



ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Н. Г. КИСЕЛЬКОВ

РАЗВИТИЕ КЭПТИВНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На основании опыта развитых стран делаются выводы о необходимости создания и развития кэптивных лизинговых компаний в Республике Беларусь, предлагаются направления их практического использования в современных условиях.

Ключевые слова: лизинг, финансовый лизинг, универсальные лизинговые компании, кэптивные лизинговые компании, лизинг для физических лиц.

УДК 336.77 (476)

Все современные преимущества различных видов лизинга давно известны представителям малого, среднего и крупного бизнеса. Особой популярностью на белорусском рынке лизинговых⁷ услуг пользуются финансовый лизинг, возвратный лизинг (с целью пополнения «оборотных» средств компании-лизингополучателя), а также набирает популярность оперативный лизинг, хотя данный вид лизинга до сих пор в Беларуси развит слабо.

Вместе с популярностью лизинга набирает обороты и конкурентная борьба среди лизинговых компаний за привлечение клиентов с устойчивым финансовым состоянием, желающих приобретать в лизинг ликвидное оборудование, автотехнику, недвижимость.

Лизинговые компании, работающие на белорусском рынке, можно разделить на типы в зависимости от размеров, регионов работы, количества финансирующих банков, типов передаваемого в лизинг имущества и т. п. Важнейшим фактором, оказывающим влияние на все показатели деятельности лизинговой компании, является ее принадлежность к частному или банковскому сектору, или финансово-инвестиционному объединению.

При анализе развития рынка лизинговых услуг, по нашему мнению, следует разделить лизинговые компании в зависимости от учредителя:

на универсальные, созданные банковскими структурами или финансово-инвестиционными группами;

кэптивные (или кэптинговые), основанные производителями техники.

Целью написания данной статьи является освещение мирового опыта и определение перспектив создания и развития кэптивных лизинговых компаний в Республике Беларусь, установление сильных и слабых сторон данных финансовых организаций.

Никита Григорьевич КИСЕЛЬКОВ (kiselkov_nikita@mail.ru), аспирант кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

Согласно общеевропейским показателям наиболее крупные лизингодатели относятся либо к банковскому сектору, либо являются подразделениями крупных промышленных и финансово-инвестиционных холдингов и выступают так называемыми кэптивными лизинговыми компаниями.

По своей специфике кэптивное финансовое учреждение — это узкоспециализированная банковская или иная финансовая организация, которая предоставляет денежные средства своим клиентам для приобретения продукции только одного производителя. В нашем варианте это лизинг транспорта и оборудования, причем производитель в данном случае сам выступает в роли лизингодателя, создавая специализированную лизинговую компанию.

Следует отметить, что наблюдается падение объема нового бизнеса у банков-лизингодателей. Согласно аналитическим данным, предоставленным Ассоциацией лизингодателей Республики Беларусь в Обзоре белорусского рынка лизинговых услуг за 2013 г., в 2012 г. банки-лизингодатели контролировали 25,5 % рынка нового бизнеса, а в 2013 г. доля банков снизилась до 8,9 %. Профессиональные игроки рынка на протяжении последних лет демонстрируют стабильный рост, а банки в 90-е гг. XX в. контролировали до 75 % рынка, к 2011 г. данный показатель снизился до 4,8 %, в 2012 г. вырос в 11 раз и снизился в 2,8 раза в 2013 г. Это говорит об эпизодическом, несистемном характере лизинговой деятельности банков-лизингодателей [1, 5].

С теоретической и практической точек зрения деятельность кэптивных лизинговых компаний имеет три основных положительных аспекта. Во-первых, эти организации достаточно плотно интегрированы в службу продаж компании-производителя и соответственно имеют прямой оперативный доступ к уже существующей клиентской базе покупателей. Это дает им значительные преимущества в расширении списка клиентов. Второй фактор связан с тем, что, будучи одной бизнес-структурой, производитель и лизинговая компания могут перераспределять маржинальный доход между собой и делать акцент на условия, которое наиболее важно для клиента (цена техники или стоимость лизинга). Третий фактор — кэптивные лизинговые компании могут брать на себя более высокие риски при лизинге, поскольку обладают исключительными компетенциями в предмете лизинга и в возможности его реализации на вторичном рынке с использованием потенциала дилеров материнской компании.

