

ЛИЗИНГ

ДВИГАТЕЛИ КАЗАХСТАНСКОГО ЛИЗИНГА 48

Рынок лизинга в 2013 году показывал уверенный рост, но все еще остается довольно маленьким и свободным для экспансии

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ 55

Нынешний этап развития казахстанской экономики — этап индустриально-инновационного развития — активизирует спрос бизнеса на доступные финансовые инструменты. Потенциально привлекательным из таких инструментов, нацеленных на промышленный сектор, является лизинг

В ПОМОЩЬ ФЕРМЕРУ 56

Аграрный лизинг от АО «КазАгроФинанс» помогает поднимать сельское хозяйство

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES



Moscow - Ekaterinburg - Almaty - Minsk - Frankfurt - Hong-Kong



Василий Калабин*

Двигатели казахстанского лизинга

Рынок лизинга в 2013 году показывал уверенный рост, но все еще остается довольно маленьким и свободным для экспансии

Объем новых сделок участников лизингового рынка в 2013 году вырос на значительные 38% и составил более 90 млрд тенге (см. таблицу 1). Учитывая относительно небольшие размеры рынка и малое число игроков, совокупные показатели по рынку показывают значительную волатильность под влиянием успехов и неудач отдельных компаний. Однако в целом 2013 год можно считать успешным: лизинговый портфель большинства компаний, вошедших в наш рейтинг, показывал рост, его совокупный объем достиг 192,5 млрд тенге.

Качество портфеля показывает относительное улучшение. Сумма просроченных платежей к получению сократилась на 7%, ее доля в портфеле в среднем по участникам рейтинга составила 7% (против 8% по итогам 2012 года).

А вот совокупный лизинговый портфель всех банков второго уровня продолжил негативный тренд. Падение составило приблизительно 7%, и портфель достиг 18 млрд тенге. Однако доход банков, связанный с получением вознаграждения по финансовому лизингу, увеличился на 35% (см. график 1).

Отношение «нового бизнеса», то есть лизинговых сделок, заключенных за год, к ВВП в 2013 году составило 0,27%. Для сравнения, в России этот показатель 1,9%. При этом российский лизинговый рынок имеет негативную динамику: объем нового бизнеса снизился на 1,5% в 2013 году. В результате российские лизинговые компании начинают обращать внимание на соседние рынки. Участники нашего опроса отмечают появление на казахстанском рынке новых иностранных лизинговых компаний, в том числе российских; однако очевидно, что пока это не стало для них проблемой.

«Да, открылись новые иностранные лизинговые компании, но пока усиление конкуренции мы на себе не ощущаем. Также хотелось отметить, что наблюдается рост активности лизинговых компаний, представленных поставщиками предмета лизинга», — говорит генеральный директор ТОО «Евразийский лизинг» **Жанат**

Ментаев. В целом роста конкуренции на рынке не наблюдается — она остается на невысоком уровне. Вместе с тем появились случаи успешного выхода казахстанских компаний на российский рынок.

Структуру и динамику отрасли по-прежнему определяют государственные лизинговые компании, которые ежегодно наращивают финансирование в рамках программ поддержки бизнеса: и по фондированию, и по параметрам предложения они остаются вне конкуренции (см. график 2). Но и частные лизингодатели, судя по основным показателям, в 2013 году начали отыгрывать падение предыдущих двух лет. Однако пока еще трудно сказать, является ли текущая корректировка началом восходящего тренда.

Малый или крупный?

Если в среднем по рынку объемы профинансированных средств растут из года в год благодаря государственным лизинговым компаниям, то при взгляде отдельно на негосударственных лизингодателей выясняется: объем профинансированных средств в 2013 году показал рост впервые за несколько лет и сразу на 42% (см. график 3). Однако этого роста недостаточно, чтоб хотя бы отыграть

сильное падение последних лет. Объем профинансированных средств заметно сокращался в прежние годы из-за прекращения деятельности одного из крупных игроков, а начал восстанавливаться в том числе благодаря молодым компаниям, начавшим деятельность на лизинговом рынке в последние два года. Объем полученных лизинговых платежей частных лизингодателей также показал заметный прирост — 15% (совокупно по всем компаниям рост составил 18%).

Без учета государственных лизинговых компаний, которые осуществляют финансирование в соответствии с программами поддержки бизнеса, количество новых сделок в 2013 году уменьшилось на 3%. Однако средний объем сделки при этом вырос на 80%, чему способствовало двукратное увеличение доли крупного бизнеса среди клиентов. В общей структуре новых сделок доля МСБ снизилась с 91% в 2012 году до 81% в 2013 году (см. график 4). В абсолютных показателях объем сделок с крупным бизнесом вырос в 2013 году более чем в три раза, в результате чего сегмент стал одним из важных драйверов роста. Эта динамика в новом бизнесе участников лизингового рынка соответствует и данным по инвестициям

в основные средства, которые предоставляет Агентство РК по статистике. Наибольший рост инвестиций в основные средства в 2013 году наблюдался у крупных предприятий — 18,6%. Инвестиции средних предприятий показывали спад (см. график 5).

В общей сложности объем инвестиций в основные средства в 2013 году вырос на 6,5% и составил 6 052 млрд тенге; в 2012 году рост был ниже — 3,8%. При этом инвестиции в работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений увеличились на 11,8%, а вклад в машины и оборудование — только на 5,8% (см. график 6). Наибольший объем инвестиций приходится на горнодобывающую промышленность и разработку карьеров. В этой отрасли объем инвестиций увеличился на 9%. На втором месте в общей структуре — транспорт и складирование, этот сегмент показал значительный рост в 2013 году — 35%. А вот обрабатывающая промышленность демонстрирует низкий прирост инвестиций в основные средства — всего 2,9% (см. график 7).

