

5 апреля 2017, г. Москва

RAEX ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Партнеры:



При участии:



Партнер исследования:



При поддержке:



Рынок лизинга по итогам 2016 года



Реактивное восстановление

**Обзор «Рынок лизинга по итогам 2016 года: реактивное восстановление»
подготовили:**

Павел Жолобов,
ведущий аналитик, банковские рейтинги

Руслан Коршунов,
младший директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,
директор, банковские рейтинги

Станислав Волков,
управляющий директор, банковские рейтинги

Анонсы



После двухлетнего сокращения объем нового бизнеса (стоимости имущества) показал восстановительный рост на 36% в 2016 году...

» стр. 9



Столь значительный прирост рынка прежде всего обусловлен заключением лизингодателями крупных сделок в IV квартале, на который пришлось около 39% лизингового бизнеса за весь 2016 год (против 29% годом ранее)...

» стр. 9



Рост лизингового рынка по итогам 2016 года мог достигнуть порядка 40%, однако ряд крупных сделок лизингодателей не был учтен агентством, так как не полностью соответствовал критериям методологии исследования RAEX (Эксперт РА)...

» стр. 9



Сумма новых лизинговых договоров по итогам 2016 года выросла на 39% и достигла 1,2 трлн рублей...

» стр. 9



Лизинговый портфель прекратил стагнировать и достиг 3,2 трлн рублей на 01.01.17 (против 3,1 трлн рублей на 01.01.16), несмотря на рекордный объем полученных лизинговых платежей за прошедший год...

» стр. 9



Впервые с 2013 года доля лизингового бизнеса в ВВП на фоне его сокращения достигла 1,2%, что последний раз наблюдалось в докризисные 2011–2013 годы...

» стр. 9



Доля кредитов в структуре профинансированных средств выросла с 52% за 2015 год до 60% за 2016 год вследствие снижения кредитных ставок банками...

» стр. 10



Активизация региональных сделок позитивно сказалась на розничном сегменте, который вырос на 33% (против сокращения на 12,5% годом ранее) и составил около 375 млрд рублей за 2016 год...

» стр. 11

Анонсы



Количество лизинговых сделок в 2016 году составило не менее 145 тыс. (+12% к 2015 году)...

»» *стр. 11*



Средняя сумма сделки на рынке за прошедший год выросла с 6,7 до 8,2 млн рублей, что обусловлено заключением крупных сделок в конце года...

»» *стр. 11*



Лидером рынка по объему нового бизнеса в 2016 году стала компания «ГТЛК», у которой на IV квартал пришлось около 53% объема нового бизнеса...

»» *стр. 12*



Агентство отмечает, что без учета бизнеса ГТЛК объем лизингового рынка за 2016 год вырос бы на 25 вместо 36%...

»» *стр. 12*



Доля операционного лизинга на рынке по итогам 2016 года выросла до 15% (годом ранее до 12%)...

»» *стр. 12*



В территориальном распределении нового бизнеса в 2016 году по сравнению с 2015 годом доля Москвы снизилась на 17 п. п., до 31%...

»» *стр. 13*



Третий год подряд крупнейшим сегментом рынка является автолизинг (легковые и грузовые автомобили), доля которого по итогам 2016 года составила 35% (годом ранее – около 37%)...

»» *стр. 14*



Ж/д сегмент продолжил терять свои позиции, сократив долю с 18 до 13% в объеме лизингового бизнеса, однако впервые с 2012 года в абсолютном выражении сегмент не показал сокращения...

»» *стр. 14*

Анонсы



Среди крупных сегментов наибольшее увеличение доли на рынке показали морские и речные суда (с 2 до 7%)...

» стр. 14



Согласно анкетированию лизинговых компаний, доля лизинга в продажах легковых коммерческих автомобилей выросла с 29% за 2014 год до 36% за 2016 год...

» стр. 18



Без учета госпрограммы уровень проникновения лизинга в совокупных продажах новых грузовых и легковых автомобилей за два последних года вырос бы с 5 до 8%, а не до 10%...

» стр. 18



По оценкам агентства, в 2017 году количество переданных в лизинг автомобилей в рамках госпрограммы может составить порядка 50–60 тыс., или около 20% от объема нового бизнеса в автосегменте...

» стр. 19



Регулирование лизинговой отрасли начнет оказывать влияние на динамику нового бизнеса не ранее 2018 года, при этом лидеры рынка уже сейчас во многом соответствуют планируемым требованиям...

» стр. 20



Согласно опросу топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках XV Всероссийской конференции «Лизинг в России – 2016», около 80% респондентов ожидают роста нового бизнеса своих компаний в 2017 году...

» стр. 21



Как негативный, так и позитивный прогноз подразумевает, что объем нового бизнеса по итогам 2017 года превысит 800 млрд рублей, что станет рекордным показателем российского рынка лизинга...

» стр. 21

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	6
Методология	7
I. Развитие рынка в 2016 году	9
1.1. Объем и динамика рынка	9
1.2. Лидеры рынка	12
1.3. Распределение сделок по регионам и сегментам	13
II. Автолизинг укрепляет позиции.	17
III. Прогноз развития рынка: к новым рекордам	20
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2016 года	23
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования	28
Владимир Добровольский, заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании	28
Дмитрий Курдомонов, управляющий директор компании «Хомнет Лизинг»	30
Александр Кожевников, генеральный директор компании «МКБ-лизинг»	34
Дмитрий Зотов, генеральный директор компании «ТрансФин-М»	36
Олег Ершов, генеральный директор Лизинговой компании «КамАЗ»	39
Владимир Наймарк, коммерческий директор компании «Балтийский лизинг»	42
Кирилл Царев, президент Объединенной Лизинговой Ассоциации, председатель правления, генеральный директор компании «Сбербанк Лизинг»	46
Александр Михайлов, главный исполнительный директор компании «Европлан»	50
Приложение 3. Рейтинг-лист RAEX (Эксперт РА) на 01.04.17.	53
Приложение 4. О рейтинговом агентстве RAEX (Эксперт РА).	54

РЕЗЮМЕ

Объем лизингового бизнеса за 2016 год вырос на 36% и составил 742 млрд рублей, достигнув уровня 2011 года. Столь существенный прирост рынок показал в том числе за счет крупных сделок в IV квартале, на который пришлось около 39% нового бизнеса за 2016 год. Однако, помимо крупных сделок, важным драйвером рынка выступил автолизинг, доля которого в автопродажах достигла 10%. В 2017 году рынок лизинга, согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), продолжит расти и превысит рекордные 800 млрд рублей, а с 2018 года на дальнейшую динамику и структуру нового бизнеса влияние начнет оказывать реформа регулирования финансового лизинга.

Прирост объема нового бизнеса (стоимости имущества) за 2016 год составил около 36%, а его номинальный объем, по оценке RAEX (Эксперт РА), достиг 742 млрд рублей. О восстановлении рынка также свидетельствует увеличение числа участников исследования: с 110 за 2015 год до 119 за 2016 год. В целом восстановление рынка обусловлено как активизацией лизинговыми компаниями региональных сделок, так и заключением лизингодателями крупных сделок с ж/д техникой, самолетами и водным транспортом в IV квартале (на него пришлось около 39% лизингового бизнеса за весь 2016 год против 29% годом ранее). При этом ряд крупных сделок лизингодателей, заключенных в 2016 году, не был учтен в оценке объема рынка, так как не полностью соответствовал критериям методологии исследования RAEX (Эксперт РА).

Активизация региональных сделок позитивно сказалась на розничном сегменте, который вырос на 33% (-12,5% годом ранее) и составил около 375 млрд рублей за 2016 год. В результате доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса второй год подряд превышает 50%. Ключевое позитивное влияние на розничный сегмент оказал автолизинг, доля которого на рынке составила около 35%. Кроме того, рост показали строительная и с/х техника, нарастившая доли на рынке до 7 и 3%, соответственно. Количество лизинговых сделок в 2016 году, по данным анкетирования, составило не менее 145 тыс. (+12% к 2015 году). Вместе с тем средняя сумма сделки на рынке за прошедший год выросла с 6,7 до 8,2 млн рублей, что обусловлено заключением крупных сделок в конце года (за 9 месяцев 2016 года средняя сумма лизинговой сделки не превышала 7 млн рублей).

По оценкам RAEX (Эксперт РА), доля лизинга в автопродажах выросла за 2015–2016 годы с 5 до 10%. Рост доли лизинга в автопродажах отчасти обусловлен тем, что производители и официальные дилеры для поддержания объема реализации автомобилей стали активнее работать с лизинговыми компаниями. Однако ключевое позитивное влияние на протяжении последних двух лет на объем лизинга автотранспорта оказала государственная программа льготного автолизинга. Средства госпрограммы позволили передать в лизинг более 63 тыс. автомобилей за последние два года, что, по оценке RAEX (Эксперт РА), привело к увеличению объемов нового бизнеса с автомобилями в 2015 году на 18%, в 2016 году – на 14%. Без учета эффекта госсубсидий доля лизинга в совокупных продажах новых грузовых и легковых автомобилей за последние два года выросла бы с 5 до 8%, а не до 10%.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), новый бизнес продолжит расти в 2017 году, а влияние реформы регулирования лизинга на рынок начнет сказываться только с 2018 года. Позитивный (базовый) прогноз подразумевает, что объем нового бизнеса по итогам 2017 года вырастет на 15% и составит около 850 млрд рублей. Согласно данному прогнозу, ж/д сегмент покажет рост на уровне 10% вследствие достижения баланса парка полувагонов. На авиализинг позитивно повлияет господдержка аренды / лизинга российских самолетов, в том числе воздушных судов «Сухой Суперджет – 100». В результате объем авиализинга вырастет на 10%. Перезапуск госпрограммы по льготному автолизингу и частичная реализация отложенного спроса поддержат автосегмент, объем нового бизнеса в котором возрастет на 20%. На 2017 год придется значительная часть работ по подготовке инфраструктуры городов к ЧМ-2018, что, как следствие, подстегнет рост объема лизинга строительной и коммунальной техники. Прочие сегменты лизингового рынка также покажут позитивную динамику (+15%) вследствие наращивания региональных сделок.

МЕТОДОЛОГИЯ

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и 9 месяцев.

В проекте «Российский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ, 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 2016 года приняли участие 119 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых, по нашему мнению, составляет не менее 95% всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам 2015 года приняли 110 лизинговых компаний, объем сделок которых составил более 90% всего рынка). По нашей оценке, в текущем исследовании не приняли участие около 20 компаний, на которые в совокупности приходится около 5% лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками в оба периода.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся на компании, чья деятельность ориентирована исключительно 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.

В составе лизинговых сделок мы считаем необходимым выделить оперативный лизинг. Кризис 2008–2009 годов привел к увеличению объемов изъятого оборудования и ускоренному росту сегмента оперативного лизинга, который в России юридически реализуется через договоры аренды из-за особенностей правового поля. В настоящее время мы не корректируем расчет новых сделок на сумму договоров оперативного лизинга, хотя и отмечаем, что их экономическая суть и технологии осуществления различны.

Мы хотим отметить, что под основными терминами, используемыми в исследовании, понимаем следующее.

Новый бизнес – это стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС (соответствует методике Leaseurope: New business is the total value of assets provided during the period, excluding VAT and finance charges).

Сумма новых договоров лизинга – это вся сумма платежей по договорам лизинга, заключенным за рассматриваемый период, с учетом НДС.

При этом критерии учета новых сделок для обоих показателей одинаковы – должно выполняться одно или оба условия: получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки, либо лизингодателем приобретен предмет лизинга для его передачи клиенту.

В новые сделки **оперативного лизинга** (арендные сделки) входят сделки, по смыслу являющиеся оперативным лизингом, но юридически оформленные как договор аренды, по которым в рассматриваемый период получен первый арендный платеж.

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 (с отчетной даты до конца срока) за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца.

Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в периодах, предшествующих исследуемому.

Все показатели по компаниям, кроме «нового бизнеса», приведены с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. При обработке анкетные данные сопоставляются с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого, сравнивается динамика развития компании за несколько временных периодов, что тоже демонстрирует нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Также соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влечет соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию ниженазванных спикеров:

- Добровольского Владимира, заместителя генерального директора ГТЛК;
- Ершова Олега, генерального директора Лизинговой компании «КамАЗ»;
- Зотова Дмитрия, генерального директора лизинговой компании «ТрансФин-М»;
- Кожевникова Александра, генерального директора компании «МКБ-лизинг»;
- Курдомонова Дмитрия, управляющего директора компании «Хомнет Лизинг»;
- Михайлова Александра, главного исполнительного директора компании «Европлан»;
- Наймарка Владимира, коммерческого директора ГК «Балтийский лизинг»;
- Царева Кирилла, генерального директора компании «Сбербанк Лизинг», президента ОЛА.

Полный текст интервью с партнерами исследования читайте на сайте: www.raexpert.ru.

I. РАЗВИТИЕ РЫНКА В 2016 ГОДУ

1.1. Объем и динамика рынка

После двухлетнего сокращения объем нового бизнеса (стоимости имущества) показал восстановительный рост на 36% в 2016 году. По оценке RAEX (Эксперт РА), номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) достиг 742 млрд рублей, что сопоставимо с объемами рынка в докризисном 2011 году (см. таблицу 1). Восстановление рынка связано с активизацией лизинговыми компаниями региональных сделок вследствие стабилизации экономики и улучшения условий банковского фондирования. Однако столь значительный прирост прежде всего обусловлен заключением лизингодателями крупных корпоративных сделок в IV квартале, на который пришлось около 39% лизингового бизнеса за весь 2016 год (против 29% годом ранее). Агентство отмечает, что пересмотр опубликованных ранее предварительных результатов анкетирования обусловлен уточнением объема нового бизнеса авиаделок компанией «ГТЛК». Кроме того, рост лизингового рынка по итогам прошлого года мог достигнуть порядка 40%, однако ряд крупных сделок лизингодателей, заключенных в 2016 году, не был нами учтен, так как не полностью соответствовал критериям методологии исследования RAEX (Эксперт РА).

Столь значительный прирост прежде всего обусловлен крупными сделками в IV квартале, на который пришлось около 39% нового бизнеса за 2016-й.

График 1. Доля IV квартала в объеме нового бизнеса за 2016 год достигла рекордных 39%



Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Сумма новых лизинговых договоров по итогам 2016 года выросла на 39% и достигла 1,2 трлн рублей, лизинговый портфель прекратил стагнировать и составил 3,2 трлн рублей на 01.01.17 (против 3,1 трлн рублей на 01.01.16), несмотря на рекордный объем полученных лизинговых платежей за прошедший год. Стоит также отметить, что впервые с 2013 года доля лизингового бизнеса в ВВП на фоне его сокращения достигла 1,2%, что последний раз наблюдалось в докризисные 2011–2013 годы.

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	450	741	770	783	680	545	742
Темпы прироста, %	150	64,6	3,9	1,7	-13,2	-19,9	36,1
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	725	1 300	1 320	1 300	1 000	830	1 150
Темпы прироста, %	130,2	79,3	1,5	-1,5	-23,1	-17	38,6
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	350	540	560	650	690	750	790
Темпы прироста, %	9,4	54,3	3,7	16,1	6,2	8,6	5,3
Объем профинансированных средств, млрд руб.	450	737	640	780	660	590	740
Темпы прироста, %	192,2	63,8	13,2	21,9	-15,4	-10,6	25,4
Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	1 180	1 860	2 530	2 900	3 200	3 100	3 200
Темпы прироста, %	22,9	57,6	36	14,6	10,3	-3,1	3,2
Номинальный ВВП России, млрд руб. (в постоянных ценах 2011 г., по данным Росстата)	46 308,5	59 698,1	61 798,3	62 588,9	63 038,4	61 249,4	61 097,5
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	1,0	1,2	1,2	1,3	1,1	0,9	1,2
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	62,4	66,5	63,0	65,0	66,4	66,0	62,2
Индекс розничности ¹ , %	24,0	23,0	28,0	34,7	43,9	44,0	45,2

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Объем профинансированных средств в 2016 году показал положительные темпы прироста (+25%), что последний раз отмечалось на рынке в 2013 году. Помимо роста объема финансирования сделок, в его структуре произошли значительные изменения.

Доля кредитов в структуре профинансированных средств выросла с 52 до 60% за 2016 год вследствие снижения кредитных ставок банками.

Так, доля кредитов в структуре профинансированных средств выросла с 52% за 2015 год до 60% за 2016 год вследствие снижения кредитных ставок банками. Доля облигаций снизилась с 14 до 3% за прошлый год в связи с менее активным использованием этого инструмента крупнейшими компаниями. Уровень авансов за аналогичный период изменился незначительно, как и собственных средств (см. график 2). Реализация вексельных программ, прежде всего, госкомпаниями сказалась на увеличении доли данного источника в финансировании лизинговых сделок с 2 до 6%.

