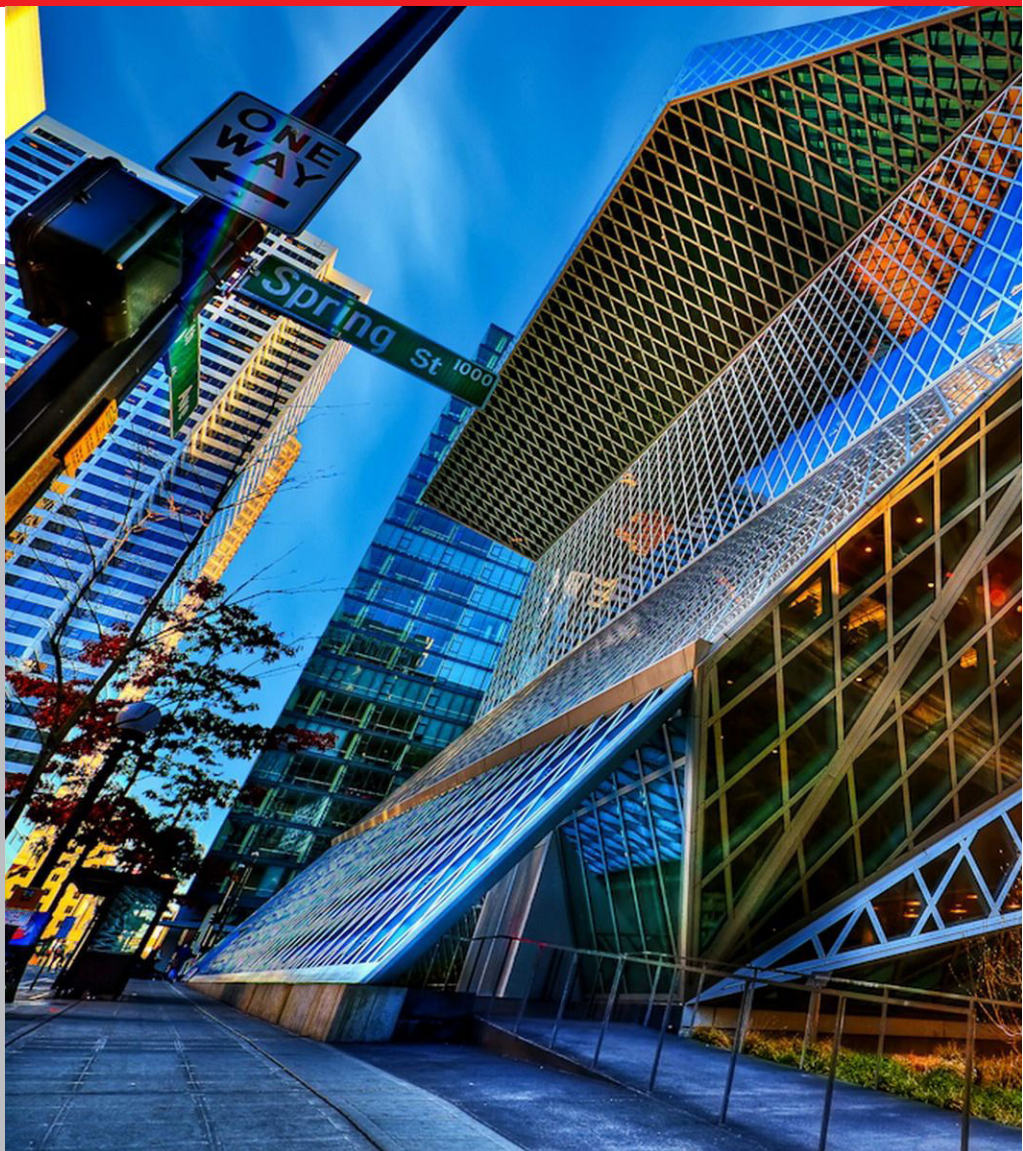


1 декабря 2016, г. Москва

Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2016 года



Навстречу реформам

**Обзор «Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2016 года: навстречу реформам»
подготовили:**

Руслан Коршунов,
младший директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,
директор, банковские рейтинги

Станислав Волков,
управляющий директор, банковские рейтинги

15 ЛЕТ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГЛАЗАМИ RAEX (ЭКСПЕРТ РА)

2002

обновление закона о лизинге, укрупнение сделок и лизинговых компаний

2003

массовое создание новых ЛК, рост конкуренции, неосведомленность о лизинге потенциальных клиентов

2004

значительный рост спроса на лизинг со стороны МСБ

2005

удлинение сроков контрактов, многие компании сформировали стратегии развития

2006

быстрое развитие рынка, повышенное внимание налоговых органов, проблемы с возмещением НДС

2007

значительная региональная экспансия компаний

2008

кризисное падение новых сделок, рост доли дефолтных сделок

2009

санация портфелей, развитие систем риск-менеджмента

2010

активное восстановление рынка за счет роста ж/д сегмента

2011

снижение рентабельности лизингодателей из-за усиления конкуренции на рынке

2012

сокращение крупных сделок в сегменте ж/д техники

2013

мощный рост авиасегмента удержал рынок от падения

2014

сжатие рынка из-за сокращения крупных сегментов, развитие «розничных» фабрик

2015

госпрограммы по субсидированию лизинга, рекордный объем изъятой техники, рост проблемных активов, падение спроса

2016

восстановление рынка за счет активизации сделок в регионах, подготовка реформы лизингового рынка

АНОНСЫ



По итогам 9 месяцев 2016 года объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил около 450 млрд рублей (+17% по сравнению с 9 месяцами 2015 года)...

»» *стр. 12*



За первые 9 месяцев текущего года отрицательные темпы прироста нового бизнеса показала только пятая часть респондентов, годом ранее лизинговый бизнес сократился у более 75% участников исследования...

»» *стр. 12*



Несмотря на позитивную динамику профинансированных средств (+38%), их объем с 2013 года продолжает уступать объему полученных лизинговых платежей...

»» *стр. 12*



По оценке RAEX (Эксперт РА), остаток платежей к получению по сделкам, по которым имеется просрочка более 60 дней, к портфелю на 01.10.2016 составил около 10% (годом ранее 12%)...

»» *стр. 12*



Объем реструктурированной задолженности, по оценкам агентства, вырос с 18% совокупного лизингового портфеля на 01.10.2015 до 20% на 01.10.2016...

»» *стр. 12*



Доля кредитов в структуре финансирования сделок выросла с 55% за 9 месяцев 2015 года до 61% за 9 месяцев 2016 года...

»» *стр. 13*



Согласно результатам опроса, второй год подряд главным негативным фактором для рынка остаются высокие процентные ставки по кредитам...

»» *стр. 14*



За 9 месяцев 2016 года лидером рынка по объему нового бизнеса, как и годом ранее, стал ВТБ Лизинг...

»» *стр. 15*



В территориальном распределении нового бизнеса за 9 месяцев 2016 года по сравнению с 9 месяцами 2015 года доля Москвы сократилась почти на 14 п. п. до 35%...

»» *стр. 16*



По итогам 9 месяцев 2016 года доля автолизинга составила около 38% в объеме переданного в лизинг имущества. В абсолютном выражении автосегмент вырос на 21%, достигнув 171 млрд рублей...

»» *стр. 17*



Вторым сегментом по объему нового бизнеса стала авиатехника, доля которой на рынке составила 18 против 22% годом ранее...

»» *стр. 18*



Несмотря на постепенное повышение ставок на аренду подвижного состава в 2016 году, объем нового бизнеса с ж/д техникой за 9 месяцев 2016 года упал на 10%, а доля ж/д техники на рынке снизилась с 16 до 13% по сравнению 9 месяцами прошлого года...

»» *стр. 18*



Значительный прирост (+64%) показала строительная и дорожно-строительная техника, доля которой в объеме нового бизнеса за январь – сентябрь 2016 года составила около 8%...

»» *стр. 18*



Агентство отмечает, что по итогам 9 месяцев 2016 года на сегмент малого и среднего бизнеса пришлось около 60% нового бизнеса (годом ранее 54%)...

»» *стр. 20*



Активизация региональных сделок с начала года привела к тому, что объем нового бизнеса с представителями МСБ вырос на 29% за январь – сентябрь 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 270 млрд рублей...

»» *стр. 20*



По оценкам агентства, количество новых заключенных договоров лизинга за январь – сентябрь текущего года составило не менее 110 тысяч, что на 20% больше результатов аналогичного периода 2015 года...

»» *стр. 21*



Увеличение числа заключенных договоров привело к снижению средней стоимости лизинговой сделки: с 6,5 млн рублей за 9 месяцев 2015 года до 6,2 млн рублей за 9 месяцев 2016 года...

»» *стр. 21*



По объему нового бизнеса российский рынок опустился с 5-го на 11-е место в рэнкинге европейских лизинговых рынков на 01.01.2016...

»» *стр. 23*



Несмотря на сжатие нового бизнеса на протяжении 2014–2015 годов, по величине лизингового портфеля Россия на 01.01.2016 занимает 5-е место среди европейских стран...

»» *стр. 23*



В результате реформирования рынка и изменения законодательства лизинг в России может стать исключительной деятельностью, с которой будет запрещено совмещать какую-либо другую...

»» *стр. 25*



Помимо совершенствования нормативно-правовой базы с 2019 года компаниям предстоит переход на отчетность по МСФО...

»» *стр. 25*



Существенным нововведением для рынка станет появление саморегулируемых организаций, на которые могут быть возложены функции по разработке отраслевых стандартов, сбору отчетности, статистики и прочие...

»» *стр. 26*



Введение ограничительных барьеров при вступлении в СРО и повышение требований к лизинговым компаниям станут причиной роста их издержек. В результате часть мелких игроков будет вынуждена покинуть рынок...

»» *стр. 26*



Позитивное влияние на рынок окажет переход лизингодателей на отчетность по МСФО, которая дает более объективное представление о лизинговой деятельности компании, чем РСБУ...

»» *стр. 27*



Реформирование рынка с привлечением к данному процессу лизинговых компаний должно повысить конкурентоспособность лизинга, который сейчас значительно проигрывает кредиту...

»» *стр. 27*



По оценке RAEX (Эксперт РА), на 01.07.2016 приходится уже не менее 10% лизингового портфеля и около 15% нового бизнеса за 1 полугодие 2016 года...

»» *стр. 28*



Показатель одного из ключевых индикаторов инвестиционной активности – инвестиций в основной капитал – в сентябре 2016 года сократился на 4,3% по сравнению с сентябрем 2015 года, по данным Росстата...

»» *стр. 29*



Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем нового бизнеса за 2016 год вырастет на 17% и составит около 640 млрд рублей...

»» *стр. 29*



Позитивная динамика лизингового рынка продолжится в 2017 году благодаря дальнейшей стабилизации экономики. В итоге объем нового бизнеса в следующем году по прогнозу RAEX (Эксперт РА) вырастет на 10–20% и составит 700–770 млрд рублей...

»» *стр. 30*

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	8
Методология	10
I. Развитие рынка за 9 месяцев 2016 года	12
1.1. Объем и динамика рынка	12
1.2. Лидеры рынка	15
1.3. Распределение сделок по регионам	16
1.4. Распределение сделок по сегментам	17
1.5. Структура сделок по размеру бизнеса клиента	20
II. Новый вызов: реформирование рынка	23
III. Прогноз развития рынка	29
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2016 года	31
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования	37
Интервью с Владимиром Добровольским, заместителем генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании	37
Интервью с Дмитрием Зотовым, генеральным директором компании «ТрансФин-М»	39
Интервью с Дмитрием Корчаговым, генеральным директором компании «Балтийский лизинг»	41
Интервью с Дмитрием Курдомоновым, управляющим директором компании «Хомнет Лизинг»	47
Интервью с Александром Михайловым, главным исполнительным директором компании «Европлан»	49
Интервью с Александром Кожевниковым, генеральным директором компании «МКБ-лизинг»	53
Приложение 3. Рейтинг-лист RAEX (Эксперт РА) на 21.11.2016	56
Приложение 4. О рейтинговом агентстве RAEX (Эксперт РА)	57

РЕЗЮМЕ

За 9 месяцев 2016 года объем лизингового бизнеса вырос на 17% и составил около 450 млрд рублей. Основным драйвером для рынка стали розничные сделки, объем которых вырос на 29%, а точкой поддержки – авиасделки госкомпаний. Вместе с тем отрасль еще не оправилась от дефолта крупных клиентов, что привлекло внимание регулятора и запустило процесс реформирования рынка. Поэтому ключевым испытанием для лизингодателей в ближайшие годы станет адаптация к регулятивным новациям. Еще одним вызовом останется слабая инвестиционная активность бизнеса, которая ограничит прирост рынка в 2017 году в пределах 10–20%, согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА).

Рынок лизинга восстанавливается: объем нового бизнеса за 9 месяцев 2016 года вырос на 17% и составил 450 млрд рублей. В III квартале стоимость имущества, переданного в лизинг, составила около 175 млрд рублей (годом ранее 140 млрд рублей), около 80% которого пришлось на топ-20 лизинговых компаний. Постепенная стабилизация в экономике привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%. Кроме того, существенный прирост рынка связан с эффектом низкой базы прошлого года. За три квартала 2016-го отрицательные темпы прироста нового бизнеса показали только 20% респондентов, годом ранее бизнес сократился у более 75% участников исследования.

Вследствие активизации лизинговых сделок в регионах объем нового бизнеса с МСБ вырос на 29% за январь – сентябрь текущего года и составил 270 млрд рублей. По итогам 9 месяцев 2016 года на сегмент малого и среднего бизнеса пришлось около 60% нового бизнеса (годом ранее 54%). Ключевое позитивное влияние на розничный сегмент оказал автолизинг, доля которого на рынке составила около 38%. Кроме того, позитивную динамику показали строительная и с/х техника, нарастившие доли на рынке до 8 и 4% соответственно. В итоге общее количество лизинговых сделок за январь – сентябрь текущего года составило не менее 110 тысяч, что на 20% больше результатов аналогичного периода 2015 года.

Средняя доля проблемной задолженности¹ по рынку на 01.10.2016 составила около 10% (годом ранее 12%). Снижение уровня проблемных сделок на рынке связано с изъятием техники у клиентов (не менее 35 млрд рублей за 9 месяцев 2016 года, более 50 млрд рублей за 9 месяцев 2015 года, по оценке агентства), которые столкнулись с трудностями при исполнении обязательств перед лизингодателем, при этом значительная часть изъятых активов приходится на авиа- и ж/д сегменты. Тем не менее проблема ухудшения качества активов остается актуальной, о чем говорит объем реструктурированной задолженности: по оценкам агентства, на 01.10.2015 он вырос с 18% совокупного лизингового портфеля до 20% на 01.10.2016.

Одним из ключевых вызовов для лизинговых компаний в ближайшие годы станет адаптация к регулятивным новациям. Для предотвращения крупных дефолтов в лизинговой отрасли Минфин и Банк России приняли решение о реформировании рынка. Ключевые направления реформы будут нацелены на повышение транспарентности и введение требований по контролю рисков. В ближайшие годы существенными новшествами станут появление СПО, совершенствование нормативно-правовой базы, переход с 2019 года компаний на отчетность по МСФО. Следующим этапом может стать введение Банком России пруденциальных нормативов.

Согласно позитивному (базовому) прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем нового бизнеса в 2016 году вырастет на 17% и составит около 640 млрд рублей. Базовый прогноз подразумевает, что ж/д сегмент сократится на 10%, объем авиализинга останется примерно на уровне

¹ Остаток платежей к получению по сделкам, по которым имеется просрочка более 60 дней.

прошлого года, прочие сегменты суммарно вырастут на 40% за счет их небольшого размера и эффекта низкой базы прошлого года. Автолизинг продемонстрирует рост на 25%. Увеличение доли лизинга в продажах автомобилей и частичная реализация отложенного спроса поддержат автосегмент. Позитивная динамика рынка продолжится в 2017 году благодаря дальнейшей стабилизации экономики. Лидером рынка по-прежнему будет автолизинг, а точками поддержки – авиа- и ж/д сегменты. В итоге объем нового бизнеса в следующем году по прогнозу агентства вырастет на 10–20% и составит 700–770 млрд рублей.

МЕТОДОЛОГИЯ

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

В исследовании по итогам 9 месяцев 2016 года приняла участие 101 лизинговая компания, объем сделок которых, по нашему мнению, составляет около 93% всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам 9 месяцев 2015 года приняли 89 лизинговых компаний, объем сделок которых составил около 90% всего рынка). По нашей оценке, в текущем исследовании не участвовали около 70 компаний, на которые в совокупности приходится около 7% лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками.

К компаниям, которые, по нашим оценкам, могли бы попасть в топ-30 крупнейших по итогам 9 месяцев 2016 года, но не предоставили свои данные, относятся «Газпромбанк Лизинг», «Росагролизинг», «РБ ЛИЗИНГ», что было учтено при экстраполяции объемов нового бизнеса 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.

Необходимо обратить внимание на то, что с 1 полугодия 2014 года в исследованиях RAEX (Эксперт РА) показатель «новый бизнес» рассчитывается как стоимость имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам. До 1 полугодия 2014 года под новым бизнесом понималась вся сумма договоров лизинга, включая НДС; данный показатель останется в исследованиях в качестве второстепенного и будет называться суммой новых договоров лизинга. При этом критерии учета новых сделок для обоих показателей одинаковы — должны выполняться одно или оба условия: в рассматриваемый период получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки либо лизингодателем приобретен предмет лизинга для его передачи клиенту. Рэнкинги лизинговых компаний по видам имущества и по географии деятельности начиная с исследования по итогам 1 полугодия 2014 года строятся по показателю «новый бизнес» согласно обновленной трактовке (по стоимости имущества без НДС).

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

Другие основные термины, используемые в исследовании, не подверглись изменению. Под ними мы понимаем следующее:

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 – 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 за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца.

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

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

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

Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию спикеров, перечисленных ниже:

Добринского Кирилла, генерального директора компании «БЭЛТИ-ГРАНД»;

Добровольского Владимира, заместителя генерального директора по работе с клиентами компании «ГТЛК»;

Зотова Дмитрия, генерального директора компании «ТрансФин-М»;

Клюева Александра, генерального директора компании «ЮниКредит Лизинг»;

Корчагова Дмитрия, генерального директора компании «Балтийский лизинг»;

Костючока Олега, генерального директора компании «CARCADE Лизинг»;

Курдомонова Дмитрия, управляющего директора компании «Хомнет Лизинг»;

Михайлова Александра, главного исполнительного директора компании «Европлан»;

Царева Кирилла, генерального директора компании «Сбербанк Лизинг»;

Шабалина Дмитрия, генерального директора компании «Интеза Лизинг».