Несмотря на рост объема инвестиций, стоимость введенных в действие новых основных средств сократилась на 12% (см. график 8). В целом увеличение темпов роста инвестиций в основные средства создавало умеренно позитивный фон для лизингового рынка.

Примерно половина объема нового бизнеса частных лизингодателей приходится на МСБ, вторая половина — на крупный бизнес. Однако такая картина складывается из-за значительной суммы сделок отдельных лизинговых компаний в случаях, когда клиентом выступает крупный бизнес. Для большинства лизингодателей основным полем деятельности остается малый и средний бизнес, который, по мнению участников рынка, имеет неплохие перспективы.

Основные параметры рынка лизинга Казахстана

Таблица 1

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Объем текущего лизингового портфеля, млн тенге	134 825	143 466	170 925	192 537
Темпы прироста	—	6,4%	19,1%	12,6%
Объем нового бизнеса за год, млн тенге	42 459	55 383	67 782	93 276
Темпы прироста	—	30,4%	22,4%	37,6%
Количество лизинговых сделок за год, штук	1 002	1 767	2 495	2 929
Темпы прироста	—	76,3%	41,2%	17,4%
Объем полученных лизинговых платежей, млн тенге	37 738	37 778	34 527	40 757
Темпы прироста	—	0,1%	-8,6%	18,0%
Профинансированные средства, млн тенге	43 415	45 554	62 792	88 504
Темпы прироста	—	4,9%	37,8%	40,9%
ВВП, млрд тенге	21 816	27 572	30 347	34 140
ИФО ВВП к предыдущему году	107,3%	107,5%	105,0%	106,0%

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

Традиционно крупную долю в структуре нового бизнеса занимают северные регионы, структура нового бизнеса по регионам

Таблица 2

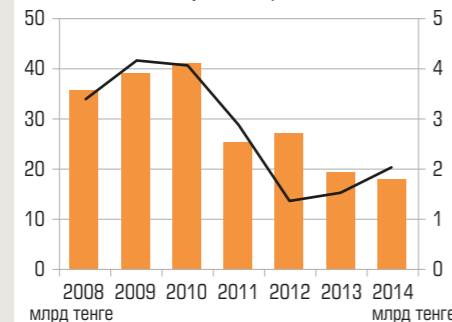
№	Регион	2012 г.		2013 г.	
		млн тенге	доля	млн тенге	доля
1	Акмолинская область	6 201	9%	23 275	25%
2	Алматинская область	2 870	4%	11 314	12%
3	Костанайская область	20 710	31%	8 976	10%
4	Северо-Казахстанская область	9 869	15%	8 595	9%
5	Восточно-Казахстанская область	3 219	5%	7 204	8%
6	г. Алматы	2 759	4%	6 292	7%
7	Южно-Казахстанская область	5 234	8%	5 279	6%
8	Карагандинская область	5 783	9%	4 295	5%
9	Актюбинская область	3 058	5%	3 737	4%
10	Кызылординская область	1 178	2%	3 105	3%
11	Западно-Казахстанская область	1 054	2%	3 000	3%
12	Павлодарская область	2 382	4%	2 815	3%
13	г. Астана	1 262	2%	2 664	3%
14	Жамбылская область	1 097	2%	1 382	1%
15	Атырауская область	807	1%	1 182	1%
16	Мангистауская область	337	0%	247	0%

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

Несмотря на рост доходов от финансового лизинга, лизинговый портфель банков продолжает снижаться

График 1

Консолидированные данные БВУ по состоянию на начало соответствующего периода

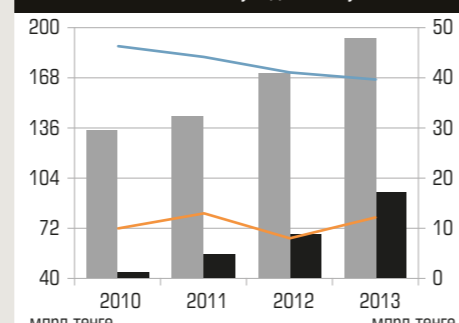


■ Финансовый лизинг клиентам
■ Доходы, связанные с получением вознаграждения по финансовому лизингу, предоставленному клиентам (правая шкала)

Источник: НБРК

Благодаря государственным лизинговым компаниям рынок показывает относительно стабильную динамику

График 2



■ Объем текущего лизингового портфеля, все лизингодатели
■ Объем нового бизнеса, все лизингодатели
■ Объем текущего лизингового портфеля, негосударственные лизингодатели (правая шкала)
■ Объем нового бизнеса, негосударственные лизингодатели (правая шкала)

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

Рост объема профинансированных средств далеко не достаточен, чтобы перекрыть прошлые потери

График 3



■ Частные лизингодатели
■ Все лизингодатели (правая шкала)

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

Крупные клиенты способствовали увеличению среднего объема сделки

График 4

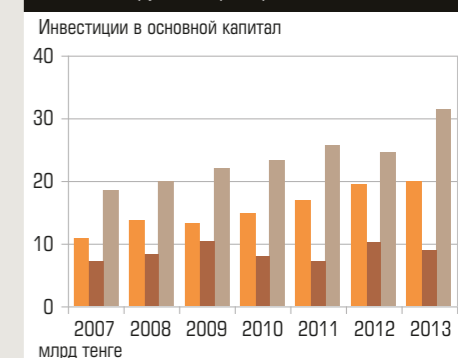


■ Малый и средний бизнес
■ Крупный бизнес
■ Средняя сумма сделки (правая шкала)

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

Самый значительный рост инвестиций в основные средства показали крупные предприятия

График 5



■ По малым предприятиям
■ По средним предприятиям
■ По крупным предприятиям

Источник: АРКС

* Эксперт отдела рейтингов рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан».

