

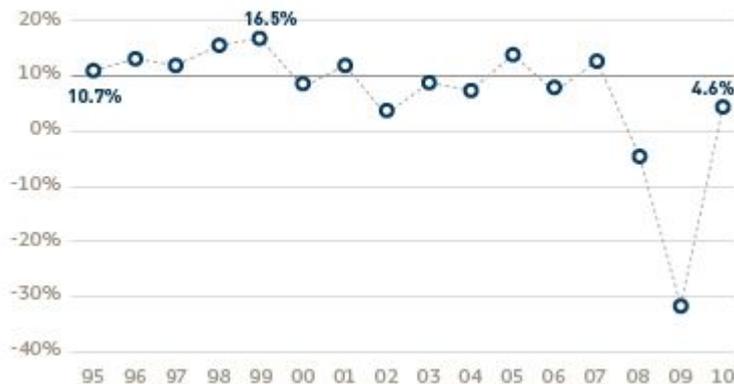
**Европейский рынок лизинга
и перспективы развития лизинга в России**

Сергей Дьячков, DSO Consulting

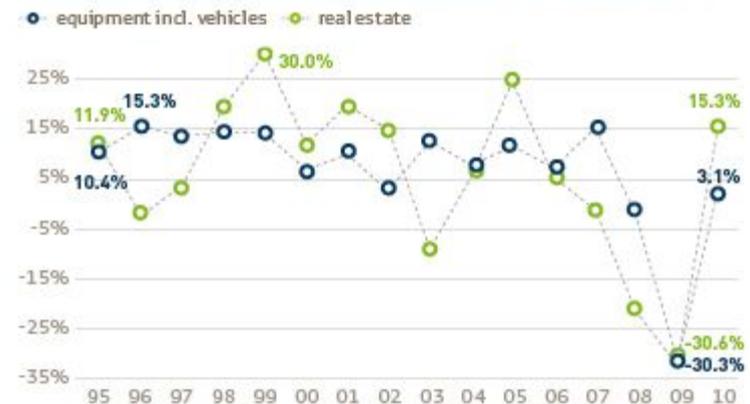
Структура рынка и «сегменты-индикаторы»

**В 2010 г. лизинговый рынок Европы начал постепенно оживать
после болезненного «сжатия» 2008-2009 гг.**

Total new leasing volumes (annual growth rates)



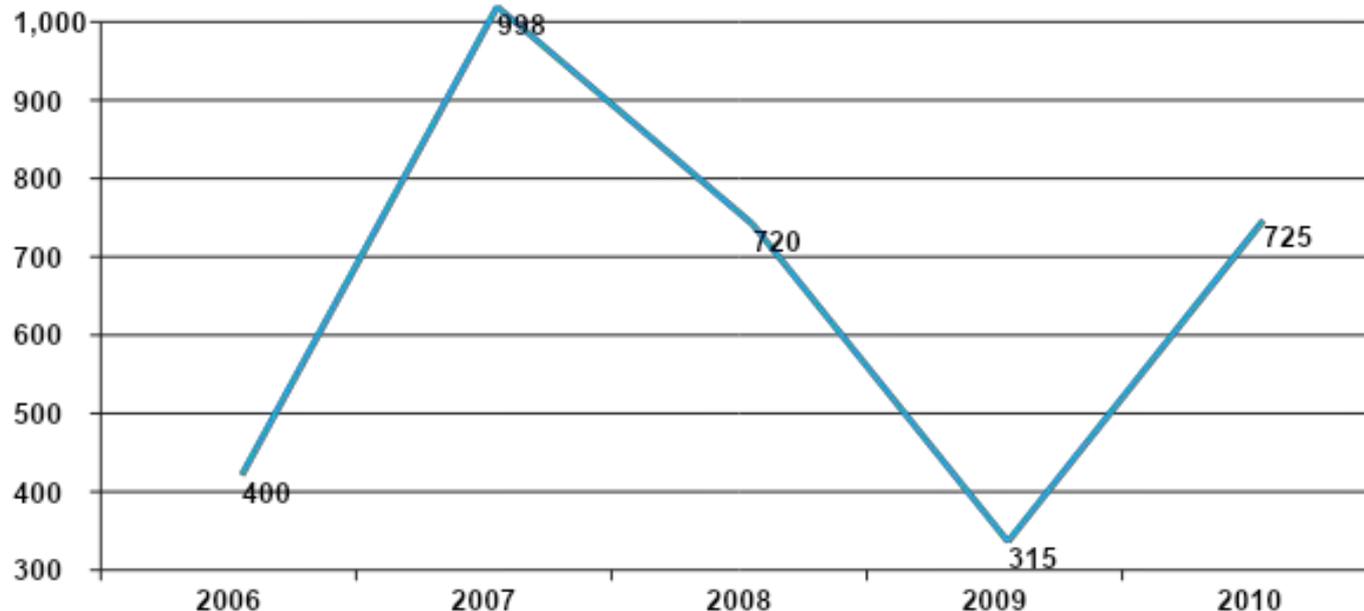
New leasing volumes per asset type (annual growth rates)



