

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК С АВТОМОБИЛЯМИ, СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПО КОНТРАКТАМ И РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ*

Ю. В. Бочков, В. Е. Бочков, Д. Л. Щеголев



**Бочков
Валерий
Евгеньевич**

Кандидат технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика, менеджмент качества и инвестиций» Института дистанционного образования МГИУ, директор Высшей школы бизнес-образования и лизинга МГИУ. Область научных интересов: современный инвестиционный инструментарий и инновационные образовательные технологии для обеспечения качества деятельности по развитию реального сектора экономики и формирования основ экономики знаний. Автор более 300 научных трудов, в том числе 4 монографий, а также 15 учебников и учебных пособий.



**Бочков
Юрий
Валерьевич**

Магистрант программы MBA Университета Лойола Маримоунт, США, Калифорния, Лос-Анджелес. Специализируется в области инвестиционной деятельности, инвестиционных фондов и менеджмента инвестиционных рисков. Автор более 10 научных статей.



**Щеголев
Даниил
Львович**

Аспирант кафедры «Экономика, менеджмент качества и инвестиций» Института дистанционного образования МГИУ. Специализируется в области лизинга на рынке автотранспортных средств.

Введение

Процессы глобализации экономики вызывают появление новых финансовых инструментов, обеспечивающих приток инвестиций в развитие производственных мощностей автомобильной промышленности и часто используемых в качестве одного из способов продвижения продукции на новых автомобильных рын-

*Статья является продолжением публикации материалов аналитического исследования проблемы инвестирования в автомобилестроение с использованием лизингового инструментария, а также использования его для продвижения автомобилей на развивающихся рынках, см. «Машиностроение и образование». 2007. № 3, 4.

ках. Российский рынок лизинговых услуг смог достаточно быстро интегрироваться в мировую финансовую систему. Ведущие российские лизинговые компании адаптировали к нашим условиям опыт стран с развитыми лизинговыми отношениями. Приводимые примеры из практики работы лизинговых компаний на рынках автомобилей, на которых ведущим финансовым инструментом обеспечения инвестиций в развитие отрасли и продвижения продукции становится лизинг, наглядно иллюстрируют современные тенденции в этой области.

Риски на развивающихся автомобильных рынках

На возникающих и развивающихся рынках зарубежные автомобилестроители оказываются подвержены различного рода рискам и ограничениям хозяйственной деятельности. Но предстоящее присоединение России к Всемирной торговой организации, по мнению международных аналитиков, будет способствовать снижению некоторых ограничений, которые испытывают инвесторы, что вызовет приток существенных инвестиций в автомобильную промышленность.

Так, например, с тех пор как Китай в 2001 г. присоединился к ВТО, таможенные пошлины на импорт транспортных средств и комплектующих к ним снизились. А новая политика правительства Индии в области автомобилестроения, принятая в 2002 г., привела к постепенному сокращению таможенных пошлин на ввозимые компоненты к автомобилям и собранные агрегаты с 30% в 2003 г. до 15% в 2005 г., стимулируя тем самым развитие внутреннего производства. Кроме того, с помощью налогового стимулирования поощрялись прямые иностранные инвестиции. В соответствии с инструкциями ВТО, членом которой Индия является с 1995 г., таможенные пошлины на ввозимые товары и акцизные сборы на импортные транспортные средства, оставаясь довольно высокими достаточно длительное время, в конечном счете постепенно сокращаются. Тем не менее, тарифы на ввозимые поддержанные автомобили,

которые в совокупности могут достигать 120%, остаются по-прежнему высокими, защищая тем самым внутреннюю промышленность страны [1].

Аналитики агентства «S&P» отмечают, что в России иностранные автомобилестроители часто оказываются перед фактом действия противоречивых и непредсказуемых изменений инструкций в ситуации не просто регулирования, а прямого правительственного вмешательства на рынке [2]. Внутреннее автомобильное производство России, по их мнению, является очень трудоемким, и производители, такие как АвтоВАЗ или КамАЗ, часто становятся крупнейшими предприятиями в своих регионах. Банкротство подобных крупных градообразующих производств означает социальный кризис. Вместе с этим отечественные российские автомобили не могут конкурировать на равных с иностранными автомобилями из-за их недостаточного качества и эксплуатационных неудобств [3]. Правительство вынуждено защищать отечественных производителей автомобилей, вводя барьеры для импорта, постоянно занимаясь реструктурированием налоговых обязательств этих производителей, и лоббировать их интересы до такой степени, что может даже отказать в разрешении иностранным производителям в организации местного производства. Участники телеконференции [4] отмечают появление в России предупреждающих сигналов о том, что ситуация может кардинальным образом измениться: российское правительство последовательно усиливает контроль над различными секторами российской экономики и автомобильная промышленность является одной из областей его постоянного интереса и внимания.