«Представители МСБ для нас являются перспективным сектором. Положительной стороной данного сектора является активное развитие благодаря программам индустриально-инновационного развития, отраслевым программам, а также программам, связанным с такими важными вопросами, как финансирование на льготных условиях реальных секторов экономики, оператором которых является фонд «Даму», — рассказывает директор ТОО «Astana Motors Leasing» Андрей Соловьев.

В секторе МСБ лизинговые продукты имеют определенные преимущества перед банковскими кредитами. Кроме того, это позволяет снизить портфельные риски за счет диверсификации клиентской базы. Но у сектора есть и очевидные риски: низкая конкурентоспособность субъектов МСБ и высокая подверженность макроэкономическим рискам, а также слабая проработанность проектов.

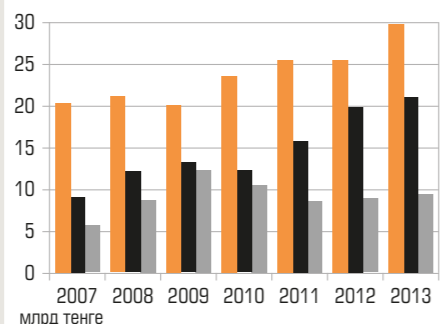
В региональном разрезе без учета государственных лизинговых компаний примерно половина объема новых сделок приходится на Алматы, еще 17% — на Астану (см. график 9). При этом доля последней в новых сделках частных лизингодателей в прошлом году составляла только 6%. Увеличилась также доля Кызылординской области (с 6% до 11%), которая в итоге заняла третье место в региональной структуре нового бизнеса в 2013 году. Таким образом, на три региона в структуре сделок негосударственных лизинговых компаний приходится порядка 78% нового бизнеса, что говорит о довольно низкой географической диверсификации. География деятельности государственных лизинговых компаний менее концентрирована: на три крупнейших региона (Алматинская, Ақмолинская и Костанайская области) приходится 52% объема сделок в 2013 году. Благодаря сделкам «КазАгроФинанс» северные регионы остаются не первый год среди лидеров в общей структуре нового бизнеса (см. таблицу 2).

Кто быстрее

Один из наиболее высоких показателей роста продемонстрировала компания «КазАгроФинанс», которая также является крупнейшим участником рынка (82% совокупного объема нового бизнеса). Объем новых сделок компании вырос на 58%, а портфель — на 26% (см. таблицу 3). «Данному росту способствовало расширение продуктовой линейки (лизинг б/у техники, экспресс-лизинг, мастер-лизинг), выгодные условия финансирования, поддержка со стороны государства (субсидирование удешевления процентных ставок вознаграждения по лизингу — кредиты на поддержку

После короткого затишья вновь стали расти инвестиции в строительство и капремонт

Инвестиции в основной капитал по видам затрат



Источник: АРКС

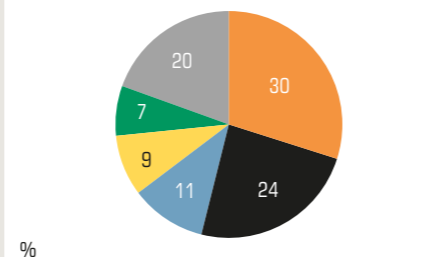
сельского хозяйства, финансовое оздоровление заемщиков) и сокращение пакета документов», — поясняет заместитель председателя правления АО «КазАгроФинанс» (КАФ) Гульназ Атамкулова. Эти мероприятия позволили расширить географию клиентов АО «КазАгроФинанс» и увеличить лизинговый портфель. В этом году компания ожидает дальнейшего роста. К концу апреля текущего года компанией были заключены договоры финансового лизинга на 687 единиц техники на сумму 6,8 млрд тенге (в 2013 году — 562 ед. на сумму 5,2 млрд тенге).

Другой крупный оператор государственной программы развития — АО «БРК-Лизинг», напротив, показал по итогам 2013 года негативную динамику. Наблюдалось значительное снижение объемов нового бизнеса на фоне необычно высоких показателей 2012 года, когда началось активное финансирование бизнеса по государственной программе «Производительность-2020». Текущий портфель компании при этом снизился примерно на 8%. Незначительное снижение лизингового портфеля было обусловлено крупными погашениями от лизингополучателей, в том числе досрочными, объемы которых будут восполняться новыми сделками. При этом в нынешнем году компания вновь планирует существенно увеличить объемы новых сделок при реализации программы «Производительность-2020». В рамках этой программы также произошло снижение процентных ставок (с 7,5% ставка упала до 5%).

Если в прошлом году рейтинг участников лизингового рынка по объему новых сделок возглавляли исключительно компании с государственным участием, то по итогам 2013 года 2-е и 3-е места, после «КазАгроФинанс», заняли соответственно

Крупнейшие инвестиции в основной капитал приходятся на горнодобывающую промышленность

Структура инвестиций в основной капитал по направлениям использования



Источник: АРКС

«Райффайзен Лизинг Казахстан» и «Сбербанк Лизинг Казахстан» (см. таблицу 4). «Райффайзен Лизинг Казахстан» показал в прошлом году самую высокую динамику роста объема нового бизнеса, в том числе из-за низких объемов в 2012 году. Лизинговая компания Сбербанка является довольно новой на казахстанском рынке (создана в 2011 году), однако завоевывает позиции. В прошлом году «Сбербанк Лизинг Казахстан» заключил сделку по приобретению с последующей передачей в лизинг 40 грузовых автомобилей «КамАЗ» с автоцистернами. Сумма сделки оценивалась в 1 млрд тенге.