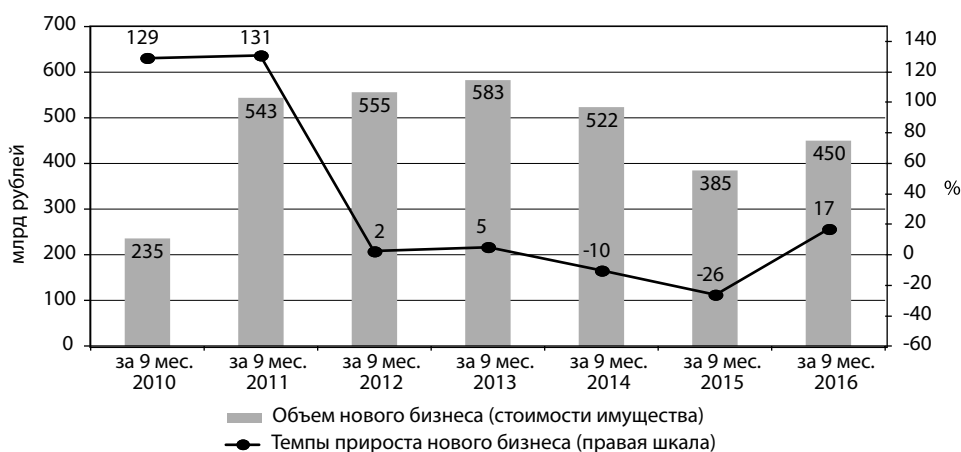
Полный текст интервью с партнерами читайте на сайте www.raexpert.ru на странице, посвященной исследованию.

I. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

1.1. Объем и динамика рынка

По итогам 9 месяцев 2016 года объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил около 450 млрд рублей (+17% по сравнению с 9 месяцами 2015 года). В III квартале стоимость имущества, переданного в лизинг, составила около 175 млрд рублей (годом ранее 140 млрд рублей), около 80% которого пришлось на топ-20 лизинговых компаний. Столь существенный прирост связан с эффектом низкой базы прошлого года. Кроме того, постепенная стабилизация в экономике России привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%. За первые 9 месяцев текущего года отрицательные темпы прироста нового бизнеса показала только пятая часть респондентов, годом ранее лизинговый бизнес сократился у более 75% участников исследования.

График 1. После двухлетнего сокращения объем лизингового бизнеса стал расти в 2016 году



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

Сумма новых договоров лизинга за январь – сентябрь 2016 года выросла на 15% и составила около 680 млрд рублей. Объем лизингового портфеля на 01.10.2016 составил 2,9 трлн рублей, что соответствует его уровню на 01.10.2015. Причинами продолжающейся стагнации портфеля являются его инертность и выбытие крупных лизинговых договоров с проблемными клиентами. Кроме того, переориентация лизинговых компаний на розничные сегменты с более короткими сроками сделок, чем по крупным корпоративным договорам, не позволяет значительно наращивать совокупный объем портфеля. Кроме того, несмотря на позитивную динамику профинансированных средств (+38%), их объем с 2013 года продолжает уступать объему полученных лизинговых платежей.

По оценке RAEX (Эксперт РА), остаток платежей к получению по сделкам, по которым имеется просрочка более 60 дней, к портфелю на 01.10.2016 составил около 10% (годом ранее 12%). Снижение уровня проблемных сделок на рынке связано с изъятием техники у клиентов (не менее 35 млрд рублей за 9 месяцев 2016 года, более 50 млрд рублей за 9 месяцев 2015 года, по оценке агентства), которые столкнулись с трудностями при исполнении обязательств перед лизингодателем, при этом значительная часть изъятого имущества приходится на авиа- и ж/д сегменты. Тем не менее проблема ухудшения качества активов остается актуальной, о чем говорит объем реструктурированной задолженности: по оценкам RAEX (Эксперт РА), он вырос с 18% совокупного лизин-

гового портфеля на 01.10.2015 до 20% на 01.10.2016. Какая часть данных контрактов перейдет в раздел проблемных активов, будет зависеть от динамики объемов погрузки на сетях РЖД и пассажиропотока в региональных авиакомпаниях.

«Процесс урегулирования задолженности начался с 2014 года. В определенных случаях пришлось изымать предметы лизинга и передавать новым клиентам, некоторым клиентам мы реструктурировали задолженность, — говорит **Владимир Добровольский**, заместитель генерального директора по работе с клиентами компании «ГТЛК». — За два года ситуация более-менее выровнялась. Поэтому мы считаем, что рынок находится на стадии восстановления. Пошел спрос, который дополнительно стимулируется со стороны государства».

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

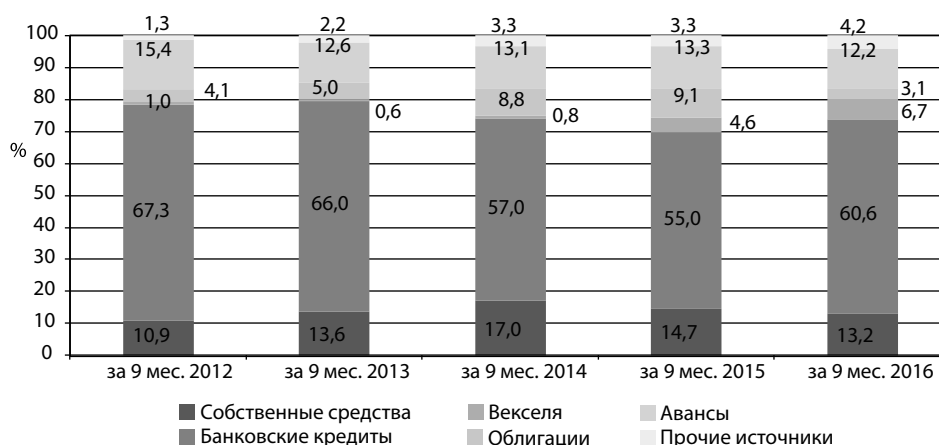
Показатели	9 мес. 2013	2013	9 мес. 2014	2014	9 мес. 2015	2015	9 мес. 2016
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	583	783	522	680	385	545	450
Темпы прироста (период к периоду), %	5,0	1,7	-10,4	-13,2	-26,2	-19,9	16,9
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	940	1 300	754	1 000	590	830	680
Темпы прироста (период к периоду), %	-2,6	-1,5	-19,8	-23,1	-21,8	-17	15,3
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	67	65	61	66	68	66	62
Индекс «розничности», % ¹	32	35	45	44	45	44	50
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	520	650	550	690	465	750	670
Объем профинансированных средств, млрд рублей	460	780	505	660	400	590	550
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	2 650	2 900	2 950	3 200	2 950	3 100	2 900
Номинальный ВВП России (в постоянных ценах 2011 года, по данным Росстата), млрд рублей	45 460	66 689,1	45 859,9	70 975,6	44 165,2	60 687,1	-
Доля лизинга в ВВП, %	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	-

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

В период с 2013-го по 2015 год доля банковских кредитов в профинансированных средствах лизинговых компаний продолжала снижаться (см. график 2). С текущего года агентством отмечается обратная динамика: доля кредитов в структуре финансирования сделок выросла с 55% за 9 месяцев 2015 года до 61% за 9 месяцев 2016 года. Доля облигаций снизилась с 9% за январь – сентябрь 2015 года до 3% за аналогичный период 2016 года в связи с менее активным использованием этого инструмента крупнейшими компаниями. Лидер рынка, «ВТБ Лизинг» в 2016 году стал активно привлекать средства за счет векселей, что сказалось на увеличении доли ценных бумаг среди источников финансирования с 5 до 7%. Доли авансов и собственных средств за рассматриваемый период не претерпели существенных изменений и составили 12 и 13% от профинансированных средств за январь – сентябрь 2016 года соответственно.

¹ Индекс «розничности» рынка лизинга рассчитывается RAEX (Эксперт РА) как суммарная доля «розничных» сегментов в объеме нового бизнеса. К «розничным» сегментам мы относим легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику.

График 2. Источники финансирования деятельности ЛК



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

В рамках исследования за 9 месяцев лизинговым компаниям традиционно было предложено оценить уровень значимости факторов, негативно влияющих на развитие лизинга в нашей стране. Согласно результатам опроса, второй год подряд главным негативным фактором для рынка остаются высокие процентные ставки по кредитам. Вторую позицию, как и годом ранее, занимает нехватка платежеспособных «качественных» клиентов. В тройку ключевых проблем также входит нехватка у лизингодателей заемного финансирования в достаточном объеме, а четвертой по актуальности стало недостаточное финансирование с длительными сроками. Девальвации рубля, которая привела к отказу клиентов от подорожавшего иностранного оборудования, теперь занимает пятое место (годом ранее третье) среди негативных факторов.

Таблица 2. Основные факторы, негативно влияющие на лизинговый рынок (указаны в порядке убывания значимости)

Место 2016	Место 2015	Место 2014	Негативный фактор
1	1	3	Высокие процентные ставки по кредитам
2	2	4	Нехватка платежеспособных «качественных» клиентов
3	5	1	Нехватка у ЛК заемного финансирования в достаточном объеме
4	4	2	Нехватка у ЛК финансирования с длительными сроками («длинные ресурсы»)
5	3	5	Падение спроса из-за роста курса валют
6	6	6	Противоречия и недоработки в законодательстве, препятствующие развитию отдельных сегментов
7	7	8	Повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов
8	9	9	Отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций
9	8	10	Проблемы с возвратом / зачетом НДС
10	10	7	Другие причины (повышенные требования со стороны банков-кредиторов к финансовому состоянию лизингополучателя, к залоговому обеспечению)

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным опроса ЛК

1.2. Лидеры рынка

За 9 месяцев 2016 года лидером рынка по объему нового бизнеса, как и годом ранее, стала компания «ВТБ Лизинг». На вторую строку поднялась «ГТЛК», темп прироста лизингового бизнеса которой за январь – сентябрь текущего года составил 69%. Третью позицию, показав небольшое сокращение (-5%), занял «Сбербанк Лизинг». Поддержку бизнесу лизинговых компаний из топ-3 оказали сделки с авиатехникой. В совокупности на три крупнейших компании приходится около 36% всего объема нового бизнеса (38% годом ранее).

Почти весь объем авиасделок, заключенных за 9 месяцев 2016 года, пришелся на тройку крупнейших игроков рынка.

Таблица 3. Топ-20 лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2016 года

Место по новому бизнесу		Наименование	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 01.11.2016*	Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за 9 мес. 2016 года, млн рублей	Темпы прироста нового бизнеса, 9 мес. 2016 года / 9 мес. 2015 года, %	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2016 года, млн рублей	Объем лизингового портфеля на 01.10.2016, млн рублей
01.10.2016	01.10.2015						
1	1	ВТБ Лизинг		63 021,50	20	88 017,7	394 041,5
2	4	Государственная транспортная лизинговая компания		58 327,60	69	81 389,5	244 915,9
3	3	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ (ГК)	A++	38 748,90	-5	53 491,6	333 648,8
4	2	ВЭБ-лизинг		26 197,00	-48	38 677,0	601 083,1
5	5	Европлан	A++	25 807,90	46	н. д.	41 599,1
6	7	Сименс Финанс		19 689,00	43	30 412,3	33 078,4
7	6	Балтийский лизинг (ГК)		17 901,00	21	26 347,0	31 772,0
8	-	БИЗНЕС АЛЪЯНС		15 294,80	-	32 572,0	32 187,6
9	15	ЮниКредит Лизинг и Локат Лизинг Россия	A++	11 402,62	165	14 362,4	24 395,1
10	10	РЕСО-Лизинг	A+ (I)	10 502,40	31	16 144,1	17 569,0
11	8	ТрансФин-М	A+ (II)	10 146,00	-1	27 905,0	270 881,4
12	-	Альфа-Лизинг (ГК)		9 306,70	-	15 275,1	60 364,8
13	20	Элемент Лизинг	A+ (III)	6 754,00	164	10 035,0	8 861,0
14	13	КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК)		6 001,90	-4	8 741,8	9 456,5
15	17	СТОУН-XXI (ГК)	A (I)	5 948,30	44	8 978,4	10 076,0
16	11	РЕЙЛ1520 (ГК)	A (I)	5 754,00	-20	4 922,0	31 381,0
17	25	Интерлизинг (ГК)		5 135,40	174	7 620,4	10 416,8
18	16	Система Лизинг 24		5 069,00	19	6 521,3	11 659,6
19	9	SCARCADE ЛИЗИНГ	A+ (III)	4 544,40	-51	6 758,8	15 783,9
20	-	Лизинг-Проект	B++	4 039,20	-	7 837,1	10 251,8

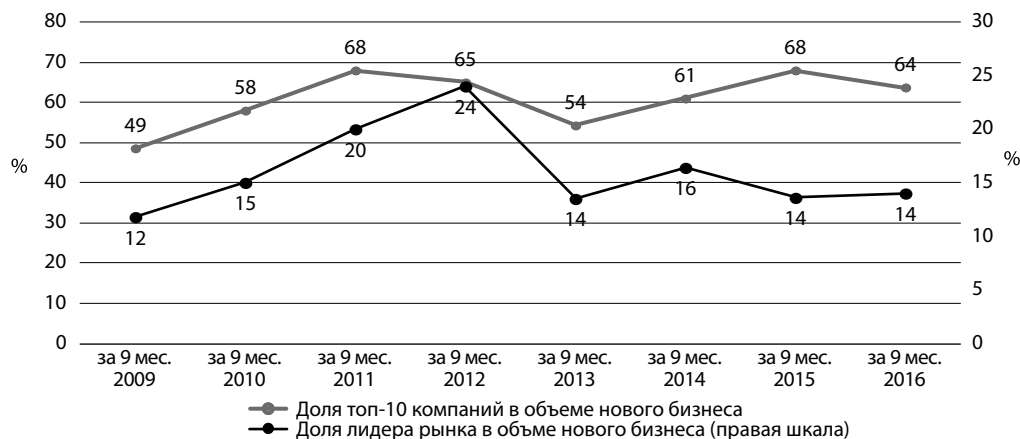
* В скобках указан подуровень рейтинга.

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

Доля крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса за 9 месяцев 2016 года осталась на уровне прошлого года и составила 14% (за 9 месяцев 2014-го – 16%, 2013-го – 14%). В целом по сравнению с 2009–2012 годами, когда крупные компании активно наращивали сделки с ж/д техникой, доля лидера на рынке в 2014–2016 годах стабилизировалась (см. график 3). В то же время

концентрация новых сделок на топ-10 компаний, несмотря на снижение с 68% за январь – сентябрь 2015 года до 62% за аналогичный период 2016 года, остается высокой (за 9 месяцев 2014-го – 61%, 2013-го – 67%).

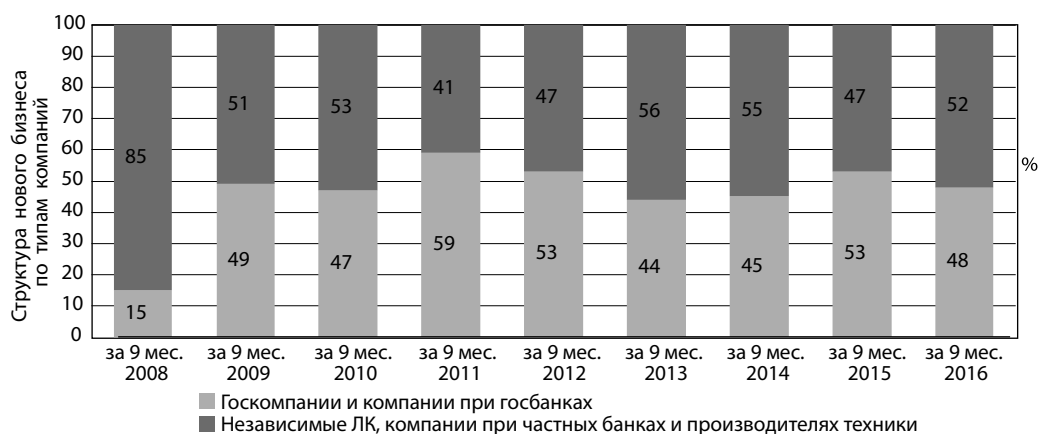
График 3. Концентрация рынка на 10 крупнейших лизингодателях остается высокой



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

С 2015 года первые четыре позиции по объему нового бизнеса на лизинговом рынке занимают госкомпании. Всего доля госкомпаний в объеме нового бизнеса снизилась с 53 до 48% за три квартала 2016 года. Увеличение присутствия независимых лизинговых компаний на рынке связано как с оживлением розничных сделок в 2016 году, так и со значительным сокращением нового бизнеса компании «ВЭБ-лизинг», которая являлась бесменным лидером рынка на протяжении 2010–2014 годов.

График 4. На долю госкомпаний снова приходится менее половины рынка



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

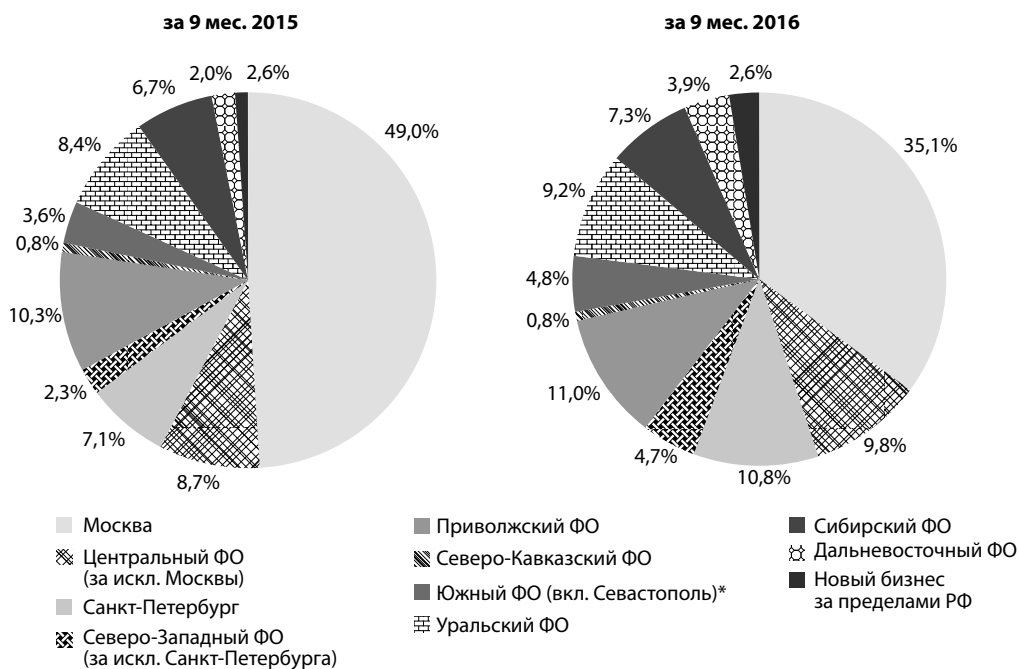
1.3. Распределение сделок по регионам

В территориальном распределении нового бизнеса за 9 месяцев 2016 года по сравнению с 9 месяцами 2015 года доля Москвы сократилась почти на 14 п. п. до 35%. Снижение концентрации нового бизнеса на столице связано с тем, что в текущем году лизинговые компании активизировали

региональные продажи, которые существенно упали в прошлом году. Кроме того, такие крупные компании, как «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-лизинг», сократили свое присутствие в Москве более чем на 70% по сравнению с январем – сентябрем 2015 года. В целом после пиковой фазы кризиса концентрация на столицу, как правило, продолжает снижаться, что отмечалось в 2010–2011 годах.

Санкт-Петербург и Северо-Западный ФО (за исключением Санкт-Петербурга) продемонстрировали увеличение: их доли в новом бизнесе выросли на 4 и 2 п. п. до 11 и 5% соответственно. Доля Дальневосточного ФО выросла с 2 до 4%, что в большей степени связано со сделками в данном ФО компаний «ГТЛК», «Сименс Финанс» и «Сбербанк Лизинг». Агентство отмечает, что увеличение объема лизинговых сделок в Южном ФО отчасти связано с тем, что в его состав, согласно указу президента России от 28 июля 2016 года № 375, был включен упраздненный тем же указом Крымский федеральный округ. Распределение долей других федеральных округов не претерпело кардинальных изменений по сравнению с 9 месяцами 2015 года.