Динамика объемов нового лизингового бизнеса в Европе в 1995-2010 гг. (в текущих ценах; Leaseurope)

Начал быстро расти в 2010 г. и российский рынок лизинга.

Темп роста объемов нового бизнеса на нем в I полугодии 2011 г. составил около 100% годовых



Динамика объемов нового лизингового бизнеса в России в 2006-2010 гг. (в текущих ценах; «Эксперт РА»)

В структуре нового бизнеса европейского рынка лизинга в 2010 г. наиболее крупным сегментом был лизинг легковых автомобилей. 13% нового лизингового бизнеса в Европе создала недвижимость

New leasing volumes per asset type in 2010



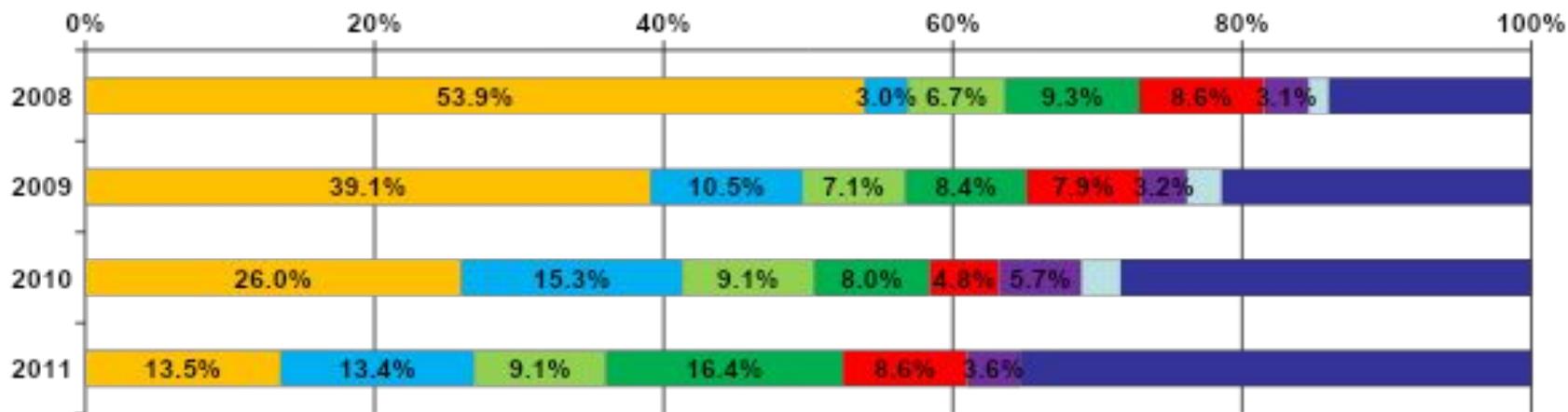
New leased equipment volumes per asset type in 2010



Структура нового лизингового бизнеса в Европе в 2010 г. (Leaseurope)

В структуре нового бизнеса российского рынка лизинга в 2009-2010 гг. наиболее крупным сегментом был лизинг железнодорожной техники.