Если исключить из расчета «КазАгроФинанс» и «БРК-Лизинг» как компании, показывающие экстремумы, то объем нового бизнеса все равно вырос более чем в полтора раза. Иная ситуация с объемом текущего портфеля: на этот показатель продолжает давить отрицательная динамика портфеля компании «Астана-финанс», которая последние два года не заключает новых сделок по внутренним причинам. Практически все остальные участники рынка показывали значительный рост текущего портфеля: от 10% до 146%. Тройка лидеров по объему лизингового портфеля остается неизменной уже долгое время: «КазАгроФинанс», «БРК-Лизинг» и лизинговая компания «Астана-финанс». Последняя по-прежнему имеет один из самых крупных портфелей (почти вдвое опережая лизингодателя на 4-м месте) без новых сделок. На этих трех игроках приходится почти 90% совокупного лизингового портфеля.

По количеству новых сделок следом за «КазАгроФинанс» оказались Astana Motors Leasing и «Райффайзен Лизинг Казахстан», которые последние годы обычно присутствуют в числе лидеров (см. таблицу 5).

Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по текущему портфелю, объем текущего портфеля

Таблица 3

№	Компания	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		млн тенге	доля	млн тенге	доля	млн тенге	доля	млн тенге	доля
1	«КазАгроФинанс»	60 505	44,88%	74 815	52,15%	96 150	56,25%	121 536	63,12%
2	«БРК-Лизинг»	26 616	19,74%	23 862	16,63%	32 530	19,03%	29 891	15,52%
3	Лизинговая компания «Астана-финанс»	31 024	23,01%	27 349	19,06%	23 283	13,62%	18 966	9,85%
4	«Райффайзен Лизинг Казахстан»	12 080	8,96%	10 765	7,50%	8 660	5,07%	7 159	3,72%
5	«Евразийский Лизинг»	—	—	—	—	2 386	1,40%	4 080	2,12%
6	«Сбербанк Лизинг Казахстан»	—	—	2 025	1,41%	1 158	0,68%	2 849	1,48%
7	«КазМедТех»	—	—	—	—	1 632	0,95%	2 404	1,25%
8	Astana Motors Leasing	649	0,48%	1 355	0,94%	1 418	0,83%	1 866	0,97%
9	«СК Лизинг»	2 153	1,60%	1 442	1,01%	1 623	0,95%	1 816	0,94%
10	«Лизинг Групп»	1 798	1,33%	1 854	1,29%	2 084	1,22%	1 557	0,81%
11	ДБ «Альфа-Банк»	—	—	—	—	—	—	413	0,21%
Всего:		134 825	100%	143 466	100%	170 925	100%	192 537	100%

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

Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по объему нового бизнеса, объем нового бизнеса за год

Таблица 4

№	Компания	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		млн тенге	доля	млн тенге	доля	млн тенге	доля	млн тенге	доля
1	«КазАгроФинанс»	26 278	61,9%	40 115	72,4%	48 539	71,6%	76 849	82,4%
2	«Райффайзен Лизинг Казахстан»	3 554	8,4%	1 371	2,5%	958	1,4%	3 033	3,3%
3	«Сбербанк Лизинг Казахстан»	—	—	2 323	4,2%	—	—	2 859	3,1%
4	«БРК-Лизинг»	7 294	17,2%	1 443	2,6%	11 310	16,7%	2 574	2,8%
5	«Евразийский Лизинг»	—	—	—	—	1 896	2,8%	2 220	2,4%
6	«КазМедТех»	—	—	730	1,3%	1 823	2,7%	1 901	2,0%
7	Astana Motors Leasing	515	1,2%	1 294	2,3%	1 222	1,8%	1 598	1,7%
8	«СК Лизинг»	352	0,8%	476	0,9%	961	1,4%	950	1,0%
9	ДБ «Альфа-Банк»	—	—	—	—	—	—	696	0,7%
10	«Лизинг Групп»	895	2,1%	1 487	2,7%	1 072	1,6%	595	0,6%
11	Лизинговая компания «Астана-финанс»	3 570	8,4%	6 145	11,1%	—	—	—	—
Всего:		42 459	100%	55 383	100%	67 782	100%	93 276	100%

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

Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по количеству новых сделок, количество заключенных за год сделок

Таблица 5

№	Компания	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		кол-во сделок	доля	кол-во сделок	доля	кол-во сделок	доля	кол-во сделок	доля
1	«КазАгроФинанс»	801	79,9%	1 317	74,5%	1 946	78,0%	2 398	81,9%
2	Astana Motors Leasing	61	6,1%	104	5,9%	147	5,9%	169	5,8%
3	«Райффайзен Лизинг Казахстан»	55	5,5%	144	8,1%	108	4,3%	117	4,0%
4	«КазМедТех»	—	—	39	2,2%	115	4,6%	112	3,8%
5	«СК Лизинг»	29	2,9%	37	2,1%	50	2,0%	60	2,0%
6	«Евразийский Лизинг»	—	—	—	—	14	0,6%	31	1,1%
7	«Лизинг Групп»	51	5,1%	123	7,0%	108	4,3%	24	0,8%
8	ДБ «Альфа-Банк»	—	—	—	—	—	—	10	0,3%
9	«БРК-Лизинг»	5	0,5%	2	0,1%	7	0,3%	5	0,2%
10	«Сбербанк Лизинг Казахстан»	—	—	1	0,1%	—	—	3	0,1%
11	Лизинговая компания «Астана-финанс»	—	—	—	—	—	—	—	—
Всего:		1 002	100%	1 767	100%	2 495	100%	2 929	100%

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

Надежды на транспорт

Сельскохозяйственная техника, специальное оборудование, скот остаются основными предметами лизинга, благодаря портфелю крупнейшего участника рынка — КАФ. Доля этого направления в общей структуре нового бизнеса выросла с 72% в 2012 году до 82% в 2013-м (см. график 10), поскольку «КазАгроФинанс» по итогам прошлого года существенно нарастил объемы нового бизнеса. Привлекательность предложения компании для лизингополучателей обеспечивается государственными программами поддержки сельского хозяйства. В рамках программы развития АПК на 2013–2020 годы начиная с 2013 года новым направлением господдержки сельхозпроизводителей стало финансовое оздоровление агропредприятий. Оно осуществляется в том числе посредством субсидирования части ставки вознаграждения по договорам, заключаемым с АО «КазАгроФинанс» на лизинг сельхозтехники и спецтехники. Государством финансируется 7% от общей ставки финансирования.