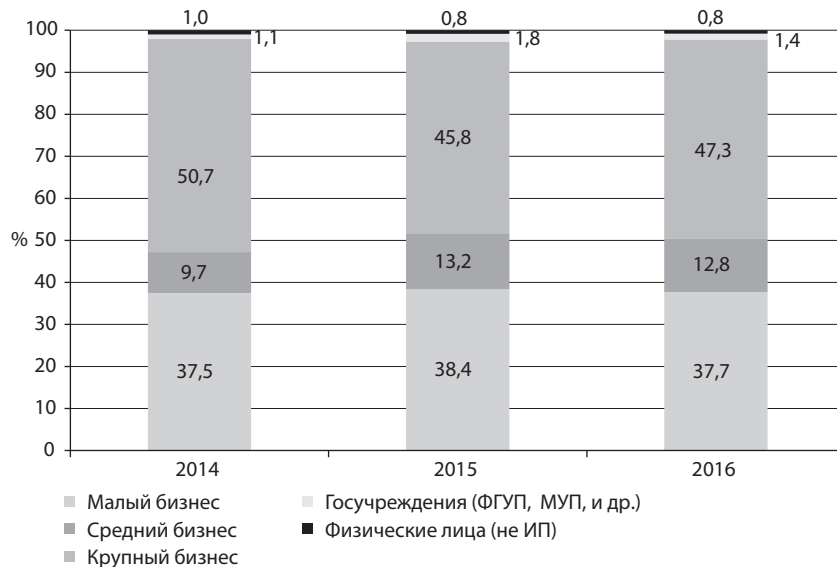
График 2. В 2016 году ЛК стали активнее финансировать сделки за счет банковских кредитов



Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Активизация региональных сделок позитивно сказалась на розничном сегменте, который вырос на 33% (против сокращения на 12,5% годом ранее) и достиг около 375 млрд рублей за 2016 год. В результате доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса за прошлый год составила около 51% (годом ранее 52%).

График 3. Второй год подряд на сегмент МСБ приходится более 50% объема нового бизнеса

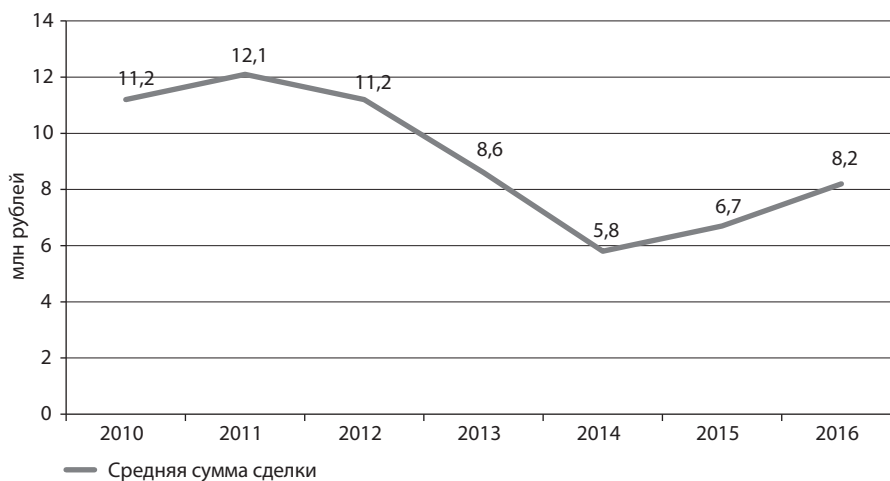


Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Количество лизинговых сделок в 2016 году, по данным анкетирования, составило не менее 145 тыс. (+12% к 2015 году). Вместе с тем средняя сумма сделки на рынке за прошедший год выросла с 6,7 до 8,2 млн рублей (см. график 4), что обусловлено заключением крупных сделок в конце года. Так, за 9 месяцев 2016 года средний чек лизинговой сделки не превышал 7 млн рублей.

Средняя сумма сделки на рынке за 2016 год выросла с 6,7 до 8,2 млн рублей вследствие заключения крупных корпоративных сделок в IV квартале.

График 4. Средний чек лизинговой сделки растет второй год подряд



Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Наибольшее число новых лизинговых договоров в 2016 году заключила компания «ВТБ Лизинг», а максимальные темпы прироста сделок из топ-20 продемонстрировали компании «Альфа Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «Элемент Лизинг» (см. таблицу 2).

Таблица 2. Топ-20 лизинговых компаний по количеству заключенных сделок в 2016 году

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 2016 г., шт.	Количество новых заключенных договоров за 2015 г., шт.	Темпы прироста за 2016 г., %
1	«ВТБ Лизинг»	22 823	21 079	8,3
2	«Европлан»	19 650	15 186	29,4
3	«ВЭБ-лизинг»	18 037	23 587	-23,5
4	«Балтийский лизинг» (ГК)	9 930	7 693	29,1
5	«РЕСО-Лизинг»	7 117	6 103	16,6
6	«Элемент Лизинг»	6 155	3 429	79,5
7	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	5 753	2 541	126,4
8	«Сименс Финанс»	4 184	3 741	11,8
9	«CARCADE Лизинг»	3 708	7 871	-52,9
10	«СТОУН-XXI» (ГК)	3 353	2 689	24,7
11	«Фольксваген Груп Финанц»	2 983	4 579	-34,9
12	«Мэйджор Лизинг»	2 628	2 161	21,6
13	«ЮниКредит Лизинг»	2 339	1 876	24,7
14	«Ураллизинг» (ГК)	2 057	1 476	39,4
15	«КОНТРОЛ лизинг»	1 814	1 033	75,6
16	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	1 519	929	63,5
17	«Альфа Лизинг» (ГК)	1 217	62	1 862,9
18	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1 192	877	35,9
19	«Система Лизинг 24»	1 131	940	20,3
20	«Лизинг-Трейд»	1 022	913	11,9
	Всего по рынку	Не менее 145 тыс.	Не менее 130 тыс.	около 12

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

1.2. Лидеры рынка

Лидером рынка по объему нового бизнеса в 2016 году стала компания «ГТЛК», у которой на IV квартал пришлось около 53% объема нового бизнеса. Стоимость имущества, переданного компанией в лизинг за прошедший год, составила 122,8 млрд рублей (+157% к 2015 году). Агентство отмечает, что без учета бизнеса ГТЛК объем лизингового рынка за 2016 год вырос бы на 25 вместо 36%. Кроме того, около 57% объема нового бизнеса компании пришлось на операционный лизинг, что способствовало увеличению доли оперлизинга на рынке до 15% (годом ранее 12%). С третьей на вторую позицию поднялась компания «Сбербанк Лизинг» (82,9 млрд рублей), а третью строчку занял прошлогодний лидер – «ВТБ Лизинг» (76,6 млрд рублей).

Без учета нового бизнеса ГТЛК объем лизингового рынка за 2016 год вырос бы на 25 вместо 36%.

Доля крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса в 2016 году достигла почти 17% (за 2015 год – 14%, за 2014 год – около 16%). Концентрация на топ-10 компаний в объеме нового бизнеса снизилась и составила 63% по итогам 2016 года (в 2015 году – 67%, в 2014 году – 64%).

По итогам 2016 года доля госкомпаний в объеме нового бизнеса составила около 51% (годом ранее – 53%). Причиной снижения концентрации лизингового бизнеса на госкомпаниях, по мнению

агентства, стало наращивание сделок негосударственными компаниями, в том числе лизингодателями при банках и производителях. Кроме того, некоторые госкомпании в прошлом году существенно снизили объемы лизингового бизнеса.

Таблица 3. Топ-20 лизинговых компаний России по итогам 2016 года

Место по новому бизнесу		Наименование ЛК	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 01.04.17	Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за 2016 г., млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2016 г. / 2015 г., %	Сумма новых договоров лизинга за 2016 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.01.17, млн руб.
01.01.17	01.01.16						
1	4	Государственная транспортная лизинговая компания		122 753,2	157,0	188 332,9	337 600,6
2	3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	A++	82 871,4	46,5	125 655,9	375 080,7
3	1	«ВТБ Лизинг»		76 658,4	-1,3	114 744,3	380 416,3
4	5	«Европлан»	A++	37 950,6	56,6	н.д.	44 715,9
5	2	«ВЭБ-лизинг»		33 570,6	-56,0	49 303,2	524 659,7
6	6	«Сименс Финанс»		27 232,6	26,5	43 021,3	34 810,1
7	7	«Балтийский лизинг» (ГК)		23 938,0	23,2	35 785,0	32 813,0
8	16	«МКБ-лизинг» (ГК)	A (II)	22 948,0	221,7	31 514,0	32 578,0
9	-	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)		20 325,0	-	51 956,0	114 158,0
10	8	«ТрансФин-М»	A+ (III)	18 849,4	0,4	46 248,9	277 425,6
11	-	«Росагролизинг»		16 712,0	-	19 818,2	80 552,3
12	65	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»		15 294,8	3 233,7	29 378,4	29 740,9
13	14	«ЮниКредит Лизинг»	A++	14 542,6	98,7	20 505,6	26 821,7
14	10	«РЕСО-Лизинг»	A+ (I)	14 514,1	25,9	22 307,8	18 406,8
15	19	«Альфа-Лизинг» (ГК)		11 736,3	169,9	18 966,1	58 153,6
16	11	«КамАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)		9 630,9	-1,0	14 062,9	9 843,1
17	19	«Элемент Лизинг»	A+ (III)	9 580,5	120,3	14 299,8	9 660,4
18	17	«СТОУН-XXI» (ГК)	A (I)	8 395,6	31,9	12 665,5	10 777,2
19	18	«Система Лизинг 24»		7 919,4	36,7	10 271,1	12 370,8
20	13	«РЕЙЛ1520» (ГК)	A (I)	7 231,0	-8,6	6 211,0	32 995,0

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

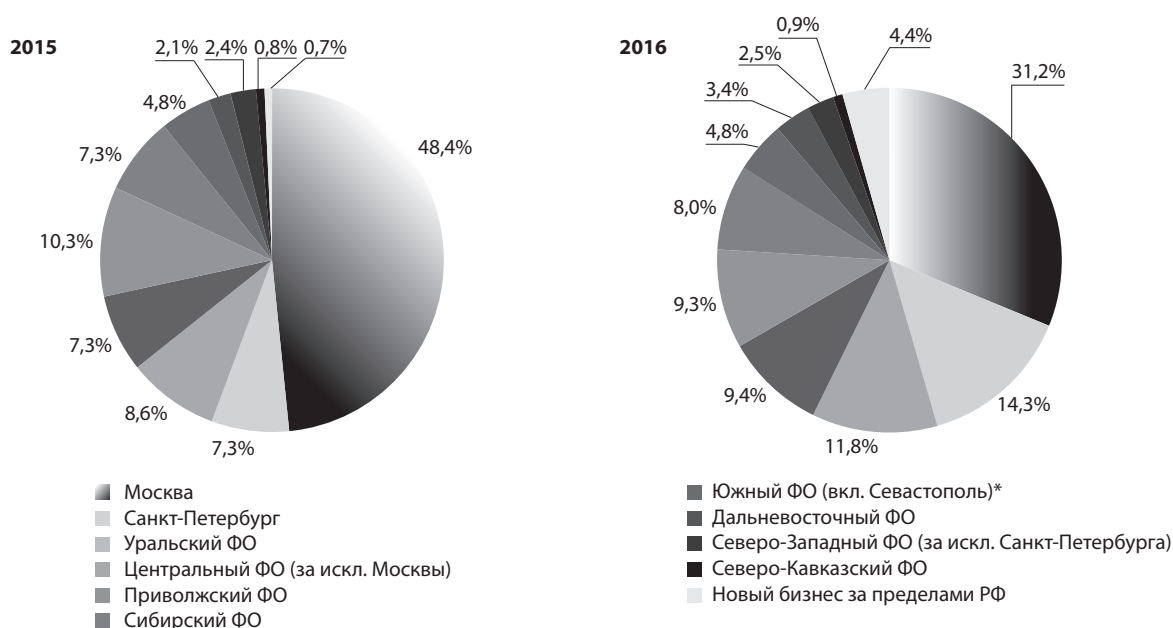
1.3. Распределение сделок по регионам и сегментам

В территориальном распределении нового бизнеса в 2016 году по сравнению с 2015 годом доля Москвы снизилась на 17 п. п., до 31%. Как правило, по мере восстановления лизингового рынка концентрация на столице продолжает падать, что также отмечалось в 2010 году. Доли Санкт-Петербурга и Уральского ФО выросли за 2016 год на 7 и 3 п. п., до 14 и 12%, соответственно.

Доля Москвы в территориальном распределении нового бизнеса в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 17 п. п., до 31%.

На Центральный ФО (без Москвы) теперь приходится около 9% лизингового бизнеса против 7% годом ранее. Стоит отметить, что увеличение доли нового бизнеса за пределами РФ до 4% (годом ранее менее 1%) связано, прежде всего, с передачей самолетов в лизинг / аренду российским авиаперевозчикам через компании (SPV), зарегистрированные в иностранных юрисдикциях.

График 5. Географическое распределение нового бизнеса в 2015 и 2016 годах



*Указом Президента России от 28 июля 2016 года № 375 в состав Южного федерального округа был включен упраздненный тем же указом Крымский федеральный округ.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Третий год подряд крупнейшим сегментом рынка является автолизинг (легковые и грузовые автомобили), доля которого по итогам 2016 года составила 35% (годом ранее – около 37%). В стоимостном выражении автосегмент за прошедший год увеличился на 31%. Второй по объему нового бизнеса сегмент – авиализинг – сохранил долю на рынке на уровне 21% и вырос в абсолютном выражении на 36%. Ж/д сегмент продолжил терять свои позиции, снизив долю с 18 до 13% в объеме лизингового бизнеса, однако впервые с 2012 года в абсолютном выражении сегмент не показал существенного сокращения. Стабилизация объема нового бизнеса с ж/д техникой прежде всего обусловлена восстановлением арендных ставок вследствие снижения профицита вагонов на путях.

Ж/д сегмент, снизив долю с 18 до 13% в объеме лизингового бизнеса, впервые с 2012 года не показал существенного сокращения в абсолютном выражении.

Среди крупных сегментов, объем которых составляет свыше 5% в структуре нового бизнеса, наибольшее увеличение доли показали морские и речные суда (с 2 до 7%). При этом агентство отмечает, что не менее 75% объема нового бизнеса с водным транспортом пришлось на клиентов лизинговых компаний «Сбербанк Лизинг» и «ГТЛК». Значительный прирост (+64%) показала строительная и дорожно-строительная техника, доля которой в объеме нового бизнеса за 2016 год составила 7%.

Сельскохозяйственная техника также продемонстрировала позитивную динамику: абсолютный объем сегмента вырос на 181%, а доля на рынке достигла 3%. С 1 полугодия розничные игроки отмечали рост спроса на лизинг со стороны сельхозпредприятий вследствие увеличения объемов их продаж, в том числе из-за снижения конкуренции со стороны зарубежных производителей.

Всего по рынку из 17 крупнейших сегментов, выделенных RAEX (Эксперт РА) в рамках исследования, положительные темпы прироста продемонстрировали 11 (см. таблицу 4). Годом ранее рост наблюдался в восьми сегментах.

Таблица 4. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2016 г., %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2015 г., %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.01.17, %
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	20,5	20,6	35,5	21,6
Грузовой автотранспорт	17,6	16,8	42,6	7,1
Легковые автомобили	17,5	19,8	20,3	6,8
Железнодорожная техника	13,0	17,	-1,1	40,8
Суда (морские и речные)	7,1	1,5	544,4	4,9
Строительная и дорожно-строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	7,0	5,8	64,3	3,5
Сельскохозяйственная техника и скот	3,1	1,5	181,4	3,2
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	2,4	2,9	12,7	3,7
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,3	0,8	291,4	1,9
Недвижимость (здания и сооружения)	1,3	2,6	-31,9	1,8
Погрузчики и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,2	1,3	25,7	0,4
Оборудование для пищевой промышленности, включая холодильное и оборудование для ресторанов	0,9	1,0	22,5	0,3
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,7	0,6	58,8	0,3
Оборудование для ЖКХ	0,4	1,8	-69,7	0,6
Энергетическое оборудование	0,3	0,7	-41,7	0,5
Полиграфическое оборудование	0,3	0,5	-18,3	0,2
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,2	0,4	-31,9	0,1
Прочее оборудование	4,2	3,5	63,4	2,3

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

График 6. Крупнейшим сегментом на рынке по-прежнему остается автолизинг (легковые и грузовые автомобили)


Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

Изменения в структуре лизингового портфеля по итогам 2016 года связаны с ростом доли водного транспорта до 5%, а также стабилизацией долей железнодорожного и авиационного сегментов (см. график 7). После выбытия из лизингового портфеля проблемных договоров с авиаперевозчиками позиции авиализинга удалось удержать за счет новых сделок, в том числе с Sukhoi Superjet 100. Сохранению доли ж/д сегмента в портфеле, по мнению агентства, способствовали пересмотр в сторону повышения ставок по действующим лизинговым договорам с ж/д операторами, а также ряд крупных лизинговых сделок во 2 полугодии 2016 года. Других значительных изменений за 2016 год в структуре портфеля не произошло.