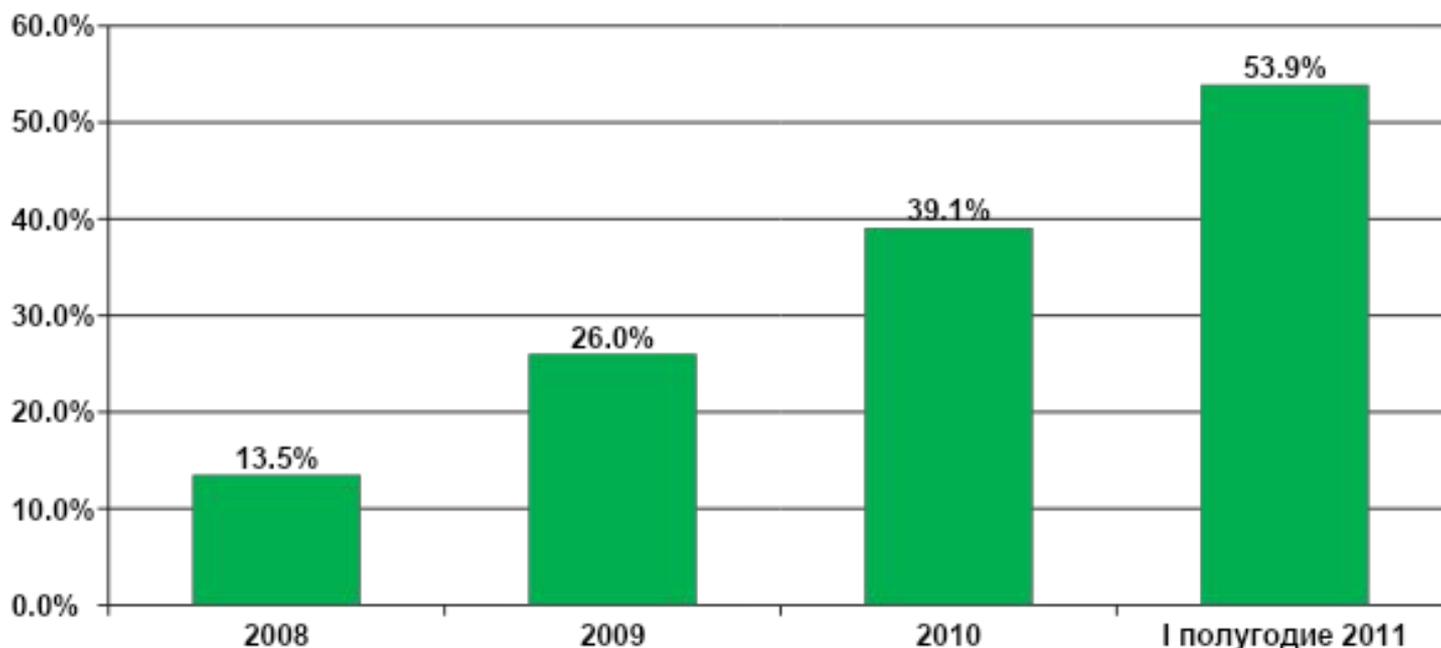
Недвижимость создала в 2010 г. лишь 3% нового лизингового бизнеса в России



- Железнодорожная техника
- Авиатранспорт
- Легковые автомобили
- Грузовые автомобили
- Другие