График 5. Географическое распределение нового бизнеса



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

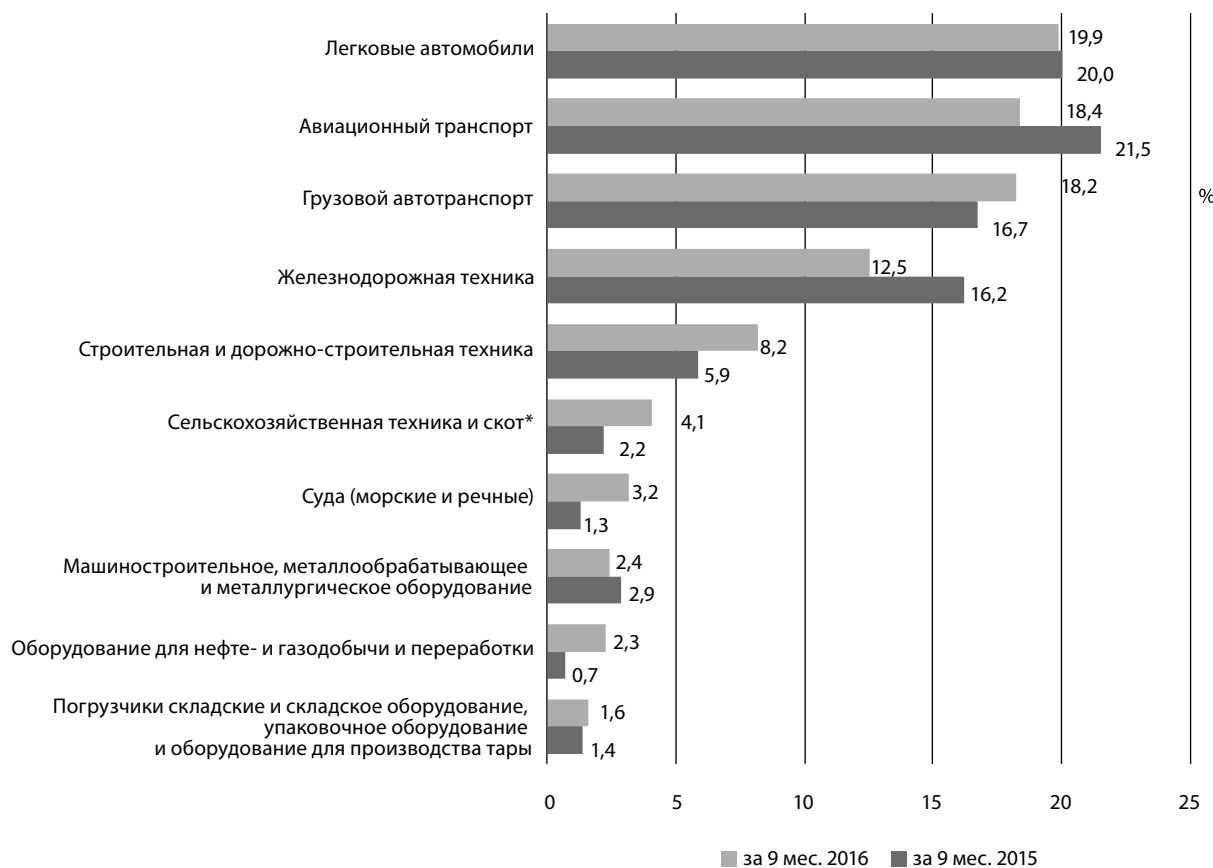
1.4. Распределение сделок по сегментам

С 2014 года сегмент грузовых и легковых автомобилей остается крупнейшим по объему нового бизнеса на лизинговом рынке. По итогам 9 месяцев 2016 года доля автолизинга составила около 38% (годом ранее 37%) в объеме переданного в лизинг имущества. В абсолютном выражении автосегмент вырос на 21%, достигнув 171 млрд рублей. Позитивный эффект на сделки с автомобилями оказала госпрограмма по льготному автолизингу, начавшаяся в 2015-м и завершившаяся в III квартале текущего года. Однако программа не смогла существенно повысить спрос со стороны физических лиц на лизинг автомобилей. «Лизинг для физических лиц оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не думать о том, сколько машина будет стоить при продаже через три года, — отмечает **Александр Михайлов**, главный исполнительный директор компании «Европлан». — Кроме того, не все лизингодатели могут предлагать этот продукт, так как он потенциально гораздо более массовый и рискованный, чем традиционный для России финансовый лизинг».

Вторым сегментом по объему нового бизнеса стала авиатехника, доля которой на рынке составила 18 против 22% годом ранее. Концентрация авиасделок на крупнейших компаниях по-прежнему остается высокой, при этом не менее 50% нового бизнеса передано клиентам в оперативный лизинг. Несмотря на постепенное повышение ставок на аренду подвижного состава в 2016 году объем нового бизнеса с ж/д техникой за 9 месяцев 2016 года упал на 10%, а доля ж/д техники на рынке снизилась с 16 до 13% по сравнению 9 месяцами прошлого года.

Всего из 17 сегментов, выделяемых RAEX (Эксперт РА), положительные темпы прироста за 9 месяцев 2016 года показали 11 против 7 годом ранее

График 6. На грузовые и легковые автомобили приходится около 40% нового бизнеса по итогам 9 месяцев 2016 года



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

Значительный прирост (+64%) показала строительная и дорожно-строительная техника, доля которой в объеме нового бизнеса за январь – сентябрь 2016 года составила около 8%. Сегмент сельскохозяйственной техники также продемонстрировал позитивную динамику: его доля на рынке выросла с 2 до 4%. Многие розничные игроки отмечают рост спроса на лизинг со стороны сельхозпредприятий вследствие увеличения объемов их продаж, в том числе из-за снижения конкуренции со стороны зарубежных производителей. Увеличение доли морских и речных судов на рынке с 1 до 3% объясняется сделками компании «ГТЛК» в данном сегменте.

Всего по рынку лизинга за 9 месяцев 2016 года из 17 крупнейших сегментов, выделяемых RAEX (Эксперт РА) в рамках исследований, положительные темпы прироста продемонстрировали 11 (таблица 3). Годом ранее рост наблюдался в 7 сегментах из 17.

Таблица 3. Структура рынка по предметам лизинга

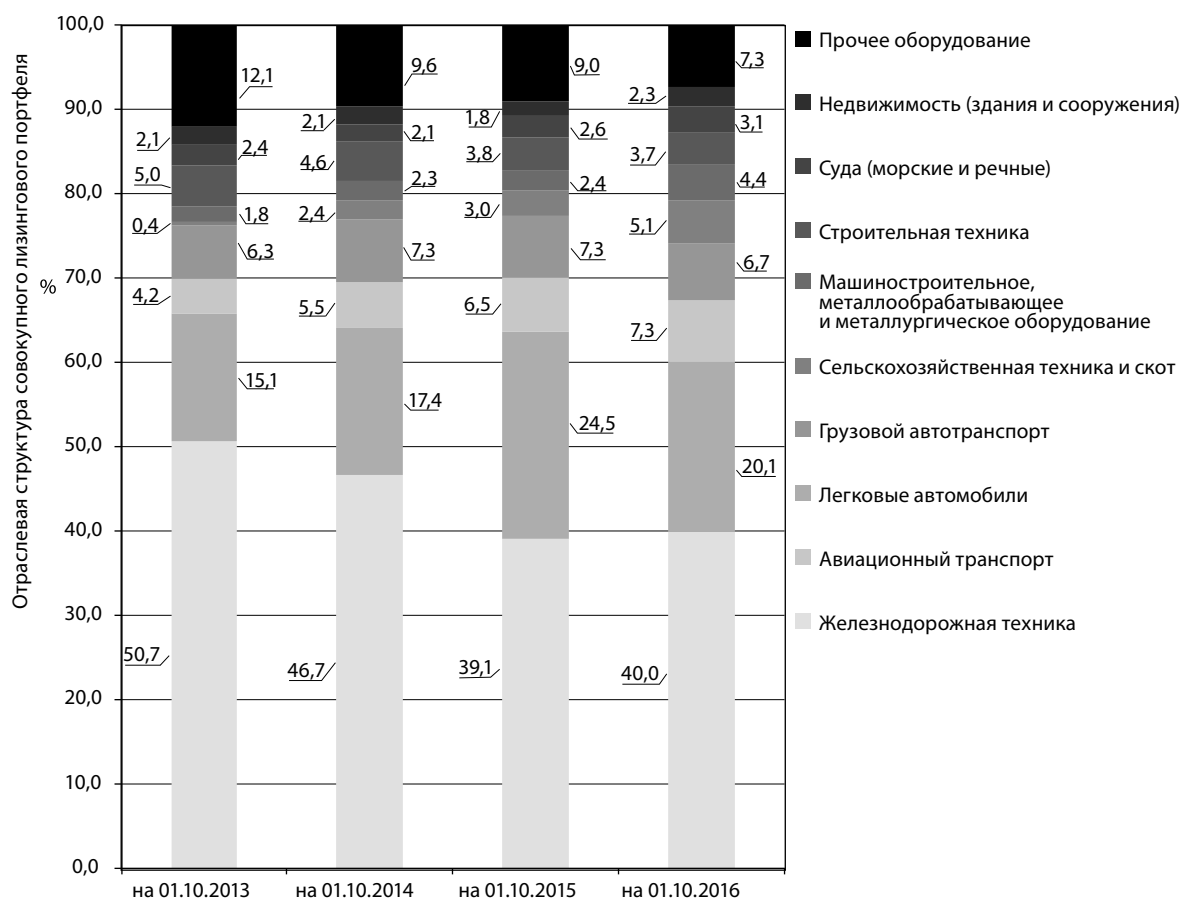
Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 9 мес. 2016 года, %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 9 мес. 2015 года, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.10.2016, %
Легковые автомобили	19,9	20,0	16,3	7,3
Авиационный транспорт	18,4	21,5	0,03	20,1
Грузовой автотранспорт	18,2	16,7	27,4	6,7
Железнодорожная техника	12,5	16,2	-9,8	40,0
Строительная и дорожно-строительная техника	8,2	5,9	62,4	3,7
Сельскохозяйственная техника и скот*	4,1	2,2	117,8	5,1
Суда (морские и речные)	3,2	1,3	187,7	3,1
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	2,4	2,9	-3,3	4,4
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,3	0,7	284,0	1,8
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,6	1,4	33,6	0,3
Недвижимость (здания и сооружения)	1,3	1,9	-20,0	2,3
Оборудование для пищевой промышленности, включая холодильное и оборудование для ресторанов	1,0	1,0	16,9	0,6
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,7	0,8	2,3	0,4
Оборудование для ЖКХ	0,5	2,4	-75,6	0,7
Энергетическое оборудование	0,4	0,9	-48,1	0,5
Полиграфическое оборудование	0,3	0,6	-41,6	0,3
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,3	0,5	-29,9	0,1
Прочее оборудование	4,7	3,1	77,2	2,6

* При оценке доли сегмента экспертно учтена и компания «Росагролизинг».

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

В отраслевой концентрации лизингового портфеля на 01.10.2016 по сравнению со структурой на 01.10.2015 произошли изменения: доля авиатехники, несмотря на заключение значительного объема лизинговых договоров с воздушными судами на протяжении 2015–2016 годов, снизилась в портфеле с 25 до 20%. Сокращение связано с расторжением лизинговых договоров с авиакомпанией «Трансаэро», часть воздушного парка которой до сих пор не распределена среди новых клиентов.

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



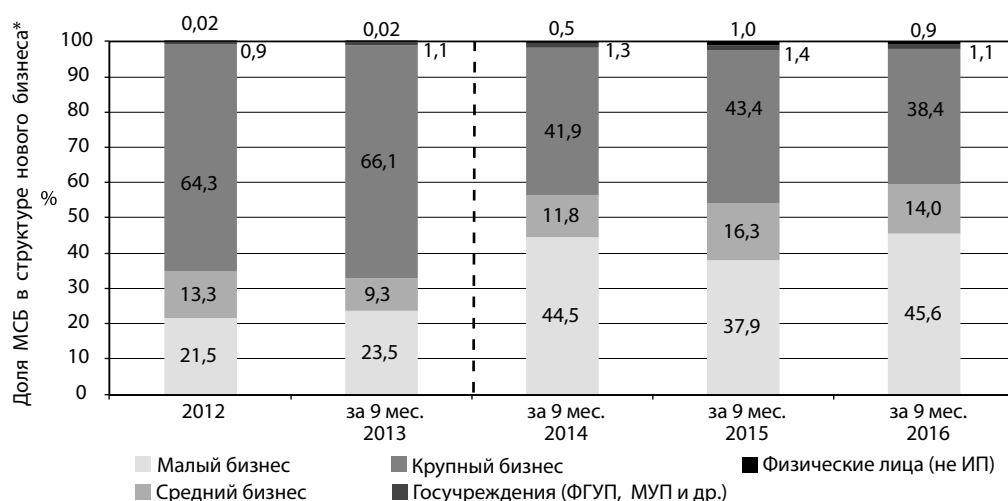
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

1.5. Структура сделок по размеру бизнеса клиента

Агентство отмечает, что по итогам 9 месяцев 2016 года на сегмент малого и среднего бизнеса пришлось около 60% нового бизнеса (годом ранее 54%). «Сейчас на восстанавливающемся рынке основные игроки определились и между ними на наших глазах разгорается нешуточная борьба за клиента. Фокусом самых сильных игроков стал сегмент МСП, давший за последние месяцы самый существенный прирост объема нового бизнеса в лизинговой рознице, – говорит **Дмитрий Корчагов**, генеральный директор компании «Балтийский лизинг». – Конкурентная борьба в этом сегменте идет по всем фронтам: и в области процентных ставок, и в области продуктов (разные скидочные программы по автомобильным маркам, набор дополнительных опций), и, главное, в области технологий оценки рисков».

Активизация региональных сделок с начала года привела к тому, что объем нового бизнеса с представителями МСБ вырос на 29% за январь – сентябрь 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 270 млрд рублей. Активное участие в рознице за январь – сентябрь 2016 года продемонстрировали лидеры рынка, которые входят в топ-3 по количеству заключенных новых сделок. На госучреждения и физические лица по-прежнему приходится незначительный объем сделок: совокупно около 2% объема лизингового бизнеса за 9 месяцев 2016 года. Доля крупных компаний в структуре нового бизнеса за январь – сентябрь 2016 года снизилась до 38%, что является наименьшей долей за последние пять лет (см. график 8).

График 8. За 9 месяцев 2016 года на долю МСБ пришлось около 60% объема нового бизнеса*



* За 9 месяцев 2014, 2015 и 2016 годов указана структура нового бизнеса, а за остальные периоды – структура новых договоров.

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

По оценкам агентства, количество новых заключенных договоров лизинга за январь – сентябрь текущего года составило не менее 110 тысяч, что на 20% больше результатов аналогичного периода 2015 года. При этом около 43% сделок за 9 месяцев 2016 года пришлось на период с июля по сентябрь. Наибольшее число новых лизинговых договоров с января по сентябрь текущего года заключила «ВТБ Лизинг», активно развивающая розничное направление с 2013 года. Рекордным уровнем для российского рынка (23 272 штуки) остается результат, достигнутый компанией «ВЭБ-лизинг» за 9 месяцев 2014 года.

Увеличение числа заключенных договоров привело к снижению средней стоимости лизинговой сделки: с 6,5 млн рублей за 9 месяцев 2015 года до 6,2 млн рублей за 9 месяцев 2016 года. На протяжении последних трех лет средний чек лизинговой сделки не превышает 7 млн рублей, что стало следствием сокращения крупных корпоративных договоров на рынке. В период преобладания на рынке ж/д и авиасделок средний чек превышал 11 млн рублей.

Таблица 4. Число лизинговых сделок за 9 месяцев 2016 года выросло на 20%

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2016 года, штук	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2015 года, штук	Темпы прироста, %
1	ВТБ Лизинг	16 742	15 458	8,3
2	ВЭБ-лизинг	14 247	16 359	-12,9
3	Европлан	13 736	11 600	18,4
4	Балтийский лизинг (ГК)	7 422	5 838	27,1
5	РЕСО-Лизинг	5 133	4 362	17,7
6	Элемент Лизинг	4 461	2 223	100,7
7	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ (ГК)	3 705	1 660	123,2
8	Сименс Финанс	3 107	2 587	20,1
9	SARCADE Лизинг	2 435	5 624	-56,7

Окончание таблицы 4

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2016 года, штук	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2015 года, штук	Темпы прироста, %
10	СТОУН-XXI (ГК)	2 354	1 719	36,9
11	Фольксваген Груп Финанц	2 151	2 839	-24,2
12	ЮниКредит Лизинг и Локат Лизинг Россия	1 696	1 270	33,5
13	Мэйджор Лизинг	1 468	1 765	-16,8
14	Ураллизинг (ГК)	1 435	1 024	40,1
15	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	1 197	655	82,7
16	КОНТРОЛ лизинг	1 016	736	38,0
17	КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК)	778	472	64,8
18	Система Лизинг 24	765	688	11,2
19	Интерлизинг (ГК)	723	393	84,0
20	Альфа Лизинг (ГК)	668	19	3415,8
	Всего по рынку	Не менее 110 тыс.	Не менее 90 тыс.	20,0

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

II. НОВЫЙ ВЫЗОВ: РЕФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА

Эхо «Трансаэро»

Из-за сокращения спроса на лизинговые услуги на протяжении последних двух лет объем лизингового бизнеса в России упал на 30% за период с 2013 по 2015 год. В результате по объему нового бизнеса российский рынок опустился с 5-го на 11-е место в ранкинге европейских лизинговых рынков на 01.01.2016. В объеме ВВП России доля лизингового бизнеса за 2015 год составила около 1%, что меньше на 0,3 п. п. от максимального уровня, достигнутого в 2013 году. Среди европейских рынков лизинга по данному показателю российский сопоставим с Испанией, Италией и Турцией (см. график 9). При этом Россия существенно уступает крупнейшим лизинговым рынкам Европы (Англии, Франции, Германии), доля которых в объеме ВВП своей страны составляет не менее 1,8%.

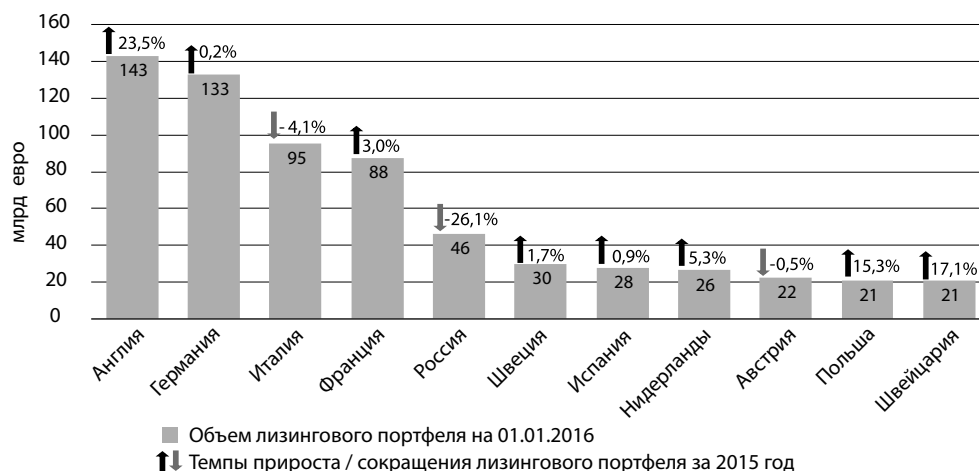
График 9. По доле лизингового бизнеса в объеме ВВП по итогам 2015 года Россия уступает большинству европейских стран



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Eurostat и Leaseurope

Из-за ослабления курса рубля российский лизинговый портфель за 2015 год в евро сократился на 26%, что является наихудшим результатом среди крупнейших лизинговых рынков Европы. Однако, несмотря на сжатие нового бизнеса на протяжении 2014–2015 годов, по величине лизингового портфеля Россия на 01.01.2016 занимает пятое место среди европейских стран.