График 7. Топ-10 сегментов рынка по доле в лизинговом портфеле на 01.01.17



Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

II. АВТОЛИЗИНГ УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ

В 2014–2015 годах на фоне сокращения объема нового бизнеса автолизинг оставался наиболее устойчивым сегментом. Автотранспорт по причине его высокой ликвидности стал одним из самых востребованных видов лизингового имущества в условиях замедления темпов роста экономики. На протяжении последних лет, помимо традиционных лидеров, в сегменте лизинга легковых и грузовых автомобилей существенно нарастили сделки госкомпании, которые теперь стабильно входят в топ-5 по объему нового бизнеса с автотранспортом. В результате переориентация лизингодателей на автолизинг привела к тому, что данный сегмент существенно нарастил свои позиции на лизинговом рынке: с 20% за 2013 год до 35% за 2016 год.

Стоит отметить, что укрепление позиций автолизинга происходило в период сокращения автопродаж. Так, за 2014–2016 годы продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей, по данным АЕБ, упали на 43%, а продажи новых грузовых автомобилей – на 40%, согласно «АВТОСТАТ». При этом доля лизинга, по нашим оценкам, в продажах новых легковых и легких коммерческих автомобилей выросла за аналогичный период с 4 до 8%, а в продажах новых грузовых автомобилей с 34 до 53% (см. таблицу 5).

Таблица 5. Доля лизинга в автопродажах за 2014–2016 годы заметно выросла

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей ¹ , тыс. шт.	2 490	1 601	1 426
Количество переданных в лизинг легковых автомобилей, тыс. шт.	91	87	114
Доля лизинга в продажах легковых автомобилей, %	3,6	5,4	8,0
Продажи новых грузовых автомобилей ² , тыс. шт.	88	51	53
Количество переданных в лизинг грузовых автомобилей, тыс. шт.	30	26	28
Доля лизинга в продажах грузовых автомобилей, %	34,1	50,9	53,0

Источник: оценка RAEX (Эксперт РА), по данным анкет ЛК

Несмотря на существенный рост доли лизинга в продажах легковых автомобилей, данный инструмент по-прежнему значительно уступает кредиту по доле проникновения в автопродажах. Так, по итогам 2016 года на автокредиты пришлось 44% от количества проданных новых легковых автомобилей (см. график 8).

График 8. Уровень проникновения лизинга в автопродажах растет, однако по-прежнему значительно отстает от кредита



Источник: RAEX (Эксперт РА), «АВТОСТАТ» и НБКИ

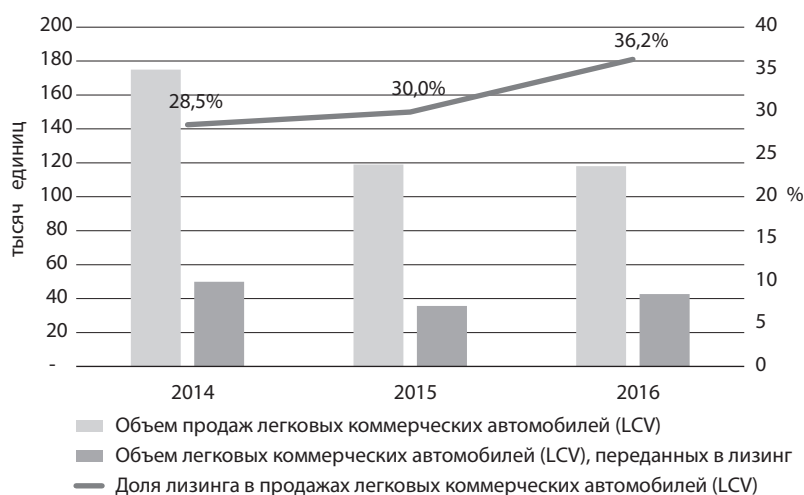
¹ Согласно данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ).

² Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ».

Вместе с тем агентство отмечает, что более значительные позиции лизинг занимает в сегменте легких коммерческих автомобилей не более 3,5 т полной массы (LCV). Согласно анкетированию лизинговых компаний, доля лизинга в продажах легких коммерческих автомобилей выросла с 29% за 2014 год до 36% за 2016 год. При этом в прошлом году наиболее часто передаваемыми в лизинг из LCV стали автомобили марки «ГАЗ», которые составили не менее 60% объема легких коммерческих автомобилей, приобретенных лизингополучателями. «Продление государственной программы субсидирования автолизинга в 2016 году позволило увеличить спрос на коммерческий автотранспорт. Программа затронула автомобили, которые производятся на территории России (среди них есть и иностранные марки: Mercedes-Benz, Isuzu, Ford). Соответственно, увеличился спрос на машины этих марок. Иностранные марки, которые не попали под программу субсидирования, резкого повышения спроса не почувствовали», – добавляет **Александр Михайлов**, главный исполнительный директор «Европлана».

В 2017 году количество переданных в лизинг автомобилей в рамках госпрограммы может составить порядка 50–60 тыс., или около 20% от объема нового бизнеса в автосегменте.

График 9. В 2016 году более трети продаж автомобилей класса LCV пришлось на лизинг



Источник: RAEX (Эксперт РА), АЕБ

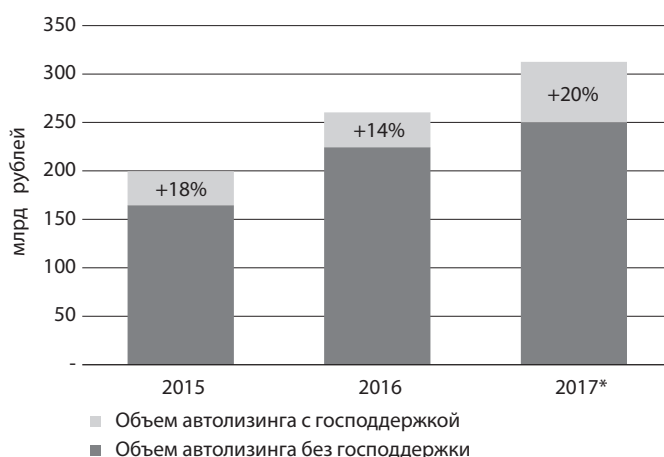
Рост доли лизинга в автопродажах отчасти обусловлен тем, что производители и официальные дилеры для поддержания объема реализации автомобилей стали активнее работать с лизинговыми компаниями. В результате отдельные автомобильные марки смогли существенно нарастить долю лизинга в продажах. Например, у компании NISSAN в России доля лизинга в корпоративных продажах выросла с 25% за 2013 год до 47% за 2016 год.

Однако ключевое позитивное влияние на протяжении последних двух лет на объем лизинга автотранспорта оказала государственная программа льготного автолизинга. На госпрограмму льготного автолизинга в 2015 году из бюджета было выделено порядка 4 млрд рублей, а в 2016-м – 5 млрд рублей. Совокупные средства позволили передать в лизинг более 63 тыс. автомобилей за последние два года, что, по оценке RAEX (Эксперт РА), привело к увеличению объемов нового бизнеса с автомобилями в 2015 году на 18%, в 2016 году – на 14% (см. график 10). Без учета госпрограммы уровень проникновения лизинга в совокупных продажах новых грузовых и легковых автомобилей за два последних года вырос бы с 5 до 8%, а не до 10%. «Стимулирующие меры, предпринимаемые государством, по активизации спроса на продукцию отечественного автопрома и по обновлению сельхозтехники расшевелили бизнесменов уже к концу I квартала 2016 года. Косвенной причиной

активизации покупок спецтехники во II квартале стало введение так называемого утилизационного сбора на новую технику. В летние месяцы вместе со снижением бизнес-активности снизились и темпы заключения лизинговых сделок. Но вместе с ним ожидание стремительно приближающегося исчерпания лимитов госпрограммы поддержки автопрома все же положительно сказалось на темпах и объемах заключения сделок в этом сегменте», — отмечает **Владимир Наймарк**, коммерческий директор «Балтийского лизинга».

В 2017 году по госпрограмме льготного автолизинга Минпромторгом утверждено 10 млрд рублей на субсидии по авансовым платежам. Перезапуск программы совместно со значительным увеличением объема бюджетных субсидий приведет к дальнейшему росту доли лизинга в автопродажах, которые в текущем году смогут показать восстановительный рост вследствие реализации отложенного спроса на фоне стабилизации экономики и эффекта «низкой базы» прошлых лет. По оценкам агентства, в 2017 году количество переданных в лизинг автомобилей в рамках госпрограммы может составить порядка 50–60 тыс., или около 20% от объема нового бизнеса в автосегменте. «Если смотреть на сегмент в целом, то он на текущий момент выглядит очень многообещающим, в том числе за счет эффекта «низкой базы», — отмечает **Александр Кожевников**, генеральный директор «МКБ-лизинга».

График 10. Госпрограмма оказывает значительное влияние на объемы автосегмента



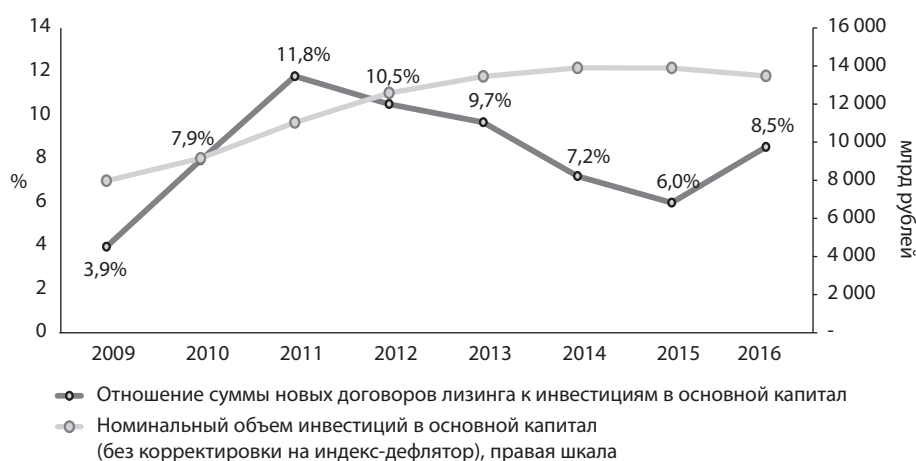
* Прогноз.

Источник: RAEX (Эксперт РА)

III. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА: К НОВЫМ РЕКОРДАМ

По данным Росстата, снижение ВВП России в 2016 году замедлилось до -0,2% (годом ранее -2,8%), а объем промышленного производства показал положительную динамику (+1,1%) после падения на 3,4% в 2015 году. Инвестиции в основной капитал РФ по итогам прошлого года, по оценкам Минэкономразвития, сократятся, но отрицательная динамика замедлится до -3%, а в 2017 году покажут позитивную динамику (+3,5%). Официальные статистические данные свидетельствуют о замедлении сокращения экономики России, на что уже отреагировал лизинговый рынок, продемонстрировав восстановительный рост. По мнению агентства, более высокий уровень определенности в текущем году позитивно повлияет на планы предприятий по обновлению основных фондов, что обусловит дальнейший рост лизингового рынка. В результате отношение суммы новых лизинговых договоров к инвестициям в основной капитал по итогам текущего года может составить около 10%.

График 11. Инвестиции в основной капитал восстановятся, что приведет к дальнейшему росту лизинговых сделок



Источник: RAEX (Эксперт РА), Росстат

Регулирование лизинговой отрасли начнет оказывать влияние на динамику нового бизнеса не ранее 2018 года. При этом, учитывая высокую концентрацию лизингового рынка на крупнейших игроках, мы не ожидаем негативного влияния регулятивных новаций на объемы рынка. По данным RAEX (Эксперт РА), на топ-20 лизинговых компаний приходится 78% нового бизнеса за 2016 год, при этом лидеры рынка уже сейчас во многом соответствуют планируемым требованиям. «Наблюдая за тенденциями, происходящими в отраслях, которые уже регулируются ЦБ с 2017 года (страховые компании, НПФ и другие), мы ожидаем скорее уменьшения количества небольших лизинговых компаний и укрупнения сильных игроков», — отмечает **Дмитрий Курдомонов**, управляющий директор «Хомнет Лизинга». Принимая во внимание стабилизацию экономики и повышение привлекательности лизинговых продуктов за счет снижения стоимости банковского фондирования для лизингодателей, RAEX (Эксперт РА) прогнозирует рост объемов нового бизнеса в 2017 году.

Основное влияние на объем лизинговых сделок в текущем году по-прежнему будет оказывать государство путем реализации программ по субсидированию лизинга. Кроме того, снижение стоимости банковского фондирования в случае отсутствия прецедентов для повышения ключевой ставки привлечет к более активному финансированию банками лизинговых компаний. При этом RAEX (Эксперт РА) ожидает повышения спроса со стороны предприятий на лизинговые сделки в услови-

ях роста степени износа основных фондов. Большие перспективы открываются и в пока не совсем традиционных для лизинга секторах. Так, **Кирилл Царев**, генеральный директор «Сбербанк Лизинга», отмечает: «Мы ведем работу с самой разнообразной техникой – от общественного транспорта, коммунальной техники до комплексного оборудования систем фотовидеофиксации «Умный город», которое позволяет оптимизировать графики работы спецмашин, оперативно выявлять нарушения ПДД, внедрять весогабаритный контроль».

Стоит также отметить, что, согласно опросу топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках XV Всероссийской конференции «Лизинг в России – 2016», около 80% респондентов ожидают роста нового бизнеса своих компаний в 2017 году. В этой связи базовым прогнозом на текущий год агентством был выбран позитивный. Как негативный, так и позитивный прогноз подразумевает, что объем нового бизнеса по итогам 2017 года превысит 800 млрд рублей, что станет рекордным показателем российского рынка лизинга. Наибольший объем нового бизнеса был отмечен в 2013 году – 783 млрд рублей.

Согласно позитивному (базовому) прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем нового бизнеса за 2017 год вырастет на 15% и составит около 850 млрд рублей. Значительное влияние на реализацию прогноза будет оказывать вероятность заключения крупных корпоративных сделок с ж/д и авиатехникой, а также морскими и речными судами. Данный прогноз подразумевает, что сегмент ж/д техники после стабилизации объемов лизингового бизнеса покажет рост на 10%. «Рынок ж/д в 2017 году будет расти. Мы наблюдаем рост ставок на рынке аренды полувагонов, железнодорожном транспорте», – отмечает **Владимир Добровольский**, заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании. Поддержку ж/д рынку будет оказывать субсидирование приобретения инновационных вагонов и сокращение профицита парка полувагонов. Профицит снизился до исторически минимального уровня (около 1–2% парка), по данным ОВК. «Основным фактором роста является значительное списание парка: в 2015–2016 годах было списано 212 тыс. полувагонов. В результате ставки доходности оперирования полувагонов на протяжении 2016 года выросли в два раза, а на отдельных направлениях даже образуется дефицит вагонов, что ведет к восстановлению спроса на данный тип вагона со стороны операторов в этом году», – добавляет **Дмитрий Зотов**, генеральный директор «ТрансФин-М». Кроме того, восстановление экономики может позитивно отразиться на объемах погрузки на ж/д путях, что приведет к росту спроса на лизинг / аренду вагонов.

Объем авиализинга в 2017 году покажет рост на уровне 10%. На авиасегмент позитивно повлияет господдержка аренды / лизинга российских самолетов, в том числе воздушных судов «Сухой Суперджет – 100». При этом ограничителем по-прежнему остается избыток провозных емкостей на фоне сокращения пассажироперевозок (на 4% в 2016 году, согласно данным Росавиации).

