

14 мая 2013 г., Алматы

**ЭКСПЕРТ РА**  
РЕЙТИНГОВОЕ  
АГЕНТСТВО  
КАЗАХСТАН

Партнеры:



БРК-Лизинг

**КАЗАГРОФИНАНС**

# РЫНОК ЛИЗИНГА НА БУКСИРЕ. ОБЗОР ИТОГОВ 2012 ГОДА



## Обзор «Рынок лизинга на буксире. Итоги 2012 года» подготовили:

Василий Калабин,  
эксперт отдела рейтингов

---

Адиль Мамажанов,  
генеральный директор

## АНОНСЫ



**Объемы инвестиций в основной капитал второй год подряд показывают рост.  
По итогам 2012 года показатель вырос на 9%**

**»»** *стр. 8*



**Объем текущего портфеля лизинговых компаний и банков второго уровня,  
осуществляющих лизинговые операции, по итогам года вырос на 10,8%**

**»»** *стр. 11*



**Если по итогам 2009 года доля государственных лизинговых компаний в текущем  
портфеле составляла 53%, то по итогам 2012 года она достигла 76%**

**»»** *стр. 12*



**Объем нового бизнеса лизинговых компаний увеличился на 26,8%  
и составил 69,6 млрд тенге**

**»»** *стр. 15*



**Количество новых сделок в 2012 году выросло на 38%, достигнув 2960**

**»»** *стр. 18*



**Впервые за несколько лет показал рост объем полученных лизинговых платежей.  
Увеличение показателя составило 16,4%**

**»»** *стр. 19*



**Основные предметы лизинга по итогам 2012 года — сельскохозяйственная техника (60%),  
машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%), и ранее практически  
не представленные медицинская техника и фармацевтическое оборудование (3,5%)**

**»»** *стр. 19*



**Наблюдается усиление концентрации нового бизнеса по регионам**

**»»** *стр. 21*

## РЕЗЮМЕ

В 2012 году наблюдалось усиление роли государства в развитии рынка лизинга. С одной стороны, лизинговые компании с государственным участием в капитале обеспечивали основной рост рынка, с другой — частные компании могли увеличить объем своих операций за счет участия в различных государственных программах развития. В результате основная динамика и структура рынка лизинга обеспечивалась государственной политикой поддержки бизнеса.

**Объем нового бизнеса** лизинговых компаний Казахстана в 2012 году вырос на 26,8% и составил 69,6 млрд тенге. Однако при этом рост объемов нового бизнеса показали только пять компаний, четыре из которых имеют в качестве конечного собственника государство, — именно они являются драйверами рынка.

**Объем текущего портфеля**, без учета данных АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг», которые показывают сильный рост за счет участия в крупных государственных программах поддержки бизнеса, уменьшился по итогам года на 16,2%. Таким образом, уже несколько лет среди частных лизинговых компаний сохраняется тенденция к снижению размеров текущего портфеля. Лизинговый портфель банков второго уровня снизился за 2012 год на 29% и составил порядка 10% всего рынка лизинга.

**Основные предметы лизинга** по итогам 2012 года — сельскохозяйственная техника (60%), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%), и ранее практически не представленные медицинская техника и фармацевтическое оборудование (3,5%). Именно по этим предметам лизинга государственными лизинговыми компаниями заключалась основная масса сделок. Частные лизинговые компании работают преимущественно с легковым и грузовым автотранспортом.

**Концентрация рынка** в 2012 году оставалась стабильно высокой. Доля трех крупнейших игроков (АО «КазАгроФинанс», АО «БРК-Лизинг» и АО «Лизинговая компания «Астана-финанс») в совокупном текущем портфеле составила 87%.

**Средний размер сделок** в прошлом году снизился на 9%. Продолжилось падение доли крупного бизнеса в структуре сделок. С 18% в 2011 году она снизилась до 6% в 2012 году.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Резюме</b> .....	4
<b>Методология</b> .....	6
<b>I. Мировой рынок лизинга в 2012 году</b> .....	7
<b>II. Инвестиции в основной капитал в Казахстане: на благодатной почве</b> .....	8
<b>III. Обзор рынка лизинга по итогам 2012 года: сохранение негативных тенденций</b> .....	11
3.1. Объем и динамика текущего портфеля .....	11
3.2. Объем и динамика нового бизнеса .....	15
3.3. Количество новых сделок .....	18
3.4. Сегменты оборудования .....	19
<b>IV. Угрозы развитию рынка</b> .....	22
<b>V. Лизинг в государственных программах поддержки бизнеса</b> .....	24
<b>VI. Риск-менеджмент: разворот в сторону консерватизма</b> .....	27
<b>VII. Прогноз развития рынка: рост за счет государства</b> .....	28
<b>Приложение. Интервью с партнерами исследования</b> .....	30

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящем исследовании приняли участие 10 лизинговых компаний, на долю которых, по нашим оценкам, приходится более 80% всего лизингового рынка.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся 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 в лизинг по договору лизинга, (2) получение аванса лизингополучателя (если аванс ненулевой) — наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня.

**Текущий портфель компании** оценивается по объему лизинговых платежей к получению, или, что то же самое, по остаточной стоимости текущих сделок. Под объемом лизинговых платежей к получению мы понимаем объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца.

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

В проекте «Рынок лизинга в Казахстане» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории Республики Казахстан и осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится путем анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями — участниками исследования, а также на основании данных Агентства Республики Казахстан по статистике, Национального Банка Республики Казахстан и других источников.

## I. МИРОВОЙ РЫНОК ЛИЗИНГА В 2012 ГОДУ

На мировом рынке лизинга наблюдалась достаточно разнонаправленная динамика, сильно отличающаяся по регионам.

Европейская федерация национальных лизинговых ассоциаций (Leaseurope) ежегодно готовит индекс на основе данных группы европейских лизинговых компаний, занимающих значительную долю рынка. Материалы этого исследования свидетельствуют, что 2012 год был для европейского лизингового рынка относительно слабым, что, вероятно, является следствием затянувшегося долгового кризиса в еврозоне. Прибыль до налогообложения лизинговых компаний сократилась на 16,4% по итогам года. Текущий портфель практически не изменился (снизился на 0,9%), в то же время объемы нового бизнеса сократились на 14,3%. Для сравнения: объемы нового бизнеса европейских лизинговых компаний выросли в 2010 году на 7,3%, а в 2011 — на 3%.

Как отмечают в Leaseurope, портфель договоров оставался в 2012 году относительно стабильным, в то время как активы, взвешенные по риску, уменьшились на 3%. Это расхождение может указывать на то, что лизинговые компании больше отдадут предпочтение активам с низким риском.

Европейские страны пока в основном не предоставили статистику по своим рынкам. Но результаты года, в частности, озвучила Федеральная ассоциация немецких лизинговых компаний (BDL) — крупнейший рынок региона. Объем нового бизнеса лизинговых компаний в Германии в 2012 году вырос на символические 0,5% и составил 49,3 млрд евро. Однако в ассоциации довольны и этим результатом, учитывая ситуацию в европейской экономике и неблагоприятный инвестиционный климат. В BDL отмечают, что 69% новых сделок составляют инвестиции в дорожные транспортные средства, так что от этого рынка будет в значительной степени зависеть дальнейшая деятельность лизинговых компаний. При этом, несмотря на падение объема инвестиций в оборудование, предприятия чаще обращаются именно к лизингу как к инструменту финансирования. Доля лизингового сектора в совокупных инвестициях увеличилась с 15,1% в 2011 году до 15,5% в 2012 году. В Германии на лизинг приходится 53% всех финансируемых из внешних источников инвестиций. Этот инструмент оставил позади все другие формы внешнего финансирования. BDL не ожидает существенных улучшений на рынке лизинга Германии раньше второй половины 2013 года.

Как отмечают в компании White Clarke Group, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в частности в Китае, лизинговая отрасль демонстрирует бурный рост, хотя он также омрачен глобальным экономическим кризисом. За первые девять месяцев 2012 года китайский лизинговый рынок вырос на 50%, его общий объем по итогам 2012 года прогнозируется на уровне свыше 1500 миллиардов китайских юаней (930 млрд юаней в 2011 году). На 2013 год также прогнозируется рост на уровне 30–50%. Приток нового бизнеса будет зависеть от увеличения внутреннего спроса и потребления в различных отраслях промышленности.

Лизинговые компании в Китае сталкиваются с рядом насущных проблем, таких как доступ к финансированию для малых и средних предприятий, доступ к надежной отчетности для лизинговых компаний, ужесточение регулирования в целом и новое налоговое законодательство, коррупция. Однако рынок все же остается крайне привлекательным для лизинговых компаний, в том числе иностранных. И увеличение числа игроков стало одной из причин значительного роста 2012 года. Огромные размеры рынка, его быстрый рост и сравнительно низкий уровень проникновения лизинга становятся стимулом для наращивания объема операций в Китае.

В США, согласно данным исследовательской компании Equipment Leasing & Finance Foundation, инвестиции в оборудование и программное обеспечение по итогам 2012 года ожидаются на уровне

1,28 трлн долларов. Из них 725 млрд долларов будут приходиться на финансирование оборудования (рост на 9%). Это означает, что по объему инвестиций в оборудование рынок США наконец превысит уровень докризисного 2007 года. Из общих 1,28 трлн долларов 742 млрд, как ожидается, будет профинансировано за счет займов, лизинга и кредитных линий, что будет означать рост на 2,3%.

Equipment Leasing & Finance Foundation считает, что в 2013 году рост замедлится, особенно неудачной будет первая половина года. Возможно, стимулы для инвестиций вернуться во второй половине года, в частности, за счет оживления в жилищном секторе и уменьшения неопределенности в экономике. Важное значение также имеет дальнейшее развитие IT-сектора, который будет требовать финансовых вливаний. В связи с замедлением рынка можно ожидать ужесточения конкуренции. Однако конкуренция, вероятно, будет выражена не в ценовой борьбе, а в построении партнерских связей и улучшении бизнес-процессов.

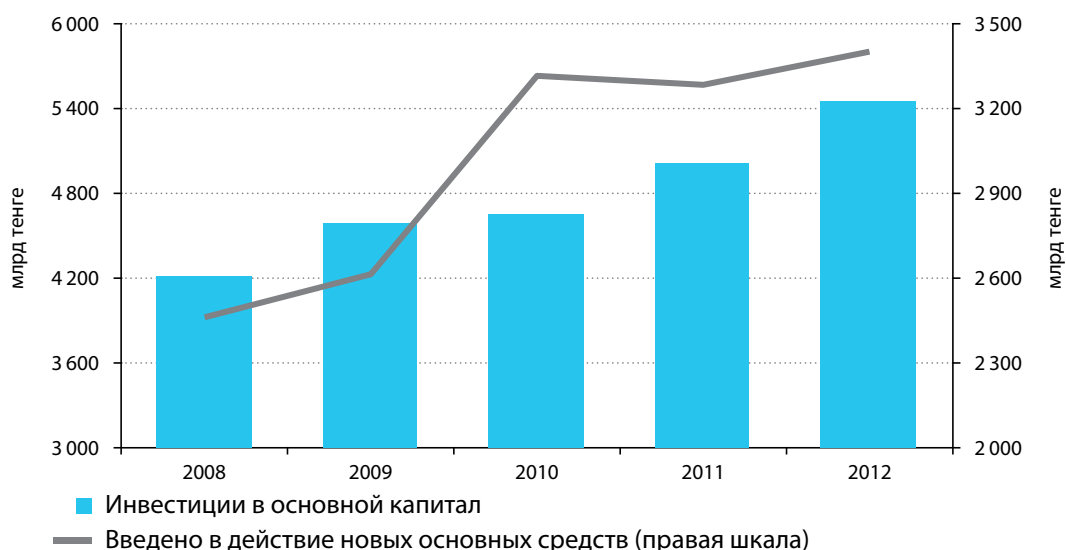
Японский лизинговый рынок, один из крупнейших в мире, в 2012 году вырос на 7,1%. Наибольшая доля рынка (33,6%) приходится на информационное и коммуникационное оборудование. Сектора, демонстрирующие наиболее значительный рост, — строительное оборудование и транспорт. Развитию лизингового рынка в этой стране, в частности, способствуют низкие процентные ставки банков, поскольку кредиты являются одним из главных источников финансирования лизинговых компаний.

## II. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КАЗАХСТАНЕ: НА БЛАГОДАТНОЙ ПОЧВЕ

Перспективы лизингового рынка неразрывно связаны с инвестиционным климатом в стране и желанием компаний вкладывать деньги в развитие собственных основных средств. В этой связи 2012 год демонстрирует положительные тренды.

Объемы инвестиций в основной капитал второй год подряд показывают рост. По итогам 2012 года этот показатель вырос на 9% (см. график 1). Однако при этом объем введенных в действие основных средств несколько отстает (рост по итогам года — 4%).