Однако выгоды, которые сулят российским потребителям присутствие на рынке иностранных автомобилей и зарубежных автомобилестроителей, обеспечивающих существенные инвестиции в региональные экономические системы, организующих новые рабочие места, что приводит к увеличивающимся налоговым сборам, вызывает последовательные изменения на российском автомобильном рынке, очевидны.

Ключевые факторы успеха лизинговых компаний на рынке автомобилей в области финансирования, обеспечения сделок и подготовки персонала

Эффективное привлечение ресурсов для финансирования лизинговых сделок с автомобилями – это ключевой фактор успеха лизинговой компании (см. рис. 1). Традиционным и наиболее распространенным источником финансирования лизинговых компаний является банковский кредит. Очевидно, что в этом отношении преимущество имеют лизинговые компании, созданные при банках, так как они имеют существенные конкурентные преимущества: небольшое уменьшение маржи банка и некоторое уменьшение маржи лизинговой компании позволяют обеспечить получение стоимости предлагаемого лизингового финансирования ниже, чем это могут позволить себе другие компании [5]. Но банковские кредиты доступны отнюдь не только для лизинговых компаний, созданных при банках. С точки зрения банков крупные лизинговые компании относятся к категории качественных заемщиков: их бизнес в основном довольно прозрачен, и они своевременно погашают кредитные обязательства. Поэтому банки охотно кредитуют лизинговые компании как понятные и часто подконтрольные им структуры даже на фоне дефицита длинных рублевых ресурсов.

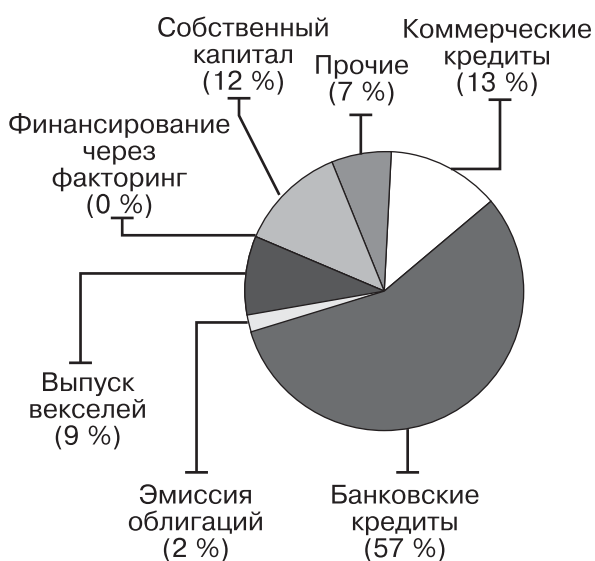


Рис. 1. Источники финансирования лизинговых сделок [6]

Поскольку главным конкурентным преимуществом лизинговой компании является источник финансирования, компании стремятся расширить количество этих источников и используют самые разнообразные инструменты привлечения финансирования.

Рост интереса лизинговых компаний к эмиссии облигаций обозначился уже в 2002–2003 гг. Например, облигации выпускали такие компании, как «РТК Лизинг» (привлекли 1,5 млрд руб. в 2002 г.), «Глобус Лизинг» (привлекла в 2003 г. 320 млн руб.), «Информсервис-лизинг» (разместила в 2003 г. эмиссию объемом 15 млн руб.). Безусловно, облигации – весьма привлекательный инструмент привлечения долгосрочного рублевого финансирования для лизинговых компаний, однако его использование связано со значительными ограничениями. По мнению ряда руководителей лизинговых компаний, этот способ привлечения средств должен быть обеспечен надежной собственной финансовой базой, мощной и влиятельной поддержкой учредителей и перспективной клиентской базой. Поэтому он под силу далеко не всем лизинговым компаниям. Кроме того, эмиссия облигаций связана для лизинговых компаний с рядом трудностей, с которыми они не сталкиваются при получении банковского кредита: проведение аудита известной компанией, получение кредитного рейтинга, полная прозрачность бизнеса. Тем не менее, участники рынка оценивают перспективы облигаций как инструмента финансирования лизинговых компаний весьма позитивно. В то же время считается, что лизинговая компания может позволить себе эмиссию облигаций только при объеме лизингового портфеля не менее сотни миллионов долларов. А таких компаний в настоящий момент немного. Скорее всего, в 2007–2009 гг. многие компании достигнут этого уровня и тогда можно ожидать значительной эмиссионной активности лизинговых компаний на рынке облигаций.