Крупнейшим сегментом рынка останется автолизинг, поддержку которому окажет перезапуск госпрограммы по льготному автолизингу, а также частичная реализация отложенного спроса. В итоге объем нового бизнеса с автотранспортом вырастет на 20%. На следующий год также придется значительная часть работ по подготовке инфраструктурных объектов к ЧМ-2018, что подстегнет рост объема лизинга строительной и коммунальной техники. Другие сегменты рынка в целом также продемонстрируют позитивную динамику (+15%) в результате наращивания лизинговых сделок в регионах. Реализация базового сценария возможна в 2017 году при среднегодовой цене на нефть марки Brent на уровне 50 долларов за баррель и инфляции до 5%, что потребует поддержания ключевой ставки на уровне 8–9%.

График 12. В 2017 году объем лизингового рынка может превысить 800 млрд рублей



* Позитивный прогноз.
** Негативный прогноз.

Источник: RAEX (Эксперт РА)

В случае реализации негативного прогноза объем лизингового рынка будет насчитывать около 815 млрд рублей (+10% к 2015 году). В сегментах ж/д техники и авиатранспорта рост составит около 5%. Драйвером рынка будет автосегмент, общий объем сделок в котором вырастет на 15%, а прочие сегменты покажут рост на уровне 10%. Реализация негативного прогноза агентства наиболее вероятна при среднегодовой цене на нефть марки Brent на уровне 40–45 долларов за баррель, инфляции в размере свыше 6% и ключевой ставке не менее 10 п. п.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
Ранкинг лизинговых компаний России по итогам 2016 года

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	01.01.17	01.01.16	Компания	Рейтинг кредитоспособности РАЕХ Эксперт РА на 01.04.17	Объем нового бизнеса за 2016 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового лизинга за 2016 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.17	Объем полученных лизинговых платежей за 2016 г., млн руб.	Место по полученным платежам
								01.01.17	01.01.16			
1	4		Государственная транспортная лизинговая компания		122 753	70 421	188 333	337 601	216 638	4	19 670	6
2	3		«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	A++	82 871	9 414	125 656	375 081	371 171	3	60 104	3
3	1		«ВТБ Лизинг»		76 658		114 744	380 416	417 615	2	102 829	2
4	5		«Европлан»	A++	37 951		н. д.	44 716	40 220	9	н. д.	-
5	2		«ВЭБ-лизинг»		33 571		49 303	524 660	710 217	1	116 743	1
6	6		«Сименс Финанс»		27 233		43 021	34 810	28 728	10	н. д.	-
7	7		«Балтийский лизинг» (ГК)		23 938	11	35 785	32 813	29 559	12	26 947	4
8	16		«МКБ-лизинг» (ГК)	A (II)	22 948	370	31 514	32 578	16 385	13	4 986	25
9	-		«Газпромбанк Лизинг» (ГК)		20 325		51 956	114 158	н. д.	6	21 387	5
10	8		«ТрансФин-М»	A+ (III)	18 849	4 618	46 249	277 426	266 336	5	16 878	9
11	-		«Росагролизинг»		16 712	1 603	19 818	80 552	н. д.	7	17 577	7
12	59		«БИЗНЕС АЛЪЯНС»		15 295		29 378	29 741	14 785	14	13 371	11
13	14		«ЮниКредит Лизинг»	A++	14 543		20 506	26 822	20 506	15	11 756	13
14	10		«РЕСО-Лизинг»	A+ (I)	14 514		22 308	18 407	16 469	17	17 417	8
15	29		«Альфа Лизинг» (ГК)		11 736		18 966	58 154	74 635	8	13 105	12
16	11		«КамАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)		9 631	3 958	14 063	9 843	10 284	30	8 357	17
17	19		«Элемент Лизинг»	A+ (III)	9 581		14 300	9 660	8 350	31	8 926	16
18	17		«СТОУН-ХИ» (ГК)	A (I)	8 396		12 666	10 777	9 175	26	9 954	14
19	18		«Система Лизинг 24»		7 919		10 271	12 371	11 710	21	5 826	21
20	13		«РЕЙЛ1520» (ГК)	A (I)	7 231	7 231	6 211	32 995	19 866	11	7 717	19
21	9		«CARCADE Лизинг»	A+ (II)	7 121		10 591	14 737	22 585	18	15 176	10
22	24		«Интерлизинг» (ГК)		7 042	12	10 312	10 445	10 299	27	9 842	15
23	12		«РБ ЛИЗИНГ»		7 005		10 085	24 290	21 315	16	7 735	18
24	27		«Гознак-лизинг»	A (II)	5 359		8 139	14 283	8 548	19	1 610	46

Продолжение

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности РАЕХ (Эксперт РА) на 01.04.17	Объем нового бизнеса за 2016 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового лизинга за 2016 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.17	Объем полученных платежей за 2016 г., млн руб.	Место по полученным платежам
						01.01.17	01.01.16			
25	«Ураллизинг» (ГК)		5 235		7 710	6 173	4 624	37	5 280	24
26	«Фольксваген Груп Финанц»		5 190		7 788	6 731	6 875	36	3 219	32
27	«Мэйджор Лизинг»		4 756	280	7 570	9 641	7 376	32	5 396	23
28	«Дойче Лизинг Восток»		4 627		6 568	12 034	13 738	24	5 644	22
29	«Северная Венеция» (ГК)		4 503	497	7 092	12 132	12 557	23	4 803	27
30	«Лизинг-Проект»	B + +	4 320		8 276	10 328	н. д.	28	1 232	52
31	Сибирская лизинговая компания		4 281		8 615	12 164	6 358	22	4 158	29
32	Универсальная лизинговая компания		4 208		6 457	7 576	7 069	33	4 845	26
33	«РЕИОН Лизинг»		4 121	170	7 539	11 772	н. д.	25	3 135	33
34	«Райффайзен-Лизинг»		4 096		6 036	12 985	15 651	20	6 865	20
35	«СОЛПЕРС-ФИНАНС»		3 438	10	5 205	4 315	2 527	42	1 992	42
36	«БОТ Лизинг (Евразия)»		3 419		4 698	5 907	н. д.	38	4 746	28
37	Лизинговая компания «Дельта»	A + (III)	3 304		5 184	4 737	3 368	40	2 903	34
38	«Абсолют Лизинг»		2 698	38	5 157	6 839	н. д.	35	1 574	47
39	«Восток-Лизинг»		2 688		3 935	3 132	1 953	50	1 859	44
40	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)		2 460		3 005	2 543	1 809	56	551	72
41	«Лизинг-Трейд»		2 448		3 720	3 416	2 468	47	2 033	41
42	«ЗЕСТ» (ГК)		2 429		3 731	10 070	10 650	29	3 482	31
43	«ЧелиндЛизинг» (ГК)		2 324		3 359	3 654	3 333	45	2 138	40
44	«КОНТРОЛ лизинг»	A (III)	2 235	498	3 293	3 008	1 925	51	1 582	49
45	«УралБизнесЛизинг»		2 159		3 368	3 306	н. д.	49	2 157	38
46	«ИКБ Лизинг»		1 995		2 643	3 444	4 518	46	2 145	39
47	«Альянс-Лизинг»	A + (II)	1 873	13	2 743	2 786	2 984	53	2 303	37
48	«ЛизПлан Рус»		1 684	1 684	1 490	2 651	1 474	54	1 044	58
49	«Опцион-ТМ»		1 562	762	1 776	2 602	н. д.	55	1 113	56
50	«ЭКСПО-лизинг»		1 535		2 570	2 161	1 754	60	1 641	45

Продолжение

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности РАЭК (Эксперт РА) на 01.04.17	Объем нового бизнеса за 2016 г., млн руб.	В том числе оперетивный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового лизинга за 2016 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.17	Объем полученных платежей за 2016 г., млн руб.	Место по полученным платежам
						01.01.17	01.01.16			
51	«ГЕН ЛИЗИНГ»		1 460		2 441	1 897	719	63	1 221	53
52	«ТаймЛизинг»		1 450	23	2 283	2 214	1 473	58	1 189	54
53	«ПРОМАГРОЛИЗИНГ-ЦЕНТР»		1 433		2 200	3 783	н. д.	44	1 935	43
54	«Транслизинг-сервис»		1 352	1 352	410	4 608	4 728	41	2 874	35
55	«Металлинвестлизинг»		1 351		1 943	6 872	8 978	34	4 065	30
56	«Банк Интеза» и «Интеза Лизинг»		1 231		2 100	1 690	1 765	64	1 564	48
57	«Столичный Лизинг»		1 008		1 633	1 639	1 203	65	962	60
58	«Техноспецсталь-Лизинг»		906		1 329	1 232	702	67	595	70
59	«Транслизинг»		829		1 231	1 065	1 143	70	1 103	57
60	«ОБЛИК»	A+ (II)	810		1 393	2 471	3 363	57	1 146	55
61	АКБ «ЦентроКредит»		810	202	1 283	2 119	877	61	124	106
62	«ЯрКамп Лизинг» (УПК)		747		1 321	2 108	2 304	62	1 281	51
63	Национальная лизинговая компания (ГК)		730		1 089	871	875	80	702	67
64	«КузбассФинансЛизинг»		718	3	1 134	1 268	н. д.	66	494	76
65	Межрегиональная инвестиционная компания	A (III)	708		1 102	1 094	851	69	584	71
66	Тюменская агропромышленная лизинговая компания		683		1 073	2 878	4 300	52	2 445	36
67	Банк «Вологжанин»*	A (III)	670		791	1 053	441	72	339	89
68	«РАФТ ЛИЗИНГ»		643		961	770	н. д.	83	414	82
69	«Ак Барс Лизинг»		606		1 029	3 309	3 254	48	755	64
70	«НГМП финанс»		592		907	1 043	697	73	696	68
71	«БелФин»		584		876	1 175	1 262	68	712	66
72	Приволжская лизинговая компания		523		887	2 189	2 782	59	1 514	50
73	Первая лизинговая компания		494		750	910	1 049	77	855	61
74	«Уралпромлизинг» (ГК)		492		752	896	982	79	716	65

Продолжение

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 01.04.17	Объем нового бизнеса за 2016 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансирования за 2016 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.17	Объем полученных платежей за 2016 г., млн руб.	Место по полученным платежам
							01.01.17	01.01.16			
75	58	«МСБ-Лизинг»		473		720	733	721	88	518	74
76	74	«ЛК Пруссия» (ГК)		466		830	766	299	84	364	86
77	90	«АСПЕКТ»		463		707	743	607	86	421	80
78	-	«СГБ-лизинг»		462	2	685	1 056	н. д.	71	429	79
79	67	«А-Лизинг»		427		769	976	477	76	196	98
80	62	«БЭЛТИ-ГРАНД»		420		662	742	1 028	87	641	69
81	88	«ЛИКОНС»		386	9	623	605	539	93	314	90
82	63	«Роделен»		350		558	986	1 005	75	529	73
83	-	Западно-Сибирская лизинговая компания		345		562	671	н. д.	90	444	77
84	-	ЛК «Самаранефтепром-лизинг»		344		570	997	н. д.	74	362	87
85	69	«АС ФИНАНС»		316		462	579	600	94	415	81
86	-	«ЮСТЭК-Лизинг»		311		794	615	н. д.	91	127	105
87	73	«Ресурс-Лизинг» (Тюмень)		308		364	238	313	111	н.д.	-
88	65	«СпецИнвестЛизинг»		283		477	675	759	89	407	84
89	-	«Инвест-Бизнес Лизинг»		271	9	667	506	н. д.	96	410	83
90	-	«РусАвтоЛизинг»		265		335	390	н. д.	101	287	91
91	47	«ЛИЗФАЙНЭС»	A (I)	216		327	744	1 677	85	844	62
92	80	ЛК «ЛИАКОН»		214		423	896	508	78	255	93
93	85	Владимирская лизинговая компания		207	1	406	412	443	100	340	88
94	-	«Пионер-Лизинг»		200	6	432	331	н. д.	105	218	95
95	83	«Титан»		199		319	241	199	110	н.д.	-
96	77	«Эксперт Лизинг» (Пенза)		198		272	348	182	104	201	97
97	81	«Центр-Транс»		193		321	317	339	106	н.д.	-
98	75	«Лентранслизинг»		192		307	610	795	92	510	75
99	86	Независимая лизинговая компания		187	8	277	221	160	112	144	102

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 01.04.17	Объем нового бизнеса за 2016 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового лизинга за 2016 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.17	Объем полученных лизинговых платежей за 2016 г., млн руб.	Место по полученным платежам	Окончание
							01.01.17	01.01.16				
100	55	«Армавское экспериментальное предприятие»		181		266	790	1 059	81	н.д.	-	
101	-	«ТМХС-Лизинг»	A (III)	180		490	5 862	н.д.	39	1 009	59	
102	-	«Лизинг-Медицина»		176		237	262	н.д.	109	194	99	
103	-	«Лизинговое агентство»		167		251	452	н.д.	98	259	92	
104	79	«Аквилон-Лизинг»	A (III)	167		256	365	409	103	213	96	
105	84	ЛК «Версус»		154		239	467	680	97	430	78	
106	76	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+ (III)	127		191	415	610	99	н.д.	-	
107	-	«Простые решения»		117		142	127	н.д.	115	н.д.	-	
108	87	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)		115		200	365	343	102	157	101	
109	89	«Центр-Лизинг»		112		167	191	196	113	133	103	
110	92	«Петербургснаб»		99		134	289	356	107	194	100	
111	78	«НПБ-Лизинг»		62		95	165	188	114	128	104	
112	-	«Техмедлизинг»		59	5	77	71	н.д.	117	62	108	
113	82	«Волгопромлизинг»		48	1	76	790	1 044	82	374	85	
114	91	«Анлагелизинг»		36		66	56	29	118	31	109	
115	-	«СИСТЕМА-ЛИЗИНГ»		21		33	283	н.д.	108	254	94	
116	-	Промышленно-инвестиционная компания		17		33	94	н.д.	116	85	107	
117	-	«РесурсЛизинг» (Москва)		6		9	56	н.д.	119	н.д.	-	
118	-	«МСП Лизинг»					4 140	н.д.	43	н.д.	-	

* Кредитный рейтинг банка.

Источник: RAEX (Эксперт РА)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

«Реформирование лизингового рынка должно повысить его прозрачность, сформировать единые правила игры для участников и защитить потребителей от недобросовестных компаний»

Владимир Добровольский, заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить?

– В IV квартале 2016 года ГТЛК системно вышла на вертолетный рынок, активно развивала программу по самолетам «Сухой Суперджет – 100 (SSJ-100)» и проекты в водном транспорте. Крупных сделок было много – неслучайно в IV квартале наша компания стала лидером рынка по объему нового бизнеса.

Если говорить об итогах года, то в 2016-м мы сконцентрировали внимание на капиталоемких сегментах лизингового бизнеса: авиационной промышленности, железнодорожном и водном транспорте. Крупнейшие проекты, реализованные в 2016 году, – это приобретение для передачи в операционный лизинг 13 SSJ-100, обновление подвижного состава Центральной пригородной пассажирской компании (ЦППК), заказ судов, построенных на российских верфях, поставка девяти магистральных самолетов АК «Аэрофлот» и трех самолетов АК «Аврора».

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены на Западе?

– Реформирование лизингового рынка должно преследовать такие цели. Во-первых, повысить прозрачность рынка и сформировать единые правила игры для участников, как это сделано на банковском рынке. Во-вторых, защитить потребителей от недобросовестных участников рынка. Лизинговая отрасль становится достаточно важной для экономики страны. При этом на сегодняшний день практически любая компания может называться лизинговой. Считаю, что должны быть хотя бы минимальные требования по величине уставного капитала. Это позволит избежать случаев, когда некоторые игроки портят отрасль: собрали деньги с клиентов – исчезли. Понятно, что это никому не нужно. Все-таки лизинговая компания – это финансовый институт, который, как мы видим, достаточно активно развивается. Поэтому для любого финансового института должны быть определенные и понятные всем правила игры. В рамках реформирования лизинговой отрасли также считаю необходимым четко прописать понятие «операционный лизинг».

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Каковы ваши ожидания относительно динамики нового бизнеса авиационного и железнодорожного сегментов на 2017 год?

– В авиационном сегменте ГТЛК в ушедшем году сделала запас на 2017-й, большая часть техники уже заказана. Для нас этот рынок будет как минимум оставаться на том же самом уровне или даже расти.

В сегменте железнодорожного транспорта конкретные планы тоже есть, будем смотреть по обстановке. В общем, считаю, что рынок ж/д в 2017 году будет расти. Мы наблюдаем рост ставок

на рынке аренды полувагонов, железнодорожном транспорте. Единственное, чего не хотелось бы, чтобы железнодорожный сегмент рос слишком сильно. Мы бы очень не хотели повторения предыдущей волатильности, когда рынок взлетал буквально за год-два в разы, а потом дальше стремительно падал; ГТЛК всегда выступала за планомерный рост.