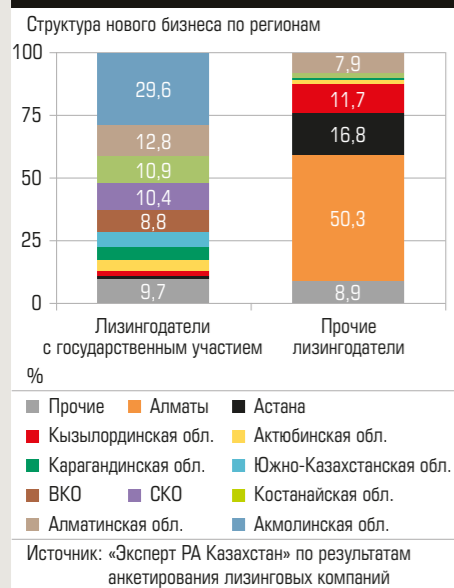
«С каждым годом наблюдается тенденция увеличения объема закупок сельскохозяйственной техники и оборудования «КазАгроФинансом» для передачи в лизинг. Данный факт прослеживается в финансировании сельскохозяйственной техники, спецтехники, перерабатывающего оборудования, а также лизинге крупного рогатого скота. Динамике роста лизинговых сделок способствуют низкие процентные ставки вознаграждения, упрощение документационных условий, а также субсидирование предмета лизинга. Кроме того, имеется программа финансового оздоровления для заемщиков, имеющих проблемы с платежеспособностью и обязательствами», — рассказывает Гульназ Атамкулова.

Остальные участники лизингового рынка в этом сегменте практически не работают. «Сельское хозяйство — сегмент достаточно рискованный, учитывая сезонность бизнеса и зависимость от природно-климатических условий, — отмечает Жанат Ментаев. — В данном сегменте мы отдаем предпочтение переработчикам, а именно производителям готовой продукции из зерновых, бобовых и других продовольственных зерновых культур. Однако наша компания не планирует активно финансировать проекты в сельском хозяйстве. Кроме того, есть государственные лизинговые институты, которые достаточно активно поддерживают данный сегмент».

Если исключить из структуры нового бизнеса сельскохозяйственный сегмент, то на первом месте окажется железнодорожная техника с долей 24% от общего объема нового бизнеса (см. график 11). Довольно значительный объем, учитывая, что в 2012 году сделки в этом сегменте

практически отсутствовали. Пока только несколько лизинговых компаний работает в этом направлении, однако довольно часто участники нашего опроса отметили потенциал роста в данном сегменте. В сфере железнодорожного транспорта Казахстана есть проблема значительного износа техники и подвижного состава (более 60%). Имеющегося количества вагонов недостаточно для покрытия всех потребностей в грузоперевозках, при этом выбытие вагонов по сроку службы и техническому состоянию значительно опережает темпы обновления. По оценкам экспертов, для поддержания работоспособности имеющегося парка пассажирских вагонов необходима ежегодная замена около трех тысяч вагонов, выбывающих из строя по причине полного износа.

График 9
Государственные лизинговые компании имеют меньшую региональную концентрацию



По данным Союза транспортников Казахстана Kazlogistics, доля железнодорожного транспорта в структуре активов лизинговых компаний Казахстана составляет всего 9%, что не соответствует требованиям времени и уровню развития экономики. Здесь отмечают, что осуществление лизингового финансирования инвестиционных проектов в области железнодорожного, водного и воздушного транспорта является одним из способов развития транспортного потенциала страны.

Одним из крупнейших сегментов лизингового рынка остается грузовой автотранспорт. В структуре новых сделок (при исключении из расчета сельского хозяйства) на него приходится порядка шестнадцати процентов. Сегмент остается также самым конкурентным: в сфере грузового автотранспорта сделки были у всех участников нашего исследования, кроме компаний с госучастием. Однако при этом объемы заключенных сделок увеличились

на скромные 6%. Относительно высокая плотность автодорог и проблема с железнодорожными перевозками способствуют развитию транспортной отрасли. В Казахстане пока много говорят, но не вполне используют имеющийся транзитный потенциал — это создает определенный задел для роста сегмента. Однако проблемы с инфраструктурой и низкая конкурентоспособность отечественных перевозчиков сдерживают развитие отрасли.

А вот сегмент легкового автотранспорта увеличился в 2013 году на 35% в абсолютных показателях. Компании, работающие в этом сегменте, получают свою выгоду от быстрого роста казахстанского автомобильного рынка. Правда, здесь негативное влияние может оказывать прошедшая девальвация национальной

График 8
Несмотря на рост инвестиций, объем новых основных средств показал снижение



валюты, которая приводит к росту стоимости автомобилей. Вместе с тем сегмент остается крайне перспективным.

Сегодня казахстанский автомобильный рынок является одним из самых быстрорастущих в мире, заняв по этому показателю 4-е место в 2013 году. Объем продаж официальных автодилеров, по данным, которые привел президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрей Лаврентьев, в 2013 году вырос на 69% по сравнению с 2012 годом (165,7 тыс. ед. против 98,2 тыс.). Правда, темпы роста снижаются (в 2012 году рост составил 117%). В АКАБ прогнозируют продажи в 2014 году на уровне 214 тыс. новых авто — это значит, что рост составит уже 29%. Среди ключевых факторов роста остается продолжающееся падение спроса на подержанные автомобили вследствие действующих в рамках ТС ограничений на их ввоз. Среди факторов роста в последующие годы в ассоциации отмечают вступление Казахстана в ВТО (повлечет снижение таможенных пошлин на ввоз новых авто) и необходимость менять порядком устаревший парк (обычный возраст автомобилей в Казахстане составляет от 13,5 до 19 лет).

