4,8	61	5,1	61	3,0
7	АО «БРК-Лизинг»	40	2,2	41	3,4	45	3,8	47	2,3
8	АО «Темірлизинг»	31	1,7	14	1,1	39	3,3	24	1,2

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

более 30 млрд тенге. Изменение структуры объема нового бизнеса связано с изменением стратегии АО «БРК-Лизинг», и этот факт представители компании комментируют следующим образом: «в 2011 году основной задачей была реструктуризация проблемных лизинговых сделок, а также велась подготовительная работа по привлечению качественных проектов в рамках программы Производительность-2020. Учитывая объем уже одобренных и финансируемых лизинговых сделок, компания прогнозирует существенный рост лизингового портфеля в 2012 году».

Структура рынка в разрезе текущего портфеля почти не изменилась, основные игроки сохранили свои позиции. Как и в прошлом периоде, крупнейшим игроком на рынке остается АО «КазАгроФинанс» с долей 60,3% (см. таблицу 3). В позиционной структуре рынка лизингодателей с 2008 года наблюдается перераспределение между компаниями второго эшелона. Пять из восьми компаний показали отрицательную динамику по итогам 2011 года. Максимальное уменьшение текущего портфеля за 2011 год наблюдается у АО «БРК-Лизинг» (-24,7%).

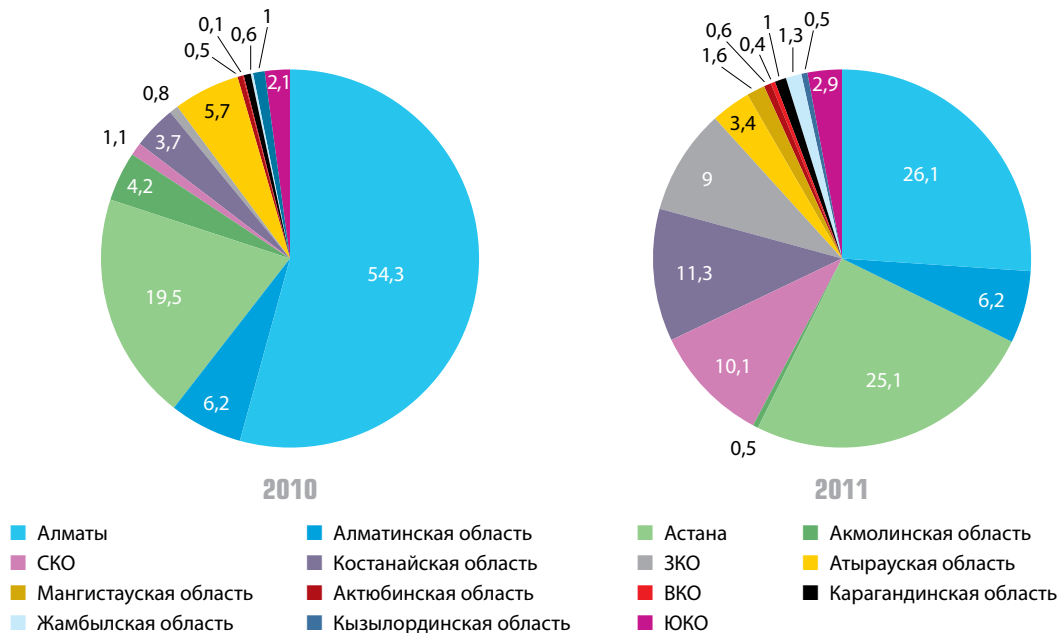
Первое место на рынке лизинга по количеству новых сделок также занимает АО «КазАгроФинанс» с долей 64,9% от рынка (см. таблицу 4). За 2011 год количество сделок у компаний выросло на 64,4%. 2-Второе место заняло ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан», с увеличением числа сделок на 107,9%.

1.3. Территориальное распределение сделок

В силу отсутствия сведений, этот раздел подготовлен без учета данных АО «КазАгроФинанс».

Прежде всего, следует отметить, что анализ территориального распределения лизинговых сделок в Казахстане, по нашему мнению, может носить достаточно субъективный характер в силу одной особенности: — заключение договоров лизинга производится с головным офисом, который зачастую компании предпочитают размещать в Алматы, либо в Астане, а само производство — в регионах.

График 3. Географическое распределение объема новых сделок



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

Этот факт следует учитывать и при рассмотрении того, что доли этих городов являются крупнейшими в территориальной структуре сделок по итогам 2011 года, а также оценивая динамику — двукратное снижение доли Алматы в структуре новых сделок с 54,3% до 26,1% (см. график 3) и рост доли Астаны: с 19,5% до 25,1% в 2011 году.