– Второй год подряд ГТЛК является лидером рынка по объему стоимости имущества, переданного в операционный лизинг. Каковы ваши ожидания по развитию операционной аренды самолетов в России в 2017–2018 годах?

– Развитие операционного лизинга самолетов – для ГТЛК одно из ключевых направлений бизнеса. Мы продолжаем реализацию программы операционного лизинга «Сухой Суперджет – 100 (SSJ-100)», развиваем уникальные компетенции по техническому сопровождению этих воздушных судов. Вообще мы считаем, что за операционным лизингом самолетов будущее. Зачастую раньше, когда лизинговые компании сдавали в финансовый лизинг дорогостоящую технику (самолеты) и в дальнейшем не особо следили за предметом лизинга, потом с трудом искали эти самолеты, изымали их непонятно в каком состоянии. А операционный лизинг позволяет полностью контролировать все, что связано с техническим состоянием самолета, достаточно оперативно его изымать в случае каких-либо проблем. При этом ты четко понимаешь, что самолет обслуживали под твоим надзором, что он находится в летной годности.

– Суда какой специализации были востребованы лизингополучателями в 2016 году? Как вы оцениваете перспективы лизинга водного транспорта в 2017 году?

– На текущий момент в России многие суда значительно превысили плановые сроки службы. Средний возраст судов внутреннего и смешанного (река – море) плавания превышает 35 лет. Состав флота сокращается в среднем на 2% ежегодно. Выбытие флота за 15 лет превысило ввод в эксплуатацию новых судов в 13 раз! Прогноз потребностей основных заказчиков продукции по всем видам флота составляет, по оценкам, 1 176 судов стоимостью 6 трлн рублей, или по 75 судов в год. То есть обновлять необходимо огромное количество судов. При условии серьезной государственной поддержки, в первую очередь через механизм лизинга, отечественные верфи смогут загрузить свои мощности и построить необходимое количество судов.

Если говорить о спросе, то он и в реке – море примерно одинаков и направлен на новые суда. К слову, ГТЛК заказывает только новые серии судов, которые обладают большей грузоподъемностью, меньшей осадкой и так далее.

На мой взгляд, в 2017 году будет активно развиваться сегмент, связанный с дноуглубительной техникой, и ГТЛК обязательно примет в этом участие. В сегменте морского транспорта важный вопрос будет связан с рыбаками. Потенциальное введение квот под киль стимулирует заказы на новые суда. В общем, на перспективы лизинга водного транспорта в 2017 году мы смотрим с оптимизмом.

«Приоритетной задачей для лизинговых компаний на ближайшие годы станет модификация учетных систем, связанная с изменениями в стандартах учета и отчетности»

Дмитрий Курдомонов, управляющий директор компании «Хомнет Лизинг»



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить?

– Главным событием 2016 года стало объявление о грядущем регулировании отрасли Центральным банком РФ, который задает основную повестку и значимо влияет на стратегические и тактические планы компаний. В декабре 2016 года Банк России озвучил предполагаемые сроки по ключевым событиям перехода под новое регулирование для лизинговых компаний: 2019 год – получение статуса НФО (некредитной финансовой организации) и выпуск отраслевого стандарта, 2022 год – перевод учета на ЕПС (единый план счетов ЦБ), а также ожидаемое в 2018 году внедрение нового плана счетов Минфина, гармонизированного с МСФО.

Еще одним знаковым событием стала успешная реализация одного из самых масштабных ИТ-проектов в истории лизинговой отрасли России. Компания «Райффайзен-Лизинг» осуществила перевод бизнес-процессов бэк-офиса с развитой заказной системы на промышленное решение «Хомнет Лизинг 14» за 11 месяцев. Подробно о проекте рассказал генеральный директор компании Виктор Малышев на конференции RAEX (Эксперт РА) «Лизинг в России» 1 декабря 2016 года.

– Возрос ли клиентский спрос на внедрение решений по автоматизации учета в соответствии с МСФО в связи с ожидаемым введением обязательного составления лизинговыми компаниями отчетности по МСФО?

– В свете ожидаемого сближения со стандартами МСФО и регулированием ЦБ лизинговые компании все больше стали проявлять интерес к модулю «Хомнет Лизинг МСФО», предназначенному для автоматизации ведения учета и подготовки отчетности по международным стандартам. В настоящий момент готовый модуль «МСФО» успешно работает более чем в 15 лизинговых компаниях, в числе которых как представительства международных корпораций – «Вольво Финанс Сервис Восток», «МАН Файненшиал Сервисес», «Фольксваген Груп Финанц», «РБ Лизинг (Societe General)», «Де Лаге Ланден Лизинг (De Lage Landen Leasing)», так и крупнейшие российские компании – «ВТБ Лизинг», «ТрансФин-М».

– Как вы можете охарактеризовать активность лизинговых компаний в части автоматизации бизнес-процессов в 2016 году? Какие решения были наиболее востребованы?

– Основным направлением автоматизации деятельности лизинговых компаний в 2016 году стало повышение эффективности процессов обслуживания заключенных сделок, контроль качества лизингового портфеля, а также улучшение процессов взаимодействия с клиентами. Это сформировало спрос на внедрение и активное развитие функционала модулей «Управление портфелем», «Управление обеспечением», «4УР» (контроль соблюдения принципа четырех глаз) – для учета сделок и контроля качества портфеля, а также обеспечило быстрый старт популярности новым модулям системы «Хомнет Лизинг 14» – Customer Service Desk и «Кабинет клиента» – для повышения эффективности работы с клиентами. Дополнительно стоит отметить стремление лизинговых компаний к развитию своей продуктовой линейки, что сформировало спрос на готовые решения – модули «Факторинг» (финансирование дилерского склада) и функционал по учету продаж с рассрочкой платежа.

Второй сильный тренд – переход крупных компаний, которые последние пять лет развивали свои заказные системы, на промышленное решение «Хомнет Лизинг 14». Один из ярких примеров – переход компании «Райффайзен-Лизинг» с развитой заказной системы на промышленное решение «Хомнет Лизинг 14» в середине 2016 года. Этот тренд связан с высокой сложностью внесения масштабных изменений в заказные системы, что в контексте перемен в регулировании отрасли создаст серьезный риск для жизнеспособности заказных разработок, и, как следствие, операционной деятельности лизинговых компаний.

И наконец, нельзя не упомянуть, что с 1 октября 2016 года лизинговые компании обязали дополнительно отчитываться в реестр Интерфакса о заключении договоров лизинга и прочих значимых событиях по ним. В состав системы «Хомнет Лизинг 14» входят сервисы, которые позволяют автоматизировать выгрузку информации в реестр и снизить количество ошибок, связанных с обязательной публикацией данных.

– Ожидаете ли вы роста спроса на внедрение IT-решений со стороны небольших лизинговых компаний в 2017 году?

– Наблюдая за тенденциями, происходящими в отраслях, которые уже регулируются ЦБ с 2017 года (страховые компании, НПФ и другие), мы ожидаем скорее уменьшения количества небольших лизинговых компаний и укрупнения сильных игроков. Это уменьшит спрос со стороны небольших компаний, но увеличит спрос от крупных в связи с необходимостью перевода портфеля и переноса исторических данных о лизингополучателях. При этом ожидаемый в 2017-м и в последующие годы двузначный рост объемов нового бизнеса привлечет на рынок лизинга новых игроков, которым потребуется автоматизация.

– Регулирование рынка лизинга потребует от лизинговых компаний значительного обновления и модернизации IT-инфраструктуры, будет ли в этой связи меняться ценовая политика компании?

– На ценовую политику «Хомнет Лизинга» в большей степени влияет общая экономическая обстановка в стране, в частности, инфляция, которая, только по оценкам ЦБ, за 2014–2016 годы составила более 30%, а также состояние рынка труда высококвалифицированных разработчиков и экспертов.

При этом основным приоритетом компании была и остается разработка решений высокого качества, объединяющих в себе передовую экспертизу по лизингу, накопленную в России, а также мировые тренды развития отрасли. Модульная структура промышленного решения «Хомнет Лизинг 14» и гибкая ценовая политика позволяют предложить надежную функциональную систему, доступную для любой лизинговой компании вне зависимости от ее размера и специфики. Среди пользователей «Хомнет Лизинг 14» есть представители крупнейших российских компаний – «ВЭБ-лизинг», «ТрансФин-М», мировых корпораций – «Вольво Финанс Сервис Восток», «МАН Файненшиал Сервисес», «Фольксваген Груп Финанц», «Де Лэге Ланден Лизинг (De Lage Landen Leasing)», «Райффайзен-Лизинг», а также небольшие региональные компании – «Тайм Лизинг» (Владивосток), «СОБИ-ЛИЗИНГ» (Краснодар), «Солид-Лизинг».

– Как вы оцениваете конкурентоспособность российского программного обеспечения для лизинговых компаний в сравнении с иностранными аналогами?

– «Хомнет Лизинг 14» не только не уступает по функционалу западным аналогам, но благодаря истории развития на быстро меняющемся рынке России, а также возможностям передовой платформы «1С:Предприятие 8», работающей более чем в 1 млн компаний в России и за рубежом, российская система имеет существенные преимущества в части гибкости и скорости внесения изменений. Это позволяет лизинговым компаниям улучшать показатели time-to-market, эффективнее обраба-

тывать рыночную конъюнктуру, а также снижать совокупную стоимость владения системой. Например, проработанный функционал и гибкость системы «Хомнет Лизинг 14» позволили менее чем за три месяца запустить на рынок новые продукты: «Продажа в рассрочку» в «Вольво Финанс Сервис Восток», а также «Финансирование дилерского склада» в «Ивеко Капитал Руссия» (IVECO Capital).

Также важно отметить один из уверенных трендов, который уже более пяти лет существует на рынке: иностранные компании, работающие в России, предпочитают систему «Хомнет Лизинг 14» западным корпоративным решениям, например «Райффайзен-Лизинг», «Дойче Лизинг Восток», «Де Лаге Ланден Лизинг (De Lage Landen Leasing)».

Дополнительным стимулирующим фактором перехода с западных решений выступил скачок курса иностранной валюты, который поставил пользователей западных систем в ситуацию валютной ипотеки, когда они были вынуждены одновременно в два раза увеличить затраты на поддержку системы из-за курсовой волатильности. А в свете решений правительства РФ об импортозамещении и ограничении госзакупок иностранного софта с января 2016-го выбор лизинговыми компаниями с государственным участием западных систем будет выглядеть более чем подозрительно.

– Насколько рынок готов к дигитализации? Какие сложности могут сопровождать процесс выстраивания электронного взаимодействия между ЛК, клиентом и госорганами?

– Готовность рынка к дигитализации, на наш взгляд, пока невелика, что связано, в первую очередь, с тем, что еще достаточно большое количество процессов в лизинговых компаниях слабо формализовано и не покрыто в достаточной степени автоматизацией, а также с разрозненностью форматов и операторов, которые осуществляют электронный документооборот юридически значимой информацией. Тем не менее тренд позитивный – все больше компаний ставят перед собой задачи по уменьшению объема бумажного документооборота и переводу взаимодействий в электронную форму. В частности, на платформе «1С:Предприятие» есть специальное решение «1С:ЭДО», которое в числе прочего позволяет организовать роуминг между операторами ЭДО. Например, дополнительные сервисы в составе решения «Хомнет Лизинг 14» позволяют эффективно интегрировать с различными реестрами и базами данных: отчетность в Росфинмониторинг, реестр «Интерфакса», реестр залогов Федеральной нотариальной палаты, ЕГРЮЛ, ЕГРИП и другими. А модули «Фронт-офис онлайн», «Кабинет партнера», «Кабинет клиента» позволяют уже сегодня организовать единое информационное цифровое пространство для участников лизинговой сделки: клиента, лизингодателя, поставщика и партнера.

– В чем заключаются главные задачи, которые предстоит решить лизинговым компаниям в ближайшие годы в части подготовки своей IT-инфраструктуры к изменениям, связанным с реформой?

– Приоритетными задачами для лизинговых компаний на ближайшие годы станут: модификация учетных систем, связанная с изменениями в стандартах МСФО (ввод в 2019 году нового стандарта IFRS 16 «Аренда» по учету лизинговых и арендных операций взамен IAS17); в 2018 году – IFRS 9 «Финансовые инструменты», в части расчета резервов, а также ожидаемый с 2018 года переход на новый план счетов Минфина, гармонизированный с МСФО и налоговым маневром.

Существенное ужесточение требований к управлению рисками повлечет за собой формализацию внутренних процедур лизинговых компаний и автоматизацию процессов подготовки отчетности в связи с ростом объема и сложности отчетов. В этом контексте мы ожидаем роста спроса на модули «МСФО» и «Управление обеспечением».

Переход с 2022 года на единый план счетов ЦБ и подготовку регулярной финансовой отчетности в электронном формате XBRL, основываясь на опыте работы с НФО, потребует серьезного перестроения учета и существенного отвлечения ключевых ресурсов лизинговой компании. Это значительно повышает на ближайшие несколько лет, до момента перехода на регулирование ЦБ, приоритет за-

дачи по модернизации операционного контура ИТ-систем в части автоматизации процессов заключения новых сделок, сопровождения портфеля лизинговых договоров.

Переход с заказных систем на промышленное решение «Хомнет Лизинг 14» или как минимум на его учетные модули «Хомнет Лизинг Бухгалтерия» и «Хомнет Лизинг МСФО» позволит сформировать надежную платформу для быстрой адаптации к изменениям регулирования и актуальным вызовам рынка.

«Я не считаю, что лизинговая отрасль подвержена повышенным отраслевым рискам, которые необходимо снижать регулятивными методами»

Александр Кожевников, генеральный директор компании «МКБ-лизинг»



– Какие значимые изменения произошли в сегменте автолизинга в 2016 году? Стал ли восстанавливаться спрос на иностранные марки вследствие укрепления курса рубля?

– Сегмент, с нашей точки зрения, еще не показал восходящей динамики, пребывает в некой турбулентности. Существенную поддержку ему оказала программа Минпромторга, но на период обсуждений ее продления, на наш взгляд, сегмент опять просел.

Мы бы не связывали ожидания позитивной динамики напрямую только с курсом валюты. Как и в любом сегменте, спрос формируют множество факторов, таких как покупательская способность, поддержка со стороны государства и так далее.

Если смотреть на сегмент в целом, то он на текущий момент выглядит очень многообещающим, в том числе за счет «эффекта низкой базы».

– В рамках реформирования лизингового рынка Банк России установит список системно значимых лизинговых компаний, к которым будут установлены повышенные требования по управлению рисками. Какие требования регулятора действительно могли бы снизить риски лизинговой отрасли?

– Я не считаю, что лизинговая отрасль подвержена повышенным отраслевым рискам, которые необходимо снижать регулятивными методами. По моему мнению, она как раз относится к отраслям с умеренными / низкими отраслевыми рисками – в первую очередь за счет диверсификации в рамках портфельного подхода компаний и высокой обеспеченности предоставленного финансирования реальными активами. Это подтверждают и в самом ЦБ, и ведущие аналитики. Идея регулирования базируется на одном очень значительном кейсе, привлечшем внимание руководства страны, но тем не менее, базируясь на котором, делать такие выводы о всей отрасли было бы преждевременно.

– В рамках реформы активно обсуждается вопрос об ограничении перечня смежных (неосновных) видов деятельности лизинговых компаний. Какие, на ваш взгляд, виды деятельности целесообразно отнести к разрешенным для лизинговых компаний, а какие, напротив, запретить совмещать с ней?

– Этому вопросу мы уделяем достаточно большое внимание. Абсолютные ограничения были бы крайне нежелательны. Например, сложно представить себе лизинговую компанию, которой никогда бы не приходилось прибегать к крайним мерам в виде изъятия предмета лизинга. Соответственно, отсюда возникает необходимость реализации данного актива в форме продажи или сдачи его в краткосрочную аренду (без права выкупа). Но такие виды не должны иметь преобладающего значения в деятельности компании. Тот же операционный лизинг (он же простая аренда) должен быть выведен из-под регулирования и, соответственно, не должен обеспечивать в лизинговой компании половину и более выручки.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены в западных странах?

– Действующему Федеральному закону «О лизинге» уже почти 20 лет. За это время он претерпел существенные изменения, выработалась определенная практика правоприменения – как судебная, так и практика иных государственных органов. За это время лизинговые компании сумели донести свои позиции и до регистрационных органов (в сфере регистрации всех видов недвижимого имущества, пономерного учета железнодорожного подвижного состава, учета транспортных средств и самоходных машин), и до налоговых органов (в сфере обложения НДС лизинговых сделок, учета затрат и тому подобного), и до службы судебных приставов (в сфере наложения и снятия арестов на имущество, переданное в лизинг, в сфере изъятия имущества у неплательщиков и тому подобного). Можно с определенной степенью уверенности говорить о том, что лизинг стал сферой понятной и стабильной, хотя и требующей совершенствования.