Успешность функционирования кэптивных лизинговых компаний в зарубежной практике подтверждают данные рейтинга среди европейских лизинговых компаний, входящих в ассоциацию Leaseurope (2013 Leaseurope Ranking of European Leasing Companies). Volkswagen Leasing GmbH по объемам нового бизнеса (вновь заключенным сделкам в течение года) занял третье, а по количеству новых сделок первое место по итогам 2013 г. Кроме того, в числе крупнейших лизинговых компаний, принявших участие в рейтинге, есть представители других известных производителей автомобильной и строительной техники: Caterpillar Financial Services, Iveco Finanziaria S.p.A., Komatsu Financial Europe [2].

В США наиболее известными примерами кэптивных финансовых компаний являются дочерние организации «большой тройки» автопроизводителей: General Motors Acceptance Corporation (GMAC), Chrysler Financial и Ford Motor Credit Company. Популярность финансовых сервисов, предоставляемых указанными кэптивными компаниями, велика наряду с популярностью товаров материнских компаний-автопроизводителей.

Примерами активного продвижения автомобилей материнской компании-производителя можно назвать деятельность BMW Financial Services, Chrysler Financial, Ford Motor Credit Co., GMAC (General Motors Acceptance Corp.)

и Toyota Financial Services, которые предлагают более привлекательные условия приобретения определенных моделей автомобилей в финансовый лизинг в условиях падения потребительского спроса на них.

В отношении рынка лизинга нашего крупнейшего экономического партнера Российской Федерации следует отметить, что на российском рынке лизинга работают следующие компании, созданные автопроизводителями:

– Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» — лизинг грузовых автомобилей КАМАЗ и автобусов НЕФАЗ;

– «Фольксваген Груп Финанц» — лизинг легковых автомобилей Volkswagen («Фольксваген»), Audi («Ауди»), SKODA («Шкода»), а также лизинг автосервисного оборудования для официальных дилеров и компаний, претендующих на статус официального дилера;

– ООО «Вольво финанс сервис Восток» (ООО «ВФС Восток», Volvo Financial Services) — лизинг грузовой и спецтехники Mack, Renault Trucks, UD Trucks, Volvo Trucks, Volvo Construction Equipment, Volvo Buses, Volvo Penta и Volvo Aero;

– ООО «МАН Файненшиал Сервисес» (MAN Financial Services GmbH) — лизинг грузовых автомобилей и автобусов MAN;

– ООО «Афин Лизинг Восток» (IVECO Capital) — лизинг автомобилей «Ивеко» (IVECO);

– ООО «Скания Лизинг» — лизинг грузовых автомобилей «Скания» (SCANIA).

Кроме того, на рынке лизинга России работают лизинговые компании, специализирующиеся на лизинге определенных типов имущества (однако в чистом виде кэптивными они не являются):

– лизинг железнодорожного подвижного состава — ООО «Брансвик Рейл Лизинг» (Brunswick Rail), ООО «ТрансФин-М», ГЛК «ТрансКредитЛизинг»;

– лизинг авиатехники, самолетов, оборудования для аэропортов — ООО «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК);

– лизинг племенного скота, техники и оборудования для сельского хозяйства — ОАО «Росагролизинг»;

– лизинг медицинского оборудования и оборудования для косметологии — Медицинская Лизинговая Компания.