Помимо Алматы и Астаны, наибольший объем сделок лизинговых компаний приходится на сельскохозяйственные Костанайскую и Северо-Казахстанскую области — там традиционно формируется спрос на лизинг сельскохозяйственной техники, а также машиностроительное оборудование. Работают в этих областях преимущественно лизинговая компания «Астана Финанс» и «БРК Лизинг». Третьей крупнейшей областью, создающей спрос на лизинг оборудования, является нефтеносная Западно-Казахстанская область.

В целом, диверсификация по регионам улучшилась, на 01.01.2012 индекс Херфиндаля–Хиршмана (НИ) составил 0,16 (на 01.01.2011 НИ=0,35). Тройку лидеров по сделкам в Алматы по итогам 2011 года составили компании «Лизинг групп», «Темірлизинг» и «Astana Motors leasing». Суммарно эти компании обеспечили 69,4% новых сделок, приходящихся на южную столицу.

1.4. Сегменты оборудования

При расчете структуры нового бизнеса лизинговых компаний не учитывались данные АО «Лизинг Групп», АО «Халык-Лизинг» и «КазАгроФинанс», так как онитакже данные не были предоставлены.

Сегменты оборудования — предметы лизинга, — также в 2011 году претерпели существенные изменения. В целом заметно улучшилась диверсификация по отраслям: — значение коэффициента НИ (Херфиндаля-Хиршана) на начало 2012 года составило 0,22, что лучше показателя на начало 2011 года, который тогда составил 0,31.

Таблица 5. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Объем в новом бизнесе в 2011 году, млн тенге	Объем в новом бизнесе в 2010 году, млн тенге	Прирост (+) или сокращение (-) сегмента (%)
Легковые автомобили	443	1 065	140,7
Грузовой автотранспорт	1 398	1 419	1,5
Автобусы и микроавтобусы	215	387	79,9
Железнодорожная техника	8 800	0	-100,0
Строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	1 045	1 646	57,5
Дорожно-строительная техника	58	779	1240,2
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	57	1 268	2126,2
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	0	175	100,0
Сельскохозяйственная техника	2 745	4 628	68,6
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное	2	22	977,7
Упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	75	5	-93,5
Погрузчики и складское оборудование	0	37	100,0
Прочее оборудование	2 610	103	-96,0

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

В первую очередь следует отметить, более чем двукратное увеличение доли автотранспорта. Здесь наиболее заметно в 2011 году вырос объем сделок с легковыми автомобилями — на 141%, а также автобусами и микроавтобусами — на 80%.

Рост сделок с легковым автотранспортом вызван увеличением объемов реализации автотранспорта в целом по стране, что, по мнению генерального директора ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан» **Егора Журавлева**, связано с отменой режима импорта легковых автомобилей на льготных условиях физическими лицами в середине 2011 года. Если в период действия режима приобретать автотранспорт компаниям было выгодней через частные лица, то после окончания его действия, они переориентировались на приобретение автотранспорта у дилеров.

По данным консалтинговой компании «Qncerto», в 2011 году продажи у автодилеров составили 44636 автомобиля, что на 107,03% превышает показатели 2010 года. Из них 54% пришлось на российских производителей, 17,5% — на казахстанские автосборочные предприятия, 18,4% — на производителей дальнего зарубежья, и 10% — производители Узбекистана и Украины.

Рост объемов реализации автотранспорта продолжился и в 2012 году. Под данным «Qncerto», объем реализации за 8 месяцев 2012 года вырос на 125% к соответствующему периоду прошлого года. Таким образом, столь динамичный рост объемов реализации автотранспорта делает этот сегмент для лизинговых компаний одним из наиболее перспективных.