Если эмиссии облигаций – дело будущего, то эмиссии векселей уже сейчас становятся все более распространенным явлением. Вексель-

ное финансирование сделок носят краткосрочный характер, но позволяет из серии краткосрочных заимствований выстраивать среднесрочные ресурсы для финансирования сделок. Пока в российской практике векселя обычно используются для расчетов и финансирования между аффилированными компаниями. Векселя представляются весьма перспективным инструментом финансирования лизинговых сделок: по данным международного рейтингового агентства Fitch, во всем мире финансовые и лизинговые компании выпускают векселей больше, чем любая другая отрасль.

Значительным источником финансирования для лизинговых компаний, которые развивают бизнес на рынке автомобилей, являются коммерческие кредиты автомобильных производителей. Надо отметить, что иностранные поставщики, располагающие большей финансовой мощностью и свободными средствами по сравнению с отечественными поставщиками, охотнее идут на предоставление коммерческих кредитов лизинговым компаниям. Поскольку ставки по таким кредитам обычно невысоки, то в итоге условия сделки для конечного лизингополучателя оказываются очень выгодными.

Одним из наиболее перспективных направлений развития финансирования лизинговых сделок является секьюритизация портфелей лизинговых компаний через выпуск облигационных займов. Но препятствием для этого способа финансирования является, с одной стороны, низкий уровень развития фондового рынка в России, а с другой – то, что сами лизинговые компании и потенциальные инвесторы не готовы к использованию этого инструмента.

С точки зрения инвестора, основным путем повышения надежности лизинговых сделок, а, следовательно, возможностью для лизинговой компании привлекать финансирование на более выгодных условиях, является применение различных способов обеспечения лизинговых сделок. Объект лизинга в настоящее время не является единственным обеспечением лизинговой сделки. Несмотря на это, лизинговые компании все-таки предлагают более гиб-

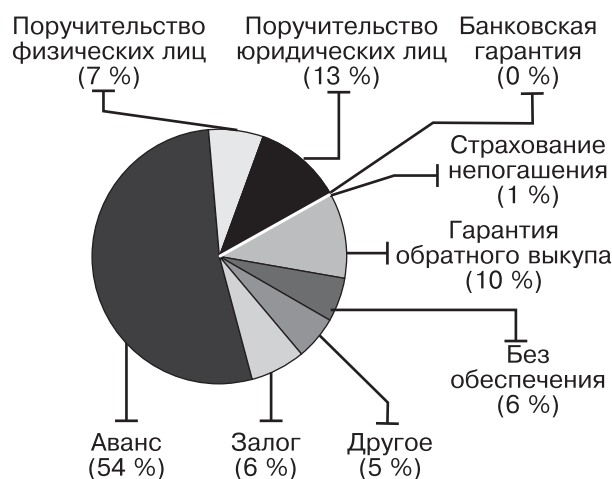


Рис. 2. Способы обеспечения лизинговых сделок [6]

кие условия финансирования, чем банки, поскольку готовы работать с самым широким спектром видов обеспечения (см. рис. 2). В настоящее время основным видом обеспечения лизинговой сделки с автомобилями является аванс лизингополучателя (применяется в 54% сделок всех опрошенных компаний), который обычно составляет 25–30% от суммы лизинговой сделки. Поскольку авансовый платеж зачастую является основным инструментом снижения рисков по договору лизинга, вряд ли в ближайшие годы стоит ожидать резкого уменьшения его размера. По прогнозам лизинговой Компании «Медведь», в ближайшее время средний размер аванса вряд ли упадет ниже 20% от контрактной стоимости.