**График 1. Инвестиции в основной капитал продолжают показывать уверенный рост**



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике



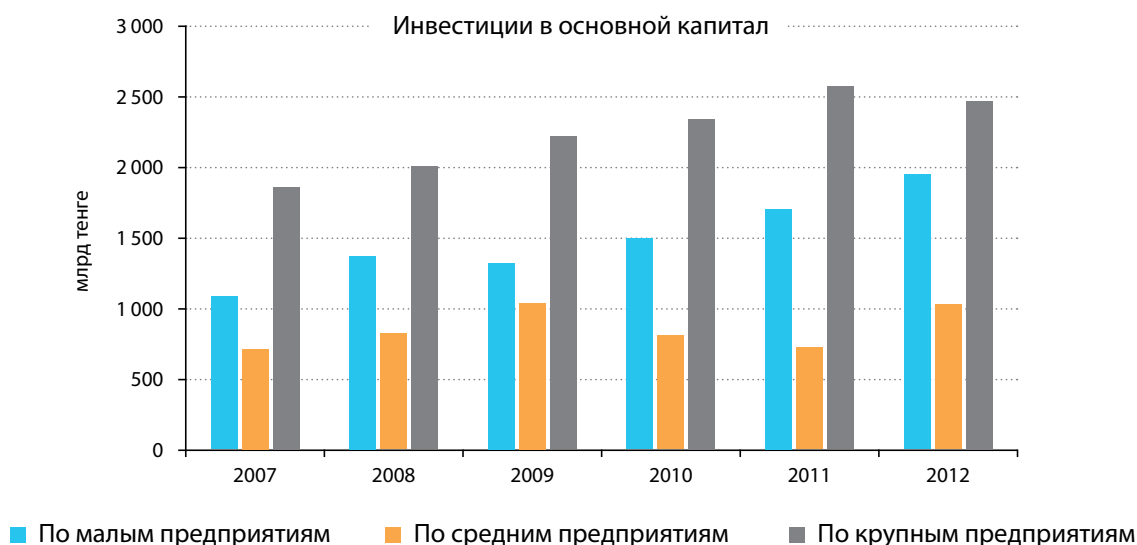
В то время как инвестиции в основной капитал крупных предприятий впервые за несколько лет показали снижение, инвестиции малых и средних предприятий демонстрируют положительную динамику. Инвестиции малого бизнеса уже несколько лет продолжают стабильный рост, который по итогам 2012 года составил 14,5%. После двух лет спада в 2012 году значительный рост показали инвестиции средних предприятий — 41,4% (см. график 2). В результате в структуре вложений в основной капитал на малый и средний бизнес приходится 55%, крупный бизнес впервые за три года обеспечивает менее половины инвестиций. Если говорить о направлениях инвестиций (см. график 3), то работы по строительству и капитальному ремонту в 2012 году прекратили свой рост, а вложения в машины и оборудование, наоборот, уверенно увеличиваются в объемах (по итогам года рост составляет 25,7%). Основные отрасли: горнодобывающая промышленность, торговля и складирование, обрабатывающая промышленность, операции с недвижимостью и электроэнергетика.

В структуре финансирования инвестиций продолжает наблюдаться тренд на увеличение доли собственных средств предприятий. Впервые за пять лет собственные средства обеспечили более 50% инвестиций. Сокращается в основном удельный вес иностранных инвестиций. Заемные средства в целом сохранили свою долю — 12,1% по итогам года (см. график 4).

В целом для лизинговых компаний динамика объема инвестиций в основной капитал складывается на положительном уровне. Малые и средние предприятия — основные клиенты лизинговых компаний демонстрируют наибольший интерес к обновлению фондов, при этом самое активное направление этих инвестиций — машины и оборудование — включает основную группу предметов лизинга в Казахстане.

Вместе с тем коммерческие банки также активно наращивают кредитование. Второй год подряд объем кредитов экономике растет после периода затишья. По итогам 2012 года такой рост составил 13,4% (см. график 5). Одновременно с этим наблюдается устойчивая тенденция снижения процентных ставок. С одной стороны, это дает лизинговым компаниям возможности для финансирования, с другой — создает определенную конкуренцию. Вместе с тем повышения качества портфеля банков не наблюдается, что, вероятно, будет стимулировать банки искать наиболее качественных заемщиков, оставляя значительную часть бизнеса за бортом. Объем кредитов малому бизнесу в прошлом году показал более скромный рост, чем в целом по рынку, — 7,4%.

**График 2.** В отличие от крупного, инвестиции малого и среднего бизнеса показывают рост



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

**График 3.** Рост демонстрирует наиболее интересный для лизинга сегмент машин и оборудования

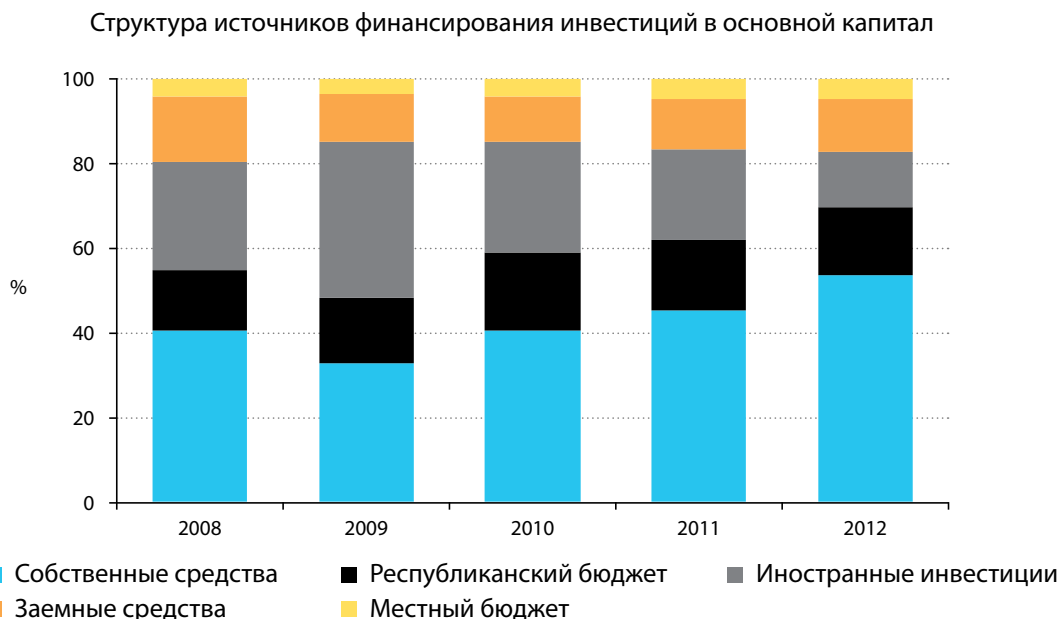


Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Рост активности банковского кредитования, возможно, будет создавать проблемы для роста рынка лизинга. «Разнообразие предлагаемых кредитных продуктов банками играет все более конкурирующую роль услугам лизинговых компаний», — отмечает финансовый директор АО «Халык-Лизинг» Маулен Бурашев.

Как сообщает Нацбанк в своем анализе банков второго уровня, заемщики испытывают наибольшую потребность в долгосрочных кредитах на льготных условиях. Однако в связи с ограниченностью источников долгосрочного фондирования банки не в полной мере удовлетворяют имеющийся спрос со стороны предприятий.

**График 4.** Инвестиции в основной капитал теперь более чем на 50% финансируются из внутренних источников



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

### III. ОБЗОР РЫНКА ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА: СОХРАНЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

#### 3.1. Объем и динамика текущего портфеля

Объем текущего портфеля лизинговых компаний и банков второго уровня, осуществляющих лизинговые операции, по итогам года вырос на 10,8% (см. таблицу 1). Этот рост обеспечен в большей степени двумя крупнейшими операторами государственных программ<sup>1</sup>. Так, портфель АО «КазАгроФинанс», занимающего первое место по текущему портфелю, вырос на 29% (см. таблицу 2). АО «БРК-Лизинг» увеличило портфель на 46%. Третью позицию прочно удерживает АО «Лизинговая компания «Астана-финанс»», несмотря на сокращение текущего портфеля на 15%. Без учета данных АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг» совокупный лизинговый портфель снизился на 16,2%, продолжив негативную тенденцию последних лет. За последние три года портфель лизинговых сделок, без учета двух крупнейших игроков, потерял уже 40% (см. график б).

Маулен Бурашев отмечает, что по итогам прошлого года оживления рынка лизинга в Казахстане не наблюдалось, более того, имело место падение активности. «Главной характерной чертой рынка остается ограниченное количество качественных заемщиков», — констатирует г-н Бурашев.

*Таблица 1. Основные параметры рынка лизинга Казахстана<sup>2</sup>*

Показатели	2009	2010	2011	2012
Объем текущего лизингового портфеля, млн тенге	179 986	166 005	171 940	190 442
Темпы прироста, %		-7,8	3,6	10,8
Объем текущего лизингового портфеля <sup>3</sup> , млн тенге	108 278	82 467	77 547	64 950
Темпы прироста, %		-23,8	-6,0	-16,2
Объем нового бизнеса лизинговых компаний, млн тенге	57 532	46 666	54 910	69 636
Темпы прироста, %		-18,9	17,7	26,8
Объем нового бизнеса лизинговых компаний, млн тенге <sup>3</sup>	19 290	13 093	13 352	9 786
Темпы прироста, %		-32,1	2,0	-26,7
Количество новых сделок лизинговых компаний	1 221	1 229	2 147	2 960
Темпы прироста, %		0,7	74,7	37,9
Количество новых сделок лизинговых компаний <sup>3</sup>	378	383	783	961
Темпы прироста, %		1,3	104,4	22,7

*Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний*

<sup>1</sup> Значительные показатели АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг» искажают среднее значение по рынку, поэтому основные индикаторы будут приводиться в том числе и без их данных.

<sup>2</sup> Информация по текущему лизинговому портфелю включает данные БВУ.

<sup>3</sup> Без учета данных АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг».

**Таблица 2. Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по текущему портфелю**

№	Текущий портфель	2009		2010		2011		2012		Уровни доверия <sup>4</sup>
		млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	
1.	АО «КазАгроФинанс»	51 464	37,1	60 505	43,0	74 815	51,7	96 883	56,6	III
2.	АО «БРК-Лизинг»	20 243	14,6	23 033	16,4	19 578	13,5	28 610	16,7	III
3.	АО «Лизинговая компания «Астана-Финанс»	37 401	26,9	31 024	22,1	27 349	18,9	23 283	13,6	III
4.	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	11 629	8,4	12 080	8,6	10 765	7,4	8 660	5,1	III
5.	АО «Халык-Лизинг»	9 986	7,2	7 380	5,2	5 578	3,9	3 913	2,3	III
6.	АО «Темірлизинг»	1 997	1,4	2 514	1,8	2 460	1,7	2 456	1,4	III
7.	АО «КазМедТех»	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2 371	1,4	III
8.	АО «Лизинг Групп»	1 841	1,3	1 798	1,3	1 854	1,3	2 084	1,2	III
9.	ТОО «Astana Motors Leasing»	898	0,6	649	0,5	1 354	0,9	1 418	0,8	II
10.	АО «СК Лизинг»	3 347	2,4	1 612	1,1	978	0,7	1 403	0,8	II
<b>Всего</b>		<b>138 806</b>	<b>100,0</b>	<b>140 594</b>	<b>100,0</b>	<b>144 731</b>	<b>100,0</b>	<b>171 082</b>	<b>100,0</b>	

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Структура портфеля лизинговых компаний постепенно меняется в пользу игроков, собственниками которых являются государственные институты. Если по итогам 2009 года доля государственных лизинговых компаний составляла 53%, то по итогам 2012 года она достигла 76% (см. график 7). При этом казахстанский рынок лизинга можно охарактеризовать как высококонцентрированный. Три крупнейших участника рынка занимают 87%-ю долю. Индекс Херфиндаля-Хиршмана, показывающий уровень монополизации, составляет для казахстанского рынка лизинга 3709<sup>5</sup>. При этом рост концентрации рынка является тенденцией последних лет. За три года значение индекса Херфиндаля-Хиршмана увеличилось на 52%.

Вместе с тем качество текущего портфеля повышается достаточно медленно. В частности, объем изъятой техники на балансе лизинговых компаний в прошлом году увеличился на 11%.

В компании «КазАгроФинанс», например, отметили, что размер просроченной задолженности в 2012 году в абсолютном значении прирос с 7,9 до 11,1 млрд тенге. Отношение к размеру ссудного портфеля приросло в течение 2012 года с 7,47% до 8,42%. Увеличение суммы просроченной задолженности связано с наступлением сроков оплаты очередных траншей проблемных заемщиков и дефицитом ликвидности представителей растениеводческой отрасли из-за неблагоприятных погодных условий (засухи) 2012 года.

<sup>4</sup> В зависимости от представленного участником подтверждения данных в ренкинге указывается уровень доверия к присланной информации. Максимальный уровень (I) — данные подтверждены финансовой отчетностью за исследуемый период; высокий (II) — данные подтверждены финансовой отчетностью предыдущего периода; удовлетворительный (III) — предоставлен только бланк подтверждения.

<sup>5</sup> Рынок считается высококонцентрированным при значении индекса более 1800. Чем выше значение индекса, тем выше уровень монополизации рынка.