График 10. В 2015 году Россия заняла пятое место по объему лизингового портфеля среди европейских стран



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Leaseurope

По величине портфеля (с 2013 года объем лизингового портфеля составляет около 3 трлн рублей) лизинговый сегмент является вторым после банковского. Однако реальная значимость лизинговой отрасли и ее влияние на финансовый рынок была отмечена регулятором после краха авиакомпании «Трансаэро», которая была одним из ключевых клиентов крупнейших лизинговых компаний. «Вопрос госрегулирования вызван проблемами с крупными лизингополучателями и лизингодателями в особо важных для государства отраслях, — отмечает **Александр Михайлов**. — Но затронет регулирование все лизинговые компании, независимо от их специализации. Поэтому важно не навредить и не ограничить эффективную работу частного капитала, к примеру в сегменте лизингового финансирования транспорта для МСБ».

После рекордного объема изъятой техники в прошлом году (более 55 млрд рублей) ввиду роста проблемных активов в 2014–2015 годах сейчас агентство отмечает стабилизацию уровня просроченной проблемной задолженности (остаток платежей к получению по сделкам, имеющим просрочку более 60 дней, к портфелю) на уровне 10% от лизингового портфеля. Однако проблемы крупных клиентов в случае затяжной стагнации экономики продолжают оказывать давление на качество активов лизинговых компаний и, как следствие, банковских кредитов. В целях предотвращения крупных дефолтов в лизинговой отрасли Минфин и Банк России приняли решение о реформировании рынка. Ключевые направления реформы будут направлены на повышение прозрачности и введение регулирования лизингового рынка, что предполагает соблюдение им дополнительных требований по контролю рисков в финансовой системе в целом.

Стоит отметить, что во многих странах отсутствует государственный регулятор лизинговой деятельности. Надзорную функцию, как правило, выполняют национальные лизинговые ассоциации (например, The Finance & Leasing Association в Великобритании или Japan Leasing Association в Японии). Подобные объединения проводят ежегодный анализ развития национального лизингового рынка, разрабатывают рекомендации по улучшению законодательства в данной отрасли и лоббируют интересы лизинговых компаний, как на национальных, так и на внешних рынках.

Практика регулирования и надзора за лизинговым рынком государственными органами встречается, но нечасто. Например, в Германии надзор за лизинговыми компаниями осуществляет Федеральное управление финансового контроля (BaFin). Необходимость контроля объясняется значительным количеством лизинговых компаний, являющихся дочерними структурами банков. По информации BaFin, в 2015 году таких компаний в Германии насчитывалось 540, а независимых — 405.

Еще более консервативные подходы действуют в КНР. Регулированием лизинга здесь занимается Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая (центральный орган надзора за финансовыми услугами). Требование к минимальной величине капитала китайских компаний составляет не менее 100 млн юаней, что эквивалентно почти 1 млрд рублей. Кроме того, для лизингодателей в КНР внедрены принципы системы корпоративного управления, внутреннего контроля и управления рисками, определены требования к опыту руководителей высшего звена и так далее.

Грядут реформы

В результате реформирования рынка и изменения законодательства лизинг в России может стать исключительным видом деятельности, с которой будет запрещено совмещать какую-либо другую. Напомним, что с начала 2000-х в России было отменено лицензирование лизинговой деятельности, что позволило компаниям снизить бюрократические издержки. Помимо совершенствования нормативно-правовой базы с 2019 года компаниям предстоит переход на отчетность по МСФО. Однако предварительно Минфином России будет выполнен перевод лизингодателей на новые стандарты РСБУ, гармонизированные с МСФО.

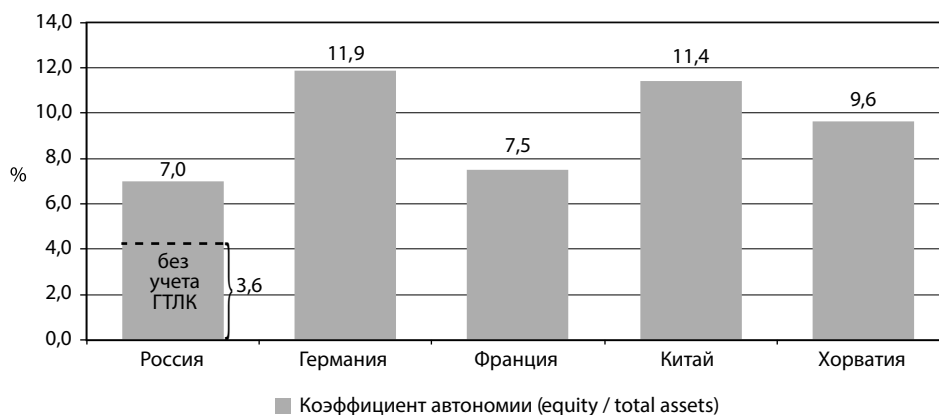
На текущий момент, по оценкам RAEX (Эксперт РА), отчетность по международным стандартам (в том числе с консолидированной отчетностью холдингов и групп) составляют не более 30% лизингодателей, входящих по объему портфеля в 300 крупнейших лизинговых компаний России. При этом лизингодателей, составляющих МСФО два и более раз в год, еще меньше: 10–15% компаний из первых 300. К таким организациям в основном относятся лидеры рынка, выпустившие облигации, а также компании при банках и крупных производителях оборудования. Поэтому с наибольшими трудностями по введению МСФО столкнутся мелкие региональные компании, ограниченные в финансовых и кадровых ресурсах.

Следующим этапом после внедрения МСФО на рынке может стать введение Банком России пруденциальных нормативов. Одним из самых обсуждаемых и противоречивых для лизингодателей является вопрос достаточности капитала (отношение собственных средств компании к активам, взвешенным по уровню риска), поскольку не для всех компаний высокий уровень достаточности будет показателем. Для лизингодателя при производителях данный показатель может быть нецелесообразен ввиду того, что такие компании, по сути, могут представлять собой обособленное подразделение по реализации оборудования клиентам и не привлекать рыночного фондирования. На лизингодателей при кредитных организациях будут распространены обязательные нормативы банковской группы, поэтому поддержание высокого уровня автономии более уместно для частных компаний, привлекающих средства инвесторов. «Вопрос в том, какие нормативы будут в СРО. Пока они не определены, рано о чем-то говорить. С точки зрения уровня достаточности капитала лизинговых компаний это основной вопрос у участников рынка; стандартом считается 1 к 8», – говорит **Владимир Добровольский**.

Агентство провело сравнительный анализ среднего уровня коэффициента автономии по данным МСФО крупных лизинговых компаний из развитых и развивающихся стран. В нашу выборку попали игроки, входящие в топ-10 лизинговых рынков России, Германии, Франции, Китая и Хорватии. Для наименьшего влияния специфики отдельных компаний в расчет брались только лизингодатели при крупных банках и госструктурах. Согласно результатам анализа, средний уровень коэффициента автономии российских компаний находится на уровне 7%. При этом без учета «ГТЛК», опирающейся в большей степени на господдержку в форме вливаний в капитал, значение составило бы 3,6%, в то время как в других странах средний уровень – более 7%.

«В России сейчас обсуждается порог по размеру капитала в 70 млн рублей. Думаю, что эта цифра достаточно разумна, — отмечает **Дмитрий Зотов**, генеральный директор компании «ТрансФин-М». — При нормировании достаточности капитала лизинговой компании по сравнению с банковским сектором требуется учитывать, что актив находится в собственности лизингодателя. Следовательно, достаточность капитала может быть меньше, так как вложения лизинговой компании в отличие от банка тем или иным образом обеспечены имуществом».

График 11. Средний коэффициент автономии по МСФО российских лизингодателей заметно уступает показателям компаний из других стран



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным МСФО лизинговых компаний

По нашему мнению, более показательным нормативом для лизинговых компаний должны стать коэффициенты ликвидности, так как одной из основных причин банкротства лизингодателей являются именно проблемы с ликвидностью. Отдельного внимания также требует контроль концентрации рисков на крупнейших лизингополучателях. Ситуация в ж/д сегменте, а с 2014 года — и в авиаотрасли указала на необходимость введения ограничительных уровней по концентрации рисков на клиентах.

В ближайшие годы существенным нововведением для рынка станет появление саморегулируемых организаций, на которые могут быть возложены функции по разработке отраслевых стандартов, сбору отчетности, статистики и прочие. Похожим образом Банк России уже поступил на рынках микрофинансовых организаций, НПФ, страховых и управляющих компаний. Одной из ключевых проблем при образовании СРО являются разногласия среди совершенно разных типов лизинговых компаний, кардинально отличающихся бизнес-моделями, финансовыми возможностями собственников и специализацией. Для повышения эффективности работы СРО и во избежание конфликтных ситуаций лизингодателям необходимо будет искать компромиссы.

«Важно, чтобы СРО объединяло максимальное количество участников рынка, компаний всех форм собственности и размеров; СРО не должно быть механизмом ограничения конкуренции. Разрабатываемые нормативы должны учитывать интересы максимального количества лизинговых компаний», — подчеркивает **Дмитрий Корчагов**, генеральный директор компании «Балтийский лизинг».

Две стороны регулирования

Введение ограничительных барьеров при вступлении в СРО (величина капитала, размеры взносов и прочее) и повышение требований к лизинговым компаниям приведут к росту их издержек. В результате часть мелких игроков будет вынуждена покинуть рынок. «С 2017 года планируется

создать СРО, которые определяют правила работы на рынке лизинга. Компании, которые в силу несоответствия данным требованиям не смогут вступить в СРО, покинут рынок, — говорит **Дмитрий Зотов**, генеральный директор компании «ТрансФин-М». — Из-за кризиса в банковском секторе и неплатежей клиентов уже ушли наиболее мелкие игроки и все те, кто был максимально уязвим на рынке лизинга». Сворачивание лизинговой деятельности может также произойти в структурах, созданных для оптимизации налогообложения, при более крупном бизнесе собственников. По данным Росфинмониторинга, на 01.01.2016 в РФ было зарегистрировано около 3 тысяч лизинговых компаний (3,1 тысячи годом ранее). По нашей оценке, реальную деятельность по предоставлению в лизинг / аренду оборудования ведут не более 500 компаний, при этом не менее 75% лизингового портфеля рынка приходится на топ-10. В дальнейшем концентрация отрасли продолжит расти, что будет связано как с уходом части рыночных игроков, так и с более активным участием крупных лизингодателей в программах по модернизации и антикризисной поддержке системообразующих предприятий.

Позитивное влияние на рынок окажет переход лизингодателей на отчетность по МСФО, которая дает более объективное представление о лизинговой деятельности компании, чем РСБУ. Внедрение МСФО позволит повысить привлекательность лизинговой отрасли для потенциальных инвесторов. Снижение стоимости фондирования (на текущий момент ставки по облигациям лизинговых компаний заметно выше, чем по банковским облигациям) и повышение прозрачности отрасли будут способствовать более активному использованию механизма лизинга в рамках госпрограмм по развитию экономики. Так, уже запущены программы по льготному лизингу автомобилей, воздушных и морских судов, ж/д техники и прочего. Кроме того, для повышения эффективности бизнеса лизинговых компаний полезным нововведением станет переход на электронные технологии, в том числе заключение лизинговых договоров в электронной форме, которое анонсировал регулятор.

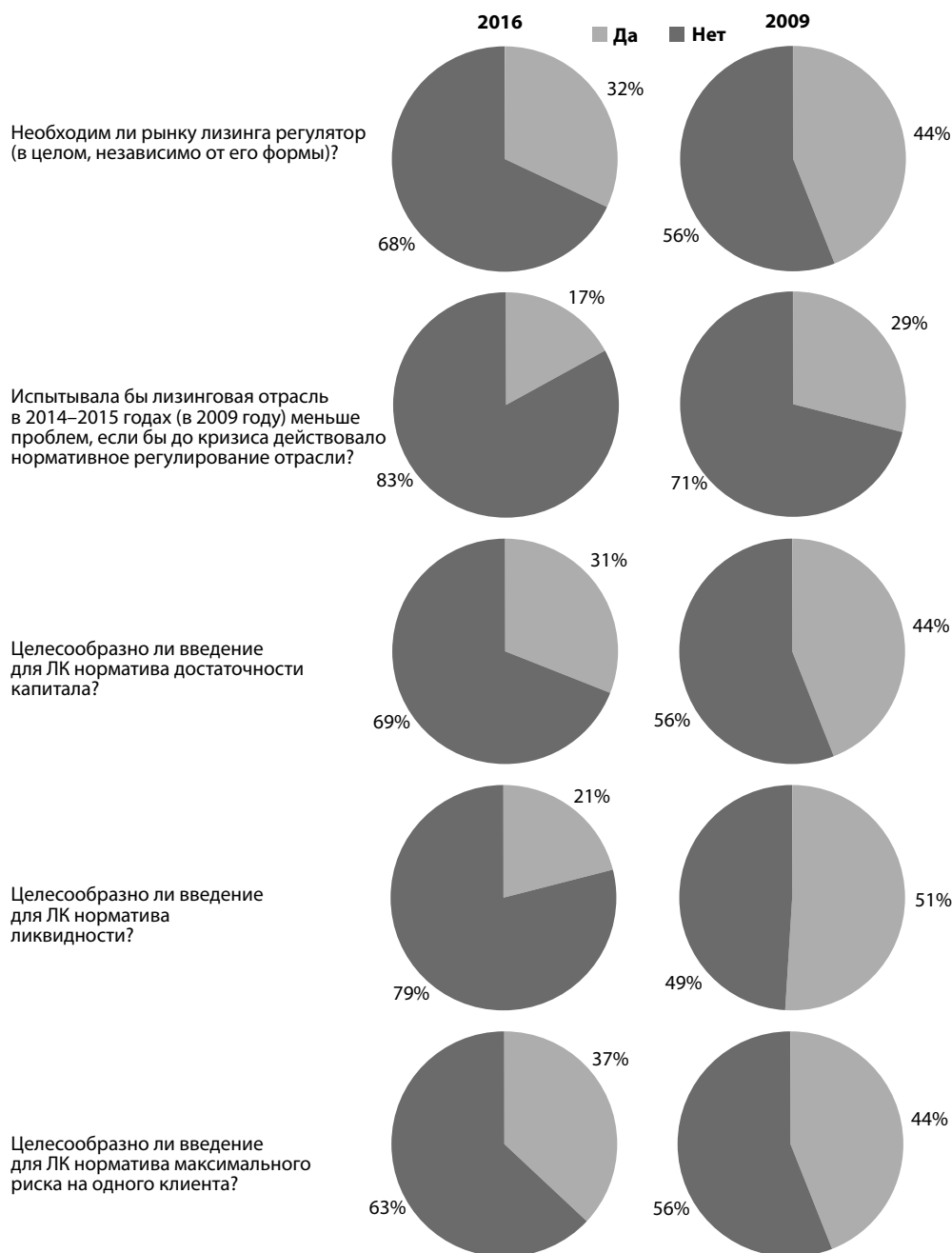
«Перспективным направлением автоматизации является организация интеграционной платформы для взаимодействия всех участников лизинговой сделки, — говорит **Дмитрий Курдомонов**, управляющий директор компании «Хомнет Лизинг». — Это позволит переложить издержки по оформлению сделки на партнеров и сократить затраты на взаимодействие с клиентами. Модули решения «Хомнет Лизинг» позволяют организовать единое информационное пространство для всех участников лизинговой сделки: клиента, лизингодателя, поставщика и партнера».

В целом реформирование рынка с привлечением к данному процессу лизинговых компаний должно повысить конкурентоспособность лизинга, который сейчас значительно проигрывает кредиту.

По итогам 9 месяцев 2016 года агентство, как и в 2009 году, провело опрос лизинговых компаний. По сравнению с 2009-м в текущем году все больше лизингодателей считает, что регулятивный надзор и введение нормативов негативно повлияют на работу лизинговых компаний, а также не смогут предотвратить возникновения в будущем крупных дефолтов на рынке. В большей степени пессимистичные настроения компаний связаны с тем, что в условиях слабого спроса на лизинговые услуги и высокой доли проблемных активов дополнительные расходы для соблюдения требований регулятора окажут давление на бизнес региональных игроков.

Представители частных компаний отмечают, что небольшие региональные игроки не несут существенных рисков для финансовой системы страны и регулировать их деятельность нецелесообразно. Кроме того, респонденты связывают введение регулирования с обесцениванием активов отдельных лизингодателей, проблемы которых не имеют отношения к остальным участникам лизинговой отрасли.

График 12. Подавляющее большинство респондентов против введения нормативов и регулирования лизинга



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным опроса ЛК

Агентство отмечает, что в ближайшие годы регулирование коснется финансового лизинга. Однако на оперативный лизинг, по оценке RAEX (Эксперт РА), уже приходится не менее 10% лизингового портфеля на 01.07.2016 и около 15% нового бизнеса за 1 полугодие 2016 года. На протяжении последних лет спрос со стороны клиентов на данный вид лизинга продолжает расти, а в некоторых отраслях были запущены госпрограммы по субсидированию оперлизинга. При этом около 90% таких сделок сосредоточено в авиа- и ж/д сегментах, проблемы которых и привели к повышению внимания Банка России к лизинговой отрасли. Нередко перевод договоров финансового лизинга на оперативный является следствием ухудшения платежеспособности клиента и свидетельством вынужденной реструктуризации проблемных сделок. Поэтому распространение регулирования на операционный лизинг — перспектива следующих лет.

III. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА

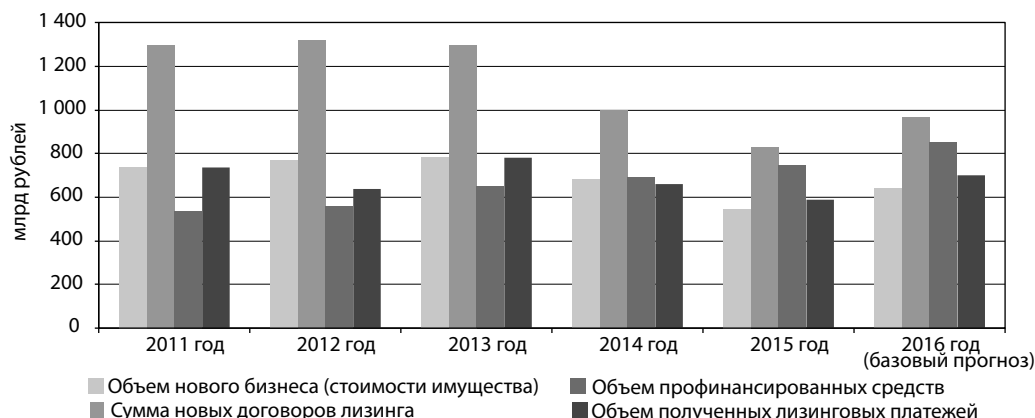
Превосходя ожидания

По данным Банка России, по итогам III квартала 2016 года прирост ВВП РФ составил около нуля по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а чистый отток капитала снизился в пять раз (до 9,6 млрд долларов). В то же время показатель одного из ключевых индикаторов инвестиционной активности – инвестиций в основной капитал – в сентябре 2016 года сократился на 4,3% по сравнению с сентябрем 2015 года, по данным Росстата. Макроэкономические показатели и высокие внешнеполитические риски по-прежнему свидетельствуют о большой неопределенности дальнейшего развития финансовых рынков России, в том числе лизинговой отрасли.