Указанные выше кэптивные лизинговые компании работают исключительно с изделиями своего производителя, поэтому зачастую некоторые участники рынка называют их неполноценными лизинговыми компаниями, ведь они не столько развивают рынок лизинга, сколько решают локальную задачу диверсификации продаж продукции производителя. Зато в современной ситуации эта узость рабочего поля дает кэптивным лизинговым компаниям немалые возможности. В частности, они могут предлагать заключать лизинговые договоры на очень выгодных для лизингополучателя условиях; разрабатывается множество спецпрограмм, которые порой намного выгоднее, чем классический финансовый лизинг, предоставляемый универсальными лизинговыми компаниями.

Конкурентным преимуществом кэптивных лизинговых компаний, созданных производителями автомобилей, строительной и специальной техники, является возможность предложить клиенту следующие услуги:

– заплатить остаточную стоимость и выкупить предмет лизинга;

– обменять старую машину на новую по программе *trade-in*;

– вернуть предмет лизинга лизинговой компании по заранее оговоренной стоимости (оперативный лизинг).

С точки зрения развития филиальной сети представительств, кэптивная компания также имеет преимущество: одновременно уже существующий центр продаж предприятия-производителя может предоставлять услуги ли-

зинга, для чего достаточно нескольких сотрудников финансового отдела наряду с отделом продаж.

По мнению экспертов, получив выгодный лизинг от автопроизводителя, можно избежать различных бюрократических проволочек, связанных с оформлением договора лизинга, сбором пакета документов для анализа финансового состояния и кредитной истории, снизить его переплату, так как подобные финансовые учреждения, как правило, предоставляют лизинг со сниженной процентной ставкой и не применяют к лизингополучателю комиссионные сборы и штрафные санкции. Кроме того, лизинг в кэптивных лизинговых компаниях может оформляться намного быстрее, чем в других финансовых организациях, и без лишних рисков. Зачастую многие универсальные лизинговые компании испытывают острую нехватку средств финансирования, чего нельзя сказать о большинстве кэптивных лизинговых компаний.

Проблема номер один, стоящая сегодня перед абсолютным большинством лизинговых компаний, — реализация техники и оборудования, изъятых у клиентов, не выполнивших своих обязательств по договору. Независимых компаний, которые предпочитали передавать в лизинг технику предприятиям одной отрасли экономики (например, строительной), очень мало. Лизинговые компании, которые работали со всеми потенциальными лизингополучателями, сегодня вынуждены придумывать, как реализовывать изъятые у недобросовестных лизингополучателей оборудование, относящееся к абсолютно разным секторам экономики. Простые решения (вроде открытия отдела по реализации изъятых объектов лизинга) здесь не помогут, а для кэптивных лизинговых компаний эта проблема не так остра. Во-первых, они всегда работали в одном сегменте рынка лизинга, во-вторых, у них (точнее, у их головных организаций) есть значительный опыт по созданию компаний, занимающихся исключительно арендой (в Западной Европе довольно популярен оперативный лизинг, т. е. финансовая аренда без выкупа лизингополучателем предмета лизинга по истечении договора).

Цифры свидетельствуют, что большинство кэптивных лизинговых компаний в России реализуют не такой большой процент продукции. Дочерние компании производителей КАМАЗ, Caterpillar, Iveco, Mann, продают менее 10 % продукции. И даже такие развитые компании, как «Вольво Финанс Лизинг Восток», «Скания-лизинг», не переходят порог 30 %. При этом в Европе упомянутые выше производители с помощью своих лизинговых компаний реализуют от 40 % своей продукции.

Исходя из этого следует обратить внимание на некоторые минусы кэптивных лизинговых компаний, главным среди которых по сравнению с универсальными лизингодателями является их узкая специализация. Кэптивные компании часто просто не могут работать с другими видами техники. Следовательно, на практике, когда клиент покупает несколько видов техники, гораздо удобнее сотрудничать с одной универсальной лизинговой компанией по всем видам приобретаемого оборудования, недвижимости, транспортных средств. Кроме того, специфика работы кэптивных компаний приводит к практически полному отсутствию диверсификации рисков по виду актива. Узкая специализация ставит лизинговую компанию в очень сильную зависимость как от производителя отдельной марки техники, так и от общей ситуации в сегменте рынка, где используется данная техника. В связи с этим подобные компании подвержены серьезным рискам как при кризисах экономики в целом, так и в случае стагнации отдельных профильных отраслей и сегментов рынка.