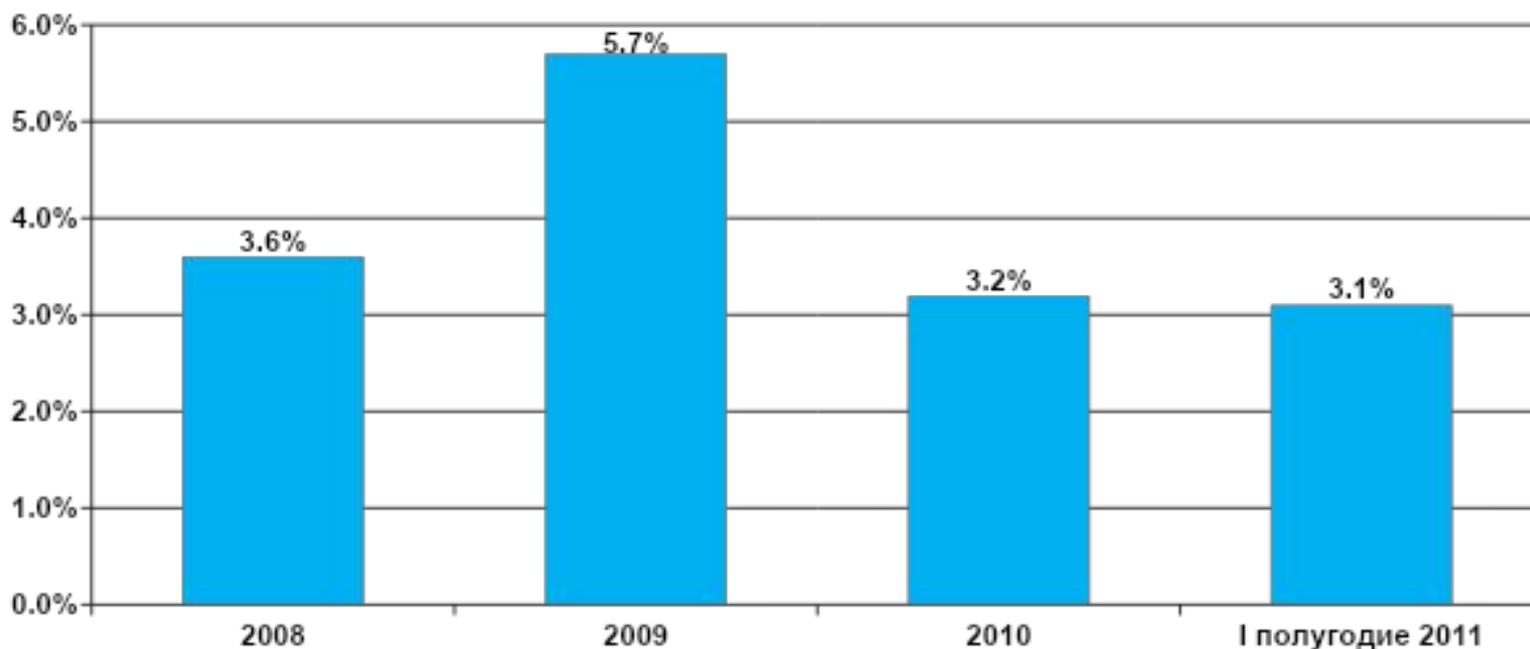
Динамика структуры нового лизингового бизнеса в России в 2008-2011 гг. (2011 – I полугодие; «Эксперт РА»)

В структуре нового бизнеса российского рынка лизинга в 2009-2010 гг. наиболее крупным сегментом был лизинг железнодорожной техники. При замедлении темпов роста российской экономики этот сегмент рискует пострадать одним из первых



**Динамика доли лизинга железнодорожной техники в новом лизинговом бизнесе в России в 2008-2011 гг.
(«Эксперт РА»)**

Лизинг недвижимости в России составляет сегодня весьма малую долю в объемах нового лизингового бизнеса. Но при замедлении темпов роста российской экономики показатель доли этого сегмента имеет потенциал роста



**Динамика доли лизинга недвижимости в новом лизинговом бизнесе в России в 2008-2011 гг.
(«Эксперт РА»)**

Ввиду насыщенности потребительских и корпоративных рынков Европы в структуре европейского рынка лизинга ключевым является сегмент лизинга автомобилей, поскольку у клиентов относительно невысоки потребности в обновлении заводского оборудования, а обновление клиентских автопарков происходит с периодичностью раз в несколько лет.

В России же ввиду роста потребностей в перевозках на дальние расстояния в первой половине этого года самым большим сегментом нового лизингового бизнеса являлся сегмент лизинга железнодорожной техники. Такое положение дел может закончиться уже в ближайшие месяцы ввиду насыщения транспортного рынка.

Доля сегмента лизинга недвижимости в объемах новых сделок, скорее всего, тем выше, чем ниже темпы роста экономики. Иными словами, и клиенты, и лизинговые компании в ситуации насыщенности рынков чаще обращаются к недвижимости как к «надежному» объекту лизинга. В определенном смысле недвижимость является «защитным» активом. Кроме того, во время мировых кризисов стоимость приобретения недвижимости может снижаться.

Два слова про оперативный лизинг (renting)

«9 ноября [2011 г.] в Москве состоялся пресс-ланч на тему «Оперативный лизинг. Плюсы и минусы оперативного лизинга для компаний, работающих в России», организованный лизинговой компанией ARVAL под эгидой финансового пресс-клуба Российского союза журналистов...