**График 5. Банки постепенно возобновляют кредитную активность**

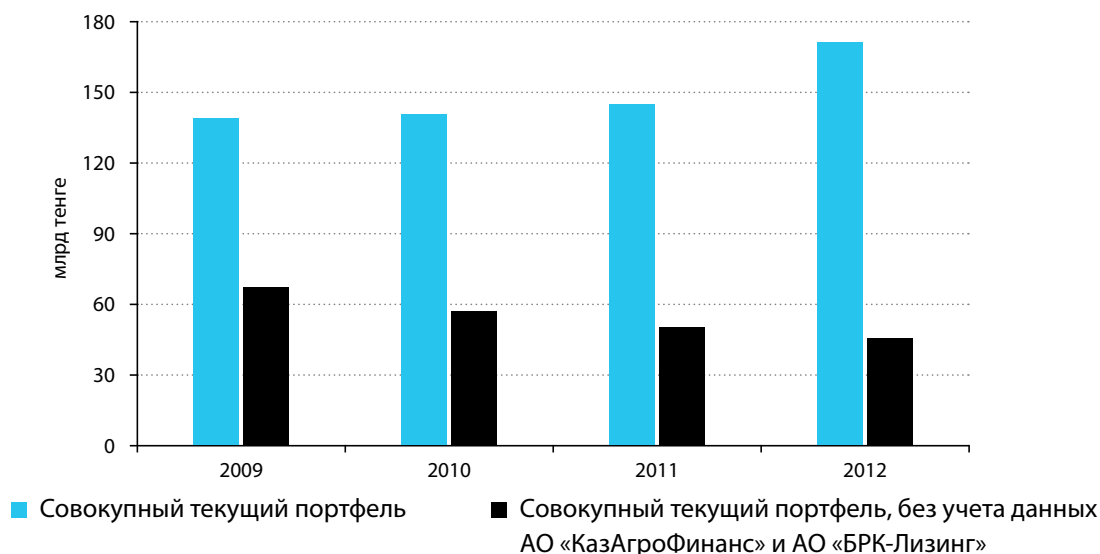


Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

«Большинство лизинговых компаний провело реструктуризацию задолженностей лизингополучателей либо изъяло предметы лизинга для дальнейшей реализации или предоставления во вторичный лизинг, — говорит директор Департамента проектного и отраслевого анализа АО «БРК-Лизинг» Бауржан Ережепов. — При этом лизинговые компании зафиксировали убытки по сделкам, что повлияло на итоговые результаты деятельности за 2009–2011 годы».

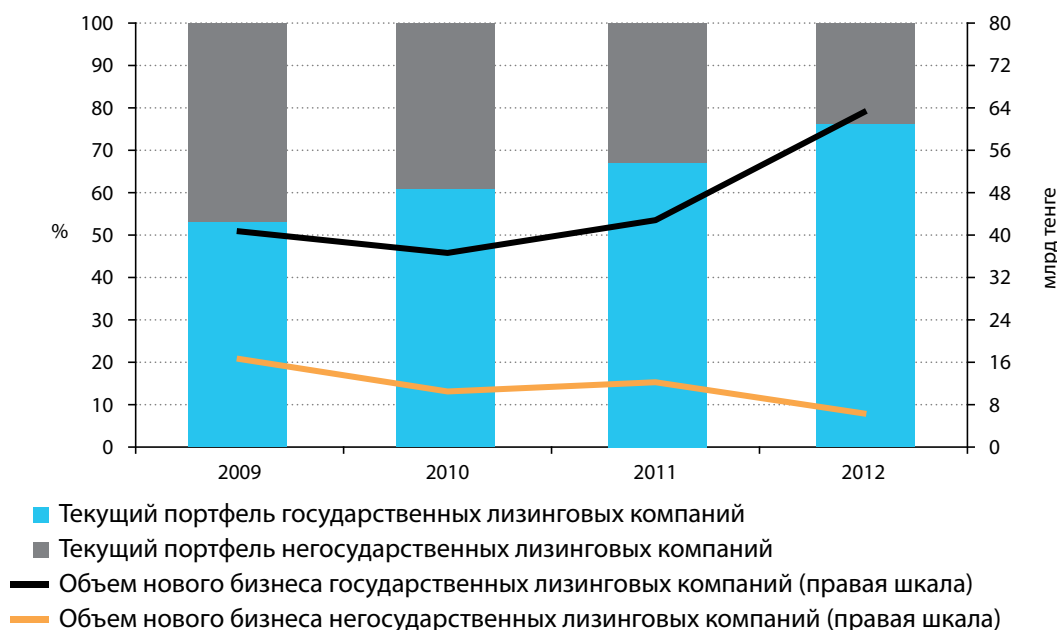
Объемы лизинговых операций банков снижаются. За последние три года портфель банковского финансового лизинга клиентам сократился почти вдвое и составил по итогам 2012 года 19,4 млрд тенге или порядка 10% рынка. Доходы банков, связанные с получением вознаграждения по финансовому лизингу, предоставленному клиентам, снизились за последние три года более чем на 60% (см. график 8).

**График 6. На рынке лизинга продолжают наблюдаться негативные тенденции**



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

График 7. Структура рынка меняется в пользу государственных компаний



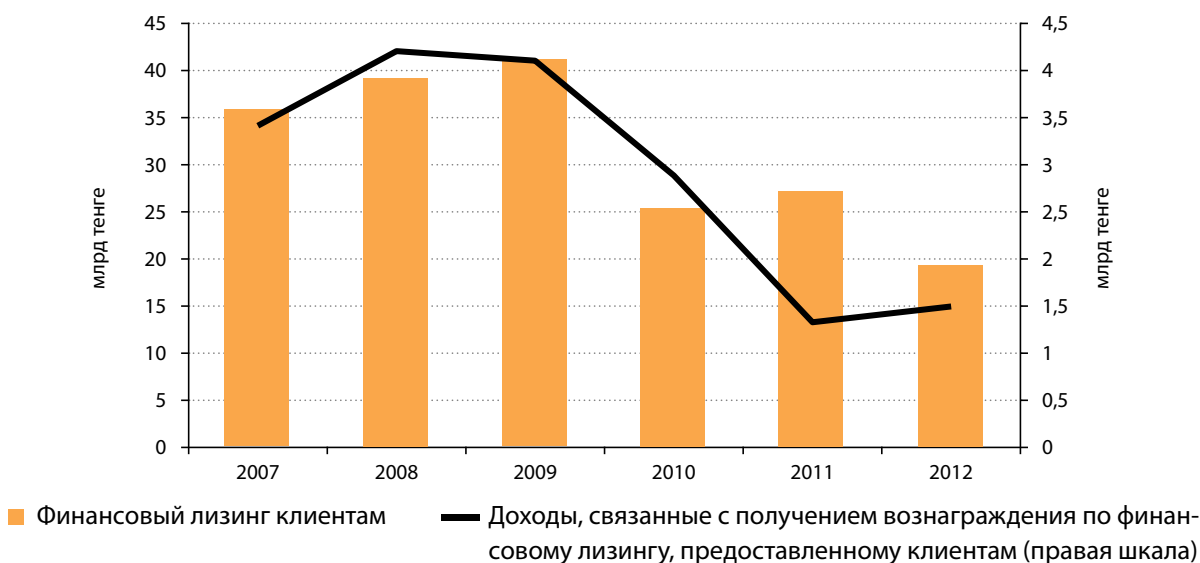
Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

В основном в банках лизинг занимает незначительную долю кредитного портфеля, и финансовые институты уделяют мало внимания его развитию. Когда банки хотят заниматься лизингом, они чаще создают отдельную лизинговую компанию.

БТА Банк, дающий значительную часть совокупного портфеля лизинговых операций банков (более 50%), составляет скорее исключение. Сокращение его лизинговых операций в последние годы оказывает важное влияние на падение общего показателя банков по этому инструменту. Первый заместитель Председателя Правления АО «БТА Банк» Асхат Бейсенбаев отмечает, что лизингом пользуются многие действующие

График 8. Банки снижают активность на рынке лизинга

Консолидированные данные БВУ по состоянию на начало соответствующего периода



Источник: Национальный Банк Республики Казахстан

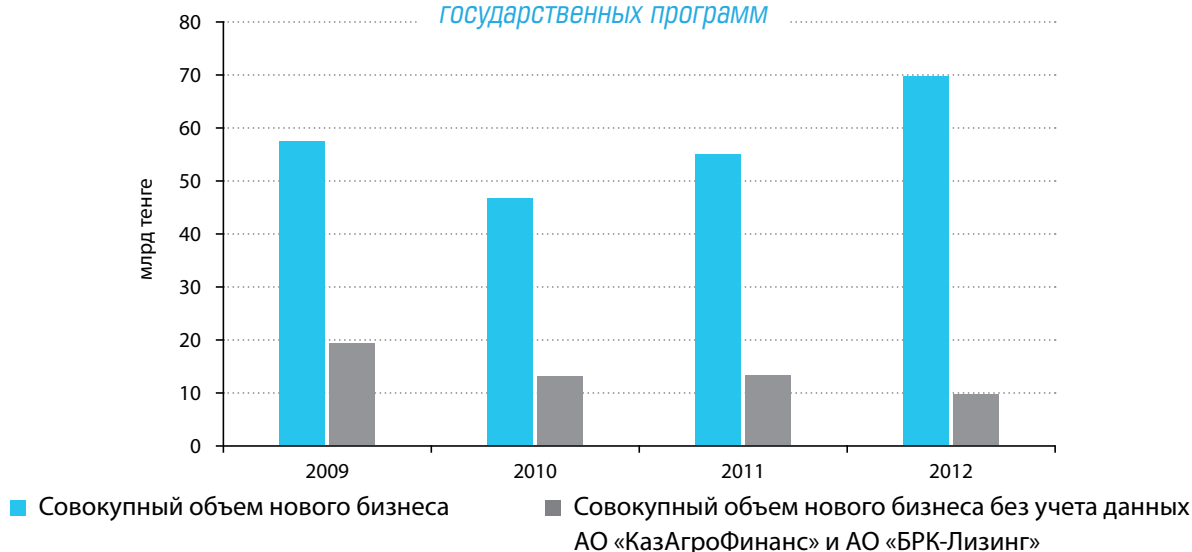
и новые клиенты банка. Финансовый анализ компаний при финансовом лизинге аналогичен анализу при кредитовании, то есть клиент должен быть финансово устойчивым, его текущая прибыль должна покрывать будущие платежи по лизингу, кредитная история клиента должна быть положительной, кроме того, необходима сумма первоначального взноса или дополнительное обеспечение. «В данный момент финансирование в форме финансового лизинга является одним из перспективных направлений в развитии банка, — говорит Асхат Бейсенбаев. — На нынешнем этапе экономического развития Казахстана государство активно поддерживает лизинговые проекты в приоритетных секторах экономики в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» (посредством субсидирования ставки вознаграждения), предоставляются налоговые льготы и преференции». Степень износа оборудования на промышленных предприятиях до сих пор остается довольно высокой, и эффективным инструментом технического перевооружения является финансовый лизинг, даже при отсутствии залогового имущества. «За время существования продукта «финансовый лизинг» в АО «БТА Банк» команде профессионалов удалось существенно увеличить портфель и его качество за счет активной работы с основными производителями и поставщиками оборудования и специальной техники, разработки специальных совместных продуктов, а также активного привлечения клиентов в филиалах банка, — отмечает г-н Бейсенбаев. — Причиной снижения портфеля являются последствия финансового кризиса 2008 года, а также выход на рынок новых игроков в течение трех последних лет, но в данный момент количество заявок на финансирование в форме финансового лизинга увеличивается, и, думаю, что в ближайшее время портфель лизинговых сделок достигнет докризисного уровня».

### 3.2. Объем и динамика нового бизнеса

Объем нового бизнеса лизинговых компаний по итогам 2012 года увеличился на 26,8% и составил 69,6 млрд тенге. Основная доля этой суммы приходится на АО «КазАгроФинанс» (69,7%) и АО «БРК-Лизинг» (16,2%). Без учета данных этих двух игроков объем нового бизнеса снизился по итогам 2012 года на 26,7% (см. график 9).

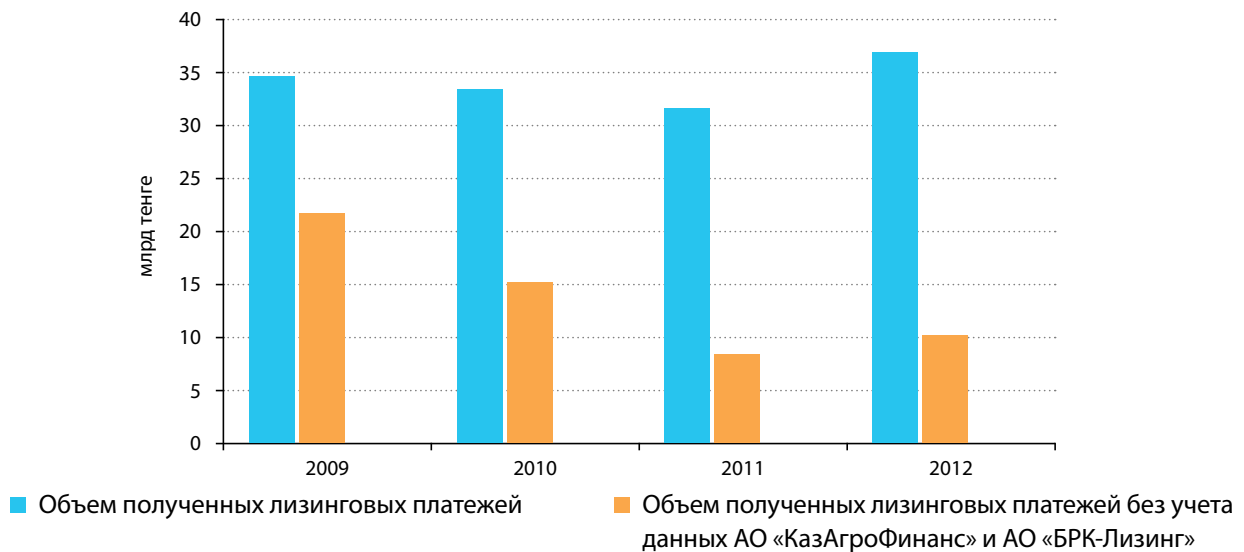
«Рынок лизинговых услуг имеет значительный рост за счет реализации государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса, а компании этих секторов являются основными клиентами лизинговых компаний. Сегодня как никогда субъекты МСБ нуждаются в обновлении материально-технической базы, в обновлении основных средств», — говорит генеральный директор АО «Темірлизинг» Нуржан Сламкулов.