Вследствие реализации отложенного спроса и крупных разовых сделок с авиатехникой лизинговый рынок показал восстановительный рост по итогам 9 месяцев 2016 года. Объем нового бизнеса за III квартал 2016 года составил около 64% от результатов за всю первую половину текущего года, что существенно превысило ожидания RAEX (Эксперт РА) около 52%. В 2014–2015 годах доля III квартала в среднем не превышала 55% объема 1 полугодия. В итоге базовым прогнозом на весь 2016 год агентством был выбран позитивный. Мы по-прежнему считаем, что доля IV квартала в общегодовом объеме лизингового бизнеса составит около 30%, драйвером отрасли будет автолизинг, а крупные авиасделки поддержат рынок и укрепят лидирующие позиции крупнейших лизингодателей.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем нового бизнеса за 2016 год вырастет на 17% и составит около 640 млрд рублей. Значительное влияние на реализацию прогноза будет оказывать вероятность заключения крупных корпоративных сделок на рынке. Данный прогноз подразумевает, что сокращение сегмента ж/д техники составит не более 10%, объем авиализинга останется примерно на уровне прошлого года, прочие сегменты суммарно вырастут на 40% за счет их небольшого размера и эффекта низкой базы прошлого года. Автолизинг продемонстрирует рост на 25%. Увеличение доли лизинга в продажах автомобилей и частичная реализация отложенного спроса поддержат автосегмент. Реализация позитивного прогноза, по мнению агентства, возможна при замедлении падения инвестиций в основной капитал за 2016 год до 3,5% (за 2015 год падение было на 8,4%). Прогноз также подразумевает снижение инфляции до 6%, а также сохранение ключевой ставки Банком России на уровне 10%.

График 13. Объем нового бизнеса за 2016 год может составить около 640 млрд рублей



Источник: RAEX (Эксперт РА)

По прогнозу агентства позитивная динамика лизингового рынка продолжится в 2017 году, при этом лидером рынка по-прежнему будет автолизинг. Несмотря на завершение госпрограммы по льготному автолизингу, частичная реализация отложенного спроса может предотвратить сильное снижение объема лизинговых сделок с автомобилями. После четырех лет сокращения ж/д сегмент может стабилизироваться или даже выйти в небольшой плюс в результате дальнейшего списания вагонов, а также роста погрузки на сети РЖД и, как следствие, постепенного повышения ставок доходности по аренде полувагонов.

Опорой для данного рынка станет авиализинг, на который позитивно повлияет господдержка аренды / лизинга российских самолетов, в том числе воздушных судов «Сухой Суперджет – 100». На следующий год также придется значительная часть работ по подготовке инфраструктурных объектов к ЧМ-2018, что подстегнет рост объема в лизинге строительной техники. Прочие сегменты рынка в целом также продемонстрируют позитивную динамику в результате наращивания лизинговых сделок в регионах. В итоге объем нового бизнеса в следующем году по прогнозу RAEX (Эксперт РА) вырастет на 10–20% и составит 700–770 млрд рублей.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
1	ВТБ Лизинг		63 021,5		88 017,7	394 041,5	442 296,5	2	71 633,0	2
2	Государственная транспортная лизинговая компания		58 327,6	32 915,5	81 389,5	244 915,9	173 329,1	5	13 955,5	5
3	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ (ГК)	A++	38 749,0	9 413,8	53 491,6	333 648,8	369 199,0	3	44 410,8	3
4	ВЭБ-лизинг		26 197,0		38 677,0	601 083,1	771 411,4	1	87 138,7	1
5	Европлан	A++	25 807,9		н. д.	41 599,1	42 972,4	7	н. д.	-
6	Сименс Финанс		19 689,0		30 412,3	33 078,4	25 767,9	8	н. д.	-
7	Балтийский лизинг (ГК)		17 901,0	11,0	26 347,0	31 772,0	30 627,0	10	19 497,0	4
8	БИЗНЕС АПЛЯНС		15 294,8		32 572,0	32 187,6	15 854,6	9	12 667,6	7
9	ЮниКредит Лизинг и Локат Лизинг Россия	A++	11 402,6		14 362,4	24 395,1	18 779,5	12	7 435,5	11
10	РЕСО-Лизинг	A+(I)	10 502,4		16 144,1	17 569,0	16 011,8	13	12 799,7	6
11	ТрансФин-М	A+(II)	10 146,6	2 596,0	27 905,1	270 881,4	250 428,6	4	10 938,9	9
12	Альфа Лизинг (ГК)		9 306,7		15 275,1	60 364,8	62 066,0	6	9 316,0	10
13	Элемент Лизинг	A+(III)	6 754,0		10 035,0	8 861,0	8 607,4	27	6 396,0	14
14	КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК)		6 001,9	2 338,5	8 741,8	9 456,5	9 308,0	26	5 560,5	15
15	СТОУН-ХИ (ГК)	A(I)	5 948,3		8 978,4	10 076,0	8 388,9	25	7 105,9	12
16	РЕЙП1520 (ГК)	A(I)	5 754,0	5 754,0	4 922,0	31 381,0	20 810,0	11	5 221,0	16
17	Интерлизинг (ГК)		5 135,4	8,5	7 620,4	10 416,8	10 887,5	22	7 068,1	13
18	Система Лизинг 24		5 069,0		6 521,3	11 659,6	11 879,5	20	4 253,4	17

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА:
НАВСТРЕЧУ РЕФОРМАМ

Продолжение таблицы 1

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
19	9 CARCADE Лизинг	A+ (II)	4 544,4		6 758,8	15 783,9	23 038,8	14	11 447,2	8
20	- Лизинг-Проект	B+ +	4 039,2		7 837,1	10 251,8	3 989,6	24	893,7	41
21	12 МКБ-лизинг (ГК)	A+ (I)	4 028,0		6 812,0	13 347,0	14 589,0	16	н. д.	-
22	- РЕГИОН Лизинг		3 847,3		7 184,9	12 398,3	9 255,5	19	2 482,2	26
23	23 Ураллизинг (ГК)		3 555,7		5 218,3	5 560,7	3 949,4	35	3 672,7	19
24	- Дойче Лизинг Восток		3 446,4		4 919,6	13 506,6	13 737,5	15	4 091,4	18
25	29 Северная Венеция (ГК)		3 325,1	193,5	5 143,7	12 584,0	11 101,9	17	3 630,7	20
26	24 Универсальная лизинговая компания		3 264,0		5 088,0	7 934,0	6 565,0	28	3 266,0	21
27	19 Фольксваген Груп Финанс		3 176,0		4 887,0	7 135,0	5 815,3	31	3 219,0	22
28	- БОТ Лизинг (Евразия)		2 860,1		3 937,0	5 843,7	4 316,0	33	2 930,2	23
29	31 СОЛПЕРС-ФИНАНС		2 741,4	5,2	4 186,2	4 085,4	2 476,0	38	1 116,3	36
30	22 Райффайзен-Лизинг		2 564,0		3 790,0	12 524,0	15 365,0	18	н. д.	-
31	18 Мэджор Лизинг		2 547,0		4 074,0	7 610,0	6 933,8	29	2 719,0	25
32	- Абсолют Лизинг		2 359,9		4 691,0	7 024,7	3 100,4	32	1 365,4	33
33	26 «Лизинговая компания «Дельта»	A+ (III)	2 212,3		3 461,0	4 067,2	3 685,9	39	2 150,2	28
34	34 Гознак-лизинг	A (II)	2 191,0		3 615,0	11 271,0	5 402,0	21	857,0	43
35	28 ЗЕСТ (ГК)		1 909,1		2 938,5	10 413,2	12 727,5	23	2 423,5	27
36	- Восток-Лизинг		1 881,8		2 740,3	2 787,7	1 871,8	45	н. д.	-

Продолжение таблицы 1

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и операционного лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
37	ЧелИндЛизинг (ПК)		1 727,9		2 500,0	3 631,6	3 100,1	41	1 510,4	31
38	Транслизинг-сервис		1 659,0	1 659,0	326,0	3 583,0	4 099,0	42	1 981,0	29
39	Лизинг-Трейд		1 372,0		2 066,0	2 448,0	2 281,0	46	1 456,0	32
40	Альянс-Лизинг	A + (II)	1 370,4	13,1	2 000,4	2 806,0	2 988,7	44	1 666,8	30
41	КОНТРОЛ лизинг	A (III)	1 366,0	425,0	2 056,0	2 436,0	1 843,4	47	1 078,0	37
42	Эксперт-Лизинг (Челябинск)		1 297,5		1 861,1	2 118,5	1 769,0	53	н. д.	-
43	Опцион-ТМ		1 177,6	559,1	1 307,1	2 258,0	н. д.	49	807,9	44
44	ЛизПлан Рус		1 164,0		691,0	2 209,0	873,0	50	н. д.	-
45	ЭКСПО-лизинг		1 055,6		1 814,7	2 021,1	2 093,7	55	1 142,6	34
46	ТаймЛизинг		1 008,0		1 635,0	2 063,0	1 480,1	54	н. д.	-
47	Металлинвестлизинг		983,2		1 370,7	7 505,2	9 452,7	30	2 899,9	24
48	Банк Интеза и Интеза Лизинг		981,2		1 469,9	1 574,7	1 704,9	59	941,0	40
49	ГЕН ЛИЗИНГ		910,0		1 774,0	1 697,0	495,0	57	758,0	46
50	АКБ «ЦентроКредит»		810,2	202,0	1 283,0	2 150,0	н. д.	52	70,0	81
51	Сибирская лизинговая компания		777,0		1 777,0	4 434,0	5 857,3	36	н. д.	-
52	Столичный Лизинг		733,9		1 184,9	1 581,7	1 018,4	58	671,2	48
53	Транслизинг		632,8		928,4	1 042,6	1 176,6	61	802,5	45
54	ЯрКамп Лизинг (ПК)		577,8		1 049,5	2 180,6	2 472,0	51	н. д.	-

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА:
НАВСТРЕЧУ РЕФОРМАМ

Продолжение таблицы 1

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
55	- Техноспецсталь-Лизинг		568,0		824,8	948,0	н. д.	66	400,1	58
56	Тройка Лизинг	B + +	564,0		1 098,0	4 288,0	4 522,0	37	1 120,0	35
57	40 ОБЛИК	A + (II)	531,4		941,1	2 397,0	2 843,6	48	892,1	42
58	БелФин		513,6		772,4	1 292,9	1 161,9	60	535,8	50
59	Ак Барс Лизинг		463,1		781,5	3 418,5	3 080,9	43	554,5	49
60	Банк «Воложанин»**	A (III)	462,8		546,1	949,4	369,6	65	234,0	67
61	51 Национальная Лизинговая Компания (ГК)		446,6		665,5	740,7	875,4	77	522,6	52
62	- РАФТ ЛИЗИНГ		432,0		651,0	638,0	н. д.	81	357,0	60
63	- АСПЕКТ		415,0		634,0	763,0	660,0	75	303,0	61
64	53 Межрегиональная инвестиционная компания	A (III)	414,2		639,7	894,8	863,9	69	434,1	55
65	65 А-Лизинг		413,0		745,5	993,9	299,4	62	11,1	83
66	68 ЛК Пруссия (ГК)		404,1		722,2	768,5	297,8	74	167,0	71
67	54 Первая Лизинговая Компания		384,0		582,0	895,0	1 015,0	68	678,0	47
68	49 МСБ-Лизинг		353,0		554,0	742,0	782,0	76	363,0	59
69	69 Яков Семенов (ГК)		351,7		65,3	543,8	1 421,3	84	н. д.	-
70	52 ОФК – Лизинг	B + +	330,0		381,0	671,0	969,0	80	517,0	53
71	55 Уралпромлизинг (ГК)		317,0		479,0	883,0	1 065,0	70	528,0	51
72	57 БЭЛТИ-ГРАНД		313,5		498,5	791,5	1 077,7	73	481,1	54

Продолжение таблицы 1

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
73	- ЛИКОНС		260,3	8,8	307,2	514,1	н. д.	85	253,2	66
74	- Ресурс-Лизинг		239,8		282,9	272,9	н. д.	93	н. д.	-
75	62 Роделен		221,2		355,7	899,0	999,9	67	402,0	57
76	- ЭкономЛизинг	A (III)	220,6		354,3	687,2	н. д.	78	н. д.	-
77	72 ЛК «ЛИАКОН»		212,9		421,7	971,2	548,0	63	174,8	70
78	67 АС ФИНАНС		206,3		333,3	581,5	558,4	83	291,9	64
79	- СпецИнвестЛизинг		197,3		323,6	683,0	н. д.	79	295,4	63
80	- Солид-Лизинг		193,0		289,0	614,0	н. д.	82	н. д.	-
81	- Арзамаское экспериментальное предприятие		163,5		240,0	860,9	н. д.	71	408,3	56
82	- Эксперт Лизинг (Пенза)		149,0		149,0	197,0	н. д.	96	93,0	80
83	82 Независимая Лизинговая Компания		148,4	1,4	216,0	215,2	149,4	95	104,8	77
84	80 Владимирская лизинговая компания		147,7	1,2	269,8	406,5	478,7	89	221,3	69
85	71 Аквилон-Лизинг	A (III)	147,3		226,5	409,0	474,0	88	161,6	72
86	- Центр-Транс		144,8		250,0	323,1	н. д.	91	н. д.	-
87	81 Лизинг-Медицина		144,0		197,4	304,3	241,9	92	148,5	74
88	- Эpsilon-Лизинг	B + +	132,8		225,9	966,8	н. д.	64	298,0	62
89	77 ЛК «Версус»		124,6		189,0	497,0	723,3	86	276,0	65
90	79 «Лизинговая компания «Титан»		113,6		170,2	221,9	240,2	94	137,9	75

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА:
НАВСТРЕЧУ РЕФОРМАМ

Окончание таблицы 1

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	Рейтинг кредитоспособности RAEX (эксперт РА)* на 01.11.2016	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2016 года, млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.2016	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2016 года, млн руб.	Место по полученным платежам
						01.10.2016	01.10.2015			
91	60 Приволжская лизинговая компания		85,2		136,3	1 792,9	3 082,1	56	1 022,2	39
92	83 Центр-Лизинг		80,2		118,7	192,0	228,5	97	93,7	79
93	76 Межрегиональная лизинговая компания		76,5		135,6	344,2	367,0	90	115,6	76
94	74 Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+ (III)	57,0		67,0	437,0	654,0	87	161,0	73
95	75 НПБ-Лизинг		46,5		72,6	177,0	147,0	98	96,7	78
96	- «Лизинговая компания «ЦФМ»		44,8		68,2	127,9	н. д.	99	н. д.	-
97	78 Волгопромлизинг		19,0	1,0	29,0	815,0	991,0	72	228,0	68
98	- Технолизинг		18,3		28,6	45,1	н. д.	101	н. д.	-
99	- Промышленно-инвестиционная компания		5,7	5,7	6,7	82,1	н. д.	100	61,6	82
100	50 Петролизинг-Менеджмент	A (III)				5 813,7	5 729,0	34	1 045,1	38
101	87 МСП Лизинг					4 002,0	4 390,0	40	н. д.	-

* В скобках указан подуровень рейтинга.

** Здесь приведен кредитный рейтинг банка.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Интервью с Владимиром Добровольским,
заместителем генерального директора
Государственной транспортной лизинговой компании



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2016 года?

– Я бы отметил роль государственных программ поддержки лизинговой отрасли, например программы субсидирования при покупке в лизинг колесной техники, спецтехники. На субсидирование авансового платежа было выделено 5 млрд рублей, что на выходе дало объем закупок лизинговыми компаниями техники на 50 млрд рублей. И это только по одной программе стимулирования рынка. А есть еще программы субсидирования техники на газомоторном топливе, трамваев, троллейбусов. Там тоже выделены значительные суммы на стимулирование. Бизнес охотно пользуется инструментом лизинга при таких мерах поддержки.

– Как изменился спрос со стороны лизингополучателей (с точки зрения предметов лизинга, сроков и иных параметров) в 2016 году? Какие особенности в этом контексте можно выделить в сегменте малых и средних предприятий?

– Если говорить о спросе как таковом, то мы видим небольшое увеличение спроса со стороны железнодорожников по новым вагонам. С точки зрения предметов лизинга спрос со стороны лизингополучателей меняться особо не может по одной простой причине: малый и средний бизнес работают в определенных отраслях экономики, оперируют определенными предметами лизинга, которые не могут кардинально меняться.

– Находится ли, на ваш взгляд, рынок уже на стадии восстановления или в деятельности еще преобладает урегулирование проблемных задолженностей?

– Проблемные задолженности, конечно, остаются, но это в большей степени уже затухающий этап. Процесс урегулирования задолженности начался с 2014 года. В определенных случаях пришлось изымать предметы лизинга и передавать новым клиентам, некоторым клиентам мы реструктурировали задолженность. И за два года ситуация более-менее выровнялась. С середины 2015 года ГТЛК начала заключать новые сделки с лизингополучателями на других условиях, с большей оговоркой на риски. Соответственно, и дефолтов сейчас практически нет. Поэтому мы считаем, что рынок находится на стадии восстановления. Пошел спрос, который дополнительно стимулируется со стороны государства.

– Какие изменения произошли в методах и влиянии конкуренции на лизинговом рынке за 2015–2016 годы?

– По нашему мнению, конкуренции с точки зрения поиска новых клиентов на рынке лизинга транспорта особо нет. Рынок уже достаточно устоявшийся. У всех компаний в зависимости от размера, от возможности привлекать финансирование приблизительно одинаковые условия для клиентов. В ретейле, например, ставки везде одинаковые. То же самое и в «большом» сегменте. Поэтому на текущий момент конкуренция скорее заключается в удержании клиентов.

– Как вы относитесь к идее создания СРО на лизинговом рынке? Какое воздействие на рынок лизинга, на ваш взгляд, окажет создание СРО?

– Цель СРО – создать более прозрачные правила игры на лизинговом рынке. Идея здравая, ведь сейчас лизинговая отрасль в отличие от банковской никак не регулируется. В связи с этим могут возникать неприятные истории. Например, лизинговая компания по причине неэффективности разоряется, а клиенты остаются с техникой, находящейся в залоге у банка. И банк вправе потребовать эту технику. Но, допустим, клиент вносил лизинговые платежи по графику, был добросовестным приобретателем. Возникает коллизия – а что дальше делать, как теперь юридически передать эту технику?

– На каких условиях ваша компания была бы готова участвовать в СРО и соблюдать устанавливаемые нормативы?

– Вопрос в том, какие нормативы будут в СРО. Пока они не определены, рано о чем-то говорить. Если речь о том, что лизинговые компании должны будут публиковать отчетность по МСФО, то ГТЛК и так это делает больше пяти лет.

– Каков, на ваш взгляд, должен быть минимальный размер капитала и / или уровень достаточности капитала у ЛК (в процентах в случае введения такого норматива)? Как вы оцениваете готовность собственников наращивать УК компаний в ближайший год?