Задекларированные изменения в лизинговом законодательстве носят радикальный характер, и принятие их без серьезного вдумчивого обсуждения может привести к тому, что рынок лизинговых услуг потеряет уже имеющиеся плюсы, а вместо стабильности мы получим еще одну зону риска в экономике.

– Как будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Каковы ваши ожидания относительно динамики нового бизнеса в авиасегменте на 2017 год?

– Рынок, по нашему мнению, будет расти. Уровень роста будет сильно зависеть от количества внешних шоков и политики государства. В первую очередь это относится к уровню ключевой ставки и динамике курса рубля. Во вторую – к субсидированию.

На российском авиарынке, на наш взгляд, в настоящий момент отсутствуют предпосылки для существенного развития.

– Ожидаете ли вы восстановления сегмента лизинга железнодорожной техники в 2017 году? Какие факторы поддержки будут способствовать росту сделок по лизингу / аренде подвижного состава в текущем году?

– В сегменте наблюдается много позитивных моментов, ставки постепенно растут. Динамика сокращения вагонного парка демонстрирует позитивные с точки зрения планирования спроса показатели. В настоящий момент достаточно сложно сказать, будет ли у данного сегмента существенный рост именно в предстоящем году, так как между событиями, стимулирующими позитивный спрос, и появлением конкретного спроса, как правило, присутствует значительный временной лаг.

– Как вы оцениваете перспективы привлечения фондирования на облигационном рынке в 2017 году?

– Мы провели дебютное размещение облигаций в конце 2016 года. Раньше 2018 года повторно выходить на этот рынок мы не планируем. Если говорить в целом, то, думаю, что при сохранении текущей конъюнктуры ЦБ пойдет на смягчение ключевой ставки в первой половине года, и этот рынок будет достаточно востребован среди крупных игроков. Доступ средних и малых компаний к этому рынку весьма ограничен.

«Наиболее значимым событием для рынка лизинга стала предстоящая реформа»

Дмитрий Зотов, генеральный директор компании «ТрансФин-М»



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить? Как изменилась деловая активность лизингополучателей в течение 2016 года?

– Наиболее значимым событием и 2016 года, и IV квартала для рынка лизинга стала предстоящая реформа. Данный вопрос обсуждался ЦБ совместно с участниками рынка на протяжении года. В настоящий момент уже определены базовые требования к лизинговым компаниям, корпоративному управлению и риск-менеджменту, выбрана форма регулирования, разработаны поправки к Закону «О лизинге».

Безусловно, деловая активность в 2016 году возросла. Об этом наглядно свидетельствует рост объема нового бизнеса на 33% по сравнению с прошлым годом; IV квартал для рынка стал даже более продуктивным, чем III. Например, «ТрансФин-М» в IV квартале увеличила новый бизнес практически вдвое. Это связано прежде всего с ростом доступности и стоимости кредитных ресурсов на рынке на фоне снижения ключевой ставки ЦБ, а следовательно, стоимости конечного продукта для лизингополучателя. Значительно вырос спрос на лизинг автотранспорта и спецтехники (это во многом связано с низким спросом в 2014–2015 годах и формированием отложенного спроса) в IV квартале вырос объем сделок в ж/д сегменте.

– Происходили ли какие-либо изменения во взаимодействии с банками-кредиторами в 2016 году? Оказало ли заметное влияние снижение ключевой ставки Банка России на стоимость фондирования в коммерческих банках?

– Как я уже упоминал ранее, снижение ключевой ставки оказало значительное влияние на рынок и объем новых сделок. Ставки по кредитам с начала 2016 года снизились на 1,5–2 п. п. Банки снижают ставки не только по новым кредитам, но и по уже существующему портфелю.

– Как вы оцениваете перспективы привлечения фондирования на облигационном рынке в 2017 году?

– Помимо роста доступности кредитных ресурсов, происходит оживление и на рынке облигаций. Это связано, в том числе, с улучшением ситуации на банковском рынке: объем свободной ликвидности растет, в то же время ставки по депозитам снижаются, банки и другие финансовые организации ищут возможность более доходного размещения денежных средств. Рейтинговые агентства улучшили прогноз по страновым рейтингам, что в перспективе будет привлекать иностранных инвесторов. Мы сами в настоящий момент заняты организацией размещения очередного облигационного займа и оцениваем потенциал этого источника фондирования как высокий. В 2017 году количество и объемы сделок в этом сегменте возрастут.

– В рамках реформирования лизингового рынка Банк России установит список системно значимых лизинговых компаний, к которым будут установлены повышенные требования по управлению рисками. Какие, на ваш взгляд, требования регулятора действительно могли бы снизить риски лизинговой отрасли?

– На мой взгляд, все предложенные ЦБ меры являются разумными и своевременными. Представители лизинговой отрасли принимали активное участие в выработке критериев и требований, поэтому результат является консолидированным мнением ЦБ и лизинговых компаний. Если гово-

речь о требованиях, которые должны снизить риски отрасли, то, на мой взгляд, это в первую очередь выработка единых стандартов к оценке рисков и принятию решений, несущих кредитный риск.

– В рамках реформы активно обсуждается вопрос об ограничении перечня смежных (неосновных) видов деятельности лизинговых компаний. Какие из них, на ваш взгляд, целесообразно отнести к разрешенным, а какие, напротив, запретить совмещать с лизинговой деятельностью?

– Не считаю, что это является такой уж необходимой мерой, поскольку установление требований к капиталу, системе риск-менеджмента, внутреннему контролю, отчетности так или иначе очистит рынок от компаний, для которых лизинг не является основным профилем деятельности. Но если все-таки рассуждать в контексте необходимости ограничения ряда видов деятельности, к разрешенным я бы в первую очередь отнес аренду, которая фактически является альтернативой финансового лизинга. Поскольку понятие оперативного лизинга у нас законодательно не определено.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены на Западе?

– Как участник рынка лизинга мы прежде всего ждем роста доверия кредиторов и инвесторов к лизинговым компаниям, что для нас будет выражаться в снижении стоимости финансирования и готовности покупать наши ценные бумаги. Реформа в данном контексте повышает прозрачность и привлекательность отрасли. Мы надеемся, что в перспективе ЦБ разрешит банкам рефинансировать кредиты, выданные лизинговым компаниям, что также удешевит стоимость ресурсов. Доступность финансовых ресурсов ведет к росту конкуренции в наиболее развитых сегментах рынка и вынуждает лизинговые компании развивать компетенции для выхода в новые сегменты рынка, предлагать клиентам новые продукты, в том числе и оперативный лизинг, который весьма распространен в США и Европе.

– Ожидаете ли вы восстановления сегмента лизинга железнодорожной техники в 2017 году? Какие факторы поддержки будут способствовать росту сделок по лизингу / аренде подвижного состава в текущем году?

– Сегмент лизинга железнодорожной техники в 2017 году вырастет. Основным фактором роста является значительное списание парка: в 2015–2016 годах было списано 212 тыс. полувагонов. В результате ставки доходности оперирования полувагонов на протяжении 2016 года выросли в два раза, а на отдельных направлениях даже образуется дефицит вагонов, что ведет к восстановлению спроса на данный тип вагона со стороны операторов в этом году. Одновременно с этим снижение ставок по кредитам делает инвестиции в покупку парка экономически оправданными. В данной ситуации важно не допустить повторного образования профицита, поскольку парк полувагонов уже достаточно молодой? Средний возраст порядка 16 лет, то есть ресурс восстановления ставок за счет списания старых вагонов практически исчерпан. Лизинговым компаниям и банкам следует аккуратно подходить к финансированию полувагонов и обратить внимание на инвестиции в специальный парк.

– По итогам 9 месяцев 2016 года доля оперлизинга в ж/д сегменте составила около 33% (за аналогичный период 2013 года не более 15%), по оценке RAEX (Эксперт РА). Каковы, по вашему мнению, основные причины увеличения доли операционной аренды в ж/д сегменте за последние три года? Каковы ваши ожидания доли оперлизинга с ж/д техникой в России в 2017–2018 годах?

– Рост доли оперлизинга в ж/д сегменте в 2014–2016 годах вызван в первую очередь кризисной ситуацией в отрасли железнодорожных перевозок в 2013–2015 годах. Лизинговые компании в 2011–2014 годах сделали весьма значительные инвестиции в вагоны. В период низких ставок

оперирования часть лизингополучателей не смогла выполнять обязательств и вернула парк. В результате данные вагоны были переданы в аренду другим операторам. Кроме того, в конце 2016 года наметилась тенденция к перераспределению парка от слабых к более сильным игрокам, что тоже привело к росту доли аренды в структуре новых сделок.

– С каким оборудованием ваша компания продолжит работать в 2017 году? К каким рыночным нишам она присматривается и рассчитывает занять в будущем?

– Мы продолжим работу в сегменте лизинга для железнодорожной отрасли, поскольку этот сегмент занимает порядка 90% в нашем портфеле, и мы имеем уже значительные компетенции в этой отрасли. В то же время будем смещать фокус в сторону операционного лизинга и оперирования в данном сегменте. Помимо железнодорожной отрасли, наша стратегия направлена на диверсификацию в другие сегменты рынка. В частности, это сегменты лизинга специальной техники и оборудования для добывающих и смежных с ними отраслей. Рассматриваем отрасли, направленные на импортозамещение, и отрасли с государственной поддержкой. Перспективными сегментами считаем недвижимость и водные суда.

«Мы наблюдаем повышение деловой активности и возврат интереса к обновлению автомобильных парков, в том числе с применением лизинговых схем»

Олег Ершов, генеральный директор Лизинговой компании «КамАЗ»



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить?

– Первое. Пик в реализации госпрограмм субсидирования автопрома («Льготный лизинг», субсидирование покупки техники на газомоторном топливе). Вторая была «спрессована» как раз на III–IV кварталы. Весной вышло постановление, летом доведены денежные средства.

Второе. Укрепление курса рубля. Появилась тенденция к пересмотру предпочтений клиентов нашей компании. Для нас появилась необходимость дополнительной мотивации клиентов к приобретению автомобилей «КамАЗ», в том числе и по схемам лизинга, особенно нового модельного ряда. Так как в связи с укреплением рубля наметилось сближение в цене с автомобилями «большой семерки». То есть появилась тенденция к изменению структуры продуктового спроса наших клиентов в связи с изменением курса валют и сближением по цене новых моделей «КамАЗ» с региональными предложениями «большой семерки».

– Как изменилась деловая активность лизингополучателей в течение 2016 года (какие виды автомобилей стали менее / более востребованы)? Какие тенденции с точки зрения географического распределения сделок вы могли бы отметить?

– 2016 год – все же год кризисный. С одной стороны, в начале года все ждали усиления кризиса и придерживали свою инвестиционную активность. С другой стороны, ожидали, что будет происходить с валютой. К концу II квартала, по моим оценкам, начали задумываться об инвестициях в основные средства, учитывая недофинансированные средства предыдущего года и видя, что экономика сменила свои тренды. С этого периода мы наблюдаем повышение деловой активности и возврат интереса к обновлению автомобильных парков, в том числе с применением лизинговых схем.

В географическом распределении отмечается смещение акцентов с центра на регионы, точнее, в их столицы: Екатеринбург, Уфу, Казань и так далее. Имеются в виду регионы-доноры, которые могут позволить себе инвестиционную активность, а не реципиенты трансфертов из нашего федерального бюджета.

– Какие, по вашему мнению, значимые изменения произошли в сегменте автолизинга в 2016 году?

– Первое. Увеличилась доля розничных клиентов.

Второе. Установился устойчивый тренд у крупных логистических компаний на развитие собственной составляющей в автопарках и отказ от подрядных услуг. Вместе с собственными парками стали расти и издержки на его обслуживание, поэтому у таких компаний существуют очень жесткие требования к стоимости лизинговых продуктов. Здесь нам приходилось вникать в структуру бизнеса и ценообразования стоимости услуг наших потребителей.

Третье. Снижение стоимости доступного финансирования.

– Насколько в текущих экономических условиях клиентами востребован лизинг автомобиля с пробегом?

– Я не наблюдаю серьезного спроса в этом сегменте.

– В рамках реформирования лизингового рынка Банк России составит список системно значимых лизинговых компаний, к которым будут предъявлены повышенные требования к управлению рисками. Какие, на ваш взгляд, требования регулятора действительно могли бы снизить риски лизинговой отрасли?

– Насколько я понимаю, такие требования будут предъявлены абсолютно ко всем лизинговым компаниям, не только к системно значимым. Так или иначе, они будут касаться каждой лизинговой компании. И те, которые не будут удовлетворять этим требованиям, после окончания переходного периода просто не смогут продолжать свою деятельность на рынке лизинга.

Согласен с большинством предложений Банка России. В первую очередь, с требованиями к риск-овой политике, требованиями к собственному финансовому состоянию, требованиями к IT-системам, которые позволяют формировать правильную отчетность не только для мега-регулятора, но и для топ-менеджеров компании – они будут видеть реальное состояние компании и будут принимать решения, влияющие на сохранение устойчивости в реальном времени. Это поможет снизить риски и самой отрасли.

– В рамках реформы активно обсуждается вопрос об ограничении перечня смежных (неосновных) видов деятельности лизинговых компаний. Какие из них, на ваш взгляд, целесообразно отнести к разрешенным, а какие, напротив, запретить совмещать с лизинговой деятельностью?

– Нужно разрешить все виды деятельности, плотно связанные с работой лизинговых компаний при осуществлении полного жизненного цикла лизинговой сделки. Это касается как самого лизинга, так и его предмета (покупка, общение с поставщиками, осуществление прав лизингодателя и собственника на данный продукт, проверка, инспектирование своего имущества в лизинге, изъятие в случаях, предусмотренных договором, возможность хранить и реализовывать изъятые имущество, распоряжаться предметом изъятия по-другому – не только продавать, но и передавать его в лизинг повторно, в аренду).

Я отмечаю сейчас конкуренцию между лизинговыми компаниями не только по цене, но и по дополнительным услугам, связанным с управлением предметом лизинга (в части автолизинга это доставка техники, топливные карты, совместные программы со страховыми компаниями, сервисными компаниями и тому подобное). Все это, я считаю, необходимо оставлять и даже поощрять развитие.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли?

– Хотелось бы, чтобы структуры, участвующие в реформировании, прислушивались к мнению лидеров лизинговой отрасли. И для этого я жду, что будет создана мощная, консолидированная во мнении (способная рождать консолидированные позиции) структура, сообщество. Важно, чтобы эта структура и мегарегулятор плотно сотрудничали по всем вопросам, возникающим в ходе реформы. Я думаю, что реформа не закончится даже в ближайшие два года. Конечно, выйдут законы, нормативные акты, но при работе в новых реалиях будут появляться новые вопросы. Главное, что в лизинговой отрасли появится структура, способная взаимодействовать и договариваться с государством и конструктивно решать все вопросы – на пользу лизингового рынка. Я очень надеюсь, что у государства тоже стоят именно такие цели.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Укажите причины, подтверждающие ваши ожидания.

– У меня есть определенная доля оптимизма, но он, к сожалению, очень сдержанный. Есть несколько факторов, которые могут повернуть рынок лизинга на 180 градусов. Это опасность волатильности курса валют, глобальные политические риски для страны (снятие или усиление санкций),

большая зависимость российской экономики от ТЭК, очень низкие темпы роста реальной экономики, за исключением топливной, нефтяной и газовой промышленности. Но, в общем и целом, взгляд все-таки оптимистичный. В том числе принимая во внимание меры господдержки. С одной стороны, хорошо что они вообще будут — это способствует росту продаж и увеличению доходности. С другой стороны, есть риски — клиенты привыкают и в случае необходимости перераспределения средств, направленных на поддержку лизинга, в пользу более значимых в какой-то момент затрат они не смогут приобретать наш продукт на рыночных условиях.

– К каким рыночным нишам ваша компания присматривается и рассчитывает занять в будущем?

– Я как эксперт могу отметить нишу государственно-частного партнерства. Большинство регионов не имеет финансовой возможности обновления пассажирских парков, если говорить о госструктурах и муниципалитетах. И такое партнерство является решением. И именно в пассажирских перевозках, я считаю, нужно переходить на большее присутствие госпредприятий.

– Привела ли реализация госпрограмм по подготовке ЧМ-2018 к росту спроса со стороны лизингополучателей? На какие автомобили вы ожидаете роста спроса со стороны клиентов в текущем году в городах, принимающих ЧМ-2018?