**График 9. Основные объемы нового бизнеса приходятся на двух операторов государственных программ**



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

**График 10.** После нескольких лет снижения лизинговые платежи впервые показали рост



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

АО «КазАгроФинанс» показало по итогам года рост нового бизнеса на 21%. Это ниже прошлогоднего значения, когда рост достиг 53%, однако на фоне не самого лучшего года в сельском хозяйстве (основном рынке компании) увеличение объемов нового бизнеса является достаточно сильным. По итогам прошлого года из-за негативного влияния засухи в отдельных регионах индекс физического объема сельскохозяйственной продукции снизился на 18%. Однако обновление сельхозтехники при поддержке государства активно продолжается, что позволяет компании сохранять хорошую динамику роста.

Среди основных угроз росту портфеля в компании «КазАгроФинанс» называют: зависимость доходов клиентов от климатических условий; низкую оценочную стоимость залогового имущества сельхозтоваропроизводителей; износ основной и вспомогательной инфраструктуры АПК; негативное изменение рыночных показателей (изменение курсов иностранных валют, процентных ставок Libor/Euribor); снижение платежеспособного спроса со стороны субъектов агропромышленного комплекса. Кроме того, негативно на росте портфеля компании может сказаться рост цен на закупаемые предметы лизинга, дефицит сельхозугодий, пригодных для сельскохозяйственного производства и изменения в законодательстве, ухудшающиеся позиции лизинговых компаний на рынке.

По результатам опроса сельскохозяйственных формирований, проводимого статистическим управлением на ежеквартальной основе, наиболее часто отмечаемые факторы, ограничивающие производственную деятельность и предпринимательскую активность: недостаток финансовых средств и изношенность материально-технической базы. 31% руководителей опрошенных предприятий оценили наличие сельскохозяйственной техники на своих предприятиях как недостаточное. При этом если говорить о господдержке, в IV квартале 2012 года 13% из числа опрошенных предприятий приобретали материально-технические ресурсы на условиях лизинга.

«БРК-Лизинг» показывает гораздо более впечатляющие результаты. Объем нового бизнеса вырос почти в восемь раз. Компания работает с государственной программой поддержки бизнеса «Производительность-2020». И если в 2011 году работа в рамках этой программы только начиналась, то в 2012 году она вышла на необходимый уровень, что обусловило рост нового бизнеса «БРК-Лизинг». В частности, значительно вырос объем проектов в секторе машиностроения.

Бауржан Ережепов отмечает, что в 2012 году возобновилась деловая активность предпринимателей в части приобретения предметов лизинга, но теперь лизинговые компании и лизингополучатели проявляют осторожность в реализации инвестиционных проектов.



**Таблица 3.** Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по объему нового бизнеса

№	Объем нового бизнеса	2009		2010		2011		2012	
		млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %
1.	АО «КазАгроФинанс»	36 428	63,3	26 278	56,3	40 115	73,1	48 539	69,7
2.	АО «БРК-Лизинг»	1 814	3,2	7 294	15,6	1 443	2,6	11 310	16,2
3.	АО «КазМедТех»	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2 371	3,4
4.	АО «Темірлизинг»	2 404	4,2	2 817	6,0	1 186	2,2	1 649	2,4
5.	АО «Лизинг Групп»	1 039	1,8	895	1,9	1 474	2,7	1 464	2,1
6.	ТОО «Astana Motors Leasing»	433	0,8	515	1,1	1 294	2,4	1 222	1,8
7.	АО «Халык-Лизинг»	1 256	2,2	1 390	3,0	1 407	2,6	1 162	1,7
8.	АО «СК Лизинг»	0	0,0	352	0,8	476	0,9	961	1,4
9.	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	1 299	2,3	3 554	7,6	1 371	2,5	958	1,4
10.	АО «Лизинговая компания «Астана-Финанс»	12 860	22,4	3 570	7,6	6 145	11,2	0	0,0
	<b>Всего</b>	<b>57 532</b>	<b>100,0</b>	<b>46 666</b>	<b>100,0</b>	<b>54 910</b>	<b>100,0</b>	<b>69 636</b>	<b>100,0</b>

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Третье и четвертое место в ренкинге заняли АО «КазМедТех» и АО «Темірлизинг» соответственно. «Активное участие субъектов МСБ в тендерах, государственных закупках и реализации государственных программ положительно отразилось на росте стандартного портфеля компании, — отмечает Нуржан Сламкулов. — Можно отметить оздоровление предпринимательского сектора, наблюдается стабильное улучшение качества портфеля».

АО «КазМедТех» активно осуществляет лизинговую деятельность только с 2011 года, соответственно, поступление лизинговых платежей началось с 2012 года. Это стопроцентно государственная компания, которая участвует в реализации государственных программ по обеспечению медицинской техникой организаций здравоохранения всех уровней.

Таким образом, компании, конечным собственником которых является государство, удерживают лидирующие позиции по объемам нового бизнеса (см. таблицу 3). Это вполне закономерно. В то время как все государственные компании по итогам года показали рост объемов нового бизнеса, все частные компании, за исключением АО «СК Лизинг» (рост объемов нового бизнеса на 100%), показали снижение. Выбыл из борьбы за первые строчки ренкинга один из прошлогодних лидеров — АО «Лизинговая компания «Астана-финанс», занимавшее в прошлом году второе место. Компания находится в процессе реструктуризации задолженности перед внешними кредиторами, поэтому финансирования новых сделок в 2012 году не было — это стало важной причиной столь значительного падения совокупного показателя.

«В прошлом году мы зафиксировали рост объемов новых проектов, это связано с расширением бизнеса на западе в рамках работы над проектами на Тенгизе, Карабатане и Кашагане, — пояснил заместитель директора Департамента кредитования и маркетинга АО «СК Лизинг» Ерлан Джанайдаров для ExpertOnline.kz (журнал «Эксперт Казахстан»). — В Астане мы расширились за счет строительства

**Таблица 4. Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по количеству новых сделок**

№	Количество заключенных сделок	2009		2010		2011		2012	
		штук	доля, %	штук	доля, %	штук	доля, %	штук	доля, %
1.	АО «КазАгроФинанс»	802	65,7	801	65,2	1 317	61,3	1 946	65,7
2.	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	89	7,3	139	11,3	289	13,5	402	13,6
3.	АО «КазМедТех»	0	0,0	0	0,0	39	1,8	158	5,3
4.	ТОО «Astana Motors Leasing»	59	4,8	61	5,0	104	4,8	147	5,0
5.	АО «Лизинг Групп»	19	1,6	51	4,1	122	5,7	107	3,6
6.	АО «БРК-Лизинг»	41	3,4	45	3,7	47	2,2	53	1,8
7.	АО «СК Лизинг»	0	0,0	29	2,4	37	1,7	50	1,7
8.	АО «Халык-Лизинг»	12	1,0	29	2,4	66	3,1	36	1,2
9.	АО «Темірлизинг»	14	1,1	39	3,2	24	1,1	35	1,2
10.	АО «Лизинговая компания «Астана-Финанс»»	185	15,2	35	2,8	102	4,8	26	0,9
<b>Всего</b>		<b>1 221</b>	<b>100,0</b>	<b>1 229</b>	<b>100,0</b>	<b>2 147</b>	<b>100,0</b>	<b>2 960</b>	<b>100,0</b>

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

дорог, грядущего EXPO-2017. Вообще по Казахстану мы наблюдаем рост новых проектов за счет государственных программ». Вместе с тем г-н Джанайдаров отметил, что компания перестала рассматривать предложения из сферы сельского хозяйства, а также стала более критично подходить к оценке рисков, что негативно влияет на объемы портфеля.

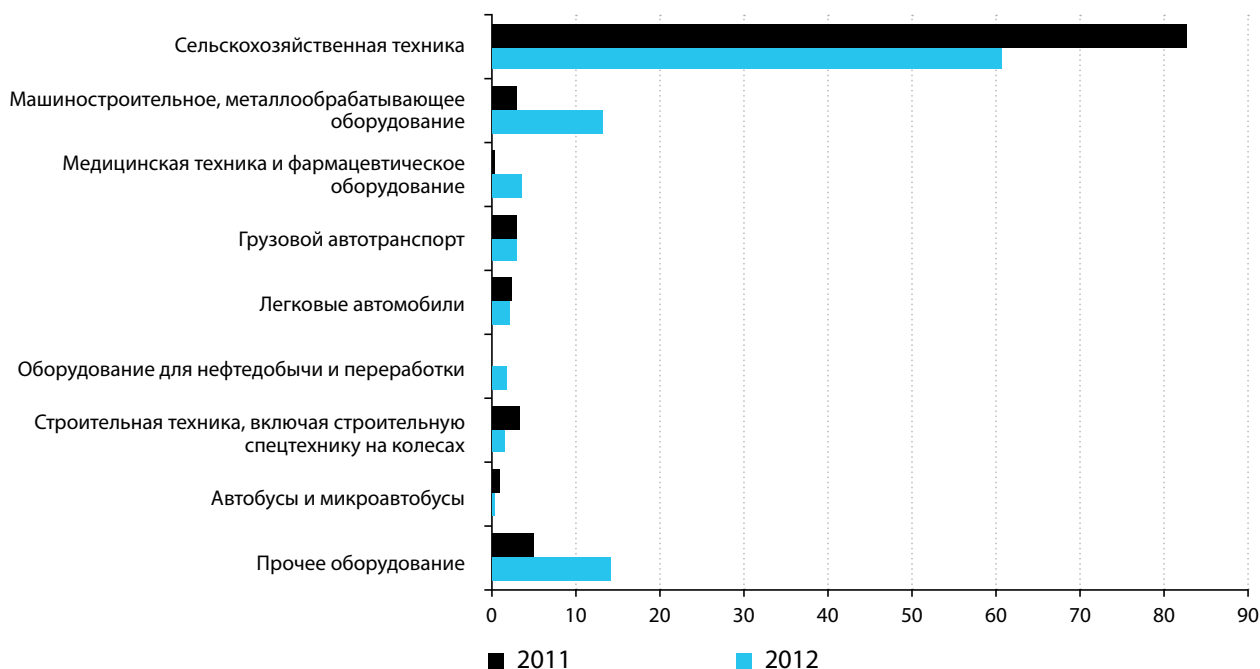
### 3.3. Количество новых сделок

Несмотря на негативную динамику индикаторов нового бизнеса и текущего портфеля, количество новых сделок лизинговых компаний продолжает показывать уверенный рост. В 2012 году показатель увеличился на 38%, достигнув 2960. Большинство лизинговых компаний показывает рост числа сделок в прошлом году (см. таблицу 4). При этом очевидно снижается средний размер сделки. По итогам 2012 года он уменьшился на 9,2%. Отчасти это происходит из-за уменьшения в структуре сделок доли субъектов крупного бизнеса — это также одна из тенденций последних лет. С 18% в 2011 году доля крупного бизнеса снизилась до 5,6% в 2012 году. Такое сокращение доли крупного бизнеса является в том числе одним из следствий отсутствия нового бизнеса у лизинговой компании «Астана-финанс», которая активно сотрудничала с этой категорией клиентов.

Снижение доли крупного бизнеса в структуре новых сделок является вполне закономерным. Крупному бизнесу проще получить финансирование в коммерческих банках. В то время как для МСБ, которому часто сложно соответствовать банковским требованиям, лизинговые схемы предпочтительнее в силу условий финансирования, предъявляемых требований и налоговых льгот. Поэтому именно эта категория клиентов является целевой для лизинговых компаний. Фактически с крупным бизнесом работают только несколько участников рынка. По большей части в 2012 году они либо показали в целом негативную динамику

**График 11.** Основные предметы лизинга относятся к дотируемым государством секторам

Доля предмета лизинга в совокупном портфеле лизинговых компаний, %



Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

по новым сделкам, либо изменили структуру портфеля в сторону среднего бизнеса — это привело к падению доли крупного бизнеса в совокупном портфеле. Немаловажным фактором является также то, что государственные программы, в которых активно участвуют лизинговые компании, направлены в первую очередь на финансирование малого и среднего бизнеса, что стимулирует увеличение доли этого сегмента.

Впервые за несколько лет показал рост объем полученных лизинговых платежей. Увеличение показателя составило 16,4% (см. график 10), что может быть сигналом улучшения ситуации на рынке лизинга.

### 3.4. Сегменты оборудования

Основные предметы лизинга по итогам 2012 года (см. график 11) — сельскохозяйственная техника (60%), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%) и ранее практически не представленные медицинская техника и фармацевтическое оборудование (3,5%). При этом если сельхозтехника показывает умеренный рост в абсолютных показателях, сегмент машиностроения вырос в несколько раз благодаря увеличению объема операций «БРК-Лизинг». Медицинская техника раньше занимала совсем незначительную часть портфеля. Резкий рост по этому направлению вызван появлением специализированной компании АО «КазМедТех». При этом в результате роста других секторов доля сельхозтехники снизилась в совокупном портфеле лизинговых компаний с 83% в 2011 году до 61% в 2012-м. Все эти три направления лизингового рынка развиваются преимущественно в рамках различных программ государственной поддержки, а данные сделки в основном являются частью портфеля компаний с госучастием. После ухода из борьбы за новые сделки лизинговой компании «Астана-финанс», которая активно работала с сельскохозяйственным оборудованием, ни в одном из этих секторов конкуренции практически нет. Так что госкомпании скорее занимают малоосвоенные части рынка.

Если исключить сделки государственных компаний, то на первое место выйдут такие сегменты как легковой и грузовой автотранспорт. Объем сделок по ним вырос соответственно на 26,6% и 61,3%. Именно эти предметы лизинга являются наиболее популярными у частных компаний, что вполне соответствует тенденциям развитых мировых рынков. При этом именно эти сегменты являются наиболее конкурентными. Например, рынок лизинга грузового автотранспорта представлен в сопоставимых объемах пятью лизинговыми компаниями из десяти, принявших участие в исследовании. В каждом из остальных сегментов работают от одной до трех компаний. В целом большинство участников рынка находят свои ключевые ниши. Вероятно поэтому основная масса участников нашего опроса отмечает отсутствие высокой конкуренции на рынке лизинга.