Важнейшим недостатком кэптивной лизинговой компании может стать тот факт, что обычные лизинговые компании предлагают универсальные лизинговые продукты, благодаря которым клиент сможет приобрести не только

транспорт и оборудование любого производителя, но также и бывшие в эксплуатации предметы лизинга, о чем не может идти речи в случае с кэптивными лизинговыми компаниями (если это не касается изъятых предметов лизинга).

На сегодняшний день белорусских кэптивных лизинговых компаний и представительств таких зарубежных компаний в Республике Беларусь нет, хотя нельзя отрицать тот факт, что некоторые компании-резиденты пользуются услугами финансового лизинга, предоставляемыми подобными зарубежными финансовыми организациями.

Учитывая факт наличия в Беларуси таких крупных производителей автомобильной и строительной техники, как МАЗ, МЗКТ, «Амкодор», существует объективная необходимость создания кэптивных лизинговых компаний. Основной целью деятельности данных компаний станет увеличение объемов реализации продукции отечественного машиностроения.

Следует отметить, что опыт создания отечественными производителями своих кэптивных лизинговых компаний уже имеется. В Республике Беларусь в 1997 г. было создано ЗАО «Мазконтрактлизинг», 76 % акций которого принадлежало Минскому автомобильному заводу. За десять лет компания по праву заняла ведущие позиции на рынке лизинговых услуг Республики Беларусь и осуществляла свою деятельность по двум основным направлениям:

продажа автотехники ОАО МАЗ, СП ЗАО МАЗ-МАН, завода автомобильных прицепов и кузовов «МАЗ-Купава», ЗАО «Амкодор» в лизинг; поставка промышленного оборудования с помощью лизинга.

Однако, по словам экспертов, сложности у ЗАО «Мазконтрактлизинг» возникли в 2009 г., когда на основном рынке сбыта продукции — российском — наблюдались кризисные явления. Поэтому технику МАЗа сдавали в лизинг белорусским субъектам хозяйствования, фактически не обращая внимания на их платежеспособность.

Минский автомобильный завод выделял товарные кредиты на условиях коммерческого займа ЗАО «Мазконтрактлизинг», который в свою очередь предоставлял в лизинг автотехнику, полученную в рамках этого займа, конечным потребителям. В частности, «лизинг от производителя» был дешевле кредита в банке в среднем на 5–6 процентных пункта. Оформить заказ можно было за день-полтора, а техника поступала к владельцу в течение 4–5 дней. Однако в итоге долги по платежам стали достигать значительных объемов, поэтому МАЗ прекратил поставки продукции через свою лизинговую компанию.

Немаловажным фактором для кэптивной лизинговой компании является четкое понимание того, что кроме цели реализовать продукцию материнской компании-производителя, приложить к этому максимум усилий и выгодных условий существует необходимость анализа финансового состояния клиента. Следовательно, первоначальной целью должен стать поиск лизингополучателей со стабильным финансовым состоянием. Несоблюдение данного правила и стало причиной неудачного опыта создания первой белорусской кэптивной лизинговой компании.

В целях стимулирования покупок в марте 2013 г. ОАО МАЗ объявило о начале реализации выпускаемых автомобилей в рассрочку. Изначально под действие условия оплаты в рассрочку подпадала только покупка автомобилей класса Евро-4, позже список автомобилей значительно расширился. Другие условия рассрочки: срок до 12 месяцев, первоначальный взнос не менее 10 % стоимости закупаемой автотехники. Заключение договоров осуществляется по специальным ценам с учетом сроков оплаты. Максимальное приращение контрактной цены при рассрочке до 12 месяцев составляет 4 %. Обязательным условием реализации автотехники является предоставление покупателем до отгрузки безотзывной банковской гарантии. В данном случае ОАО МАЗ не

несет риска неуплаты очередных лизинговых платежей, как в случае с кэптивной лизинговой компанией «Мазконтрактлизинг».