Сегодня в лизинговом бизнесе большое значение имеют поручительство юридических лиц (11%), гарантия обратного выкупа со стороны поставщика оборудования (10%) и даже поручительство физических лиц (7%). При этом в качестве обеспечения лизинговой сделки очень редко используется банковская гарантия (менее 1%). И это вполне объяснимо: ведь если банк готов предоставить лизингополучателю гарантию, такому банку проще самому же профинансировать данного клиента или направить его в собственную лизинговую компанию. Страхование риска непогашения лизинговых платежей используется лишь в 1% сделок опрошенных компаний. Доля сделок, по которым используется страхование коммерческих рисков в об-

Таблица 1

Страхование имущественных и коммерческих рисков по договорам лизинга на российском рынке

Сумма текущих лизинговых сделок, по которым застрахованы имущественные риски, млн долл.	4023
Доля сделок с застрахованными имущественными рисками в общей стоимости сделок	0,9
Сумма текущих сделок лизинга, по которым застрахованы коммерческие риски, млн долл.	89
Доля сделок с застрахованными коммерческими рисками в общей стоимости сделок	0,02

Источник: «Эксперт РА» (данные по 90 компаниям).

щей стоимости сделок лизингового бизнеса составляет не намного больше – 2% (см. табл. 1 и 2) [6]. По оценкам руководителей лизинговых компаний, страхование коммерческих рисков пока не имеет больших перспектив. Это связано с тем, что управление рисками является одной из основных задач лизинговой компании как финансового посредника. И с этой задачей лизинговая компания, как правило, справляется лучше, чем любой страховщик, поскольку страховщик хуже знаком со спецификой управления рисками в лизинге, со спецификой клиентов лизинговой компании. Этой точки зрения придерживаются специалисты Универсального Лизингового Холдинга и Департамента по работе с корпоративными клиентами страховой компании «Энергогарант»: *«Поскольку при страховании риска неуплаты лизинговых платежей или невозврата кредита и процентов страховщик берет на себя фактически весь риск этого финансового посредника, то неизвестно, останется ли какая-то прибыль самому финансовому посреднику»*. Поэтому крупные лизинговые компании предпочитают создавать собственные резервные фонды на покрытие убытков и самостоятельно управлять рисками – тем более, что уровень неплатежей российских лизингополучателей является очень низким.

Таблица 2

Количество страховых случаев и объем страховых выплат по лизинговым сделкам на российском рынке

Показатель	Риски утраты и порчи объекта лизинга	Риски непогашения лизинговых платежей
Количество наступивших страховых случаев	1512	2
Общая сумма страховых выплат, полученных лизинговыми компаниями, тыс. долл.	6152	37

Источник: «Эксперт РА» (данные за 9 мес. 2004 г.).

В практике деятельности лизинговых компаний резервный фонд на покрытие убытков формируется в течение года из текущих лизинговых платежей. По итогам года лизинговая компания закрывает убытки из резервного фонда, а оставшуюся его часть относит на прибыль.

Что касается страхования имущественных рисков, то в лизинговых сделках оно имеет гораздо более широкое распространение. Доля сделок с застрахованными имущественными рисками составляет 90% общей стоимости сделок опрошенных компаний (см. табл. 1 и 2). Интересно отметить, что страхование объектов лизинга достаточно привлекательно и для самих страховщиков. Как показывает опыт работы страховой компании «Энергогарант», убыточность имущественного страхования по договорам лизинга в среднем на 20% ниже, чем по всему усредненному портфелю страхования имущественных рисков. Это обусловлено, как считают специалисты компании, более бережливым отношением к объекту лизинга со стороны клиентов лизинговых компаний.

Сегодня основным критерием выбора страховщика рисков по лизинговым сделкам с автомобилями становится региональная сеть страховщика и его связь с банками. Это связано с тем, что лизинговые компании обычно имеют широкий региональный охват клиентов. Поэтому и страховая компания должна присутствовать в регионах, чтобы быстрее и каче-

ственное обслуживать лизинговые компании и их клиентов. Кроме того, риски по лизинговым сделкам наиболее активно страхуют те страховые компании, которые тесно сотрудничают с банками. Это происходит потому, что до сих пор, как и три года назад, именно банковские кредиты являются основным и наиболее значимым источником финансирования для лизинговых компаний (см. рис. 1). Сотрудничество между лизинговой компанией и страховщиком может быть весьма тесным: лизинговая компания страхует все свои сделки у одного страховщика, а страховщик инвестирует свои ресурсы в эту лизинговую компанию. В силу взаимной выгоды данной схемы, а также в силу высокой привлекательности лизинговых сделок как объекта инвестиций для страховщиков (вследствие высокого уровня надежности этого бизнеса и довольно высокой рентабельности) эта схема получает все более широкое распространение. В течение последних лет на рынке появилось несколько лизинговых компаний, созданных непосредственно при страховщиках.