– Нет. Не привела. Связано это с тем, что власти научились использовать те ресурсы, которые они получили в рамках других проектов (Универсиада-2013 и так далее). Мы видим, как техника перемещается от одного мероприятия к другому.

– Какова, по вашим оценкам, была степень проникновения лизинга в продажи грузовых автомобилей (полной массой более 3,5 тонны) в 2016 году? Каковы ваши ожидания относительно доли лизинга в автопродажах по итогам 2017 года в связи с продлением программы льготного автолизинга (бюджет 10 млрд рублей)?

– Могу говорить о своем сегменте — грузовиках полной массой 14–40 тонн. Доля лизинга в продажах таких грузовиков по итогам 1 полугодия 2016 года составила порядка 45%. Цифра по году сейчас уточняется, но она точно будет выше. Вопрос — на сколько.

В 2017 году мы ожидаем роста доли лизинга на рынке грузовиков полной массой 14–40 тонн вплоть до 50% и, возможно, даже выше.

«Реформа обеспечит единообразие отчетности и повышение уровня прозрачности лизинговых компаний для наших инвесторов и кредиторов»

Владимир Наймарк, коммерческий директор компании «Балтийский лизинг»



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить?

– С точки зрения бизнеса IV квартал ожидаемо стал самым активным за весь предыдущий год. Сказались оживление бизнес-активности, приближающийся конец года и подготовка предпринимателями к весеннему сезону. Среди наиболее важных общеотраслевых событий я бы отметил продолжившуюся работу Центрального банка России и лизингового сообщества по подготовке к регулированию. И, конечно, активное обсуждение, в том числе, с лизинговыми компаниями условий новых и совершенствование действующих госпрограмм по поддержке различных отраслей российской промышленности, которые проводили регуляторы. Наиболее значимыми из них для нашей отрасли по-прежнему остаются программы льготного лизинга автотранспорта Минпромторга России и «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности РФ, разработанные для финансирования сделок по приобретению предприятиями промышленного оборудования. Кстати, в IV квартале 2016 года наша компания заключила первую сделку по программе фонда, в рамках которой приобрела оборудование для крупного машиностроительного предприятия общей стоимостью около полумиллиарда рублей.

Для «Балтийского лизинга» одним из самых значительных событий стало завершение автоматизации всех бизнес-процессов компании на базе системы управления взаимодействием с клиентами SAP CRM. Новая информационная платформа, которая сочетает в себе функционал проведения сделок, анализа предпочтений клиентов, контроля качества обслуживания во всех точках продаж, финансовый и аналитический модули, а также многое другое, позволит нам сократить срок согласования сделок и одновременно в режиме «одного окна» получать всю необходимую информацию о динамике покупательского спроса, исследовать ее причины и принимать решения о жизнеспособности, востребованности наших продуктов.

– Как изменилась деловая активность лизингополучателей в течение 2016 года (какие виды оборудования стали менее / более востребованы)? Какие тенденции с точки зрения географического распределения сделок вы могли бы отметить?

– Не могу сказать, что 2016-й как-то принципиально отличался с точки зрения сезонной активности лизингополучателей от предыдущих годов. Да, I квартал был чуть более заторможенный, чем обычно. Сказывалась осторожность бизнесменов в принятии решений о покупке новой техники и оборудования на фоне негативных прогнозов экономического развития, негативных экспертных оценок, волатильности курса национальной валюты. Обо всем этом говорили много раз.

Но развиваться-то надо, стагнация для малого и среднего бизнеса подобна смерти в любом случае. Стимулирующие меры, предпринимаемые государством, по активизации спроса на продукцию отечественного автопрома и по обновлению сельхозтехники расшевелили бизнесменов уже к концу I квартала 2016 года. Косвенной причиной активизации покупок спецтехники во II квартале стало введение так называемого утилизационного сбора на новую технику. В летние месяцы вместе со снижением бизнес-активности снизились и темпы заключения лизинговых сделок. Но вместе с ним ожидание стремительно приближающегося исчерпания лимитов госпрограммы поддержки автопрома все же положительно сказалось на темпах и объемах заключения сделок в этом сегменте.

По итогам прошедшего года ключевыми сегментами для «Балтийского лизинга» остались автолизинг, сельскохозяйственная техника, строительная и дорожная спецтехника, машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование. При этом наиболее активными лизингополучателями стали предприятия малого и среднего бизнеса из Санкт-Петербурга, Сибири и Приволжья.

А в целом я должен отметить, что «Балтийский лизинг» закончил год очень успешно. По нашим оценкам, объем нового бизнеса компании превысил 23,9 млрд рублей против 19,4 млрд рублей в конце 2015 года. Количество заключенных в 2016 году сделок – около 10 тыс. Портфель группы составил 32,8 млрд рублей, что на 11% больше уровня 2015 года.

– Какие, по вашему мнению, значимые изменения произошли в сегменте автолизинга в 2016 году? Стал ли восстанавливаться спрос на иностранные марки вследствие укрепления курса рубля? Насколько в текущих экономических условиях клиентами востребован лизинг автомобиля с пробегом?

– Автопродажи в России в прошлом году замедлились в целом. Программа Минпромторга России, безусловно, простимулировала спрос на машины отечественной сборки. Надеюсь, что и в 2017 году аналогичная программа простимулирует покупки новых автомашин в сегментах легкого коммерческого и грузового транспорта. Думаю, что положительное влияние мер господдержки национального автопрома сложно переоценить. И именно эту программу я бы назвал главным событием и 2015, и 2016 годов для автолизинга.

В сегменте легковых автомобилей существенных изменений мы не наблюдаем. Если не говорить о снижении спроса на новые автомобили в целом. Самыми популярными брендами по нашей статистике продаж остаются Hyundai, Kia и Toyota, в целом, и те модели, которые собираются в нашей стране, в частности. В премиальном сегменте по-прежнему лидируют Mercedes и BMW. Существенной положительной или отрицательной динамики на их покупку в лизинг наша статистика не показывает ни в период волатильности национальной валюты, ни во время ее стабилизации. Рано еще говорить о восстановлении спроса вследствие укрепления рубля. С одной стороны, в Россию импортируют в первую очередь марки премиум-сегмента, а спрос на них имеет гораздо менее эластичный характер, чем на машины экономкласса. С другой стороны, не настолько сильно и не так давно наметилась тенденция к укреплению рубля, чтобы можно было уже сейчас делать какие-либо обоснованные выводы. Думаю, что говорить о каких-то реальных тенденциях можно будет к середине 2017 года.

А машины с пробегом – да, на самом деле пользуются все большим вниманием. Конечно, все зависит от состояния машины. Но учитывая, что лизинговые операторы с большим вниманием относятся к условиям эксплуатации имущества лизингополучателями, то зачастую машины после окончания срока первичного договора лизинга находятся в отличном состоянии. А цена у них ниже. Предприниматели в 2016 году стали все чаще обращаться к нам с заявками на лизинг именно такой техники. Для нас это, конечно, положительный момент. Ориентируясь на растущий спрос, в конце прошлого года мы разработали и в январе 2017-го запустили в действие специальную программу розничного лизинга машин и спецтехники с пробегом. Сейчас оцениваем первые результаты.

– Происходили ли какие-либо изменения во взаимодействии с банками-кредиторами в 2016 году? Оказало ли заметное влияние снижение ключевой ставки Банка России на стоимость фондирования в коммерческих банках?

– Банки постепенно меняют свою позицию по отношению к лизинговым компаниям. Это, конечно же, хорошо для нас. Впрочем, в этом нет ничего удивительного. Лизинговые компании, как правило, надежные заемщики, четко выполняющие все свои обязательства перед кредиторами. От этого, в конце концов, зависит наш бизнес.

В период кризиса вслед за ключевой ставкой взлетели и ставки банковских процентов. И тем не менее, кредитные организации все равно не спешили расставаться с деньгами. И мы более активно начали развивать другие инструменты привлечения денежных средств. В III–IV кварталах прошлого года банки стали более заинтересованы в сотрудничестве с лизинговыми компаниями. Процентные ставки постепенно снижаются и сегодня, по крайней мере, в части розничных сделок сроком на три-четыре года уже почти достигли докризисного периода. Да и доступность этого вида ресурсов для нас в целом заметно возросла. В качестве примера скажу, что «Балтийский лизинг» в прошлом году открыл несколько кредитных линий у наших давних партнеров – Банка «ВТБ» и Банка «Открытие».

Надо отметить, что банкам достаточно просто оценивать реальное финансовое состояние лизинговых операторов, ведь они досконально понимают всю специфику оказания услуг финансовой аренды. Например, одним из значимых показателей для кредиторов является уровень дебиторской задолженности заемщика. «Балтийский лизинг» всегда уделял огромное внимание оценке реального финансового состояния потенциального лизингополучателя на стадии заключения сделки. И уровень просроченных до 180 дней платежей у нас даже в кризисные годы колебался в пределах 1–1,5%. И пусть некоторые из коллег порой упрекают нас в излишней осторожности, зато по итогам 2016 года уровень проблемной задолженности в среднем в группе компаний не превысил 0,67% портфеля. Это не просто предмет нашей гордости, это показатель стабильности и надежности – не только для кредиторов, но и для наших клиентов.

– Как вы оцениваете перспективы привлечения фондирования на облигационном рынке в 2017 году?

– Облигационный рынок – перспективное направление привлечения финансовых ресурсов для лизинговых компаний. В условиях ограниченного доступа к банковским кредитам лизинговые операторы были просто физически вынуждены искать альтернативы фондирования. Опыт практически у всех участников рынка – успешный. Поэтому отказываться от него даже в текущих условиях повышения доступности кредитов было бы неправильно. Грамотно диверсифицированный портфель внешних заимствований – скорее достоинство для любой крупной компании.

«Балтийский лизинг» в 2016 году зарегистрировал программу выпуска облигаций. Сейчас мы располагаем всеми требуемыми инструментами для выхода на облигационный рынок для новых заимствований. Будем ли мы его использовать в 2017 году или нет – покажут в первую очередь время и операционные нужды нашей компании. Никаких объективных внешних ограничений для работы с облигациями я сейчас не вижу. История прошлого года с допущенным одним из известных лизинговых операторов дефолтом по ряду выплат объективно не оказала негативного влияния на доверие инвесторов к лизингу. Это наглядно продемонстрировали последовавшие затем успешные размещения ряда наших коллег. В любом случае каждое конкретное размещение уникально и зависит от целого ряда факторов – от реального финансового состояния эмитента, от инвестиционных ожиданий участников рынка и профессионализма андеррайтера выпуска.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены на Западе?

– Я бы выделил два направления наших ожиданий от предстоящей реформы – это повышение доступности лизинга для наших клиентов, с одной стороны, и усиление защиты прав лизинговых компаний – с другой. Реформа предполагает введение единых для всех участников лизингового рынка норм и стандартов, в том числе, стандартов учета, что обеспечит единообразие отчетности и повышение уровня прозрачности лизинговых компаний для наших инвесторов и кредиторов. Безусловно, мы ожидаем ряд позитивных последствий, в числе которых снижение стоимости финансовых ресурсов для нас, а следовательно, и для лизингополучателей. Второе – это защита прав и законных интересов

лизингодателя как инвестора во взаимоотношениях с проблемными клиентами. Лизинговое имущество – это не только актив лизинговой компании, это основное обеспечение по сделкам. В отличие от кредитования, мы крайне редко запрашиваем дополнительное обеспечение по сделкам в виде твердого залога. При этом всю полноту кредитного риска несет именно лизинговая компания. В рамках реформы мы ожидаем изменения в законодательстве, которые позволят нам максимально просто и быстро вступать в права владения нашим же имуществом и закрепят в нормативно-правовой базе единый принцип расчетов между участниками сделки в случае ее завершения дефолтом. Конечно, в интересах обеих сторон.

Что же касается развития новых для России направлений, которые широко используются в западных странах, так тут прежде всего необходимо не участие регулятора любого уровня, а совместная работа ключевых игроков рынка по продвижению, например, лизинговых услуг для населения или изменению действующего законодательства в оценке объектов недвижимости. Основные сдерживающие факторы в ряде перспективных направлений лизинга никак не связаны с реформированием конкретно лизинговой отрасли. Они лежат в несколько других сферах, и профессиональное сообщество должно заниматься их решением самостоятельно, без ожиданий каких-либо активных действий со стороны государственной власти. Совместная инициатива здесь должна исходить от ключевых участников рынка.

«Одной из важных задач в 2017 году должен стать дальнейший поиск решений в вопросе повышения качества и скорости работы с проблемными активами»

Кирилл Царев, президент Объединенной Лизинговой Ассоциации, председатель правления, генеральный директор компании «Сбербанк Лизинг»



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить? Как изменилась деловая активность лизингополучателей в течение 2016 года (какие виды оборудования стали менее / более востребованы)?

– Среди значимых событий на рынке лизинга в 2016 году можно отметить оживление в сфере железнодорожного транспорта. Затяжной кризис в сегменте полувагонов закончился, наблюдается как восстановление платежеспособности клиентов, так и рост спроса на подвижной состав – эта тенденция прослеживалась уже в IV квартале прошлого года, и в 2017 году лизинг железнодорожной техники будет точно развиваться.

Все большую важность для рынка приобретают программы государственной поддержки. Если раньше это были программы, связанные с автотранспортом и авиацией, то теперь мы видим эффективную работу в направлении поддержки промышленности – это программа Минпромторга по субсидированию приобретения оборудования, различные программы Фонда развития промышленности. Благодаря этому сегодня можно находить оптимальные предложения для клиента, которые снижают его долговую нагрузку и уменьшают стоимость лизинга в сфере промышленности.

В сегменте МСБ тенденции развития сохраняются – бизнес становится все более технологичным, будут и дальше развиваться скоринговые технологии. Также мы увидим наращивание объемов у крупных компаний.

– В прошлом году ваша компания активно наращивала автосделки и, как следствие, оказалась в топ-5 лизингодателей по объему нового бизнеса с легковыми и грузовыми автомобилями по итогам 9 месяцев 2016 года. Какие продукты компании стали драйверами такого роста?

– «Сбербанк Лизинг» активно увеличивает присутствие в сегменте малого и среднего бизнеса и как основная часть группы «Сбербанк» уделяет большое внимание поддержке МСП. Мы планируем и дальше наращивать эти объемы, и в 2017 году сумеем показать существенный прирост. Прежде всего, мы работаем с самыми необходимыми малому бизнесу предметами – это лизинг легковых машин, лизинг легкой коммерческой техники и строительного оборудования. Другим важным направлением является работа с клиентами среднего бизнеса и работа в регионах, которая только усиливается на протяжении нескольких лет. Мы существенно перестроили нашу продуктовую линейку, что, безусловно, заняло определенное время, но теперь приносит результаты в виде заключенных сделок – это хорошо видно по динамике наших продаж в регионах.

– На протяжении последних лет ваша компания является лидером в сегменте лизинговых сделок с оборудованием для ЖКХ, согласно исследованию. Какой вид оборудования востребован клиентами в данном сегменте? В каких городах госучреждения активно используют лизинг для обновления устаревшей техники?

– «Сбербанк Лизинг», безусловно, сейчас является лидером в сегменте ЖКХ. Работа ведется с самой разнообразной техникой – от общественного транспорта (автобусы, трамваи), коммунальной техники до комплексного оборудования систем фотовидеофиксации «Умный город», которое позволяет оптимизировать графики работы спецмашин, оперативно выявлять нарушения ПДД, внедрять весогабаритный контроль. Развитие, улучшение качества инфраструктуры городов – это важный элемент развития российской экономики, который позволяет, с одной стороны, обеспечивать жителей России более качественными услугами, а с другой – снижать издержки, потому что за счет использования современных технологий уменьшаются эксплуатационные затраты.

– В рамках реформирования лизингового рынка Банк России составит список системно значимых компаний, к которым будут предъявлены повышенные требования по управлению рисками. Какие, на ваш взгляд, требования регулятора действительно могли бы снизить риски лизинговой отрасли?

– Одним из основных вопросов в ходе реформирования является измеримость рынка, определение периметра лизинговой деятельности, подлежащей регулированию, и начало диалога с ключевыми игроками рынка. Говорить о каких-то существенных изменениях в отраслевых рисках сложно, это связано с тем, что компании на протяжении всего периода времени финансировались профессиональными участниками рынка – банками и через рынки ценных бумаг, поэтому некорректно говорить о том, что лизинговые компании функционировали неуправляемо. При этом, безусловно, формирование долгосрочной стратегии развития отрасли в ходе реформирования позволит компаниям уверенно прогнозировать свое долгосрочное развитие.