Однако рассрочка на 12 месяцев значительно сокращает список потенциальных покупателей из-за слишком короткого (в условиях инвестиций в основной капитал) срока финансирования.

Несмотря на некоторые сложности открытия кэптивных лизинговых компаний на белорусском рынке, данное направление является очень перспективным и конкурентоспособным. Для представителей белорусского малого и среднего бизнеса это прежде всего привлекательные условия финансирования, а также большая вероятность получения новой техники отечественного производства в лизинг, нежели у универсальных лизинговых компаний или банков, придающих большее значение финансовому состоянию потенциального клиента. Для белорусского производителя это решение вопроса продвижения техники на внутреннем, а также на внешних рынках (при условиях предоставления международного лизинга).

На основании сказанного существует объективная необходимость в финансовой, законодательской и методологической поддержке со стороны государственных органов и общественных объединений, а именно Национального банка Республики Беларусь, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», Ассоциации лизингодателей и ОО «Белорусский союз лизингодателей» в создании отечественными производителями автомобильной, строительной, сельскохозяйственной техники собственных кэптивных лизинговых компаний с целью увеличения объемов продаж на внутреннем рынке, с возможностью дальнейшего выхода на уровень международного лизинга.

Однако исходя из неудачного опыта функционирования дочерней лизинговой компании ОАО МАЗ в условиях экономического кризиса, необходимо огромное внимание уделять финансовому состоянию лизингополучателей, при необходимости прибегая к обеспечению финансовых обязательств дополнительным залогом, банковской гарантией, увеличенной долей собственного участия (авансовый платеж) при оформлении той или иной техники в лизинг.

Кроме того, каждому предприятию, такому как ОАО МАЗ, СП ЗАО МАЗ-МАН, завод автомобильных прицепов и кузовов «МАЗ-Купава», ЗАО «Амкодор», ОАО МТЗ, следует создать собственную отдельную лизинговую структуру. Данный факт снизит вероятность операционных рисков при анализе лизингополучателей со стороны сотрудников компании, а также позволит четко разграничить зону финансовых вложений и ответственности каждого из предприятий-производителей.

Также необходимо в случае создания отечественными предприятиями кэптивных лизинговых компаний наряду с всевозможной финансовой и маркетинговой поддержкой не уменьшать долю их ответственности за исполнение своих обязательств перед материнской компанией. Кроме того, следует уделять больше внимания продвижению лизинга среди частного малого и среднего бизнеса разных сфер экономики с целью диверсификации риска неплатежей. Отдельной финансовой поддержкой могут пользоваться лизингополучатели, ведущие внешнеэкономическую деятельность, в частности предприятия-экспортеры, для которых можно создать отдельные лизинговые продукты с формированием стоимости предметов лизинга, привязанной к валютной составляющей.

Благодаря низким процентным ставкам по договорам лизинга, которые могут предложить кэптивные лизинговые компании, созданные белорусскими автопроизводителями и производителями строительной и специальной техники, будет увеличиваться не только объем внутреннего рынка, но также снижаться себестоимость услуг, предоставляемых компаниями-лизингополучателями в различных сферах экономики. Данный факт еще более убеждает

в необходимостях создания и развития подобных финансовых инструментов инвестиций в основной капитал.

Со вступлением в силу Указа Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» разрешается предоставление услуг финансового лизинга физическим лицам. Данное разрешение призвано удешевить и упростить доступ населения к заемным ресурсам. Популярность лизинга среди физических лиц, в частности при приобретении автомобилей, в мире растет и упрочняет свои позиции. В странах Западной Европы от 10 до 40 % новых автомобилей приобретается по лизинговой схеме, в Эстонии этот показатель достигает 65 %.