Развитие оперативного лизинга на российском рынке тормозят определенные факторы, отмечалось в ходе мероприятия. Так, в своей презентации генеральный директор компании ARVAL Сергей Дианин отметил: **«В настоящее время на оперативный лизинг приходится около 2-3% от общего числа лизинговых сделок в России. В секторе корпоративных автопарков этот показатель пока не превышает 1%, в то время как в Западной Европе на оперативный лизинг приходится 30% сделок, а в Великобритании и Нидерландах этот показатель доходит до 50%.** Потенциальных российских клиентов смущают возможные затраты, однако факт в том, что при переходе на оперативный лизинг с полным сервисом компания может экономить до 17% всех затрат на свой автопарк. Это помимо того, что все заботы, касающиеся обслуживания автопарка, переходят к лизинговой компании».

Среди других проблем, препятствующих развитию оперативного лизинга, были **названы психология российских управленцев и владельцев компаний, которые рассматривают автопарки в первую очередь как актив компании, а не как средство производства, и минимальная осведомленность потенциальных клиентов, которые просто не знают о существовании данного продукта».**

(www.banki.ru/news/lenta/?id=3367531)

Новосибирск, 28 ноября 2011 г.

Причиной, по которой европейские лизинговые компании массово применяют оперативный лизинг, является уже упомянутая насыщенность рынков. Попросту говоря, лизинговые компании, продающие оперативный лизинг, становятся «компаниями-рантье».

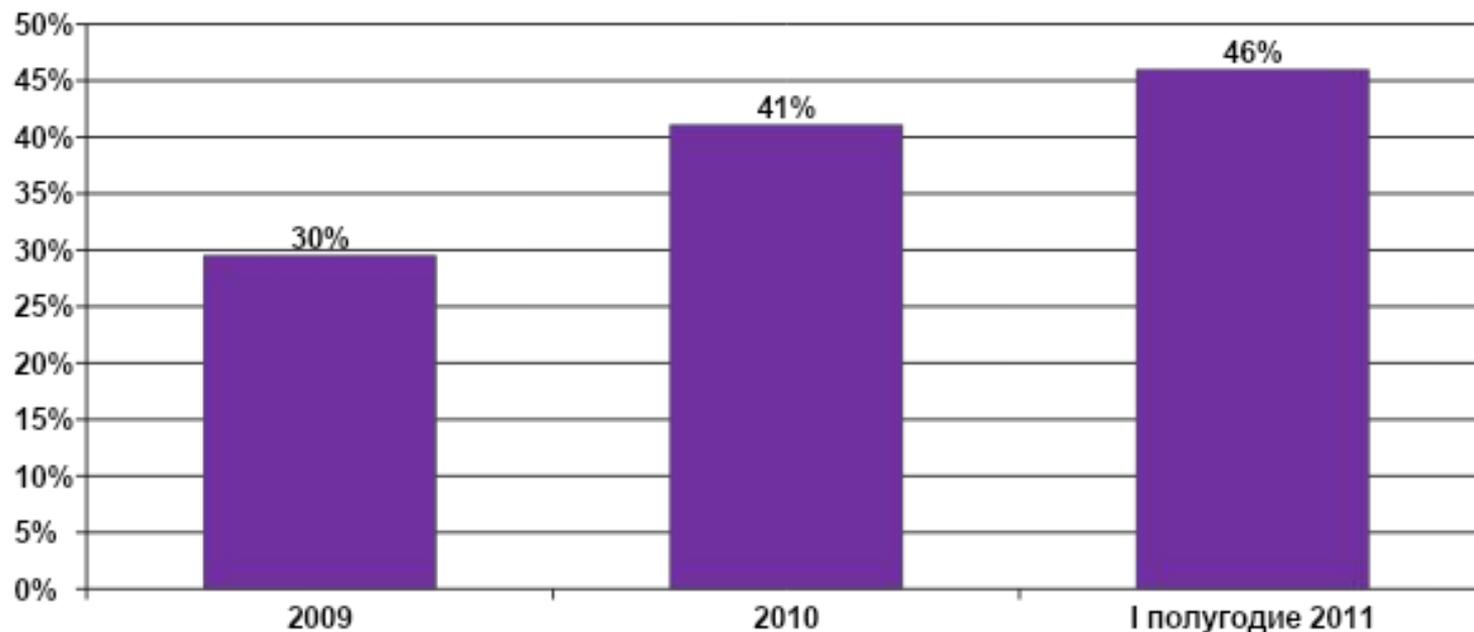
В России же клиент в массе своей предпочитает выкупать активы, которые могут быть (по крайней мере, номинально) ликвидны и могут, например, продемонстрировать инвесторам разного рода его мощь и потенциал. Именно этот фактор, в частности, сдерживает развитие оперативного лизинга в России (как и, в частности, развитие различных сделок типа Sale-And-Lease-Back).