Но, несмотря на свою привлекательность, такие схемы в определенной мере все-таки способствуют повышению рисков страховщика: в случае возникновения проблем при реализации лизинговой сделки страховщик может одновременно столкнуться и с необходимостью осуществления страховых выплат, и с потерей своих инвестиций.

Усиление конкуренции вынуждает лизинговые компании предлагать клиентам новые программы и оптимизировать бизнес-процессы. Скорость принятия решения о заключении лизинговых сделок, сокращение издержек на их обслуживание, региональное присутствие являются важнейшими составляющими обеспечения лизинговым компаниям конкурентных преимуществ. Они напрямую зависят от использования IT-технологий, систем комплексной автоматизации управления и подготовки компетентных специалистов для ведения лизингового бизнеса. Подобные задачи чаще всего успешно решаются при организации совместной деятельности лизинговых корпоративных

бизнес-структур с образовательными учреждениями высшего профессионального образования. Примером здесь может служить совместный проект ЛК «Каркаде» и Высшей школы бизнес-образования и лизинга ГОУ МГИУ. Оценивая значимость упомянутых выше обстоятельств, руководство ЛК «Каркаде» в начале 2006 г. обратилось в ВШЛ ГОУ МГИУ с просьбой разработать специальную образовательную программу для профессиональной переподготовки специалистов компании и подготовить учебно-методическое обеспечение для освоения ее образовательного содержания на основе модульного принципа. Заявка компании Высшей школой бизнес-образования и лизинга ГОУ МГИУ выполнена. Дело за руководством лизинговой компании, от которого зависит начало процесса внутрикорпоративной профессиональной переподготовки и повышения квалификации своих специалистов на базе ВШЛ ГОУ МГИУ для обеспечения дальнейшего устойчивого роста бизнеса компании на рынке лизинговых услуг.

Заключение

В настоящее время для зарубежных инвесторов системные риски на российском автомобильном рынке, связанные с особенностями инфраструктуры отечественной автомобильной промышленности и обусловленные необходимостью проведения протекционистской государственной политики по отношению к отечественным производителям автомобилей, снижаются медленно, но тенденция достаточно устойчива. Это обеспечивает перспективность и привлекательность российского рынка автомобилей для мировых автопроизводителей наряду с автомобильными рынками Индии и Китая. Успешное освоение этих перспективных рынков возможно благодаря развитию и широкому использованию современных финансовых инструментов инвестирования в автомобилестроение.

В практике российских лизинговых компаний спектр источников финансирования лизинговых сделок с автомобилями и применяемых

способов обеспечения этих сделок расширяется, хотя до сих пор ведущим источником остается банковский кредит, а наиболее распространенным обеспечением – авансирование сделки. Но повышение уровня конкуренции на рынке лизинговых услуг обеспечивает тенденцию к снижению лизинговой маржи по заключаемым сделкам и расширение предложений клиентам новых программ в области лизинга и оптимизации бизнес-процессов.

Необходимость повышения конкурентоспособности на рынке лизинговых услуг стимулирует лизинговые компании к развитию взаимовыгодного сотрудничества с учреждениями высшего профессионального образования для формирования и совершенствования профессиональных компетенций собственного персонала.

Список литературы

1. Bochkov J.V. Chinese car making industry in comparison with Russian / Course work (as the manuscript). Китайская автомобильная промышленность в сравнении с Российской. Курсовая работа (на правах рукописи). – California LA:LMU, 2006. – 12 с.
2. Wiss D. For Carmakers, No Easy Drive To Growth. Reprinted from Ratings Direct. <http://www.ratingsdirect.com>. Висс Д. Для автолюбителей нет легкого роста / По материалам агентства «Standard&Poor's». <http://www.standardandpoors.com>.
3. Bissinger M., Wang Y., Kordyukova T. Dream Machines: Emerging Markets Beckon The World's Carmakers. / По материалам агентства «Standard & Poor's» и компании «The McGraw-Hill Companies, Inc.» / <http://www2.standardandpoors.com/servlet/>
4. Examine issues confronting the global auto manufacturing industry /Teleconference. Standard & Poor's./ March 14, 2006, 11:00 a.m. U.S. Eastern Time (16:00 PM GMT)/ <http://www.standardandpoors.com>.
5. Обрящиков Д.М. Разработка бизнес-плана развития лизинговых услуг на рынке автомобилей в ЦАО г. Москвы. Дипломный проект по специальности «Менеджмент организации».
6. Материалы ЗАО Рейтинговое агентство «Эксперт Ра»: http://creditguru.ru/?cat_id=8&text_id=36; <http://www.raexpert.ru>