Лизинговые компании часто отмечают хорошую динамику автомобильного рынка в 2012 году, которая помогает увеличению числа лизинговых сделок. Генеральный директор ТОО «Raiffeisen Leasing Kazakhstan» Егор Журавлев среди тенденций прошлого года отмечает увеличение заявок на лизинг легкового и коммерческого автотранспорта, в том числе от дочерних предприятий и представительств иностранных компаний.

«Значимую роль на рынке лизинга сыграло обновление автопарка. Поскольку казахстанский автопарк изношен на 80%, государство приняло меры для обновления парка в целях снижения аварийности и смертности на дорогах, улучшения городской экологии и безопасности движения», — рассказывает директор ТОО «Astana Motors Leasing» Андрей Соловьев.

По данным Агентства по статистике, продажи легковых пассажирских автомобилей в Казахстане (включая экспорт) составили по итогам года более 140 тысяч штук, что на 182% больше, чем годом ранее. Для сравнения: в 2011 году рост составил 70%. При этом рост наблюдается в первую очередь за счет реализации новых автомобилей. Рост продаж грузовых автомобилей составил в 2012 году 53%, а специализированных автомобилей — 1946% (продажи достигли 53,2 тыс. штук).

Как отмечают в Ассоциации казахстанского автобизнеса, в 2012 году зафиксировано двукратное увеличение продаж новых автомобилей и LCV (легких коммерческих автомобилей), а также десятикратное уменьшение импорта автомобилей, бывших в употреблении. Среди тенденций 2012 года здесь также отмечают активизацию автокредитования, развитие дилерских сетей и взрывной рост продаж автомобилей отечественной сборки. Основными факторами роста продаж новых автомобилей, в частности, являются падение спроса на автомобили, бывшие в употреблении (в том числе в связи с введением нового таможенного регулирования ввоза), политика автокредитования банков (стимулирующая покупку новых автомобилей), расширение линейки производимых внутри страны автомобилей, отложенный спрос 2009–2011 годов, а также положительное влияние глобальной автомобилизации и улучшение ситуации в экономике Казахстана.

В Ассоциации казахстанского автобизнеса считают, что основными двигателями роста в последующие годы станут вступление Казахстана в ВТО, устаревший парк автомобилей, относительно низкая плотность автомобилей в сравнении с развитыми рынками и рост числа программ автокредитования, предоставляемых банками совместно с автоконцернами.

Учитывая, что транспорт является одним из наиболее интересных сегментов для частных лизинговых компаний, такая динамика будет в среднесрочной перспективе способствовать росту лизингового рынка.

Из тех секторов, которые демонстрируют снижение объемов, можно отметить строительную технику (–23,7%), автобусы и микроавтобусы (–41,7%) и дорожно-строительную технику (–95,1%).

Лизинговые компании в основном видят для себя различные перспективные и проблемные отрасли, что также говорит в пользу относительной отраслевой спецификации. Среди привлекательных отраслей для бизнеса чаще всего отмечаются транспорт (в т.ч. связанный с грузовыми и пассажирскими перевозками, автомобили, подвижной состав), нефтегазовая и горнодобывающая промышленности, а также производственный сектор. Среди проблемных отраслей многие отметили строительство, в том числе дорожное.

**Таблица 5. Концентрация нового бизнеса по регионам усиливается**

№	Наименование	2011		2012	
		млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %
1.	Костанайская область	7 985	17,5	20 143	29,8
2.	Северо-Казахстанская область	4 791	10,5	9 737	14,4
3.	Акмолинская область	4 124	9,0	6 160	9,1
4.	Карагандинская область	3 771	8,3	5 907	8,8
5.	Южно-Казахстанская область	2 586	5,7	5 445	8,1
6.	Актюбинская область	824	1,8	3 035	4,5
7.	Восточно-Казахстанская область	2 273	5,0	2 981	4,4
8.	Алматинская область	4 707	10,3	2 881	4,3
9.	Алматы	2 723	6,0	2 792	4,1
10.	Павлодарская область	2 134	4,7	2 147	3,2
11.	Астана	4 162	9,1	1 290	1,9
12.	Западно-Казахстанская область	1 679	3,7	1 118	1,7
13.	Жамбылская область	335	0,7	980	1,5
14.	Иностранные филиалы	1 135	2,5	966	1,4
15.	Кызылординская область	1 531	3,4	952	1,4
16.	Атырауская область	631	1,4	658	1,0
17.	Мангистауская область	232	0,5	305	0,5

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования лизинговых компаний

### 3.5. Территориальное распределение рынка

Наблюдается усиление концентрации нового бизнеса по регионам. Географическая диверсификация деятельности лизинговых компаний в прошлом году уменьшилась более чем на 50%. Благодаря сделкам в области сельского хозяйства и машиностроения увеличилась доля Костанайской и Северо-Казахстанской областей, которые заняли первые места в ренкинге (см. таблицу 5). А вот доля Алматы, Астаны и Алматинской области в общем портфеле заметно снизилась по итогам 2012 года. Однако при этом (без учета данных АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг») Алматы с большим отрывом удерживает первое место на рынке, почти в три раза опережая ближайшего преследователя. Лидером в Алматы по объемам нового бизнеса является компания ТОО «Astana Motors Leasing». Так что, помимо распределения по сегментам государственных и негосударственных компаний, наблюдается также разделение по различным регионам страны. Кроме того, для государственных компаний в целом характерна гораздо большая географическая диверсификация деятельности, чем для негосударственных. Большинство лизинговых компаний отметило, что не планируют открывать новые филиалы в 2013 году.

#### IV. УГРОЗЫ РАЗВИТИЮ РЫНКА

Интерес к государственным программам со стороны лизинговых компаний не случаен. В частности, это возможность повысить свою конкурентоспособность на рынке финансовых услуг. Из-за того что лизинговые компании часто финансируются в банках, их проценты оказываются выше процентов по кредитам. А субсидирование процентной ставки решает эту проблему. Кроме того, государственные средства становятся крупным источником фондирования лизинговых операций в республике, в то время как проблема фондирования остается одной из ключевых для рынка.

Нуржан Сламкулов считает, что основной угрозой для роста рынка лизинга является отсутствие постоянных источников финансирования. В частности, основным фактором, сдерживающим развитие рынка, по его мнению, является отсутствие частных инвесторов. «Ситуация с фондированием остается на сегодняшний день достаточно проблематичной. Нехватка, а порой и отсутствие “длинных” и дешевых денег привело к тому, что сокращается объем нового бизнеса в портфеле», — констатирует г-н Сламкулов.

Андрей Соловьев говорит, что главный сдерживающий фактор для рынка — дороговизна фондирования лизинговых компаний. «Если бы мы имели доступ к более дешевым средствам, то смогли бы предложить клиентам более гибкие условия оплаты или более низкую ставку финансирования», — говорит Андрей Соловьев. — Сегодня все лизинговые компании используют для развития бизнеса преимущественно заемный капитал, который на нашем рынке довольно дорогой».

Есть возможность поискать капитал на внешних рынках, но это также сложный процесс, хотя и не стоит его полностью исключать. АО «Темірлизинг», например, активно ведет переговоры по привлечению инвестиций как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В 2012 году совместно с одной из крупнейших групп компаний KHP Zhengzhou Youtong Bus Co.Ltd, а также китайской государственной страховой компанией Sinosure компанией была разработана новая программа финансирования, направленная на обновление автобусного парка республики. «Данная программа уже на сегодняшний день успешно реализуется. Получено предварительное одобрение на финансирование лизинговых проектов по дорожно-строительной технике Youtong», — говорит Нуржан Сламкулов. — Таким образом, компания ориентирована на успешное расширение спектра финансирования не только автобусной, но и дорожно-строительной техники и высокотехнологичного оборудования».

«Постепенно на лизинговый рынок возвращаются иностранные кредиторы, но данное направление доступно только для крупных игроков при условии гарантий компаний», — отмечает Бауржан Ережепов. — На данный момент лизинг как инструмент для банков не сильно привлекателен из-за долгосрочности проектов и повышенных рисков. Основные драйверы роста лизингового рынка используют бюджетное фондирование либо возможности материнских компаний».

Внешнее финансирование лизинговых сделок может быть обеспечено также весьма нетрадиционными источниками. Нацбанк в настоящее время разрабатывает законопроект о лизинге, построенном на принципах исламского финансирования. Законопроект должен решить вопросы, связанные с привлечением дополнительных инвестиций из стран арабского мира и стран, где развивается такой вид фондирования. Кроме того, данный документ создается в рамках дальнейшего совершенствования законодательства Республики Казахстан, регулирующего вопросы финансового лизинга, и направлен на привлечение инвестиций на основе лизинговой деятельности.

Егор Журавлев среди угроз для роста рынка отмечает также неэффективность судебно-исполнительной системы и правоохранительных органов ввиду высокого уровня коррупции и непрофессионализма. Речь идет о сложностях изъятия предметов лизинга. Егор Журавлев из практики своей компании отмечает, что если клиент не соглашается вернуть предмет лизинга в добровольном порядке, то судебный

процесс может затянуться не на один год. Все это время предмет лизинга находится в распоряжении лизингополучателя и приносит ему доход. При этом пока судебный процесс не дойдет до высшей инстанции, лизинговая компания сталкивается с решениями суда и действиями правоохранительных органов, противоречащими/игнорирующими законодательство Республики Казахстан.

Это достаточно важная проблема для развития инструмента финансового лизинга, поскольку в существующей ситуации при принятии решения о финансировании того или иного проекта лизинговая компания вынуждена в первую очередь рассматривать финотчетность и историю лизингополучателя и практически игнорировать факт своей собственности на предмет лизинга. На деле при активном противодействии со стороны клиента компания, вполне возможно, будет несколько лет добиваться возврата права владения предметом лизинга, и когда все-таки получит его назад, то его рыночная стоимость будет намного ниже задолженности по договору лизинга, что влечет за собой существенные убытки. В результате процентную ставку приходится повышать и закладывать в нее риски дефолта и мошенничества.

Некоторые участники рынка по-прежнему опасаются, что в среднесрочной перспективе планируемое исключение налоговых льгот для лизинговых компаний снизит привлекательность лизинга.

С 1 января 2012 года перестала действовать законодательная норма по освобождению от НДС операций по передаче имущества в финансовый лизинг. Однако в декабре того же года ее действие продлили до 1 января 2017 года. Данная норма предполагает льготы по НДС для перечня основных средств, производство которых отсутствует на территории страны или не покрывает потребности Казахстана. В наших исследованиях мы отмечали, что отмена данной нормы является преждевременной и может сказаться негативно не только на развитии рынка лизинга, но и в целом на обновлении основных средств предприятиями.

Лизинговые компании часто отмечают, что рынку нужна четкая статистика по лизинговой деятельности. Данные о лизинговых компаниях, которые собирает Агентство по статистике, по мнению участников рынка, не отображают истинной картины лизинговых услуг. В то же время необходимо на постоянной основе анализировать данные об участниках рынка. Каждая компания должна владеть информацией об объеме рынка и занимаемой ей доле на рынке лизинговых услуг.

«Прежде всего нашему рынку не хватает информационной открытости, непосредственно от которой зависит качество маркетингового анализа и далее динамика роста рынка,— объясняет Андрей Соловьев.— Исходя из опыта соседних стран, было бы неплохо создать Ассоциацию лизингодателей Казахстана, которая бы представляла интересы всех участников лизингового рынка — лизинговых компаний, поставщиков, страховых компаний, банков и других в государственных органах, экономических, торговых, общественных и иных организациях».

Однако ответы на вопросы создания отраслевой статистики, ассоциации и регулирования отрасли по-прежнему остаются неоднозначными, и лизинговые компании придерживаются разных точек зрения. Например, ряд лизинговых компаний по-прежнему отказывается принимать участие в нашем исследовании, либо аргументируя это отсутствием необходимости в общеотраслевой статистике, либо боясь раскрывать любые свои финансовые показатели.

Маулен Бурашев отмечает, что также развитие рынка сдерживают в большей степени внешние факторы, связанные с экономическим состоянием мировой экономики в целом и Казахстана в частности.

## V. ЛИЗИНГ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Государственные лизинговые компании, которые часто занимаются преимущественно реализацией государственных программ поддержки бизнеса, находятся среди лидеров рынка и показывают хорошую динамику роста. Кроме того, частные лизинговые компании также проявляют интерес к участию в госпрограммах. В результате государственная политика поддержки бизнеса оказывает существенное косвенное влияние на динамику рынка лизинга и его структуру, что можно видеть из приведенных выше данных.

«В течение 2012 года усилилось влияние государственных программ на лизинговые компании Казахстана, — рассказывает Бауржан Ережепов. — Эта тенденция в первую очередь связана с успешным сотрудничеством лизинговых компаний и государственных программ, как, например, “БРК Лизинг” и “Производительность-2020”, “КазАгроФинанс” и программа развития АПК на 2010–2014 годы, а также частные лизинговые компании и ДКБ-2020».

Сельское хозяйство в силу своей малой привлекательности для частных финансовых институтов особенно зависит от государственной поддержки. А лизинговые операции в этой области проявляют себя как эффективный инструмент модернизации. Учитывая уровень накопившихся в отрасли проблем, вполне закономерно, что этот сегмент стал доминирующим на рынке лизинга и именно сюда поступают наибольшие объемы государственной поддержки по инструменту финансового лизинга.