График 4. Диверсификация рынка по предметам лизинга растет



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

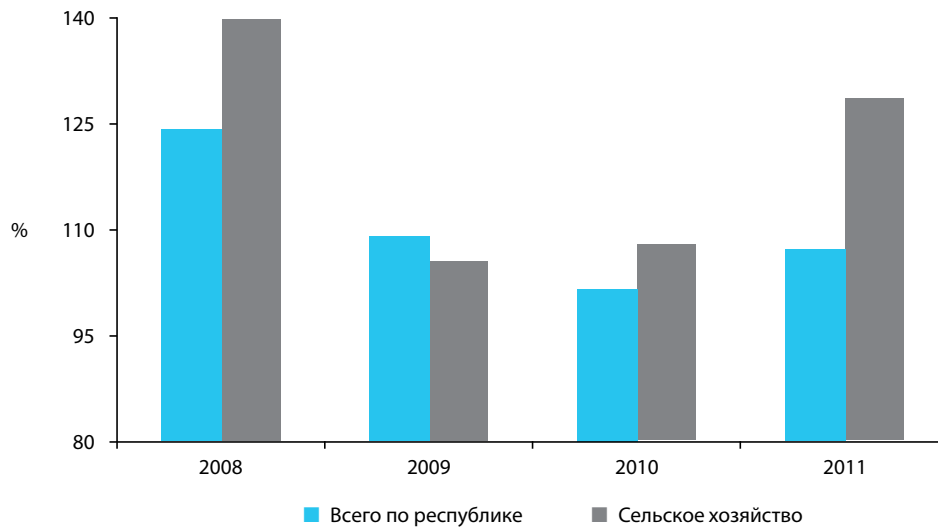
Также одним из наиболее перспективных сегментов является лизинг сельскохозяйственной техники. В 2011 году доля этого сегмента увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 24,4 п.п. и составила, без учета данных КазАгроФинанс, самую большую долю в структуре портфеля новых сделок казахстанских лизинговых компаний: в 40,1%, или 4,6 млрд тенге.

Практически весь объем сделок в этом сегменте из предоставивших соответствующие данные лизинговых компаний обеспечила лизинговая компания «Астана Финанс». Она активно работает в сельскохозяйственном направлении лизинга, являясь лизинговым партнером основных дилеров ведущей сельскохозяйственной техники.

Фактически этой компании приходится конкурировать с государственной КазАгроФинанс, доля которой составляет 66,9% нового бизнеса за 2011 году. Через этого оператора государственной поддержки сельхозпроизводителей, государство предоставляет фермерам льготное финансирование на приобретение техники. По данным с сайта КазАгроФинанс, финансирование осуществляется под 4% годовых (эффективная ставка) за счет бюджетных средств, под 8% за счет собственных средств, и под 10,4% — за счет привлеченных на рынке капитала.

Для сравнения: лизинговая компания «Астана Финанс» осуществляет финансирование под ставку 6 мес. LIBOR + 11,535% или около 12%. Столь существенная разница в процентных ставках рыночных лизинговых компаний и КазАгроФинанс, с одной стороны, снижает возможность входа на этот рынок большего количества игроков, а с другой стороны, — такое положение продиктовано острой необходимостью в обновлении основных фондов фермерских хозяйств.

График 5. Динамика объема инвестиций в ОС сельскохозяйственного сектора существенно превышает средний показатель



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК

Впрочем, рост цен на продовольствие во всем мире, который происходит на фоне превышения объемов потребления над производством сельскохозяйственной продукции, повышает инвестиционную привлекательность этой отрасли. Так, согласно данным Агентства РК по статистике, динамика инвестиций в основные средства в сельскохозяйственном секторе превышает среднее значение по Казахстану (см. график 5).

Рост инвестиционной привлекательности сектора АПК предопределяет дальнейшее сохранение лизинга сельскохозяйственной техники, как одного из наиболее перспективных сегментов оборудования для лизинговых компаний Казахстана.

Впрочем, кризис в лизинговой деятельности, который наблюдается последние три года, внес существенные коррективы в структуру предметов лизинга.

Крупному бизнесу лизинг не интересен, а динамика развития МСБ не позволяет ожидать многого — такое положение вынуждает лизинговые компании диверсифицировать свою деятельность, в том числе географически.

Интервью с финансовым директором АО «Халык Лизинг» Арманом Шариповым

— Арман, расскажите: какие значимые события произошли на рынке в 2011 году?

— Из глобальных событий — долговой кризис еврозоны и замедление роста китайской экономики. Это, в свою очередь, негативно сказалось на всей мировой экономической ситуации. В Казахстане на фоне нестабильности инвестиции в ОС не показали в 2011 году роста, что, соответственно, привело и к стагнации рынка лизинга. Также в 2011 году отсутствовало какое-либо значительное качественное улучшение портфелей лизинговых компаний.

— Какие сектора экономики являются основными клиентами ЛК, на Ваш взгляд? Ожидаете ли Вы изменения (увеличение доли других секторов экономики) в 2012–13 гг.?

— Основная клиентура — это сектор МСБ, вне зависимости от отрасли деятельности. Крупный бизнес зачастую не нуждается в финансировании, либо имеет доступ к более дешевым ресурсам, чем лизинг. Какого-либо изменения ситуации на рынке мы не ожидаем.

— Рынок лизинга последнее время все больше переориентируется с крупного бизнеса на малый и средний бизнес. На Ваш взгляд, почему так происходит?