– С точки зрения уровня достаточности капитала лизинговых компаний, а это, наверно, основной вопрос у участников рынка, стандартом считается 1 к 8. Думаю, что это более-менее правильно. Наращивание уставного капитала лизинговых компаний – вопрос философский. Все-таки лизинговый бизнес сложно назвать высокорентабельным, то есть он кажется рентабельным, когда начинаешь входить в него, а как только случаются дефолты, твоя рентабельность падает до нуля. Особенно если ты сдавал низколиквидную технику. Поэтому я не уверен, что собственники будут наращивать уставный капитал, что найдется большое количество игроков, готовых входить в лизинговый бизнес.

– Считаете ли вы, что рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования / клиентам? Если да, то какие есть для этого возможности? Если нет, то прокомментируйте – почему?

– Мы много раз говорили о том, что лизинговая компания должна быть специалистом в определенной сфере. Есть несколько стратегий. Первая – отраслевая. Яркий пример – ГТЛК. Мы занимаемся только транспортной отраслью, наняли профильных специалистов, которые хорошо ориентируются в этом рынке. И, соответственно, мы хорошо понимаем, что делать, даже если случится дефолт клиента. Второй вариант – по размеру бизнеса клиентов. Например, компания работает только с малым и средним бизнесом и заключает сделки до 10 млн рублей. Это тоже специализация. Диверсификация по предметам лизинга в этом случае возможна, но по большому счету лизинговая компания понимает профиль клиентов, статистику по дефолтам и так далее. Третий вариант – специализация по географическому признаку. Практически в любом регионе есть местная компания, которая там номер один или два. Она знает всех клиентов этого региона и может ко всем дотянуться. А вот те компании, которые проповедуют, что они могут заниматься любыми видами клиентов, в любом регионе, любым видом техники, любым размером сделки, как показывает практика, потом уходят с рынка.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты будут драйверами роста или окажут поддержку рынку?

– Мы думаем, что при отсутствии негативных тенденций в экономике рынок будет развиваться достаточно успешно. Взрывного роста мы не ожидаем, но рынок будет расти. Драйвером может стать железнодорожный транспорт за счет поддержки со стороны государства инновационных вагонов. Резкий рост может показать водный транспорт, хотя он и занимает небольшую долю в общем объеме бизнеса. Благодаря стимулирующим мерам государства, таким как отмена НДС на постройку кораблей в России, этот сегмент выглядит перспективным. «Авиация» может показать рост. По этому направлению в 2017 году ГТЛК продолжит реализацию государственной программы лизинга отечественных самолетов SSJ-100.

**Интервью с Дмитрием Зотовым,
генеральным директором компании «ТрансФин-М»**



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2016 года?

– Без сомнения, наиболее значимым событием в III квартале стали новости по реформированию рынка лизинга. Уже известно, что пруденциальное регулирование рынка вводиться пока не будет, однако уже в 2017 году создадут саморегулируемую организацию, которая и определит правила для всех игроков рынка.

Среди позитивных тенденций могу также отметить очередное снижение ключевой ставки ЦБ до 10%, что положительно сказывается на объемах новых сделок на рынке. Большинство участников рынка демонстрируют прирост деятельности по сравнению с III кварталом 2015 года.

– Находится ли, на ваш взгляд, рынок уже на стадии восстановления или в деятельности еще преобладает урегулирование проблемных задолженностей?

– Рынок восстанавливается. Об этом свидетельствует и рост объемов новых сделок, и изменение отраслевой структуры: значительно увеличилась доля автотранспорта и спецтехники в структуре рынка. При этом по сравнению с прошлым годом снизилась доля лизинга железнодорожной отрасли. Мы сами видим положительные тенденции и в части желания банков выдавать кредиты под наши проекты, и в части роста спроса со стороны клиентов.

– Как вы относитесь к идее создания СРО на лизинговом рынке? Какое воздействие на рынок лизинга, на ваш взгляд, окажет создание СРО?

– Я в целом позитивно оцениваю идею создания СРО. Если говорить о компании «ТрансФин-М», то она на сегодняшний день готова и к введению пруденциального регулирования. Поскольку мы выпускаем облигации и являемся публичной компанией, то соблюдаем все требования по процедурам корпоративного управления. В компании внедрена система риск-менеджмента и внутреннего аудита, соответствующая лучшим мировым практикам. Отчетность по МСФО мы формируем еще с 2007 года. Работа на рынках облигаций и банковском рынке предъявляет определенные требования к показателям отчетности и достаточности капитала. Думаю, большинство компаний, которые самостоятельно и успешно осуществляют заимствования, соответствует данным критериям.

Вероятно, что рынок укрупнится. Часть компаний не сможет соответствовать требованиям по качеству ведения бизнеса и капитала и вынуждена будет уйти с рынка. Точно отпадет теневая часть рынка. На данный момент всего порядка 200 компаний подают о себе информацию в рейтинги, при том что число компаний, деятельностью которых является лизинг, порядка 3 000.

– На каких условиях ваша компания была бы готова участвовать в СРО и соблюдать устанавливаемые нормативы?

– Мы готовы участвовать в СРО и даже, более того, готовы выступить в качестве одного из учредителей данной организации. Представители менеджмента компании «ТрансФин-М» активно участвуют в деятельности групп, сформированных для выработки правил реформирования рынка. В частности, наши сотрудники возглавляют группы по секьюритизации активов, внутреннему аудиту и риск-менеджменту.

– Каков, на ваш взгляд, должен быть минимальный размер капитала и / или уровень достаточности капитала у ЛК (в процентах в случае введения такого норматива)? Должен ли

минимальный уровень данного норматива варьироваться в зависимости от типа лизинговых компаний (например, компании при банках, производителях оборудования, госструктурах, частные независимые компании и прочее)?

– По нашей информации, сейчас обсуждается порог по размеру капитала в 70 млн рублей. Думаю, что эта цифра достаточно разумна. Подход по нормированию достаточности капитала лизинговой компании по сравнению с банковским сектором должен учитывать, что актив – в собственности лизинговой компании, то есть достаточность капитала может быть меньше, потому что вложения лизинговой компании в отличие от банка так или иначе обеспечены имуществом. Думаю, при определении норматива достаточности также должна учитываться поддержка акционера при ее наличии, например материнского банка или другой финансовой структуры.

– Считаете ли вы, что рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования / клиентам? Если да, то какие есть для этого возможности? Если нет, то прокомментируйте – почему?

– Я считаю, что это не совсем корректная постановка вопроса. Лизинговые компании работают в тех сегментах, в которых на сегодняшний день имеют достаточные компетенции. Диверсификация в ущерб качеству портфеля приведет только к росту проблемных активов. На мой взгляд, сейчас важно наращивать знания и навыки по работе с активом и прогнозированию отрасли. Эти компетенции позволяют минимизировать риски в случае кризиса отрасли или дефолта лизингополучателя, а также предоставлять финансирование тем клиентам, которые на данный момент, например, находятся еще на стадии запуска бизнеса. Мы для себя на сегодняшний день выбрали именно такую стратегию.

Безусловно, есть сегменты, доля которых в структуре рынка сегодня небольшая, в частности, это водные суда, различные виды оборудования. При том потребность данных сегментов в финансировании, напротив, велика. Так износ парка водных судов составляет порядка 80%. Однако работа в данном сегменте требует не только комфортных условий финансирования, поскольку постройка нового судна является достаточно длительным процессом, но и четкого плана и знаний сотрудников лизинговой компании, как они будут работать с активом в случае кризисной ситуации. Думаю, что конкуренция в наиболее массовых сегментах рынка так или иначе приведет лизинговые компании к развитию новых направлений. Но еще раз хотелось бы подчеркнуть, что для успешной деятельности необходимо глубокое понимание отрасли. Так, компания «ТрансФин-М» при развитии новых направлений на первых этапах прибегает к помощи опытного партнера. Мы вышли в сегмент оперирования грузовыми вагонами на базе совместных предприятий с действующими игроками отрасли. Сегодня у нас в самостоятельном оперировании находится уже порядка 20 тысяч полувагонов.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты будут драйверами роста или окажут поддержку рынку?

– Положительную динамику продолжит сегмент автотранспорта и спецтехники. Размер прироста объема новых сделок будет зависеть от наличия господдержки отечественного автопрома и ее формы. В настоящий момент еще пока разрабатывают и утверждают программы поддержки на будущий год.

В силу планируемой докапитализации ГТЛК можно делать выводы о росте в 2017 году сегмента авиализинга за счет программ по лизингу самолетов «Сухой Суперджет». Возможен некоторый прирост сегмента лизинга железнодорожного транспорта, поскольку в 2015–2016 годах произошло рекордное списание старых вагонов (порядка 210 тысяч); в отдельных регионах уже образуется дефицит парка, а объем производства по итогам 9 месяцев этого года вырос на 20% по сравнению с 9 месяцами 2015-го.

Подводя итог, хочется отметить, что лизинг – индикатор экономического роста. Чем сильнее и устойчивее экономика страны, тем более развит и диверсифицирован рынок лизинга.

**Интервью с Дмитрием Корчаговым,
генеральным директором компании «Балтийский лизинг»**



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2016 года?

– Я бы выделил два важных события. Первое – это анонсирование Центральным банком окончательного варианта концепции регулирования лизинговой отрасли. Второе – сохранение позитивной тенденции восстановления рынка лизинга, которое наметилось в 1 полугодии.

Что касается первого, то в основу концепции легло и начальным ее этапом стало предложение о саморегулировании. Такой подход отражает высокую степень доверия Центрального банка уровню профессионализма экспертов рынка лизинга и его убежденность в возможности консолидации отрасли. Важной задачей первого этапа станет разработка критериев отнесения компаний к лизинговым, что позволит очертить круг компаний, которые подпадут под регулирование. Следующий шаг зависит от Центрального банка, который планирует вынести на весеннюю сессию заседаний Госдумы пакет законопроектов, принятие которых подведет законодательные основы под создание СРО на лизинговом рынке. Создание СРО позволит стартовать сложному процессу выработки нормативных требований к важнейшим аспектам деятельности компаний, которые в свою очередь станут основой государственного регулирования отрасли.

Что касается укрепления тенденции роста объемов, то она не может не радовать. Особенно удивительно, что данный процесс происходит на фоне продолжающегося спада объемов производства средств транспорта и новой техники. Это сигнализирует о росте проникновения лизинга в объемы продаж поставщиков, а также о востребованности лизинга как серьезной альтернативы банковскому кредитованию. Восстановление рынка, как следует из аналитических материалов RAEX (Эксперт РА), идет как раз за счет опережающего роста спроса в сегменте МСП по сравнению с более ранними докризисными периодами, когда основными драйверами роста рынка были авиатехника и железнодорожный подвижной состав.

Закрепившаяся в III квартале положительная тенденция дает замечательную основу для более оптимистичного взгляда на перспективы 2017 года и соответствующие пересмотры планов компаний по наращиванию бизнеса.

– Как изменился спрос со стороны лизингополучателей (с точки зрения предметов лизинга, сроков и иных параметров) в 2016 году? Какие особенности в этом контексте можно выделить в сегменте малых и средних предприятий?

– Как я уже отметил, участники рынка в течение года почувствовали нарастающий спрос со стороны предприятий малого и среднего бизнеса. Этому в немалой степени способствовали наличие отложенного спроса и политика Центрального банка на снижение ключевой ставки и сдерживание инфляции, что в целом создало ощущение большей стабильности и предсказуемости, а также меры государственной поддержки отечественных производителей.

В разрезе видов имущества спрос не сильно изменился. Это средства транспорта, специальная техника для погрузо-разгрузочных и строительных работ, технологическое оборудование для металло- и деревообработки, пищевое и торговое оборудование. Конечно, в первую очередь рост спроса обозначился в сегменте грузового и легкого коммерческого транспорта, то есть там, куда были направлены меры государственной поддержки. Я говорю о программе Минпромторга по компенсации

части авансового платежа при лизинге коммерческого транспорта. В общем объеме нового бизнеса компании «Балтийский лизинг» доля игроков из сегмента малого и среднего предпринимательства превысила 90% и составила в абсолютной цифре более 16,4 млрд рублей (по стоимости имущества без НДС).

В течение года мы обратили внимание на рост объемов спроса в сегменте сельскохозяйственной техники. Наши специальные предложения для сельхозпроизводителей позволили за 9 месяцев текущего года практически вдвое увеличить объемы инвестиций в этот сегмент по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 1,1 до 2 млрд рублей (по стоимости имущества без НДС). Это вывело нас на первые позиции рейтингов крупнейших лизингодателей страны в данном сегменте рынка.

С точки зрения сроков лизинга и иных параметров в 2016 году тенденция прошлого года не претерпела изменений. В среднем срок лизинга составляет около трех лет при авансовом платеже в диапазоне 20–30% от стоимости имущества. Единственное, что следует обязательно отметить, – это снижение лизинговой процентной ставки. По нашим оценкам, средняя ставка лизингового процента в течение года снизилась на 2 п. п.

– В 1 полугодии 2016-го на лизинговом рынке активизировались сделки с представителями малого и среднего бизнеса. В каких розничных сегментах ваша компания ожидает роста спроса со стороны клиентов в IV квартале 2016-го – 1 полугодии 2017-го?

– Все основные тенденции рынка в сегменте МСП этого года мы обсудили в предыдущих вопросах. Я думаю, что восстановление рынка продолжится и в 2017 году. Стремление автодилеров (и не только их) выполнить годовой план продаж привело в IV квартале к запуску разнообразных программ скидок, что, безусловно, скажется на спросе, в том числе и у лизинговых компаний. Вижу, что соответствующие программы были запущены и крупными лизингодателями. Мы в этом ряду не исключение. Продолжится падение лизинговых процентных ставок главным образом благодаря усиливающемуся влиянию на рынок предложений компании «Сбербанк-лизинг» для малого и среднего предпринимательства, что также позитивно скажется на объемах рынка. Несмотря на завершение программы Минпромторга по компенсации части авансового платежа, мы все же ожидаем, что на IV квартал 2016-го придется значительная часть сделок в годовом объеме, это связано с традиционной активизацией бизнес-процессов на рынке в целом.

Совокупность упомянутых разнонаправленных факторов, на наш взгляд, все же будет способствовать небольшому росту объемов в сегменте розницы для МСП по итогам IV квартала в пределах 5–10% к аналогичному показателю III квартала. Что касается начала 2017 года, то вследствие стабилизации макроэкономической ситуации в стране со слабыми тенденциями к росту благодаря усилиям правительства и Центрального банка увеличение рынка продолжится, по нашим прикидкам, в пределах 15% к аналогичному показателю 2016 года. Я не касаюсь в своих оценках рынка в целом, поскольку помимо розничного сегмента рынок формируют и крупные контракты в сегментах промышленного оборудования для оборонной промышленности, авиатехники и железнодорожного подвижного состава. Какие здесь будут происходить изменения, сказать сложно, так как эта часть рынка всецело определяется влиянием государства и эффективностью его специальных программ.

– Стало ли вашей компании в 2016 году проще получать финансирование в банках? Как изменились сроки предлагаемых банками кредитов? Есть ли тенденция к удлинению?

– «Балтийский лизинг» использует долгосрочное банковское кредитование как один из основных инструментов фондирования. Компанию и ряд крупных финансовых институтов связывают многолетние партнерские отношения. В их числе Банк «ФК «Открытие», ВТБ, Росбанк, ЮниКредитБанк, МСП Банк, Альфабанк и ряд других банков. Даже в начальной стадии кризиса 2015 года мы пользовались поддержкой наших партнеров, несмотря на некоторое увеличение ставки по кредитованию. К сожа-

лению, у одного из наших партнеров не выдержали нервы, и он в декабре 2014 года в одностороннем порядке пересмотрел ставки по уже выданным кредитам. Понимая всю сложность ситуации как для нас, так и для наших клиентов, ориентируясь прежде всего на защиту интересов бизнеса, мы не стали поднимать лизинговые процентные ставки и все бремя повышения взяли на себя.

В этой связи хочу особо отметить истинное партнерство и профессионализм команды Банка «ФК «Открытие», которая помогла нам в сложный период 2015 года подготовить и выпустить на рынок в рамках замещения выбывающего кредитного портфеля три новых выпуска облигаций общим объемом 11 млрд рублей с существенным, до шести лет, увеличением срочности портфеля заемных средств и при незначительном для экономики компании росте его стоимости. Данная операция в итоге была интересна не только нам, но и держателям наших облигаций, поскольку благодаря высокому международному кредитному рейтингу компании и наших облигаций (BB- по шкале Fitch) все выпуски были включены в ломбардный список ЦБ РФ.

Развивая этот инструмент фондирования, чувствуя спрос на финансовых рынках, мы в III квартале 2016 года зарегистрировали на Московской бирже корпоративную программу биржевых процентных неконвертируемых облигаций общим объемом до 100 млрд рублей.

Что касается кредитов для лизинга, то мы наблюдаем разворот банков в сторону активного адекватного кредитования. Налицо серьезные положительные тенденции. Банки, испытывая избыток ликвидности, готовы формировать продукты для финансирования лизинговой розницы. Средние ставки по кредитованию на срок три-четыре года упали фактически до докризисного уровня. «Балтийский лизинг» уже сейчас находится в активном процессе согласования условий кредитования на 2017 год с крупнейшими банками страны. Общий объем согласованных условий составляет порядка 8 млрд рублей, что в совокупности с программой выпуска биржевых облигаций полностью покрывает нашу потребность в кредитных ресурсах.

– Находится ли, на ваш взгляд, рынок уже на стадии восстановления или в деятельности еще преобладает урегулирование проблемных задолженностей?

– Мы считаем своей приоритетной задачей подхватить тренд восстановления рынка и обеспечить рост объемов нового бизнеса с темпами значительно выше среднерыночных. Ситуация с просроченной задолженностью стабильная и не вызывает опасений ни у нас, ни у наших кредиторов, ни у рейтинговых агентств. К нашему удивлению, по итогам 9 месяцев она существенно лучше, чем в начале года. Наша текущая дебиторская задолженность составляет 0,88% к портфелю. Это показатель того, что все системы компании по контролю, локализации, администрированию и истребованию просроченной задолженности работают отлично. И это сигнал к тому, что мы готовы стартовать в 2017 году с планами по значительному росту нашего портфеля, не опасаясь существенного ухудшения его качества.

– Какие изменения произошли в методах и влиянии конкуренции на лизинговом рынке за 2015–2016 годы?

– За последние два года на фоне экономического кризиса, ухудшения платежеспособности клиентов и сжатия кредитного предложения некоторые лизинговые компании вынуждены были покинуть рынок. Банкротству небольших региональных лизинговых компаний в немалой степени способствовало и ужесточение подхода банков при администрировании кредитного портфеля, размещенного в этих лизинговых компаниях. Эти процессы привели к ослаблению конкуренции на региональных рынках. Одновременно целому ряду крупных игроков федерального уровня, к которым относится и наша компания, удалось успешно заместить региональных операторов. Таким образом, крупные федеральные лизинговые компании с развитой филиальной сетью смогли подхватить слабеющий региональный спрос на лизинговую услугу. Важно, что к этому моменту у нас оказались и достаточный финансовый ресурс, и востребованный технологичный продукт, и эффективная филиальная сеть.

Именно поэтому мы прошли период минимального спроса практически без значительного падения нашего лизингового портфеля и без сокращения издержек на персонал.