В 2013 году значительно снизилась доля сегмента машиностроительного оборудования. Без учета сельхозмашиностроения. Без учета сельхозмашиностроения, металлообрабатывающего и металлургического оборудования в 2012 году составляла 45%, причем в 2013 году она упала до 13%. Это связано со снижением показателей нового бизнеса компании «БРК-Лизинг», которая обеспечивает основной объем сделок в этом направлении.

Ряд участников нашего исследования отметил перспективы роста в сегменте строительной и дорожно-строительной техники. Рост ожидается, в частности, ввиду предстоящих крупных объектов для проведения Ехро-2017, продолжения строительства транспортного коридора из Китая в Европу и продолже-

Внедрение ускоренной амортизации на имущество — инструмент, позволяющий уменьшить налоговые выплаты клиента и снизить остаточную стоимость при выкупе предмета лизинга, стал едва ли не ключевым при становлении лизингового рынка в Европе и США

ния финансирования государством строительства автодорог республиканского и местного значения.

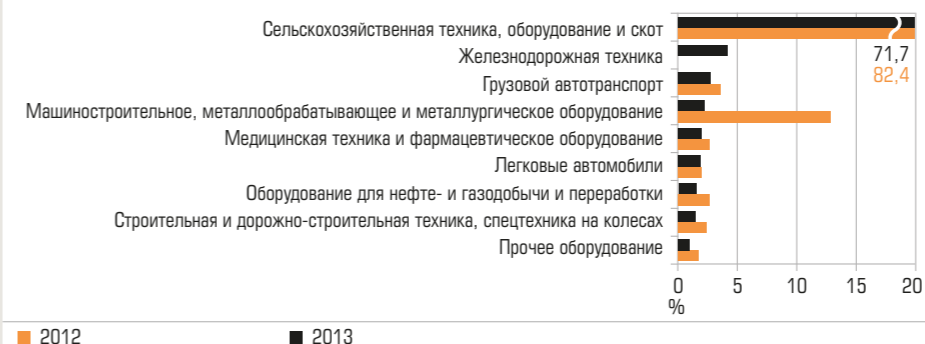
Еще один перспективный сегмент, который выделяли участники опроса — недвижимость. «Наша компания в 2010 году зашла на рынок лизинговых сделок в сегменте финансирования коммерческой недвижимости. За это время проекты в данном сегменте показали жизнеспособность: основной долг уменьшается, рыночная стоимость предмета лизинга растет. В связи с этим наша компания планирует дальше развивать финансирование проектов именно в этом сегменте. Если 2013 год был знаменателен финансированием легковых автомобилей, то 2014 год будет акцентирован на сделках коммерческой недвижимости», — говорит г-н Ментаев.

В компании «КазМедТех» отмечают заметное оживление рынка лизинга медицинской техники, что связано с бюджетными инвестициями и господдержкой

Концентрация рынка усилилась

График 10

Структура объема новых сделок по предметам лизинга



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

здравоохранения. При этом сегмент остается практически неосвоенным другими лизинговыми компаниями. «КазМедТех» в трехлетней перспективе планирует развивать вторичный лизинг, а также готовит запуск финансового лизинга на приобретение медицинского оборудования для частных организаций здравоохранения.

Оперативный спор

На казахстанском рынке постепенно начинает развиваться сегмент оперативного лизинга. Правда, пока его доля в совокупном лизинговом портфеле незначительна, однако сразу ряд участников лизингового рынка рассказал о своих планах по развитию этого направления.

«В сфере оперативного лизинга мы уже работаем не первый год. В последние годы в Казахстане замечен рост краткосрочных инвестиционных проектов, для которых требуется большой объем техники на конкретный промежуток времени», — говорит г-н Соловьев. — В связи с этим оптимальным продуктом для подрядчиков по этим проектам является именно оперативный лизинг, так как он позволяет в кратчайшие сроки приступить к выполнению контракта без отвлечения существенных средств из фондов компании. А после окончания работ — просто вернуть актив, без необходимости его перепродажи, хранения, страхования. Потенциал развития оперативного лизинга в данном сегменте обусловлен также и растущими темпами жилищного строительства».

Однако некоторые участники рынка все же видят в оперативном лизинге больше трудностей, чем возможностей. Чаще всего среди проблем отмечается отсутствие законодательного регулирования этой сферы. Кроме того, при оперативном лизинге стороны лишаются налоговых льгот, так как налоговым законодательством льготы предусмотрены только для финансового лизинга. «Из оперативного лизинга вытекают высокие риски для лизингодателя и собственника предмета лизинга. Это риск неразмещения предмета

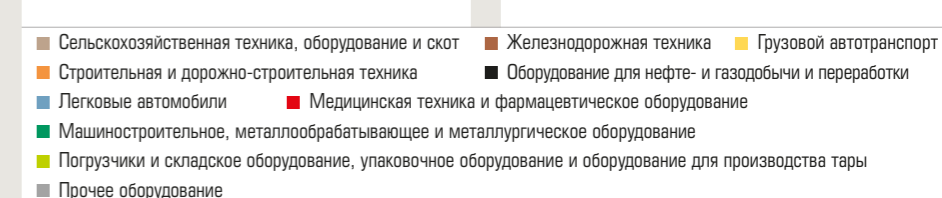
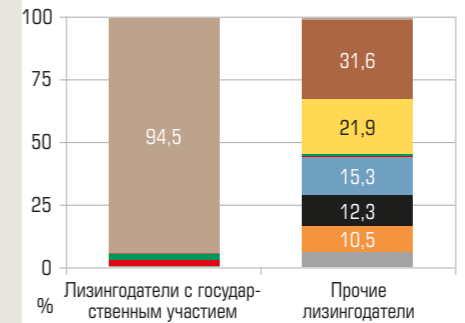
лизинга после краткосрочной аренды первичным лизингополучателем, а следовательно, речь о простаивающем имуществе, риске утраты полезных свойств и качества предмета лизинга, так как у лизингополучателя не будет такой заинтересованности в сохранности предмета лизинга, как при финансовом лизинге», — отмечает г-жа Атамкулова.