Согласно принятой в этом году программе развития АПК на 2013–2020 годы («Агробизнес-2020»), начиная с 2013 года новым направлением господдержки сельхозпроизводителей становится финансовое оздоровление предприятий, которое будет осуществляться в том числе путем субсидирования части ставки вознаграждения по договорам на лизинг сельхозтехники и спецтехники.

Как отмечается в программе, существующий уровень технической оснащенности сельского хозяйства сдерживает эффективное его развитие. Не имея необходимой техники, оборудования, и доступа к дешевым и долгосрочным кредитным ресурсам, субъекты АПК вынуждены применять упрощенные технологии в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции. Проблема в том, что высокая стоимость сельхозтехники, запасных частей, оборудования, краткосрочность банковских кредитов/лизинга не позволяют обновлять основные средства подавляющему большинству сельскохозяйственных производителей.

Для приобретения основных средств (включая лизинг сельскохозяйственной техники) в основном привлекаются заемные средства финансовых институтов. Однако из-за особенности сельскохозяйственного производства, в том числе низкой производительности и рентабельности, финансовые институты выдают сельскохозяйственным производителям краткосрочные кредиты с высокими ставками вознаграждения — по статистике здесь ставки выше, чем в других секторах экономики. При этом устанавливаемые банками сроки возврата по выданным производителям кредитам не соответствуют специфике сельскохозяйственного производства, которая отличается долгой окупаемостью вложений. Неудивительно, что 42% выданных кредитов в аграрном секторе приходится на дочерние акционерные общества АО «НУХ “КазАгро”», предоставляющие льготное финансирование.

Как отмечал заместитель Председателя Правления АО «КазАгроФинанс» Асылхан Джувашев в интервью прессе, около 70% всей сельхозтехники, приобретаемой в лизинг в Казахстане, проходит через «КазАгроФинанс».

В программе «Агробизнес-2020» указывается, что в настоящее время средний возраст более 80% зерноуборочных комбайнов и тракторов составляет 13–14 лет при нормативном сроке эксплуатации 8–10 лет. Списанию подлежит 71% зерноуборочных комбайнов, 93% тракторов и 95% сеялок, существующий парк сельхозтехники в целом имеет износ в пределах 87%. Как отмечали в Министерстве сельского хозяйства, среднегодовая обновляемость парка сельхозтехники в Казахстане составляет 1,5%.



Учитывая дальнейшую поддержку сектора со стороны государства, в том числе акцент на модернизацию сектора АПК, можно ожидать роста объема лизинговых операций по данному направлению. Согласно программе, объем кредитов (включая лизинг), выданных субъектам АПК за счет субсидирования ставок вознаграждения, будет увеличиваться каждый год на 12–20%, поэтому можно ожидать дальнейшего развития лизинговых операций по данному направлению. Вероятнее всего, основной рост будет обеспечивать АО «НУХ «КазАгро» в качестве финансового агента по реализации бюджетных программ, направленных на повышение экономической доступности финансовых услуг для субъектов АПК. Однако вместе с тем вице-министр сельского хозяйства Муслим Умирьяев на 8-й международной специализированной выставке «AgriTek Astana-2013» отметил, что начиная с текущего года новая программа льготного лизинга позволяет участвовать в ней любой лизинговой компании. При этом ставка по лизингу не должна превышать 14% годовых. В этой связи новая программа поддержки может увеличить обороты и негосударственных лизинговых компаний, которые согласятся в ней участвовать.

В бюджете на 2013 год на цели удешевления ставок по лизингу техники предусмотрены 3 млрд тенге. Предполагается, что это позволит сельхозтоваропроизводителям заключить лизинговые договоры на сумму около 52 млрд тенге со ставкой не более 7% годовых.

В 2011 году АО «КазАгроФинанс» стало также оператором в реализации программы «Развитие экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота», задачей которой является создание условий для доведения экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота до 60 тыс. тонн к 2016 году. Этим обусловлена значительная доля скота в лизинговом портфеле компании.

«Мы участвовали в различных программах по субсидированию субъектов сельского хозяйства, — рассказывает Маулен Бурашев. — Однако ввиду присутствия специализированных кредитных институтов в данном секторе программы, направленные на поддержку сельского хозяйства, являются менее привлекательными для нас. В целом государственные программы благоприятно влияют на рынок лизинга».

Вторая крупнейшая программа государственной поддержки бизнеса, в которой активно фигурирует лизинг как инструмент финансирования — «Производительность-2020». Одной из основных задач программы является модернизация (техническое перевооружение) действующих и создание новых конкурентоспособных производств.

Авторы программы отмечают, что физически и морально устаревшее технологическое оборудование и высокие затраты не позволяют большинству отечественных предприятий в полной мере решать задачу повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Для предприятий проблемой является не только совершенствование, но и поддержка производственного потенциала на прежнем уровне. При этом приоритетом государственной программы является развитие среднего и крупного бизнеса путем модернизации, реструктуризации действующих предприятий или создания современных производств с перспективой развития их экспортной ориентированности. Среди проблем, препятствующих развитию производств, по результатам технологического аудита были выявлены, в частности: высокая стоимость заимствования; большая долговая нагрузка у предприятий, образовавшаяся в предыдущие годы, что ограничивает их инвестиционную активность; износ (более 60%) основных фондов большинства предприятий отраслей обрабатывающей промышленности. Износ обусловлен главным образом низким уровнем инвестиций в обновление и модернизацию технологического оборудования. На предприятиях металлургической отрасли он достигает 58,4%, а на отдельных из них доходит до 70%. На предприятиях машиностроения износ составляет 56,7%, химии и фармацевтики — 45,3%, строительной индустрии — 39%.

При этом лизинг становится одним из основных инструментов государственной поддержки в рамках этой программы. За весь период реализации программы (с июня 2011 года по 31 декабря 2012 года) общая стоимость проектов составила 152,6 млрд тенге, в том числе по проектам 2012 года — 74,3 млрд тенге.

Из них заявленная сумма государственной поддержки в рамках инструмента «долгосрочное лизинговое финансирование» — 67,5 млрд тенге, по проектам 2012 года — 30,9 млрд тенге. Оператор инструмента — акционерное общество «БРК-Лизинг» — дочерняя организация АО «Банк развития Казахстана».

По указанным двум программам основной объем лизинговых операций идет по направлению их операторов. Частные лизинговые компании пока находят привлекательными другие возможности сотрудничества с государством.

«Стоит отметить программу “Дорожная карта бизнеса-2020”, целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест» — говорит Нуржан Сламкулов.

Программа ДКБ-2020 осуществляется по четырем направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив; оздоровление предпринимательского сектора; снижение валютных рисков предпринимателей; усиление предпринимательского потенциала. Государственная поддержка в рамках первого и третьего направлений реализации программы предполагает субсидирование процентной ставки, в том числе по договорам финансового лизинга.

«Лизинговые компании принимают активное участие в реализации первого и третьего направлений программы — говорит Нуржан Сламкулов. — Реализация государственных программ оказывает неоценимую помощь для восстановления платежеспособности МСБ. В 2012 году продолжено успешное сотрудничество с АО «ФРП “Даму”», по программе финансирования лизинговых сделок. В связи с отсутствием отраслевых ограничений в рамках новой программы наблюдалось увеличение количества потенциальных лизингополучателей. Имеет место активный спрос на приобретение грузового транспорта и специализированной техники в лизинг».

Андрей Соловьев отмечает, что реализация программы, разработанная фондом «Даму», по финансированию лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства является немаловажным фактором оживления рынка лизинга. Он считает, что госпрограммы оказывают положительное влияние как на лизингополучателей, так и на лизинговые компании.

На сайте ФРП «Даму» числятся 10 компаний, присоединившихся к соглашению о сотрудничестве по субсидированию ставки вознаграждения по договорам финансового лизинга в рамках ДКБ-2020.

Аналогичное число лизинговых компаний подписало соглашение с фондом в рамках субсидирования ставок по кредитам МСБ в моногородах. Предполагается, что действующие предприниматели в 20 моногородах страны смогут получать государственные субсидии в размере 10% ставки вознаграждения по получаемым в банках кредитам или лизинговым сделкам.

В своем интервью в СМИ Председатель Правления фонда «Даму» Ляззат Ибрагимова отметила, что при покупке оборудования лизинг эффективнее, чем кредит, в частности, за счет возможности консультирования со стороны лизингодателя по предметам лизинга и наличия возможности вторичного лизинга. По ее словам, наибольший интерес к участию в программе проявляют небольшие лизинговые компании.

Несмотря на то, что большинство опрошенных нами лизинговых компаний в целом одобряет влияние государственных программ на рынок, лизинг — не единственная точка зрения. Есть и компании, которые считают, что текущие госпрограммы негативно влияют на рынок лизинга. Компания Raiffeisen Leasing Kazakhstan, в частности, ни в каких программах не принимает участие, поскольку не испытывает недостатка в ресурсах и не хочет сталкиваться с последующими проверками на целевое использование предоставленного фондирования.

«В Казахстане, в отличие от других стран, рынок лизинга до конца не сформировался и развивается за счет крупных квазигосударственных институтов, что показывает его нестабильность и зависимость от государственной политики», — отмечает Бауржан Ережепов.

## VI. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ: РАЗВОРОТ В СТОРОНУ КОНСЕРВАТИЗМА

Тенденция к увеличению доли малого и среднего бизнеса в структуре лизинговых сделок, увеличение числа мелких сделок и общая сложная ситуация с финансовым состоянием заемщиков поднимают вопрос уровня риск-менеджмента в лизинговых компаниях, поскольку очевидно, что требования к оценке рисков в последние годы растут. Проблема осложняется отсутствием регулятора или принятых на рынке стандартов риск-менеджмента. Фактически каждая компания сама приходит к тому, нужен ли ей регламент управления рисками и соответствующий отдел и как должна подобная работа выстраиваться.

В последние годы лизинговые компании, как и банки, сталкивались с ухудшением качества портфеля и необходимостью фиксировать убытки и забирать назад переданное в лизинг имущество. Однако надо отметить, что здесь все не так уж плохо. В частности, большинство лизинговых компаний отметило, что, в отличие от первых кризисных лет, снижения требований к клиентам больше не наблюдается. Кроме того, ряд компаний перешел на более консервативную инвестиционную политику, даже если это наносит ущерб темпам роста портфеля.

«Система риск-менеджмента в “БРК-Лизинг” была поставлена согласно стандартам проектного финансирования и не претерпела серьезных изменений в 2010–2012 годах,— говорит Бауржан Ережепов.— Однако после кризиса методы оценки проектов были усовершенствованы, а сама оценка проектов проводится по “консервативному методу”».

Косвенно уровень глубины оценки клиента можно определить по отнесению его к определенной категории надежности, как это делают банки при определении качества ссуд. Все компании, ответившие на соответствующие вопросы, отметили, что проводят разделение клиентов на группы по уровню надежности. Это говорит о наличии определенного минимального уровня риск-менеджмента в среднем по рынку.

«В компании “Темірлизинг” функциям риск-менеджмента уделяется особое место,— рассказывает Нуржан Сламкулов.— Риск-менеджером осуществляется контроль за состоянием лизингового портфеля, портфеля условных и прочих обязательств, за соблюдением подразделениями утвержденных лимитов, за кредитной политикой и внутренней инструктивной базой. Установление лимитов финансирования — основной способ контроля за формированием лизингового портфеля, используемый для уменьшения рисков. Это позволяет избежать критических для сохранения ликвидности потерь от чрезмерной концентрации любого вида риска. Лимиты устанавливаются в виде нормативов или абсолютных величин и утверждаются советом директоров компании. Компания диверсифицирует риски по лизингополучателям: по видам валют, срокам гашения, отраслям, регионам, типам обеспечения».

В целом, государственные компании и дочерние структуры банков часто проявляют достаточно внимательное отношение к развитию систем управления рисками. В частности, АО «КазАгроФинанс» отметило, что в последние годы компанией на постоянной основе проводилась работа по оптимизации и повышению эффективности системы управления рисками. В 2010–2011 годах проводились мероприятия по усилению блока финансовых и операционных рисков, а с целью улучшения качества кредитного портфеля в 2011 году была разработана и утверждена методика оценки рисков и присвоения кредитного рейтинга заемщика. В 2012 году АО «КазАгроФинанс» провело диагностику системы управления рисками в рамках корпоративной системы управления рисками группы компаний «КазАгро». Компания привлекала внешних консультантов для получения рекомендаций по разработке инструментов управления рисками.

«Лизинговые компании в основном используют принятую банковскую систему риск-менеджмента, но с особенностями лизинга,— говорит Бауржан Ережепов.— В связи с этим уровень риск-менеджмента в крупных лизинговых компаниях находится на уровне банковских стандартов, а мелкие и средние игроки используют упрощенную систему риск-менеджмента. В общем, уровень риск-менеджмента зависит от отдельных игроков, единые стандарты отсутствуют».

Большинство лизинговых компаний ожидают увеличения объема мелких (розничных) сделок в 2013 году, кроме того, общий кризис ликвидности в экономике продолжается. Так что очевидно, что вопрос развития уровня риск-менеджмента на лизинговом рынке будет оставаться актуальным, хоть пока он и не вставал остро из-за слабых темпов роста рынка. В этом вопросе положительную роль могло бы сыграть появление отраслевых стандартов и бюро лизинговых историй.

## VII. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА: РОСТ ЗА СЧЕТ ГОСУДАРСТВА

Правительство и Национальный Банк РК заявили в апреле, что намерены обеспечить рост ВВП Казахстана на уровне 6% в 2013 году. Рост планируется обеспечивать через диверсификацию экономики, вовлечение широкого предпринимательства, активизацию инноваций и создание новых рабочих мест.