— Крупному бизнесу сейчас лизинг не интересен. В связи со снижением процентных ставок в банках, кредиты от банков для крупного бизнеса стали более привлекательны.

— Насколько стабильно направление МСБ? Какой потенциал у данного направления?

— Я думаю, та динамика рынка, которая на сегодняшний день у нас есть, это и есть отражение потенциала нашего МСБ. Ведь на сегодняшний день лизингодатели работают в основном с сектором МСБ и готовы финансировать любой проект, если он удовлетворяет минимальным требованиям в части рисков. И то, что совокупный объем нового бизнеса падает из года в год, это напрямую отражает ситуацию с МСБ в стране.

— Как это все отразилось на конкуренции? Изменилась ли конкуренция после кризиса?

— До кризиса были другие правила: кто больше успевал обрабатывать заявок, тот больше набирал объемов. Важнее была скорость, потому что тогда поток клиентов был огромный, и просто надо было его успевать «переваривать». А на сегодняшний день ситуация обстоит иначе: конкуренция на рынке лизинга очень жесткая, и главную роль сейчас играют ставки.

— В результате кризиса, лизинговым компаниям пришлось возвращать ранее выданные предметы лизинга. Какое применение этому оборудованию можно найти?

— Для нас первым приоритетом является продажа имущества, а второй приоритет — отдать во вторичный лизинг. И если первые два варианта не осуществляются, то стараемся сдать в аренду.



— Кто является потенциальным покупателям изъятой техники?

— Внутри Казахстана спроса на данную технику нет. Около 70% проданных предметов лизинга в текущем году ушло в Российскую Федерацию. Основная изъятая техника — строительная техника. В данный момент в Казахстане строительный сектор стоит на месте.

Многим же российским строительным компаниям выгоднее купить использованную технику в Казахстане, нежели новую в России. Это связано с тем, что новая техника в России стала ощутимо дороже, а в связи с ТС можно легко осуществить перевозку техники из Казахстана.

— Как себя чувствует Ваш филиал в России?

— В России ситуация с лизингом противоположна нашей в Казахстане. Наш Российский филиал из года в год удваивает объемы нового бизнеса. В 2012 году около 80% объема нового бизнеса «Халык-Лизинг» принес именно российский филиал.

— В прошлом интервью Вы говорили, что Российские лизингодатели находятся в более выгодном положении, чем Казахстанские, в силу мягких законодательных условий. Например, срок лизинга один год вместо наших трех.

— Тут тоже есть свои нюансы. В России лизинг, благодаря законодательству, привлекателен для конечного лизингополучателя, поскольку он гораздо более гибок по сравнению с кредитами. У нас же из-за массы ограничений, применяемых к лизинговым сделкам, данный инструмент становится все менее привлекательным для бизнеса. Например, даже если компания может рассчитаться за предмет лизинга в течение одного года, она обязана заключать договор лизинга на 3 года, а это лишние проценты. Поэтому многие предпочитают брать кредит на тот срок, который их устраивает.

— Если на эту ситуацию взглянуть с точки зрения формирования единого экономического пространства, сейчас идет активный процесс согласования позиции по гармонизации законодательства, в том числе финансовых рынков. Как это коснется лизинга?

— Вся проблема в том, что Россия уже долгое время никак не может перейти на МСФО. И в этом лежит наше главное различие в методике учета лизинговых операций. Без перехода на единые стандарты учета, говорить о гармонизации рано.

— Раз мы уж вступаем в ЕЭП, как Вы смотрите на взаимное проникновение лизинговых компаний? Вы открыли филиал в России, а Сбербанк России открыл дочку здесь. Какие у Вас прогнозы в этом направлении?

— Я думаю, скорее всего, казахстанские лизингодатели войдут на рынок России. Потому что, рынок Казахстана очень маленький. Сбербанк открыл дочку для очень крупных проектов. Я думаю, большинству российских лизингодателей не будет интересен рынок Казахстана из-за маленького размера и высокой конкуренции. И напротив, рынок России еще далек от насыщения, и там наши компании вполне могут найти себе нишу.

— Вы отметили, что рынок лизинга в Казахстане маленький и поэтому он мало интересен российским и иностранным игрокам. Это на Ваш взгляд единственная фундаментальная причина, которая ограничивает рынок лизинга?

— Я думаю, что да. Если был бы потенциал и объемы, то ситуация была бы другой. Если посмотреть, то за последние 3–4 года количество игроков на рынке уменьшилось, а это о чем-то говорит.

— Есть ли проблемы у лизингодателей с привлечением средств?

— Сейчас основная проблема — это размещение средств, а с привлечением и ликвидностью проблем у лизинговых компаний нет.