Вялый старт

Лизингодатели единодушны, рассуждая о методах стимулирования лизингового рынка через законодательные и регуляторные механизмы. Как и в прошлые годы, хорошим стимулом для развития рынка они считают внедрение ускоренной амортизации на имущество, передаваемое по сделкам лизинга в период действия договора. Этот инструмент, позволяющий уменьшить налоговые выплаты клиента и снизить остаточную стоимость при выкупе предмета лизинга, стал едва ли не ключевым при становлении лизингового рынка в Европе и США и определил явные преимущества лизинга перед обычной

График 11
Государственные и негосударственные лизингодатели в целом работают в разных сегментах

Структура объема нового бизнеса по итогам 2013 года



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

арендой и кредитом. Подобная норма в западных странах вводилась, с тем чтобы через рынок лизинга стимулировать обновление основных фондов в экономике. Использование ускоренной амортизации может применяться как для всех лизингополучателей, так и для отдельных приоритетных отраслей. Среди возможных инструментов стимулирования часто отмечалось расширение перечня товаров, по которым НДС уплачивается методом зачета при импорте. А развитию оперативного лизинга могло бы способствовать введение налоговых льгот аналогично действующим в финансовом лизинге.

Одной из важных проблем остается процедура изъятия предмета лизинга в случае дефолта лизингополучателя: этот процесс по-прежнему остается довольно сложным и часто длительным, что отрицательно сказывается на развитии рынка.

Если говорить о краткосрочных перспективах, то здесь мы склонны придерживаться умеренного оптимистичного сценария

В начале года президент Казахстана Нурсултан Назарбаев распорядился выделить из Национального фонда кредит в размере 1 трлн тенге на 2014 и 2015 годы. Эти средства должны быть направлены на поддержку малого и среднего бизнеса, индустриализацию и реализацию инфраструктурных проектов страны. Выделение столь крупных средств, вероятно, будет способствовать инвестициям бизнеса в основные средства и росту расходов государства, что должно отражаться положительно в том числе и на рынке лизинга. А вот прошедшая девальвация, скорее всего, будет иметь обратный

График 12
Благодаря государственным лизинговым компаниям лизинговый рынок больше ориентирован на финансирование сельского хозяйства, инфраструктуры и промышленности

эффект — ввиду удорожания предметов лизинга, которые большей частью импортируются.

Прогноз реального роста ВВП Казахстана в 2014 году ожидается на уровне 6%. По предварительным данным АРКС, в прошлом году рост ВВП был на этом же уровне. Рост объема промышленной продукции ожидается на уровне 2,7%, за счет увеличения объемов горнодобывающего производства на 1,6%, обрабатывающего — на 4%. В сельском хозяйстве рост должен достичь 3,9%, а в строительном секторе — 2,5%. Более оптимистичные прогнозы профильное министерство делает в отношении сферы услуг, где ожидается достаточно высокая потребительская активность. Предположительно рост в торговле составит 11,8%, транспорте — 7%, сфере услуг информации и связи — 7%. При этом для поддержки внутреннего спроса в экономике правительством будет обеспечиваться приоритетное финансирование государственных и отраслевых программ, которые дают наибольший мультипликативный эффект для роста экономики и занятости.

По итогам января-марта текущего года роста промышленности не наблюдалось — минус 0,3% к аналогичному периоду прошлого года. Наибольший

рост в первом квартале действительно показывает сфера услуг. Так, темпы роста в транспорте составили 6,9%, а в торговле — более 10%.

При этом объем инвестиций в основной капитал в первом квартале рос довольно медленно: к первому кварталу 2013 года рост составил 5%. В первом квартале 2013 года он достигал 13,4%.

Согласно прогнозу Moody's, в 2014 году рост кредитования в Казахстане составит около 10%, что будет обеспечено продолжающимся расширением потребительского кредитования, которое вырастет на 25% в 2014 году (55% в 2013 году). В агентстве считают, что слабое качество активов и достаточности капитала будет оставаться ключевой кредитной проблемой для казахстанской банковской системы в краткосрочной перспективе — проблемные кредиты по-прежнему будут составлять более 40% всех кредитов на конец 2014 года. Таким образом, длинное финансирование, которое могло бы подтолкнуть к росту лизинговые компании, по-прежнему будет оставаться проблемой.

По нашим ожиданиям, при реализации оптимистичного сценария лизинговый рынок в текущем году может показать рост нового бизнеса на уровне 15–30%. В первую очередь благодаря росту

объемов финансирования государственными лизинговыми компаниями, на котором должно продолжиться сказаться продолжение поддержки бизнеса через госпрограммы развития, снижение ставок и введение новых продуктов. Объем нового бизнеса частных лизинговых компаний в отдельности, как отмечалось, характеризуется сильной волатильностью и зависит от отдельных крупных сделок, что осложняет его прогнозирование на текущем уровне развития. Однако ряд относительно новых лизинговых компаний явно готов к экспансии. Кроме того, мы ожидаем дальнейшего появления на рынке новых компаний, особенно на фоне замедления лизингового рынка в России. Молодые участники рынка будут, вероятно, оставаться драйверами роста.

При пессимистичном сценарии, если государственные лизинговые компании не покажут заметного роста, мы ожидаем рост объема нового бизнеса на уровне менее 10%. Кроме того, на данный момент нет фундаментальных экономических предпосылок для существенного роста бизнеса частных лизинговых компаний в краткосрочной перспективе.