Сейчас на восстанавливаемом рынке основные игроки определились и между ними на наших глазах разгорается нешуточная борьба за клиента. Фокусом сильнейших игроков стал сегмент МСП, давший за последние месяцы самый существенный прирост объема нового бизнеса в лизинговой рознице. Конкурентная борьба в этом сегменте идет по всем фронтам: и в области процентных ставок, и в области продуктов (разные программы скидок по автомобильным маркам, набор дополнительных опций), и, главное, в области технологий оценки рисков. Скорость рассмотрения, сокращенный набор документов для принятия решения, принятие решений по копиям документов, уменьшение аванса – вот тот опасный набор инструментов для усиления своих конкурентных преимуществ. Сбалансировать этот нехитрый инструментарий могут эффективная система внутреннего андеррайтинга и более глубокое знание объекта лизинга. На этом сейчас сосредоточены усилия специалистов нашей компании.

– Как вы относитесь к идее создания СРО на лизинговом рынке? Какое воздействие на рынок лизинга, на ваш взгляд, окажет создание СРО?

– В целом не только я, но и значительное число участников рынка положительно оценивают идею создания СРО. Концепция реформирования лизингового рынка, предложенная ЦБ и разработанная при непосредственном участии лизинговых компаний, предполагает плавный переход к 2019 году от мер мягкого контроля к более жестким механизмам регулирования, в числе которых лицензирование. Кому, как не самим участникам, разработать и принять систему нормативов, которая ляжет в основу регулирования, так, чтобы это отрицательно не сказалось на темпах восстановления и развития отрасли? Разработка сбалансированных стандартов и нормативов с учетом интересов государства и активных участников рынка и есть основная функция СРО, то есть та идея, которую поддержали компании, формирующие 90% объема всех лизинговых операций в стране.

Создание СРО станет тем важным объединительным механизмом, в котором так нуждается рынок. Не секрет, что за долгие годы существования российский лизинговый рынок не смог прийти к соглашению по важнейшим аспектам деятельности. Несмотря на то что операции финансового лизинга достаточно четко обозначены, мы до сих пор не имеем критериев, определяющих, какую компанию считать компанией, профессионально занимающейся финансовым лизингом. Только недавно появились более или менее согласованные критерии рэнкингования лизинговых компаний, я уже не говорю про отсутствие единых отраслевых стандартов учета лизинговых операций. Еще совсем недавно по рынку ходило несколько вариантов поправок к закону о лизинге, которые предлагали разные инициативные группы. Мы даже не знаем истинных размеров рынка и числа всех действующих в стране лизинговых компаний, что мешает достойно представлять российский рынок на международной арене. Словом, создание СРО на лизинговом рынке, как и введение мер регулирования, станет важной отправной точкой для объединения и стандартизации, сделает рынок более прозрачным и привлекательным для инвесторов.

– На каких условиях ваша компания была бы готова участвовать в СРО и соблюдать устанавливаемые нормативы?

– Не думаю, что участие или неучастие в СРО – это вопрос каких-либо условий. На одной из встреч в ЦБ мы поддержали концепцию поэтапного введения регулирования, частью которой или первым этапом станет создание СРО. Таким образом, компания, которая в перспективе сохранит статус лизинговой компании, обязана будет стать членом СРО. Естественным условием членства будет обязательство соблюдать разработанные СРО нормативы и стандарты. При этом очень важно, чтобы такая СРО объединяла максимальное количество участников рынка, компаний всех форм собственности и размеров; СРО не должна быть механизмом ограничения конкуренции. Разрабатываемые

нормативы должны учитывать интересы максимального количества лизинговых компаний. Очень надеюсь, что стремление к объединению в сочетании с желанием учесть интересы всех рыночных компаний, которые используют лизинг не как схему, а как защищенный механизм инвестиций, приведет к созданию одной крупной и влиятельной СРО на российском рынке.

– Каков, на ваш взгляд, должен быть минимальный размер капитала и / или уровень достаточности капитала у ЛК (в процентах в случае введения такого норматива)? Должен ли минимальный уровень данного норматива варьироваться в зависимости от типа лизинговых компаний (например, компании при банках, производителях оборудования, госструктурах, частные независимые компании и прочее)?

– В отличие от банков, я не считаю, что такие показатели, как минимальный размер капитала или уровень его достаточности являются ключевыми при оценке надежности лизинговой компании. На мой взгляд, важнее принятая в компании система риск-менеджмента, а также используемые механизмы принятия решений по сделкам и резервирования просроченной задолженности. Если задачей при установлении минимального размера капитала является отсеечение неблагонадежных или «схемных» лизинговых компаний, то я бы согласился с порогом отсеечения в 100 млн рублей собственного капитала. В качестве индикатора достаточности капитала я бы посчитал обоснованным соотношением 1 к 8 (капитал к активам), как это принято в ряде европейских стран вне зависимости от типа лизинговой компании.

– Считаете ли вы, что рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования / клиентам? Если да, то какие есть для этого возможности? Если нет, то прокомментируйте – почему?

– Рынок лизинга в стране сформирован и имеет все признаки зрелости. Это означает, что помимо развитой конкуренции, уровень сегментной диверсификации предложения полностью соответствует спросу. Иными словами, спрос во всех сегментах (и по видам имущества, и по типу клиентов) находит конкурентное предложение. Все новые возможности рынка лежат в совершенствовании скоринг-технологий удовлетворения спроса и выдвигании лизингового предложения ближе к тем площадкам, где формируется спрос. Чем на более ранней стадии формирования спроса клиент получит предложение от лизинговой компании, тем выше вероятность заполучить клиента, тем сильнее твое конкурентное преимущество. Есть значительный потенциал роста в специализации. Конкурентное преимущество здесь основано на более глубоком знании предмета лизинга, особенностей его жизненного цикла. Однако преимущество таких специализированных компаний базируется на плотном взаимодействии с производителем оборудования и здесь бесспорное первенство за кэптивными лизинговыми компаниями.

«Балтийский лизинг» представляет собой универсальную лизинговую компанию с корпоративно-розничной технологией. Мы работаем как с крупными клиентами, так и с малыми и средними предприятиями, для которых у нас реализованы различные технологии продаж. Лизинговая розница, то есть небольшие типовые сделки с ликвидным имуществом, которая проходит проверку по экспресс-методике, уже занимает примерно 50% нашего портфеля. В планах компании довести данный показатель до 70%. Это доходная, очень диверсифицированная по видам имущества и типу клиента, самая низкорисковая часть нашего портфеля.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты будут драйверами роста или окажут поддержку рынку?

– Если в экономике страны и на международной арене не произойдет очередных катаклизмов, рынок в 1 полугодии продолжит плавный рост с темпом в 10–15% к аналогичному показателю 2016 года, а при снижении ключевой ставки ЦБ в I квартале выйдет на уровень 30–40% по итогам года. Драйвером роста станет, как и в 2016 году, сегмент МСП, а при своевременном финан-

сировании программ государственной поддержки отечественных автопроизводителей, авиапрома и программ замены парка устаревших вагонов на инновационные еще и эти сегменты рынка. Увеличение объема нового бизнеса продемонстрирует сегмент сельхозтехники, исключительно в случае реализации программ государственных субсидий.

Хочется надеяться, что в 2017 году экономическая ситуация в стране позволит рынку лизинга постепенно восстановиться до уровня 2014 года, а может, даже показать и рекордный рост.

**Интервью с Дмитрием Курдомоновым,
управляющим директором компании «Хомнет Лизинг»**



– Как, на ваш взгляд, регулирование рынка повлияет на ИТ-инфраструктуру лизинговых компаний? На какие типы модулей ваша компания ожидает спрос со стороны лизингодателей в связи с повышением требований к ИТ-инфраструктуре лизингового рынка?

– Грядущее регулирование Центральным банком России в первую очередь окажет влияние на ведение бухгалтерского учета и контроля качества лизингового портфеля в части работы с просроченной задолженностью и обеспечением. В этой связи мы ожидаем значительного повышения спроса на новый модуль бухгалтерского учета, который будет соответствовать отраслевым стандартам Центрального банка, а также дополнительному функционалу бэк-офиса по контролю за соблюдением процедур внутреннего надзора для обеспечения качества данных (4YP four eyes principle) и обеспечением лизингового портфеля.

– В ближайшее время лизинговым компаниям, ведущим учет только по РСБУ, придется переходить на международные стандарты финансовой отчетности. Какие системы способны помочь лизинговым компаниям оперативно трансформировать отчетность из РСБУ в МСФО?

– В состав решения «Хомнет Лизинг 14» входит модуль «Хомнет Лизинг МСФО», который используется для ведения учета и подготовки отчетности более чем в 15 лизинговых компаниях, в числе которых как представительства международных корпораций («Вольво», «МАН», «Фольксваген», «РБ Лизинг», Societe General, «Де Лаге Ланден»), так и крупнейшие российские компании («ВТБ Лизинг», «Трансфин-М»). В состав модуля входит авторская методика ведения учета, которая упрощает процесс внедрения учета по МСФО в компаниях, которые до сих не имели опыта самостоятельной подготовки отчетности по международным стандартам, и согласования ее с аудиторами.

– Насколько востребованы клиентами сегодня приложения с облачными хранилищами? Какие облачные приложения наиболее перспективны в лизинговой отрасли в ближайшие годы?

– Наибольший интерес вызывают облачные приложения, предназначенные для автоматизации процессов заключения лизинговых сделок. В составе системы «Хомнет Лизинг 14» это модули «Фронт-офис онлайн», «Кабинет дилера (партнера)», а также «Кабинет клиента», предназначенный для организации взаимодействия с клиентами через веб-сайт компании.

В ближайшие годы мы ожидаем появления интереса к облачному бэк-офису лизинговой компании, который позволит крупным игрокам перенести свои бэк-офисы за пределы Москвы и Санкт-Петербурга, снизив таким образом издержки на обслуживание лизинговых сделок.

– На лизинговом рынке активно дискутируют на тему о создании реестра по лизинговым договорам. Располагает / разрабатывает ли ваша компания функционалом, который позволит лизинговым компаниям оперативно передавать информацию о договорах в единый реестр?

– С 1 октября 2016 года лизинговые компании обязали передавать данные о заключенных договорах и поставках не только в реестр Росфинмониторинга, но и в реестр Интерфакса. В состав системы «Хомнет Лизинг 14» входят сервисы, которые позволяют автоматизировать выгрузку информации в реестры и снизить количество ошибок, связанных с обязательной публикацией данных. В дальнейшем мы планируем развивать интеграционные возможности системы «Хомнет Лизинг 14» для снижения трудоемкости обмена данными с другими реестрами.

– В рамках реформирования лизингового рынка планируется перевести заключение сделок в электронную форму. Сколько времени потребуется в среднем рынку на усовершенствование автоматизации деятельности? Каков, по вашим оценкам, будет срок окупаемости таких инвестиций для лизинговых компаний?

– Задача обмена юридически значимой информацией в электронном виде в ИТ не нова, в частности на платформе «1С Предприятие» есть специальное решение «1С:ЭДО», которое в числе прочего позволяет организовать «роуминг» между операторами ЭДО. Тем не менее, на наш взгляд, основным фактором, влияющим на сроки перевода сделок в электронную форму, будет готовность лизингополучателей отказаться от бумажных договоров.

– В какие производственные процессы лизинговых компаний, по вашему мнению, необходимо внедрить автоматизацию для минимизации издержек? Какие индивидуальные ИТ-решения пользуются особым спросом у клиентов сегодня?

– Перспективным направлением автоматизации является организация интеграционной платформы для взаимодействия всех участников лизинговой сделки, что позволит переложить существенную часть издержек по оформлению сделки на партеров и поставщиков, а также сократить затраты на взаимодействие с клиентами. Это позволит сотрудникам поставщика или партнера самостоятельно оформлять операции по расчету, сбору документов и заключению договоров, клиентам самим в удобное время получать необходимую информацию и документы по действующим договорам, а лизинговой компании сосредоточиться на управлении рисками, финансировании сделок и формировании отчетности по портфелю.

В состав «Хомнет Лизинг 14» входят модули «Фронт-офис онлайн», «Кабинет партнера», «Кабинет клиента», которые уже сегодня позволяют организовать единое информационное пространство для участников лизинговой сделки: клиента, лизингодателя, поставщика и партнера.

– Какие ИТ-продукты, по вашему мнению, будут востребованы лизинговыми компаниями в 2017 году?

– На наш взгляд, в 2017 году наиболее востребованы будут модули, повышающие эффективность работы с действующим портфелем лизинговых договоров. В состав «Хомнет Лизинг 14» входят модули «Управление портфелем»; «4УР»; «Управление обеспечением» (для учета сделок и контроля качества портфеля); «Customer Service Desk» и «Кабинет» (для повышения эффективности взаимодействия с клиентами); «Коллекшн» (для автоматизации работы с просроченной задолженностью), а также учетные модули для ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности по МСФО, которые де-факто являются стандартом ведения учета в лизинговой отрасли.

Еще одним ощутимым трендом является переход крупных компаний, которые последние пять лет развивали свои заказные системы, на промышленное решение «Хомнет Лизинг 14» или как минимум на ее учетные модули «Хомнет Лизинг Бухгалтерия» и «Хомнет Лизинг МСФО». Это связано с грядущими изменениями в отрасли и известными сложностями с быстрой реализацией значимых изменений в заказных системах. Система «Хомнет Лизинг 14», технология развития решения «Промышленный подход» и поддержка в формате SLA позволяют им сформировать надежную платформу для быстрой адаптации к грядущим изменениям в отрасли и актуальным требованиям рынка.

Кроме того, мы наблюдаем повышение интереса лизинговых компаний к расширению продуктовой линейки, использованию таких финансовых продуктов, как приобретение прав требований для финансирования дилерских складов, а также продажа в рассрочку для краткосрочного финансирования клиентов. Для автоматизации таких видов деятельности мы уже реализовали соответствующий функционал в модулях «Управление портфелем», «Хомнет Лизинг Бухгалтерия», «Хомнет Лизинг МСФО», а также «Факторинг».

**Интервью с Александром Михайловым,
главным исполнительным директором компании «Европлан»**



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2016 года?

– На наш взгляд, наиболее значимое событие — это возникновение вопроса о госрегулировании отрасли. Очевидно, что вызван он проблемами с крупными лизингополучателями и лизингодателями в особо важных для государства отраслях, например в авиационной. Но затронет регулирование все лизинговые компании, независимо от их специализации. Поэтому здесь особенно важно не навредить и не ограничить эффективную работу частного капитала — в частности, в сегменте лизингового финансирования транспорта для малого и среднего бизнеса.

В то же время механизмы защиты лизингодателей (именно они несут основные риски, финансируя приобретение транспорта, техники и оборудования на миллиарды рублей) действительно нуждаются в доработке, и мы надеемся, что повышение их эффективности на законодательном и исполнительном уровнях станет одним из результатов введения регулирования.

Кроме того, за Минфином остается так и не сделанный, но важнейший перевод лизинговых компаний на правила бухгалтерского учета, гармонизированные с МСФО. Приказ Минфина 1997 года, регулирующий учет лизинговых операций, безнадежно устарел.

Важным событием является и окончание государственной программы субсидирования автолизинга. Судя по всему, она не будет продлена в 2017 году, но лизингополучатели все равно смогут получить лизинговое финансирование на комфортных условиях, воспользовавшись российскими региональными программами субсидирования, программой Республики Беларусь и работая со специализирующимися на автолизинге компаниями (за счет специальных программ с автопроизводителями по более чем 40 маркам транспорта).

– Как изменился спрос со стороны лизингополучателей (с точки зрения предметов лизинга, сроков и иных параметров) в 2016 году? Какие особенности в этом контексте можно выделить в сегменте малых и средних предприятий?

– Как показало проведенное нами «Исследование уверенности автопотребителей», в 2016 году всего 56,3% опрошенных физических лиц намереваются приобрести личный транспорт, тогда как для бизнеса автомобили собираются покупать 69,1% компаний-респондентов. Это полностью соответствует текущему тренду, когда корпоративные продажи легковых автомобилей в России растут (данные Автостата), в то время как приобретение автомобилей физическими лицами снижается (данные Ассоциации европейского бизнеса). Позитивная динамика корпоративных продаж и данные «Исследования уверенности автопотребителей» свидетельствуют о запасе прочности российского бизнеса в условиях кризиса и его способности обновлять автопарк активнее, чем это делают домохозяйства (располагаемые доходы которых снизились).

Приобретать транспортные средства юридическим лицам традиционно помогает лизинг — наиболее реальный в условиях кризиса и роста цен способ получить необходимые для бизнеса автомобили с минимальной финансовой нагрузкой. Рост рынка корпоративных продаж вместе с повышением популярности лизинга как способа приобретения автомобиля являются одним из важных факторов роста сегмента автолизинга.

В этом году о намерении приобрести грузовые автомобили заявили 45,3% респондентов, легковые автомобили всех классов – 44,9%, то есть показатели приблизительно равны; 27% клиентов планируют приобретать легкий коммерческий транспорт, 24,6% – строительную и специальную технику.

Для малого и среднего бизнеса в этом году по-прежнему важны такие параметры лизинга, как низкий аванс, нулевое или минимальное удорожание, возможность сезонных платежей. Это как раз то, что автолизинговые компании способны лучше обеспечить для своих клиентов за счет партнерских программ с автопроизводителями и дилерами.

– Какова текущая ситуация в сегменте автолизинга для физических лиц?

– Наши результаты в этом сегменте пока остаются на уровне прошлого года. Непросто практически в одиночестве развивать совершенно новый, непривычный для российского рынка способ покупки автомобиля, тем более домохозяйствами, доходы которых снизились. В то же время нам удалось построить, так сказать, инфраструктуру продукта: сегодня в число наших партнеров по лизингу для физических лиц входят большинство популярных марок, например BMW, Land Rover, Volvo, Kia и другие. В результате физические лица могут приобретать автомобили в лизинг практически с такой же выгодой, как и юридические лица.

Кроме того, мы поняли, что лизинг для физических лиц оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не терзаться мыслями о том, сколько он будет стоить по объявлениям через три года, как бы его побыстрее выкупить, как самому продать. Выбирая лизинг, владелец получает автомобиль уже зарегистрированным в ГИБДД, с номерами и не несет риска остаточной стоимости. Лизинговая компания застрахует его по самым низким тарифам (каска, ДСАГО, ОСАГО), а в процессе использования автомобиля доступны автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании. Наконец, уплату транспортного налога также готова взять на себя компания «Европлан».

Мы по-прежнему являемся единственным игроком федерального масштаба на этом рынке и не думаем, что в ближайшее время ситуация изменится. Очевидно, что не все лизингодатели могут предлагать этот продукт, так как он потенциально гораздо более массовый и рискованный, чем традиционный для России финансовый лизинг. Чтобы передавать машины в лизинг физическим лицам, нужно очень хорошо уметь определять остаточную стоимость авто через один, два, три года эксплуатации, быть готовым к многочисленным нюансам эксплуатации, претензиям, возвратам и так далее. «Европлан» в этом случае находится в уникальной ситуации: мы 17 лет работаем на рынке, передали в лизинг технику по более чем 220 тысячам контрактов, имеем диверсифицированную систему финансирования, пережили все прошлые кризисы и успешно работаем в сегодняшнем. Поэтому лизинг для физических лиц остается для нас одним из направлений развития, на которое мы возлагаем большие надежды и в рамках которого готовы эффективно работать.

– Какие изменения произошли в методах и влиянии конкуренции на лизинговом рынке за 2015–2016 годы?