Говорить о том, какие именно нормативы или критерии необходимы, целесообразно после реформы учета, потому что, к сожалению, российский стандарт бухгалтерского учета не в полной мере отражает все реалии лизингового бизнеса.

Возможно, правильным решением будут как раз регулирование именно в отношении системно значимых компаний. С другой стороны, во многом именно эти компании обеспечивают рост отрасли, и введение регулирования может этот рост замедлить. Важно отметить, что все крупные компании принадлежат либо банкам, либо государству, так что и сейчас существуют способы регулирования.

– В рамках реформы активно обсуждается вопрос об ограничении перечня смежных (неосновных) видов деятельности лизинговых компаний. Какие из них, на ваш взгляд, целесообразно отнести к разрешенным, а какие, напротив, запретить совмещать с лизинговой деятельностью?

– Лизинговый рынок России успешно сформировался в результате многолетнего развития – через три года мы будем отмечать 30-летие отрасли, все это время лизинговые компании успешно функционировали без каких-либо запретов. Я не знаю компаний, которые активно совмещают лизинговую деятельность с чем-либо еще, и считаю, что лизингодатели могут и должны покупать / продавать предметы лизинга, возможность сдавать их в аренду. Дополнительные запреты и ограничения в специализации не окажут позитивного влияния на лизинговый рынок и вряд ли послужат фактором для его развития. Напротив, мировые тенденции – это специализация / сегментация рынка с существенным расширением перечня услуг.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены на Западе?

– Для меня один из важнейших элементов реформирования – необходимость того, чтобы концепция регулирования была представлена заранее. Неопределенность, связанная с грядущими изменениями, способна затруднить привлечение финансирования целому ряду компаний на рынке. Более

того, для некоторых компаний в данный момент проблематична инвестиционная деятельность, так как неизвестно, попадут они в список участников отрасли или нет.

В целом от реформирования мы ждем решения по ряду принципиальных вопросов. Во-первых, необходимо решить проблему бухгалтерского учета — для нас важно синхронизировать российские стандарты со стандартами МСФО. Во-вторых, остается открытым вопрос налогообложения (прежде всего, налог на добавленную стоимость), от которого зависит выход на рынок лизинга для физических лиц. И третье — в рамках регулирования и саморегулирования необходимо более четкое распределение ролей между Центральным банком и участниками рынка.

Не менее важный вопрос, который предстоит решить, — нужно ли применять одинаковые критерии регулирования к крупным компаниям и к сравнительно небольшим региональным лизингодателям? Возможная нестабильность небольших компаний никак не наносит ущерб отрасли, не представляет угрозы для финансовой стабильности экономики, но вместе с тем их работа в регионах позволяет регулярно находить решения задач, стоящих перед клиентом и региональной экономикой. Избыточное регулирование или издержки, связанные с ним, для таких компаний могут поставить вопрос о целесообразности продолжения бизнеса, что вряд ли принесет большую пользу рынку. Этот вопрос нужно обязательно учитывать при планировании осуществления процесса надзора.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Каковы ваши ожидания динамики нового бизнеса в авиа- и ж/д сегментах в 2017 году?

— Я оптимистично смотрю на рынок 2017 года, его росту будет способствовать целый ряд факторов: наличие ликвидности в банковской системе, ожидающийся рост экономики Российской Федерации, потребность компаний в обновлении основных средств, в какой-то мере отложенный спрос за последние несколько лет. Считаю, что будет рост в сегменте железнодорожного транспорта, связанный с восстановлением этого рынка. В авиационном сегменте сделки, как правило, долгосрочные, и объемы этого года станут следствием работы лизинговых компаний, которая проводилась на протяжении предыдущих лет. Также будет расти сегмент МСБ.

– С каким оборудованием ваша компания продолжит работать в 2017 году? К каким рыночным нишам она присматривается и рассчитывает занять в будущем?

— «Сбербанк Лизинг» — универсальная компания. Мы работаем с очень широкой номенклатурой, потому что наша цель — удовлетворение потребностей клиентов в инвестициях. Если клиенту нужен станок, мы обеспечим его станком, если нужна машина, у него будет машина. Поэтому наша задача — прежде всего развивать доступность лизинговых услуг на всей территории Российской Федерации и обеспечивать качественный и своевременный сервис. И я уверен, что вместе со Сбербанком в 2017 году мы сумеем это еще раз доказать.

– Как вы оцениваете успешность судебной защиты игроков лизингового рынка?

— На сегодняшний день для лизинговой отрасли нет системных проблем в вопросах судопроизводства, но сам факт наличия проблемных активов свидетельствует о необходимости работы в этом направлении. Если мы хотим и дальше развивать лизинг как продукт, необходимо, с одной стороны, искать способы еще более качественной защиты инвесторов, лизингодателей от мошенничества и возможности более быстрого изъятия имущества и, с другой — не забывать о балансе интересов между лизингодателем и лизингополучателем. Потому нам нужно продолжить работу по развитию законодательства. Конечная цель — сделать лизинг еще более доступным для добросовестных клиентов, при этом лучше защитить лизинговые компании от действий клиентов недобросовестных. Думаю, что одной из важных задач в 2017 году должен стать дальнейший поиск решений в вопросе повышения качества и скорости работы с проблемными активами. Безусловно, мы вступаем в период роста экономики, роста лизинговых портфелей, и с высокой степенью вероятности процент

задолженности будет сокращаться, на это повлияет как рост бизнеса наших клиентов, так и улучшение экономики в целом. Вместе с тем, именно в эти периоды времени надо готовиться к очередным волнам потенциального роста проблемных активов в будущем.

«Госрегулирование способно обеспечить четкую работу механизмов защиты лизингополучателей и лизингодателей»

**Александр Михайлов, главный исполнительный директор
компании «Европлан»**



– Какие значимые события, произошедшие на рынке в IV квартале 2016 года, вы можете отметить?

– В IV квартале сегмент автолизинга вновь выступил драйвером рынка. В целом по итогам 2016 года показатель нового бизнеса «Европлана» (стоимость купленных для клиентов предметов лизинга) вырос на 56,6%, составив 37,9 млрд рублей. Позитивной новостью стало решение Минпромторга продлить государственную программу субсидирования.

– Как изменилась деловая активность лизингополучателей в течение 2016 года (какие виды оборудования стали менее / более востребованы)? Какие тенденции с точки зрения географического распределения сделок вы могли бы отметить?

– Продление государственной программы субсидирования автолизинга в 2016 году позволило увеличить спрос на коммерческий автотранспорт. Программа затронула автомобили, которые производятся на территории России (среди них есть и иностранные марки: Mercedes-Benz, Isuzu, Ford). Соответственно, увеличился спрос на машины этих марок. Так, в «Европлане» лидерами продаж стали: ГАЗ, КамАЗ, Lada (Largus), УАЗ, Mercedes-Benz, Isuzu и Ford. За время работы программы (с 01.01.16 по 01.12.16) «Европлан» профинансировал для своих лизингополучателей приобретение более 3 тыс. автомобилей на сумму 6,091 млрд рублей. За счет субсидий клиенты сэкономили 595 млн рублей. Иностранные марки, которые не попали под программу субсидирования, резкого повышения спроса не почувствовали. Серьезных изменений с точки зрения географического распределения мы не наблюдаем. Однако следует отметить, что в регионах растет процент совершаемых сделок. В целом мы видим плавное увеличение доли бизнеса за пределами столицы.

– Какие, по вашему мнению, значимые изменения произошли в сегменте автолизинга в 2016 году? Стал ли восстанавливаться спрос на иностранные марки вследствие укрепления курса рубля? Насколько в текущих экономических условиях клиентами востребован лизинг автомобиля с пробегом?

– Главным событием 2016 года стала постановка вопроса о госрегулировании рынка лизинга. Оно затронет все компании независимо от их специализации. Важно, чтобы реформа не навредила и не ограничила эффективную работу частного капитала – например, в сегменте лизинга транспорта и лизинга для малого и среднего бизнеса в целом. С позитивной стороны госрегулирование способно обеспечить четкую работу механизмов защиты лизингополучателей и лизингодателей, которые несут основные риски, порой исчисляющиеся миллиардами рублей. Мы рассчитываем на доработку и повышение эффективности этих механизмов на законодательном и исполнительном уровнях.

Кроме того, в сентябре 2016 года ЦБ впервые за длительный срок снизил ключевую ставку до 10%, хотя в декабре и принял решение сохранить ее на этом, по-прежнему достаточно высоком, уровне. Регулятор также объявил, что в случае закрепления тенденции к устойчивому снижению темпа роста потребительских цен очередное понижение ключевой ставки может произойти уже в 1 полугодии 2017 года. Для отрасли лизинга это означает повышение доступности кредитов, кото-

рые являются одной из составляющих себестоимости лизинговых компаний. Таким образом, стоимость услуги лизинга уже стала ниже для клиентов и в ближайшей перспективе лизинг может стать еще доступнее.

– Происходили ли какие-либо изменения во взаимодействии с банками-кредиторами в 2016 году? Оказало ли заметное влияние снижение ключевой ставки Банка России на стоимость фондирования в коммерческих банках?

– Мы гордимся результатами 2016 года – с учетом непростой экономической ситуации, падения продаж автомобилей, сложностей с экономическим ростом «Европлан» показал себя настоящим островком стабильности автолизингового рынка. Это стало результатом многолетней фокусировки на основном направлении бизнеса компании – лизинге ликвидного автотранспорта и техники. «Европлан» не прекращал финансировать своих лизингополучателей, активно участвовал в государственной программе субсидирования, продолжал развивать автолизинг, повторно вышел на биржу. Финансовый результат 2016 года даже превысил прогнозы аналитиков и является рекордным за всю историю компании. Конечно, снижение ключевой ставки оказало позитивное влияние на стоимость фондирования на рынке в целом и для нашей компании, в частности. ПАО «Европлан» в течение 2016 года привлекло порядка 14 млрд рублей от крупнейших российских и иностранных банков, а также через рыночное размещение облигаций в октябре 2016 года.

– Как вы оцениваете перспективы привлечения фондирования на облигационном рынке в 2017 году?

– Мы верим, что постепенное восстановление глобальной экономики и прояснение политической ситуации в США должны открыть перед внутренними и внешними инвесторами выгодные возможности в 2017 году, поэтому мы положительно оцениваем перспективы вероятного привлечения фондирования на облигационном рынке в 2017 году. По итогам последнего размещения ценных бумаг БО-07 (RU000A0JWVL2) осенью 2016 года могу сказать, что спрос на наши ценные бумаги превысил предложение более чем в два раза. Мы увидели большой интерес к нашей компании и нашим ценным бумагам, поэтому не исключаем возможности выхода на облигационный рынок в 2017 году.

– В рамках реформирования лизингового рынка Банк России составит список системно значимых лизинговых компаний, к которым будут предъявлены повышенные требования по управлению рисками. Какие, на ваш взгляд, требования регулятора действительно могли бы снизить риски лизинговой отрасли?

– Про системно значимые лизинговые компании пока не слышали. Про системно производящие риски и потери налогоплательщиков – да, слышали. В целом для всех лизинговых компаний, занимающихся финансовым лизингом, целесообразно установить требования к капиталу по аналогии с банками или некредитными финансовыми организациями. Достаточность должна определяться на основе достоверных данных МСФО и взвешивать активы по группам риска. Также необходим контроль ликвидности лизинговых компаний, занимающихся финансовым лизингом.

– В рамках реформы активно обсуждается вопрос об ограничении перечня смежных (неосновных) видов деятельности лизинговых компаний. Какие из них, на ваш взгляд, целесообразно отнести к разрешенным, а какие, напротив, запретить совмещать с лизинговой деятельностью?

– Мы не видим смысла в таких ограничениях.

– Чего ваша компания как участник лизингового рынка ждет от реформирования отрасли? Какие проблемы сегодня необходимо решить реформе для развития новых направлений, которые распространены на Западе?

– Вопрос регулирования отрасли действительно назрел, но не стоит забывать, что изначально он был вызван прежде всего крупными проблемными сделками конкретных лизингодателей. Автолизинг же, долгие годы развивавшийся за счет успешной работы частных лизинговых компаний, не является критичным сегментом с точки зрения регулирования и в конечном счете с точки зрения стабильности российской финансовой системы.

Для регулирования или саморегулирования отрасли нужны: а) единая система координат в отчетности (бухгалтерские стандарты, гармонизированные с МСФО); б) прозрачность собственников лизинговых компаний как участников финансового рынка; в) раскрытие отчетности и существенных фактов не по форме, а по содержанию; г) единые минимальные стандарты корпоративного управления; д) стандарты управления рисками, капиталом, ликвидностью и обязательные правила внутреннего контроля; е) высокие бизнес-стандарты для участников СРО.

– Привела ли реализация госпрограмм по подготовке ЧМ-2018 к росту спроса со стороны лизингополучателей? Какие предметы лизинга будут востребованы в текущем году в городах, принимающих ЧМ-2018?

– ЧМ-2018, безусловно, положительно повлияет на бизнес в регионах проведения. Мы рассчитываем в первую очередь на рост спроса ближе к началу чемпионата на транспортные услуги, на пассажирские перевозки и, как следствие, коммерческий транспорт, автобусы и автомобили представительского класса.

– Какова, по вашим оценкам, была степень проникновения лизинга в продажи автомобилей (полной массой менее 3,5 тонны и более 3,5 тонны) в 2016 году? Каковы ваши ожидания относительно доли лизинга в автопродажах по итогам 2017 года в связи с продлением программы льготного автолизинга (бюджет 10 млрд рублей)?

– Потребность в транспорте никуда не исчезает, а значит, будет востребован и лизинг как оптимальный способ этот транспорт приобрести с минимальной финансовой нагрузкой. В России требует обновления такое колоссальное количество машин, что автолизинг будет востребован десятки лет. А «Европлан», оставаясь лидером сегмента, сыграет в процессе обновления автопарка страны одну из ведущих ролей. Благодаря продлению государственной программы субсидирования коммерческого и грузового транспорта мы ожидаем, что спрос на этот тип ТС останется на высоком уровне. Также сейчас в правительстве РФ обсуждается запуск аналогичной программы на дорожно-строительную технику. Если программа в итоге будет запущена, то это также приведет к увеличению спроса на ДСТ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЙТИНГ-ЛИСТ RAEX (ЭКСПЕРТ РА) НА 01.04.17

Рейтинги кредитоспособности лизинговых и факторинговых компаний

Название	Рейтинг	Прогноз
«Аквилон-Лизинг»	A (III)	Стабильный
«Альянс-Лизинг»	A+ (II)	Стабильный
«Гознак-лизинг»	A (II)	Стабильный
«ГПБ – факторинг»	A+ (III)	Стабильный
Лизинговая компания «Дельта»	A+ (III)	Стабильный
«Европлан»	A+ +	Развивающийся
«Каркаде»	A+ (II)	Стабильный
«КОНТРОЛ лизинг»	A (III)	Стабильный
«Лизинг-Проект»	B+ +	Негативный
Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+ (III)	Стабильный
«Лизфайнэнс»	A (I)	Стабильный
Межрегиональная инвестиционная компания	A (III)	Стабильный
«МКБ-лизинг»	A (II)	Стабильный
Объединенная лизинговая компания	A+ (II)	Стабильный
«ОЛФ Факторинг»	B+ +	Негативный
Открытая лизинговая компания	A (II)	Стабильный
«РЕЙЛ1520»	A (I)	Стабильный
«РЕСО-Лизинг»	A+ (I)	Стабильный
«Сбербанк Лизинг»	A+ +	Негативный
«СТОУН-XXI»	A (I)	Стабильный
«ТМХС-Лизинг»	A (III)	Стабильный
«ТрансФин-М»	A+ (III)	Стабильный
«Тройка Лизинг»	B+ +	Стабильный
«ЭкономЛизинг»	A (III)	Стабильный
«Элемент Лизинг»	A+ (III)	Стабильный
«Эпсилон-Лизинг»	B+ +	Стабильный
«ЮниКредит Лизинг»	A+ +	Стабильный

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ RAEX (ЭКСПЕРТ РА)

RAEX (Эксперт РА) – крупнейшее и старейшее российское рейтинговое агентство с 20-летней историей, которое входит в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России и является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-аналитической деятельности.

На сегодняшний день агентством присвоено более 600 индивидуальных рейтингов. Это первое место по количеству присвоенных кредитных рейтингов в России, в том числе первое место по количеству рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, МФО, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

Рейтинги RAEX (Эксперт РА) входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Рейтинги агентства используются Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями (ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических инициатив, РСА, НАПФ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Подробная информация о деятельности рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) – на сайте: www.raexpert.ru и по тел. +7 (495) 225-34-44.