Однако исходя из нашего опроса участников рынка оптимистичный сценарий можно считать наиболее вероятным. ■

Методология

Рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года и полугодия.

В проекте «Казахстанский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РК, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями — участниками исследования.

В исследовании по итогам 2013 года приняли участие 10 лизинговых компаний и один банк, объем сделок которых, по нашему мнению, составляет более 80% всего лизингового рынка. (В 2012 году участие в исследовании приняли 10 лизинговых компаний, объем сделок которых также превысил 80% рынка.) К компаниям, которые, по нашим оценкам, могли бы попасть в топ-10 крупнейших по итогам 2013 года, но не предоставили свои данные, относятся «Темірлизинг», «ТехноЛизинг» и «Нур Лизинг».

Хотим обратить внимание на то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее.

Объем нового бизнеса (объем рынка лизинга) — сумма заключенных за период сделок финансового лизинга и оперативного лизинга (по которым передано в лизинг вновь купленное оборудование).

В новые сделки финансового лизинга включаются сделки, по которым наиболее раннее из двух событий — (а) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга, (б) получение ненулевого аванса от лизингополучателя — наступило не ранее первого дня рассматриваемого периода и не позднее его последнего дня.

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

Объем полученных платежей — это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) — объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам.

Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предыдущих исследуемых периодах.

Все показатели по компаниям указываются с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями данных используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. В процессе обработки данных из анкет показатели анкеты соотносятся с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого, сопоставляется динамика развития компании за несколько временных периодов, что тоже показывает нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Также соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влекут соответствующее изменение в денежных потоках (полученных платежей). Данные изменения также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

■ Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию следующих спикеров:

Жаната Ментаева, генерального директора ТОО «Евразийский лизинг»;

Андрея Соловьева, директора ТОО «Astana Motors Leasing»;

Гульназ Атамкулову, заместителя председателя правления АО «Каз-АгроФинанс»; а также компании ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан», АО «БРК-Лизинг», АО «КазМедТех» и ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан».

Лизинг как инструмент развития

Нынешний этап развития казахстанской экономики — этап индустриально-инновационного развития — активизирует спрос бизнеса на доступные финансовые инструменты. Потенциально привлекательным из таких инструментов, нацеленных на промышленный сектор, является лизинг

При активном использовании лизинг может послужить инструментом обновления и расширения производства, позитивных отраслевых изменений, роста выпуска и расширения линейки высококачественных товаров, в том числе и на экспорт. Эффективность лизинговых сделок проявляется в отсутствии залогового обеспечения, доступности для всех категорий бизнеса, возможности работать непосредственно с производителем.

Кроме того, в отличие от кредита, для которого необходимо иметь стопроцентное залоговое обеспечение, лизингополучателю достаточно предоставить не менее 15 процентов собственных средств бизнеса.

Совокупность этих факторов позволяет говорить, что ядро целевой аудитории лизинговых компаний — средний бизнес, наиболее динамичный и производительный агент отечественной экономики. «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», — отмечают аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан».

Казахстанский рынок лизинга находится на ранней стадии развития, которой свойственны высокая концентрация рынка (90% рынка поделены между несколькими компаниями). Локомотивами этого сектора выступают государственные лизинговые компании, одной из которых является АО «БРК-Лизинг». Этот флагман отечественного лизингового рынка, начиная с 2007 года, реализует финансирование масштабных проектов посредством предоставления лизингового финансирования, в том числе по государственным программам развития. За этот период в Казахстане объем нового бизнеса вырос почти в восемь раз.

Финансирование по программе «Производительность 2020» через АО «БРК-Лизинг» позволяет предприятиям получить лизинговое финансирование до 10 лет со



ставкой вознаграждения 5% для обновления и модернизации производства. В договоре лизинга можно предусмотреть использование гибких схем погашения собственных обязательств. Принять участие в программе «Производительность 2020» и получить льготное финансирование от АО «БРК-Лизинг» можно, если проекты относятся к приоритетным отраслям экономики, таким как машиностроение, химическая и фармацевтическая промышленность, металлургия, металлообработка и т.д., позволяющим реализовать государственную инвестиционную политику.

«В рамках данной программы для отечественных производителей имеет огромное значение инструмент долгосрочного лизингового финансирования, который позволяет обновить производство и выйти на экспорт. В частности, вырос объем проектов в обрабатывающей промышленности», — объясняет заместитель председателя правления АО «БРК-Лизинг» Алексей Боев. Он обращает внимание на то, что инвестирование в обрабатывающую промышленность позволяет АО «БРК-Лизинг» не конкурировать с коммерческими лизинговыми компаниями, которые в основном предпочитают финансировать высокорентабельные краткосрочные проекты. В действующем

портфеле АО «БРК-Лизинг» преобладают проекты в обрабатывающей промышленности (60%) и транспортной сфере (30%), небольшой процент приходится на строительный сектор, горнодобывающую промышленность и сельское хозяйство.

В АО «БРК-Лизинг» отмечают, что компанией были одобрены проекты как действующего бизнеса, где компания участвовала в модернизации производственных процессов, так и проекты, создаваемые «с нуля», то есть «стартапы», в которых создавалось новое производство или услуги. «Если кто-то считает, что мы поддерживаем лишь «лидеров» отраслей, то ошибается. В то же время преимущество отдается действующим предприятиям, задействованным в обрабатывающей промышленности, — говорит Алексей Боев и приводит пример: — С 2010 года АО «БРК-Лизинг» было профинансировано 18 проектов. Одним из успешных примеров является совместный проект с ТОО «СарыаркаАвтоПром» по созданию в Казахстане первого завода по производству автомобилей методом мелкочелюстной сборки. Компания планирует производить до 16 600 автомобилей марки SsangYong Nomad в год, что позволит придать импульс развитию автомобильной промышленности в Казахстане. ■