– Относительно оценки конкуренции на рынке целесообразно сравнивать динамику бизнеса, скажем, 10 ведущих компаний, которые занимаются автолизингом, за последние 10 лет. В десятке 10 лет назад практически не было государственных компаний, а сейчас из пяти ведущих компаний – сразу две государственные. Они действительно являются крупными игроками, но при этом мы с точки зрения именно лизинга автотранспорта выглядим предпочтительней. У нас почти 90% портфеля сфокусировано на этом сегменте, у государственных игроков данный показатель – около 10%. По нашему мнению, они берут рынок не путем специализации, а просто за счет действий на более широком фронте и используя более дешевые ресурсы в конечном итоге – налогоплательщиков.

В отличие от них мы удерживаем значительную долю рынка автолизинга именно за счет нашей фокусировки на автомобилях, на профиле и потребностях нашего клиента, которого мы хорошо зна-

ем и понимаем, что ему нужно. То есть нам не приходится разбрасываться: одновременно с автолизингом заниматься лизингом самолетов, железнодорожных вагонов, прокатных станков, доменных печей и прочего. У нас только автолизинг.

– Находится ли, на ваш взгляд, рынок уже на стадии восстановления или в деятельности еще преобладает урегулирование проблемных задолженностей?

– Как мы и прогнозировали ранее, автолизинг, пройдя свой минимум в 2015 году, вновь выступил драйвером рынка и в 1 полугодии 2016 года: продемонстрировал прирост в 31%, по данным RAEX (Эксперт РА). Наши собственные результаты снова опережают рынок: за 9 месяцев 2016 года наш показатель нового бизнеса (стоимость купленных для клиентов предметов лизинга) вырос в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 46%, составив 25,8 млрд рублей.

– В рамках реформирования лизингового рынка планируется создание реестра лизинговых договоров. Какие, на ваш взгляд, сведения о заключенных договорах финансовой аренды (лизинга) компании готовы раскрывать? В чем должно быть кардинальное отличие такого реестра от аналогичных баз (например, бюро кредитных историй и бюро страховых историй)?

– Предполагалось, что это будет благим начинанием, нацеленным на повышение балла России в рейтинге Doing Business за счет развития правовой базы для обеспеченных сделок (которая в оригинале подразумевает создание, публичность и приведение в законное исполнение четырех функциональных эквивалентов защищенных интересов в составе движимого имущества: передача прав собственности доверенному лицу; финансовая аренда / лизинг; присвоение или передача дебиторской задолженности; продажи с удержанием права собственности). Однако оно было неуклюже подменено реестром лизинговых сделок на базе ЕФРС. Без какого-либо согласования лизинговые компании обязали подавать в него сведения о сделках начиная с октября 2016 года.

Если внимательно почитать методологию (мы это сделали – и всем советуем), то видно, что нужен не реестр лизинговых сделок, а хорошо работающий реестр обременений активов, возникающих, в том числе по лизинговым и другим сделкам. Реестр (список) лизинговых сделок в отрыве от регистрации залога не создает улучшения балла Doing Business. А вот хорошо работающий реестр залогов и обременений – создает. Список же лизинговых сделок убивает конкуренцию и конфиденциальную информацию о лизингополучателях, при этом никак не влияя на финансовую стабильность лизинговой отрасли. Угроза финансовой стабильности произрастает не из малых сделок, а из крупных. Кроме того, из списка лизинговых сделок (это показатель потока) регулятор не может получить даже сводного отраслевого баланса (это показатель запаса), то есть лизингового портфеля. Таким образом, список сделок – это профанация и идеи «все ради Doing Business», и идеи «к финансовой стабильности отрасли – через реестры и обязывание лизинговых компаний декларировать каждый шаг».

Иными словами, реестр должен работать от активов, а не от списка сделок какого-либо лизингодателя. Это принципиально важная корневая логика архитектуры: от актива к выяснению всех видов обременений в отношении этих активов. Тогда участник экономической деятельности сможет проверить актив на предмет таких ограничений.

Развитие уже работающего (это важно) реестра залогов Федеральной нотариальной палаты гораздо точнее бьет в цель, помогая формировать правовую базу для обеспеченных сделок по методологии «Получение кредитов» (Getting Credit Methodology) рейтинга Doing Business. На его основе можно создать реально работающие механизмы анализа обременений различных видов активов и обезопасить участников оборота этих активов.

– Как вы относитесь к идее создания СРО на лизинговом рынке? Какое воздействие на рынок лизинга, на ваш взгляд, окажет создание СРО?

– Вопрос регулирования отрасли действительно назрел, но вызван он прежде всего крупными проблемными сделками, затрагивающими множество интересов. Автолизинг же, долгие годы разви-

вавшийся за счет успешной работы частных лизинговых компаний, не является критичным сегментом с точки зрения регулирования и в конечном счете стабильности российской финансовой системы.

Для саморегулирования отрасли необходимы: 1) единая система координат в отчетности (бухгалтерские стандарты, гармонизированные с МСФО); 2) прозрачность собственников лизинговых компаний как участников финансового рынка; 3) раскрытие отчетности и существенных фактов не по форме, а по содержанию; 4) единые минимальные стандарты корпоративного управления; 5) стандарты управления рисками, капиталом, ликвидностью и обязательные правила внутреннего контроля; 6) высокие бизнес-стандарты для участников СРО.

– На каких условиях ваша компания была бы готова участвовать в СРО и соблюдать устанавливаемые нормативы?

– Пока требования и нормативы не сформулированы. Парадоксально, но, чтобы их сформулировать, необходимо сначала перевести все российские лизинговые компании на новые РСБУ, гармонизированные с МСФО. Без единого расчета базовых показателей назначение нормативов не только бесполезно, но и вредно.

– Каков, на ваш взгляд, должен быть минимальный размер капитала и / или уровень достаточности капитала у ЛК? (в процентах в случае введения такого норматива)?

– На наш взгляд, для компаний, занимающихся финансовым лизингом, должны быть установлены требования к капиталу, сравнимые с банками или некредитными финансовыми организациями. Достаточность должна определяться на основе достоверных данных МСФО и взвешивать активы по группам риска. Также необходим контроль ликвидности компаний, занимающихся финансовым лизингом.

– Как вы оцениваете готовность собственников наращивать УК компаний в ближайший год?

– Капитал «Европлана» и без пополнения значителен, тем не менее акционеры приняли основные решения о его увеличении в конце 2016 года. Акционеры, стратегически рассматривающие свои лизинговые компании, заинтересованы создавать надежные организации с независимым доступом на рынок капитала, а для этого нужна достаточность капитала, сравнимая с банками, которые тоже занимают деньги на рынке капитала.

– Считаете ли вы, что рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования / клиентам? Если да, то какие есть для этого возможности? Если нет, то прокомментируйте – почему?

– На наш взгляд, будущее рынка – за специализированными лизинговыми компаниями, которые сфокусированы на определенных сегментах (например, частные лизинговые компании – на автолизинге, государственные – на авиализинге и других сложных, важных для реализации стратегических госпроектах, сегментах). В результате все оказываются в плюсе: за счет специализации лизинговые компании хорошо знают профиль своих клиентов и понимают его реальные потребности, им не приходится разбрасываться и заниматься одновременно всем, тем самым неэффективно используя деньги налогоплательщиков (если говорить о лизинговых госкомпаниях). Невозможно одинаково хорошо финансировать и прокатные станы для заводов, и автомобили для малого бизнеса.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты будут драйверами роста или окажут поддержку рынку?

– Мы ожидаем дальнейшего роста автолизинга в 2017 году; как и в нынешнем он может стать отличным драйвером всего рынка – это должно произойти за счет концентрации спроса лизингополучателей на услугах от надежных лизингодателей и роста популярности лизинга как способа приобретения автомобиля. Потенциал российского рынка здесь огромный, нам далеко даже до восточно-европейских показателей популярности лизинга.

«Сегодняшний рынок – это рынок покупателя»

**Интервью с Александром Кожевниковым,
генеральным директором компании «МКБ-лизинг»**



– Как изменился спрос со стороны лизингополучателей в 2016 году? Какие особенности в этом контексте можно выделить в сегменте малых и средних предприятий?

– В 2016 году в целом наблюдается более оживленный спрос со стороны лизингополучателей по сравнению с 2015 годом. Рост спроса со стороны МСП обусловлен фактором ограниченного кредитования. Но запрашиваемые минимальный аванс и длительные сроки говорят о неуверенном положении сегмента на рынке. Поскольку мы ведем консервативную политику в этом вопросе, основным покупателем для нас по-прежнему является крупный корпоративный бизнес, а не МСП.

Основной спрос в 2016 году формировали субсидируемые сегменты. Преобладали заявки на с/х технику, коммерческий и ж/д транспорт.

Оживленный спрос на ж/д состав обусловлен не только поддержкой государства в этой области, но и назревшей необходимостью обновления устаревшего парка вагонов.

Неплохо чувствует себя недоинвестированная в прошлые периоды угледобывающая промышленность. Сегодня «угольщики» значительно увереннее стоят на ногах и могут позволить себе обновить устаревшие фонды.

– Находится ли рынок, на ваш взгляд, уже на стадии восстановления или в деятельности еще преобладает урегулирование проблемных задолженностей?

– Мы считаем, что большинству игроков удалось если и не решить до конца основные проблемные вопросы, то, по крайней мере, вывести их из разряда проблематики. Конечно, запущенные в работу механизмы сложны и не стоит ждать результатов здесь и сейчас.

На своем примере можем сказать, что по сравнению с прошлым годом в 2016 году наблюдается положительная динамика в этом вопросе. Негативный тренд сменился на противоположный – доля просроченной задолженности в портфеле снижается.

Несмотря на то что по итогам последних двух кварталов рынок показал рост, делать выводы, на наш взгляд, преждевременно. Глобальная ситуация на рынке далеко не оптимистична, поэтому, сложится ли повышательный тренд или нет, можно будет рассуждать только по итогам за год.

– Какие изменения произошли в методах и влиянии конкуренции на лизинговом рынке за 2015–2016 годы?

– Можно сказать с уверенностью, что сегодняшний рынок – это рынок покупателя. Именно он выбирает из списка лизинговых компаний того партнера, с которым ему будет легко, комфортно и выгодно сотрудничать.

Понятно, что в арсенале хорошей лизинговой компании имеются различные методы привлечения клиентов. Их использование помогает быть на шаг впереди своих конкурентов, предугадывать пожелания клиента и стараться оказать ему максимально качественный сервис.

В компании «МКБ-лизинг» одним из таких преимуществ являются партнерские программы с поставщиками. Вместе с официальными дилерами мы стремимся предоставить своим клиентам от-

личный выбор и уникальные финансовые условия, понимая, насколько важно найти именно свою технику по привлекательной цене.

В течение года мы активно участвовали в программах господдержки, помогая клиентам приобретать автотранспорт на условиях льготного лизинга. В октябре «МКБ-лизинг» была аккредитована Фондом развития промышленности в программе «Лизинговые проекты». В ближайших планах – запуск новых программ лояльности для наших постоянных клиентов.

– В рамках реформирования лизингового рынка планируется создание реестра лизинговых договоров. Какие сведения о заключенных договорах финансовой аренды компании готовы раскрывать? В чем должно быть кардинальное отличие такого реестра от аналогичных баз, например бюро кредитных историй и бюро страховых историй?

– С 1 октября 2016 года компании обязали раскрывать информацию юридического характера по клиенту – наименование, ИНН, ОГРН, адрес местонахождения и информацию по предмету лизинга общего характера – наименование без указания количества и стоимости.

С целью защиты кредитных и страховых организаций от недобросовестных клиентов созданы БКИ и БСИ, а цель создания реестра лизинговых договоров пока остается для нас загадкой.

Вызывает отдельные вопросы формат раскрытия информации – все для всех. Поскольку основная часть раскрываемой информации носит характер коммерческой тайны, это может негативно отразиться на развитии здоровой конкуренции. Для того чтобы этого не произошло, должен быть как минимум изменен формат раскрытия информации сторонним пользователям.

– Как вы относитесь к идее создания СРО на лизинговом рынке? Какое воздействие на рынок лизинга окажет создание СРО?

– На данном моменте развития рынка добросовестным участникам создание СРО будет полезно, так как в обществе на разных уровнях складывается негативный тренд понятия «лизинг»; СРО – это прежде всего инструмент, который позволит исключить негатив и поддержать на должном уровне доверие клиентов к лизинговому продукту.

Саморегулируемая организация должна обеспечить лизинговым компаниям нормальное взаимодействие с госорганами (например, ограничить произвол со стороны судебных приставов при наложении арестов лизинговой техники), банками (исполнять инкассо) и помогать решать другие болезненные вопросы, касающиеся защиты прав лизингодателей.

Поэтому мы положительно воспринимаем инициативу создания СРО. На наш взгляд, если она будет базироваться на принципах профсоюза специалистов данной отрасли, то работа такой организации получится эффективной.

Не буду скрывать, что есть опасения относительно реализации данной идеи. Если это станет политическим или коммерческим проектом, то скорее всего решить те острые вопросы и проблемы, которые давно накопились, не удастся.

– Каков должен быть минимальный размер капитала и / или уровень достаточности капитала у ЛК? Должен ли минимальный уровень данного норматива варьироваться в зависимости от типа лизинговых компаний?

– При установлении минимального размера капитала или уровня его достаточности важно учитывать тот факт, что кредитные портфели лизинговых компаний являются высокообеспеченными по сравнению с другими финансовыми институтами (авансы от лизингополучателей, лизинговое имущество). Поэтому у ЛК эти показатели должны быть существенно ниже банковских нормативов.

Также установление подобных нормативов негативно скажется на региональных лизинговых компаниях. Не соответствуя нормам, они могут уйти с рынка, что приведет к неудовлетворенности инвестиционного спроса со стороны предприятий МСП и, как следствие, вымиранию региональных бизнес-проектов.

– Считаете ли вы, что рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования, клиентам?

– Мы уделяем большое внимание диверсификации портфеля – этот показатель является для нас важным. Мы стремимся, чтобы объем сделок с клиентом или по отрасли не превышал максимальных значений, утвержденных внутренней стратегией, и не видим недостатка в возможности диверсификации на рынке.

Конечно, проще вложить в одно удобное направление, но мы прилагаем массу усилий, чтобы простота и доступность не шли в ущерб качеству портфеля, поскольку считаем отсутствие диверсификации угрозой для стабильного роста.

– Как будет развиваться лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты будут драйверами роста или окажут поддержку рынку?

– На наш взгляд, предпосылок к активному росту рынка в 2017 году нет. В лучшем случае его темп сохранится на уровне 2016 года.

К самому понятию драйвера роста, если речь идет о конкретной отрасли экономики либо конкретных предметах лизинга, отношение негативное. Поскольку редко какие драйверы роста не приводят к последующим проблемам.

Если же мы говорим об ожидаемом повышенном спросе, то следует выделить из субсидируемых направлений лизинг сельхозтехники и лизинг коммерческого транспорта, в общем – продолжит рост рынок ж/д транспорта, а также ожидается рост спроса на промышленное (по программе ФРП), нефтесервисное и угледобывающее оборудование.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЙТИНГ-ЛИСТ RAEX (ЭКСПЕРТ РА) НА 21.11.2016

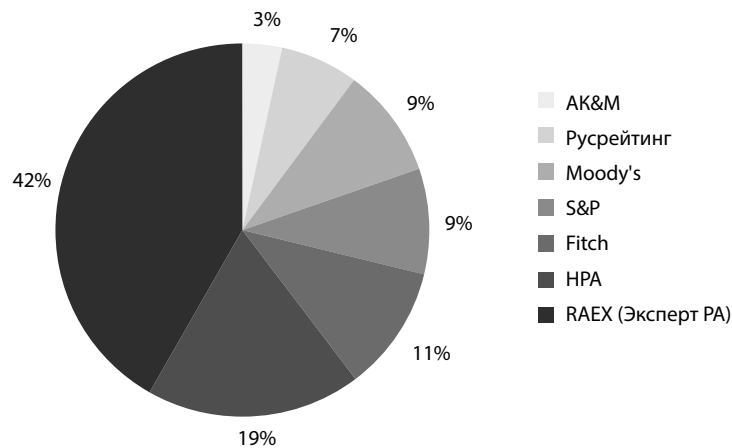
Название	Рейтинг	Прогноз
Аквилон-Лизинг	A (III)	Стабильный
Альянс-Лизинг	A+ (II)	Стабильный
Гознак-лизинг	A (II)	Стабильный
Лизинговая компания «Дельта»	A+ (III)	Стабильный
ДЭНМАР-ЛИЗИНГ	B	Стабильный
Европлан	A+ +	Развивающийся
Каркаде	A+ (II)	Стабильный
КОНТРОЛ лизинг	A (III)	Стабильный
Лизинг-Проект	B+ +	Негативный
Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+ (III)	Стабильный
Лизфайнэнс	A (I)	Стабильный
Межрегиональная инвестиционная компания	A (III)	Стабильный
МКБ-лизинг	A+ (I)	Стабильный
Объединенная лизинговая компания	A+ (II)	Стабильный
Открытая лизинговая компания	A (II)	Стабильный
ОФК-Лизинг	B+ +	Стабильный
Петролизинг-Менеджмент	A (III)	Негативный
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+ (II)	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 в России рейтинговое агентство с 19-летней историей. RAEX (Эксперт РА) является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

На сегодняшний день агентством присвоено более 600 индивидуальных рейтингов. Это первое место и более 40% от общего числа присвоенных рейтингов в России, первое место по числу рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, микрофинансовых организаций, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

График 1. Доли рейтинговых агентств на 01.06.2016



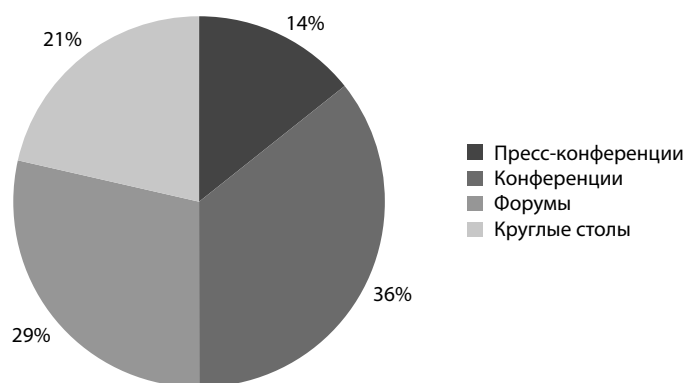
Источник: RAEX (Эксперт РА)

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, НЛУ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 70 публичных исследований и обзоров готовит RAEX (Эксперт РА) ежегодно. Среди них отраслевые обзоры по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 тысяч компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тысяч наименований компаний. Одним из новых проектов агентства в 2012 году стал рейтинг вузов России.

Мероприятия. Ежегодно агентством проводится около 15 мероприятий деловой направленности, которые посещают в общей сложности более 4 тысяч человек: представители власти, бизнеса, науки и профессиональных объединений. Все мероприятия, организуемые RAEX (Эксперт РА), освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ.

График 2. Структура деловых мероприятий, проведенных RAEX (Эксперт РА) в 2015 году



Источник: RAEX (Эксперт РА)

По количеству упоминаний в СМИ среди рейтинговых агентств RAEX (Эксперт РА) в 2014 году вышло на первое место. Статьи аналитиков агентства публикуют: газета «Коммерсантъ», профильные издания. Нас цитируют «Ведомости», «РБК daily», «Известия», «Российская газета», «Россия 24», РБК ТВ и другие СМИ. Ежедневная посещаемость сайта за 2015 год составила до 10 тысяч человек.

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