В этой связи следует обратить внимание на статистику продаж автомобилей производства СЗАО «БЕЛДЖИ»: около 55 % покупателей автомобилей белорусского производства физические лица. Александр Лукашенко объявил, что покупатели автомобилей Geely смогут рассчитывать на финансовую поддержку государства: «Стимулировать продажу автомобилей мы будем вместе. Государство будет создавать условия и помогать, подталкивать население, чтобы оно покупало. Поддержка может быть оказана в виде кредитов на длительное время. Мы подумаем в правительстве, как поддержать белоруса, который покупает здесь автомобиль» [3]. Кроме указанного стимулирования в виде кредитов одним из вариантов поддержки населения, а также юридических лиц при покупке данных автомобилей может быть создание именно кэптивной лизинговой компании как дочерней структуры завода-производителя либо на базе официального дилера марки.

Кроме того, увеличить спрос среди населения на производимые в Беларуси товары благодаря созданию кэптивных лизинговых компаний могут такие отечественные производители, как ЗАО «Мотовело Интер» (торговая марка MINSK, СЗАО «Торговая сеть «Мотовело»), ОАО «Минский тракторный завод» (в части продажи небольших тракторов, мотоблоков для частных и фермерских хозяйств).

При создании и развитии кэптивных лизинговых компаний в Республике Беларусь не стоит забывать о том, что это прежде всего финансовые организации и продвижение производимой техники является важной, но не единственной целью их деятельности. Необходимо опираться на мировой опыт успешного функционирования подобных финансовых учреждений, предоставляя весь комплекс услуг для клиентов, формировать внутренние источники недорогих ресурсов, а также улучшать качество производимой продукции и предоставляемого финансового сервиса.

Можно утверждать, что кэптивные лизинговые компании — это новая ступень на белорусском рынке финансового и оперативного лизинга, которая позволяет лизингополучателям (юридическим и физическим лицам) приобретать транспорт и оборудование в лизинг на очень выгодных для себя условиях.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2013 г. : сб. материалов / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. — Минск : Издатель А. Н. Вараксин, 2014. — 52 с. *Tsybulko, A. I. Belorusskiy ryinok lizinga. Obzor 2013 g. [Belarusian leasing market. Market Overview 2013.] : sb. materialov / A. I. Tsybulko, S. V. Shimanovich. — Minsk : Izdatel A. N. Varaksin, 2014. — 52 p.*
2. Ranking of Top European Leasing Companies 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.leaseurope.org/uploads/documents/ranking/Leaseurope%20Ranking%20Survey%202013_public.pdf. — Дата доступа: 01.09. 2014.
3. Покупатели автомобилей Geely смогут рассчитывать на финансовую поддержку государства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/president/Pokupateli-avtomobilej-Geely-smogut-rasschityvat-na-finansovuju-podderzhku-gosudarstva_i_667876.html. — Дата доступа: 01.09. 2014.

MIKITA KISIALKOU

**DEVELOPMENT OF CAPTIVE LEASING
COMPANIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Authors affiliation. Mikita KISIALKOU (kiselkov_nikita@mail.ru), *Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus)*.

Abstract. Based on the experience of developed countries conclusions are drawn about the need to create and develop captive leasing companies in the Republic of Belarus; the directions for its practical use under current conditions are suggested.

Keywords: leasing, financial leasing, universal leasing company, captive leasing companies, leasing for individuals.

UDC 336.77 (476)

*Статья поступила
в редакцию 08.10. 2014 г.*

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР БГЭУ
представляет**

Филиппович, Е. С.

Налоговый контроль : учеб. пособие / Е. С. Филиппович, М. А. Шклярова. — Минск : БГЭУ, 2014. — 399 с.

Раскрыты сущность налогового контроля и его роль в эффективной реализации налоговой политики государства. Изложены теоретические и законодательные основы проведения налогового контроля в Республике Беларусь. Описаны основные информационные ресурсы налоговых органов и методики, применяемые при проведении налоговых проверок.

Для студентов экономических специальностей высших и средних учебных заведений, а также для предпринимателей, руководителей организаций и практических работников экономических служб.