В исследовании экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) Организации Объединенных Наций (ООН) прогнозируется рост ВВП Казахстана в текущем году также на уровне 6%. Здесь отмечается, что темпы роста экономики замедлились до 5% в 2012 году с 7,5% в 2011 году, чему виной стал низкий экспортный доход углеводородного сектора и горнодобывающей промышленности, а также слабые инвестиции со стороны зоны евро и США. Ускорение в 2013 году ожидается за счет увеличения добычи нефти.

В целом макроэкономический прогноз является благоприятным для роста инвестиций в основной капитал и увеличения объема лизинговых операций. Угрозу всему финансовому рынку страны по-прежнему несут неопределенность в мировом финансовом секторе и трудности ведущих промышленных стран.

«В связи с запуском амбициозной правительственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, в рамках которой предусмотрено обновление изношенных, устаревших основных фондов, с проведением всемирной выставки EXPO-2017, которая является символом индустриализации и открытой площадкой для демонстрации технических и технологических достижений Казахстана, рынок лизинга в республике получит существенный рост, поскольку лизинг является на сегодняшний день единственной альтернативой кредиту с более привлекательными условиями», — считает Нуржан Сламкулов.

Две трети опрошенных нами лизинговых компаний ожидают увеличения числа новых сделок в 2013 году. Многие компании ожидают увеличения рынка по итогам 2013 года.

«Казахстан на протяжении нескольких лет показывает динамичный рост, что повышает инвестиционные потребности в лизинге, — рассказывает Бауржан Ережепов. — Возможности компании “БРК-Лизинг” связаны с финансированием капиталоемких инвестиционных проектов в таких новых отраслях, как морское судоходство, машиностроение, металлообработка, ремонт судов и морские доки, воздушный транспорт. Перспективным направлением деятельности в компании считают также сотрудничество с крупными национальными холдингами, системообразующими компаниями и их дочерними организациями».

Однако не все рассматривают только внутристрановые возможности роста. Компания «Халык-Лизинг» еще несколько лет назад открыла на Южном Урале филиал, который успешно развивается. Здесь в качестве возможности для роста бизнеса отмечают выход на внешние рынки ближнего и дальнего зарубежья.

«Возможностей очень много, в том числе благодаря общему росту экономики Казахстана и слабой конкуренции на рынке. К сожалению, наши возможности роста ограничены консервативной политикой группы “Райффайзен” и неэффективной работой судебной-исполнительной системы и правоохранительных органов Республики Казахстан», — отмечает Егор Журавлев.

Частные лизинговые компании по-прежнему часто испытывают трудности с фондированием и наличием качественных заемщиков. В результате на рынке становится ярко выраженной тенденция сокращения

бизнеса негосударственных лизинговых компаний. За последние три года текущий портфель компаний, которые не имеют в структуре собственников государства, снизился на 33%. За тот же период государственные лизинговые компании увеличили портфель на 76%.

Вместе с тем государственные программы поддержки бизнеса множатся и активно набирают обороты. Финансовый лизинг все чаще рассматривается государством в качестве инструмента модернизации тех или иных отраслей, и все большее число лизинговых компаний получает возможность также поучаствовать в этом процессе. В результате можно ожидать дальнейшего расширения косвенного влияния государства на лизинг, учитывая сохранение в стране курса на модернизацию.

По нашему мнению, на данном этапе такая тенденция будет способствовать росту лизингового рынка и его развитию. В частности, предприниматели благодаря работе государственных программ получают больше информации о таком инструменте, как лизинг. Растет уровень проникновения инструмента. Государственные лизинговые компании часто идут в сектора, которые малоинтересны остальным участникам рынка. Кроме того, лизинговые компании, как государственные, так и частные, получают возможность расширить свои портфели и найти новых клиентов за счет повышения конкурентоспособности своего предложения (в результате, например, субсидирования процентной ставки) — это повышает финансовую устойчивость лизинговых компаний и способствует становлению рынка лизинга в Казахстане. Данные процессы особенно важны в условиях экономического кризиса.

Однако у процесса повышения роли государства есть и очевидная обратная сторона. Рынок становится слишком зависим от госполитики, направленной на поддержку бизнеса. Если компании не будут способны сами решать проблемы фондирования, поиска заемщиков и роста конкурентоспособности лизинговых предложений, то развития лизингового рынка происходить не будет, и рынок начнет таять вместе с постепенным сворачиванием госпрограмм. Кроме того, по мере роста рынка и конкуренции крупные государственные компании могут начать теснить более слабых частных игроков. Пока это не ощущается явно из-за слабого уровня конкурентной борьбы и диверсификации рынка.

Очевидно, стоит ожидать дальнейшего роста субсидируемых государством секторов, а также роста лизинга транспорта, который на мировых рынках уже давно занимает прочные позиции.

## ПРИЛОЖЕНИЕ. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Председатель Правления АО «Халык Лизинг» Эрлан Каржаубаев считает, что финансирование бизнеса лучше осуществлять через частные лизинговые компании, а не через государственные.**

**— Как Вы оцениваете динамику рынка за прошлый год?**

— На сегодняшний день заемщиков практически нет. К нам в среднем приходят 3–4 потенциальных клиента в месяц, но они «пустые», непрофессиональные или перекредитованные. Например, приходит один клиент: у него 800 млн задолженности в банке, и он хочет еще 400 млн взять у нас. Но это не реально, у него все имущество перезаложено. Или, например, человек занимается добычей ресурсов и вдруг решает открыть производство муки. Третий «живет одним днем», и трудно рассчитывать на его долгосрочную работу. В основном приходят клиенты такого рода.

Есть нормальные клиенты, соответствующие нашим критериям, но они избалованы низкими процентными ставками, и, несмотря на то что в лизинге есть экономия на НДС и прочее, такие клиенты к нам не приходят. Они идут в банки.

За прошлый год мы профинансировали всего 185 млн тенге в Казахстане. В этом году — 40 млн за первый квартал, но не факт, что по итогам года будет рост. Нам больше дает представительство в России — на 1 апреля мы профинансировали 1 млрд 570 млн в тенге.

**— То есть основная проблема в том, что нет качественных заемщиков...**

— Проблема, скорее, в том, что в экономике ничего реально не работает. Есть, конечно, бюджетные программы. Например, по строительству дорог. Но надо понимать, что эти заемщики «пустые». Мы стараемся работать с ними очень аккуратно.

И мы, к сожалению, не видим перспективных отраслей для финансирования. Торговля? С торговлей все хорошо — у нас было несколько проектов, но это узкий рынок. Сельское хозяйство — сплошные проблемы. У нас есть три достаточно крупных проекта в сельском хозяйстве, но все они преддефолтные и требуют постоянного внимания и поддержки (через отсрочки и реструктуризации).

**— В России лизинговые компании работают очень хорошо, в том числе, на транспортном рынке. Как в Казахстане с этим направлением?**

— Мы почти 10 лет финансируем местную компанию, которая выполняет дорожные работы. Работаем также с лизингом транспорта и с перевозчиками. Но каковы перспективы? Перевозчики у нас почти не работают.

**— А как Вы оцениваете сектор железнодорожного транспорта?**

— Он достаточно монополизирован, и с ним много технических проблем. Россия, увы, тоже к этому возвращается — там опять встал вопрос о монополизации РЖД. Среди других вопросов — проблема различных не связанных между собой систем учета подвижного состава бывших братских республик. У нас, например, был проект, когда мы приобрели и передали в лизинг вагоны. Но при их регистрации лизингополучателем выяснилось, что в российской базе эти вагоны числились как ворованные. Долго разбирались, разгребали, оказалось, никто ничего не воровал. Часть советских вагонов осталась в Армении, а в России их отметили в системе как украденные. Армяне с тех пор эти вагоны 10 раз перепродали, и следы происхождения вагонов в этой цепочке затерялись. Таких специфичных проблем достаточно много.

**— Учитывая, что рынок сужается, ваша компания снижает требования к клиентам?**

— Мы сейчас максимально лояльны. Хотя у всех после кризиса произошло ужесточение политики риск-менеджмента.

**— Помимо кризиса, в экономике есть какие-то проблемы, которые тормозят развитие рынка лизинга?**

— Есть проблемы с процедурой возврата предметов лизинга при дефолте. Этот процесс отнимает много сил и времени, так как нет законодательных механизмов воздействия на лизингополучателя при его дефолте и уклонении от добровольного возврата имущества. Процедура может занять 3–4 месяца. Это в лучшем случае. В целом, это проблема судов. Судебная система работает недостаточно хорошо и оперативно, исполнение судебных решений регулярно затягивается. Есть, конечно, процедура приказного производства, но и там все непросто — лизингополучатель подает возражение, и все — судебные приказы отменяются, а дальше все с начала: подача искового заявления, новые сроки и т.д.

**— Проблема не в законе, а в исполнении? Тогда она довольно сложная.**

— Надо подходить к этому вопросу комплексно.

**— Чувствуете ли вы конкуренцию со стороны госкомпаний?**

— Да, мы иногда пересекаемся с клиентами, которые предпочитают государственные лизинговые компании, потому что там ниже процентные ставки.

**— Это существенно влияет на вашу деятельность?**

— Несущественно. На самом деле клиенты видят, что мы работаем в нормальной экономической ситуации. Им нравится наша политика. А у госкомпаний тем временем растет число дефолтов.

**— Сейчас госпрограммы, в том числе и в АПК, предполагают работу частных компаний. Вам это интересно?**

— Мы участвуем в программе, которая предполагает субсидирование процентной ставки. Но у нас не так много сделок в рамках этой программы.

**— Насколько такие программы могут стимулировать рынок, на Ваш взгляд?**

— Дело не в этом. Денег в Казахстане полно. Нужны хорошие проекты. У нас эффективная процентная ставка 8%. Что за бизнес, который не может заплатить 8%? Какая у него норма доходности? Такого бизнеса нет нигде в Европе. Поэтому дело не в процентных ставках, а в отсутствии хороших проектов.

**— А если говорить о сельхозсекторе, могут у вас там теперь появиться новые проекты?**

— На самом деле этим сектором должны заниматься специализированные лизинговые компании. Универсальные для этого не подходят. Там есть своя определенная специфика. Та же система платежей. У них два раза в год урожай, и выплаты поступают от продажи этого урожая. В остальное время производители стоят, и нет никаких доходов.

**— Эта специализированная сельхозкомпания должна быть государственной?**

— Необязательно. На самом деле вопрос государственных лизинговых компаний сложен. Если вы хотите успеха, то возьмите в качестве операторов госпрограмм частные лизинговые компании и дайте им бюджет. Мы анализируем заемщиков, проконтролируем выдачу и возврат средств. И это будет работать.

**— А почему бы тогда не работать в рамках существующей программы по развитию агро-сектора?**

— Субсидирование нам ничего не дает. Оно облегчает жизнь только лизингополучателю. Мы по-прежнему несем все риски.

**— Расскажите, как развивается ваш бизнес в России. Там, видимо, дела идут лучше?**

— Мы там в рейтинге «Эксперт РА» заняли 113-е место. Это неплохой результат, я считаю. Учитывая то, что это просто наш филиал. Там у нас в портфеле есть все — от заводов и фабрик до техники. Во всех отраслях работаем.

**— Почему там больше проектов?**

— Там большая экономика. Говорят, что в России тоже трудности, но тем не менее проектов хватает. В июле открыли представительство в Москве, и через него уже освоили 400 млн тенге. Стараемся быть ближе к клиентам, выбираем по мере необходимости различные варианты. У нас сейчас 80% дохода идет из России, 20% приносит старый портфель в Казахстане, с учетом небольшого роста.

**— В России это новое оборудование?**

— Да. Но спрос есть и на б/у оборудование. Мы за прошлый год продали в Россию б/у оборудования почти на 400 млн тенге. Цена низкая. Приезжает компания из России и забирает. В этом плане у нас есть определенный ценовой разрыв между странами.

**— Каковы перспективы развития на зарубежных рынках?**

— Сейчас мы изучаем рынок в Монголии. Рост экономики — 18%. Но китайские производители техники дают лизинг под 5%. Они используют местные банки. Дают операционный лизинг, арендный лизинг. Так что там ситуация сложнее.

Наверное, пойдём в Грузию. Сейчас политическая ситуация в этой стране улучшилась, и у нашей группы там есть дочерний банк. Перспективы этого рынка нам нравятся.

**— На Ваш взгляд, в среднесрочной перспективе стоит ожидать рост рынка лизинга в Казахстане?**

— Все инструменты развития в Казахстане созданы. Все инструменты работают. Вопрос только в том, чтобы бизнес эти инструменты востребовал и использовал. Проблема рынка лизинга не в предложении, а в спросе.



**Директор Департамента проектного и отраслевого анализа АО «БРК-Лизинг» Бауржан Ережепов среди факторов, которые будут оказывать существенное влияние на рынок, отмечает инвестиционную активность предприятий, государственную поддержку и конкуренцию со стороны иностранных лизинговых компаний**

**— Как Вы оцениваете текущие результаты реализации программы «Производительность-2020»? Насколько большую роль в поддержке бизнеса в рамках данной программы играет инструмент финансового лизинга?**

— С начала реализации программы «Производительность-2020» одобрено 12 проектов на общую сумму 134,3 млн долларов США (20,2 млрд тенге), участие БРК-Лизинг составляет 97,3 млн долларов США (14,6 млрд тенге). Кроме того, на рассмотрении находятся восемь проектов на общую сумму 101,1 млн долларов США, участие БРК-Лизинг составляет 85,6 млн долларов США (12,9 млрд тенге).