Российский рынок лизинга движется к консолидации

Rank	Company name	Country	Total new business within Europe (thousands €)	Number of new contracts within Europe
1	BNP PARIBAS Equipment Solutions	France	12.161.214	495.107
2	UniCredit Leasing	Italy	10.136.601	115.886
3	SG Equipment Finance	France	8.540.901	136.821
4	Volkswagen Leasing GmbH	Germany	7.520.000	345.500
5	Deutsche Leasing	Germany	7.492.000	115.162
6	ING Lease	Netherlands	6.634.225	135.097
7	CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING	France	6.571.531	137.571
8	De Lage Landen International B.V.	Netherlands	6.127.421	256.369
9	Leasint - Centro Leasing "Gruppo ISP"	Italy	4.886.179	27.912
10	Nordea Finance	Sweden	4.268.127	220.270
11	Lloyds TSB Asset Finance	United Kingdom	4.232.683	310.950
12	LeasePlan Corporation N.V.	Netherlands	3.831.404	198.823
13	ALD Automotive	France	3.600.000	193.000
14	LBBW Leasing	Germany	2.972.327	42.840
15	VR-LEASING AG	Germany	2.949.071	108.651
16	DnB NOR Finans	Norway	2.781.793	109.677
17	OJSC VEB Leasing	Russian Federation	2.643.397	1.879
18	RCI Banque	France	2.609.926	244.866
19	Natixis lease	France	2.573.400	19.212
20	Sberbank Leasing	Russian Federation	2.443.286	1.663
21	Raiffeisen Leasing GmbH	Austria	2.340.291	51.503
22	Siemens Financial Services GmbH	Germany	2.283.174	
23	BANCO SANTANDER, SA	Spain	1.863.028	32.609
24	UBI Leasing S.p.A.	Italy	1.858.904	10.216
25	Gruppo MPS Leasing e Factoring	Italy	1.399.204	7.482
26	Banca Agrileasing S.p.A.	Italy	1.334.184	12.159
27	Handelsbanken Finans	Sweden	1.181.200	13.819
28	Gruppo Selmabipiemme Leasing	Italy	1.107.247	14.122
29	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A	Spain	1.032.879	10.186
30	OJSC "VTB-Leasing"	Russian Federation	1.020.833	78
31	ABN AMRO Lease	Netherlands	966.790	
32	GRUPO BANCO POPULAR	Spain	953.403	23.117

**В первых строках
рэнкинга Leaseurope
за 2010 г. – компании,
входящие в состав
крупнейших
финансовых
корпораций**

Три государственные финансовые корпорации неуклонно «подминают» под себя независимых игроков российского рынка лизинга



Динамика суммарной доли сделок «ВТБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг» в объемах нового лизингового бизнеса в России в 2009-2011 гг. («Эксперт РА», расчеты DSO Consulting)

Будучи неспособными противостоять государственным финансовым корпорациям по масштабам, независимые лизинговые компании, в сущности, имеют небольшой выбор стратегий развития:

- Либо быть поглощенными крупнейшими мировыми финансовыми корпорациями (вариант – теми же российскими госбанками);**
- Либо создавать уникальный лизинговый бизнес с нестандартизованными сделками и большей, чем у государственных финансовых корпораций, клиентоориентированностью.**

Именно клиентоориентированность позволяет даже малым компаниям даже на исторически «устоявшихся» рынках и во время экономических кризисов успешно конкурировать с очень крупными лидерами рынков.

Будьте уникальными клиентами и уникальными поставщиками

DSO Consulting
www.dso-consulting.ru