Первые результаты реализации программы «Производительность 2020» можно увидеть уже сегодня. Так, в Петропавловске на заводе АО «Мунаймаш» запущен новый цех, позволивший уменьшить сроки обработки деталей в 5,8 раза. В мае запускается комбинат индустриального строительства в городе Шымкент, который будет выпускать железобетонные изделия для строительства доступного жилья. В дальнейшем каждый квартал будут запускаться новые проекты по программе «Производительность-2020», которые будут занимать ключевые позиции в своих нишевых отраслях.

Финансовый лизинг играет ключевую роль в программе «Производительность-2020» по обновлению действующих и созданию новых производств. Я бы сказал, что приобретение оборудования в лизинг по льготной ставке является для многих предприятий большим стимулом участия в программе и проведения совокупности мероприятий по повышению производительности, увеличению энергоэффективности, внедрению технологий бережливого производства и повышения квалификации трудового персонала.

**— Какие основные тенденции на казахстанском рынке лизинга Вы бы отметили?**

— Тенденция последних лет — увеличение доли квазигосударственных лизинговых компаний, которая достигла 87% от лизингового рынка. Данная тенденция связана со снижением объема нового бизнеса у частных компаний. До кризиса именно они были драйверами роста рынка, но сейчас их конкурентоспособность снизилась, и им необходимо снова развивать свои традиционные ниши и расширять продуктовую линейку услуг.

Хотел бы отметить, что ранее банковские холдинги развивали различные направления финансового рынка, включая поддержку и предоставление фондирования своим дочерним лизинговым компаниям. Но после кризиса ликвидность на рынке уменьшилась, и банки сосредоточились на своей основной деятельности, что привело к потере льготного фондирования от материнских компаний и, соответственно, снижению объема финансирования новых сделок.



Если рассматривать в совокупности рыночные тенденции по отраслям, то можно выделить стабильно высокую долю сельского хозяйства и рост лизинга оборудования в обрабатывающую промышленность. В краткосрочном периоде государственная поддержка данных отраслей позволит сохранить их лидирующие позиции на рынке. Если говорить о перспективах, то восстановление спроса на строительную и спецтехнику будет трендом следующих лет. Кроме того, несколько лет подряд популярным предметом лизинга был подвижной состав, но в прошлом году спрос на новые вагоны упал и сейчас находится в стагнации. Однако я считаю, со временем транспорт (легковой, грузовой, авиа, ж/д) станет популярным видом лизинга. Последние два направления являются высокорентабельными и для лизинговых компаний могут стать направлениями роста новых сделок.

**— Каково финансовое состояние заемщиков в сфере промышленности? Каковы перспективы развития лизинга в данном сегменте?**

— АО «БРК-Лизинг» занимается финансированием приоритетных отраслей согласно государственной инвестиционной политике. Мы называем нашу нишу «индустриальный лизинг». Данный вид лизинга более сложен с точки зрения сроков окупаемости проекта, льготного периода, технологической сложности производственных процессов и подводки инфраструктуры, то есть имеется много нюансов, которые необходимо отработать во время экспертизы проекта.

По сути, мы занимаемся проектным финансированием, потому что собственное участие лизингополучателя составляет всего 15–30% от суммы предмета лизинга, а возврат лизинговых платежей основывается на генерируемых проектом денежных потоках.

Если сравнить с показателями европейского лизингового рынка, то там промышленное оборудование занимает примерно 20%. В Казахстане благодаря программе «Производительность-2020» аналогичный показатель в 2011 году показал рост не выше 11%. Для полноценного обновления промышленности Казахстана, с учетом высокой изношенности основных фондов, мы прогнозируем увеличение количества новых сделок в промышленности до 20–25% при условии государственной поддержки данного сегмента лизингового рынка.

**— Последние годы государство достаточно часто включает финансовый лизинг в программы поддержки бизнеса. На Ваш взгляд, с чем это связано?**

— Рентабельность деятельности большинства промышленных лизингополучателей невысокая, поэтому финансовое состояние позволяет обслуживать только текущую производственную деятельность, зачастую прибегая к кредитованию оборотных средств. Поэтому требуется привлечение инвестиционных средств на льготных условиях, чтобы нагрузка на бизнес была равномерная и долгосрочная. Для таких компаний программа «Производительность-2020» предоставляет льготную ставку 5% на срок до 10 лет, позволяющую модернизировать предприятие современным высокотехнологичным оборудованием.

**— На казахстанском рынке лизинга влияние государственных лизинговых компаний и госпрограмм поддержки бизнеса в целом достаточно высоко. Как Вы считаете, почему складывается такая ситуация и возможно ли ее изменение?**

— Государственная поддержка лизингового рынка распределена по нескольким направлениям. Первым направлением стал лизинг сельскохозяйственного оборудования через АО «КазАгроФинанс», далее индустриальный лизинг по программе «Производительность-2020», последним направлением стало субсидирование ставки лизинговых сделок МСБ по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Таким образом, оказывается поддержка всем субъектам бизнеса по различным направлениям развития. Данное влияние высоко по причине заинтересованности государства в модернизации приоритетных секторов экономики и стимулировании казахстанских предприятий в развитии производства новых продуктов или услуг. Возможно, при вступлении в ВТО влияние государственной поддержки на лизинговый рынок будет снижаться.

**— В прошлом году АО «БРК-Лизинг» увеличило объемы нового бизнеса почти в восемь раз. С чем связан такой существенный рост? Какого роста портфеля своей компании Вы ожидаете в дальнейшем?**

— Лизинговый портфель АО «БРК-Лизинг» по итогам 2012 года составил 32,5 млрд тенге и увеличился по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на 36% или 8,7 млрд тенге.

Рост лизингового портфеля АО «БРК-Лизинг» связан с активной фазой реализации программы «Производительность-2020». В 2011 году компания провела существенную информационно-разъяснительную работу с регионами Казахстана по привлечению предприятий в программу, а также экспертизу и одобрение новых проектов. В ушедшем году мы уже непосредственно занимались финансированием проектов. Кроме того, БРК-Лизинг активно проводило работу по повышению качества портфеля.

Дополнительно в 2012 году была увеличена капитализация БРК-Лизинг на 2,7 млрд тенге, и по итогам 2012 года уставный капитал достиг 10,6 млрд тенге. Компания, опираясь на свое устойчивое финансовое положение, повысила уровень лизинговых сделок, и сегодня наша основная ниша — проекты от 1 до 30 млн долларов США. Доля обрабатывающей промышленности составила 60,9%, для сравнения: на конец 2011 года данный показатель составлял 44%.

В компании принята новая стратегия развития, в соответствии с которой планируется сохранение аналогичных прошедшему году показателей нового бизнеса с увеличением лизингового портфеля порядка 7% в год. Данный прогноз может измениться в зависимости от экономической ситуации в республике и поставленных перед компанией целей.

**— На Ваш взгляд, какие факторы будут оказывать основное влияние на рынок лизинга в среднесрочной перспективе?**

— Я бы отметил несколько факторов влияния на лизинговый рынок Казахстана. В первую очередь, инвестиционная активность на рынке. Как мы уже наблюдали в прошлом, ухудшение экономической ситуации влияет на кардинальное сокращение инвестиционных планов предприятий. Во-вторых, государственная поддержка лизингового рынка. Последние годы показали, что обеспечение конкурентоспособности лизинга достигается за счет бюджетного субсидирования. В-третьих, усиление конкуренции со стороны иностранных лизинговых компаний, в первую очередь российских. Свободную нишу по прибыльным направлениям лизинга планируют занять российские лизинговые компании, имеющие более дешевое фондирование и лидирующие позиции на российском рынке.

**— Какие перспективы роста рынка лизинга в Казахстане Вы видите? Каковы Ваши прогнозы на текущий год?**

— Как я уже сказал, многие коммерческие лизинговые компании потеряли свои доли на рынке, но квазигосударственные лизинговые компании не занимают их место — у них собственные нишевые направления. Поэтому предполагаем, что казахстанские частные компании должны начать восстановление своих позиций и предложить более интересные лизинговые продукты, чем банковское кредитование.

В 2013 году ожидаем рост нового бизнеса до докризисных показателей с увеличением в 5–10% в зависимости от деятельности коммерческих лизинговых компаний. По итогам 2013 года прогнозируем также увеличение совокупного лизингового портфеля выше психологической отметки в 200 млрд тенге.

## Председатель Правления АО «КазАгроФинанс» Гумар Рахимжанов рассказывает о лизинге в сельском хозяйстве.

### — Можно ли говорить о том, что финансовый лизинг предпочтительнее кредитования?

— Практически у любого банка такой лизинг есть, но сегодня они с нами не конкурируют, потому что финансовый лизинг через КАФ проходит как мера государственной поддержки, что существенно влияет на ставку. Согласно государственной программе развития АПК на 2013–2020 годы (в рамках программы «Агробизнес-2020»), начиная с 2013 года новым направлением господдержки сельхозпроизводителей стало финансовое оздоровление предприятий, которое будет осуществляться в том числе посредством субсидирования части ставки вознаграждения по договорам, заключаемым с АО «КазАгроФинанс», на лизинг сельхозтехники и спецтехники.

Согласно Правилам субсидирования, государство обязуется компенсировать сельхозтоваропроизводителям 7% от общей ставки финансирования. Таким образом, ставка по лизингу сельхозтехники и спецтехники в АО «КазАгроФинанс» с учетом субсидирования составила 5,8%, вместо 12,8% годовых. Срок предоставления субсидирования составляет 3 года с возможностью его пролонгации до 7 лет.



### — Какова ситуация по лизингу техники в рамках подготовки к весенним полевым работам? Техника в лизинг пользуется популярностью?

— Да, субсидирование процентной ставки вызвало большой спрос на технику в этом году. В рамках подготовки к проведению весенних полевых работ в 2013 году в «КазАгроФинанс» уже были поданы заявки на приобретение 1268 единиц техники на общую сумму 112,95 млрд тенге. В целом, в рамках проведения весенних полевых работ в 2013 году, учитывая имеющийся спрос, «КазАгроФинанс» предполагает приобрести более 1000 единиц различной сельскохозяйственной техники и навесного почвообрабатывающего оборудования к ней. Соответствующие договоры заключены как с казахстанскими производителями и поставщиками сельхозтехники, так и с партнерами из ближнего и дальнего зарубежья. Сегодня большая часть техники уже доставлена в Казахстан и выходит для работы на поля.

### — Какими Вы видите дальнейшие перспективы лизинга в сельском хозяйстве?

— Считаем, что на сегодняшний день в Казахстане потребность в сельхоз технике остается высокой. Данный сегмент рынка закрыт незначительно.

### — Как бы развивался лизинг сельхозтехники без госпрограммы развития?

— Мы считаем, что он вообще бы не развивался. Потому что рыночная ставка сегодня составляет 14–17%, а у нас 5,8%.

### — Почему КазАгроФинанс заинтересовал проект строительства завода совместно с Ростсельмаш в Казахстане?

— Мы здесь осуществляем программу локализации сборки сельхозтехники в Казахстане. Мы уже реализовывали подобные проекты по заводам Семаз в Семее и Агромашхолдинг в Кустанае и на сегодня проводим переговоры с компанией Ростсельмаш на предмет строительства совместного завода с 20%-м казахстанским содержанием. Это будет сборка комбайнов «Вектор» и навесного оборудования в городе Кокшетау. Там, в принципе, она уже присутствует, но в зачаточном виде.

**— Какая выгода для КАФа в строительстве такого завода?**

— Он сыграет на конъюнктуру рынка по ценам. Соответственно, это будет казахстанское содержание по технике.

**— Какова в целом политика компании в области выбора и работы с поставщиками?**

— На сегодняшний день в соответствии с законом о лизинге сельхозтоваропроизводители вправе сами выбирать поставщика техники. Один из инструментов передачи нашей техники в лизинг выглядит следующим образом. Через нашу региональную сеть делаются заявки от лизингополучателей, они определяют комфортных для себя производителей. Мы рассматриваем заявки. У нас есть общественная комиссия, ценовая комиссия, которая четко определяет цены и передает технику в лизинг.

**— А КАФ рекомендует каких-то поставщиков?**

— Да. Мы, в частности, работаем с такими крупными производителями техники как John Deere и Ростсельмаш, которые уже давно на рынке Казахстана. Во многих регионах Казахстана у сельхозпроизводителей нет достаточной информации о технике. Мы стараемся рассказать, донести, например, какая техника пригодна для тех или иных полевых условий.

**— Есть ли факторы, сдерживающие развитие лизинг в сельском хозяйстве?**

— Высокие цены на технику для казахстанских сельхозтоваропроизводителей, на технику импортного производства, введенные таможенные пошлины. Пожалуй, это все.

**— В 2013 году стартовало новое направление КазАгроФинанс по финансированию энерго-сберегающих технологий. Что под этим подразумевается?**

— Финансовый оператор реализации инвестиционных проектов в сельском хозяйстве — АО «КазАгроФинанс» выходит к сельхозпроизводителям с очередным инновационным продуктом, позволяющим аграриям решить одну из своих ключевых проблем — проблему энергообеспечения. Компания предлагает фермерам ветряные электрогенераторы малой мощности в лизинг на 7 лет с предоставлением двухлетнего льготного периода. Инициатива АО «КазАгроФинанс» — отклик на прозвучавшее в послании «Казахстан-2050» предложение Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева развивать возобновляемые источники энергии. И отечественный агропромышленный комплекс — как раз та отрасль народного хозяйства, где ветровая и солнечная энергии могут показать себя с наилучшей стороны и быть максимально полезны. Ставка вознаграждения лизингодателя — 12,8% (годовая эффективная ставка — 12,6%). При этом авансовый платеж составляет 15% от стоимости ветроэлектростанции с предоставлением обеспечения. Если же клиент не предоставляет обеспечение — 25%.