

18 апреля 2011 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Стратегический партнер



Генеральный партнер



Партнер



РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА



Как на дрожжах

Обзор «Рынок лизинга по итогам 2010 года: как на дрожжах» подготовили:

Роман Романовский,
ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов

Михаил Доронкин,
заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Анонсы



Прирост новых сделок за год продемонстрировал предкризисную динамику, сопоставимую с 2007 годом: сумма контрактов выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом. Объем нового бизнеса в 2010 году составил 725 млрд рублей...



стр. 8



Быстрый рост, на наш взгляд, был обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей, смягчением критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с госучастием...



стр. 9



Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2010 году: «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ-Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 41,1% объема новых сделок...



стр. 9



Концентрация на рынке в прошедшем году снова усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 14,66%, на 10 крупнейших компаний пришлось 62,4% новых сделок...



стр. 10



Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году составила около половины объема нового бизнеса – 47,7% (в 2009 – 25,4%, в 2008 – 13,7%)...



стр. 10



Несмотря на повышение концентрации сделок, на растущем рынке места пока хватает всем: конкурентные столкновения госкомпаний с частными лизингодателями пока случаются достаточно редко...



стр. 10



По итогам 2010 года сократились в объеме лишь 5 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований, положительные темпы прироста наблюдались в 33 сегментах рынка...



стр. 13



Резко увеличилось число компаний, организовавших в своей структуре отдельное подразделение по управлению рисками: если до кризиса таких было по 7 компаний в год, то в 2009 году 11 компаний сформировали отделы риск-менеджмента...



стр. 16



Компании, у которых подразделение риск-менеджмента в начале кризиса уже существовало, вводили дополнительные процедуры по управлению рисками и разрабатывали новые регламентирующие документы...



стр. 16



Качество управления рисками в целом по рынку, хотя и улучшилось к началу 2011 года, все же остается, на наш взгляд, достаточно невысоким. Менее половины компаний имеют в своей структуре обособленное подразделение по управлению рисками...



стр. 17



Документы, регламентирующие порядок управления рисками, имеют чуть более половины лизингодателей (57%)...



стр. 17



В качестве основного метода управления кредитными рисками лизингодатели используют систему лимитов (66% компаний). Как правило, лимиты устанавливаются на размер сделки (стоимость предмета лизинга) по отношению к размерам активов и выручки лизингополучателя. При этом достаточно мало лизинговых компаний устанавливают лимиты на объем сделок по отношению к масштабам своего бизнеса (около 29%)...



стр. 17



Внешние оценки риска (например, кредитные рейтинги) в процессе управления рисками используют 43% лизинговых компаний. Регулярно формируют отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности лишь 31% компаний...



стр. 18



Доля сделок, включающих обязательное условие авансового платежа, достигала в кризис 79%, однако уже в 2010 году вернулась на докризисный уровень – около 70%. Доля сделок с поручительствами ЮЛ и ФЛ увеличилась с 16-17% в 2008–2009 годах до 28% в 2010 году...



стр. 20



Почти 40% респондентов отметили, что не считают нужным создание резервов в лизинговых компаниях...



стр. 22



Прирост объема новых сделок на рынке в 2011 году мы прогнозируем на уровне 40-50%. В 2012 году прирост может составить еще 20-30% (если не произойдет отмена ускоренной амортизации). Однако в случае отмены ускоренной амортизации рынок лизинга в 2012 году, напротив, сократится в 2-3 раза...



стр. 24

РЕЗЮМЕ

Догнать и перегнать: активность на рынке лизинга в 2010 году превзошла все прогнозы, мы наблюдаем уже не восстановление, а новый этап роста. Сумма новых сделок выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом до 725 млрд рублей. Совокупный лизинговый портфель увеличился на 23% и составил 1 108 млрд рублей. Быстрому росту рынка способствовали, прежде всего, стабилизация финансового состояния лизингополучателей, агрессивная политика лизингодателей с госучастием, а также смягчение критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями.

Столь желанная стабильность: отсутствие шоков в экономике способствовало наращиванию инвестиционной активности предприятий, реализуемой в том числе через лизинг. По предварительной оценке Росстата, увеличение инвестиций в основные фонды составило 6% в 2010 году. К интенсивному росту масштабов деятельности лизингодателей подталкивали также сократившийся в кризис портфель и снижение уровня просроченной задолженности.

Государственное наступление: на долю лизинговых госкомпаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году пришлось почти 50% объема нового бизнеса. В 2009 их доля была в два раза ниже — 25,4%, в 2008 — только 13,7%. Такая экспансия, на наш взгляд, обусловлена тремя факторами: реализацией через данные компании госпрограмм поддержки отдельных отраслей, новым амбициозным топ-менеджментом и недорогим масштабным фондированием. Однако на растущем рынке места пока хватает всем: несмотря на рост концентрации сделок, 63% лизингодателей-респондентов отметили, что не вступали в конкуренцию с государственными ЛК.

Быстрая оттепель: уже в прошлом году, сразу же после кризиса, началась массовая либерализация критериев риска по сделкам, которые были существенно ужесточены в 2008–2009 годах. Многие лизингодатели снизили требования к уровню аванса, ликвидности предмета лизинга, сроку деятельности, финансовым показателям клиента. Среди видов обеспечения сделок в 2010 году значительно увеличилась только доля поручительств юридических и физических лиц.

Вынужденный апгрейд: кризис 2008–2009 годов заставил лизингодателей усовершенствовать системы управления рисками. В 2009 году сразу 11 компаний создали в своей структуре отделы риск-менеджмента (до кризиса их создавалось не более 7 в год). В прошлом году еще 2 компании создали отделы, а 10 ввели дополнительные процедуры и регламентирующие документы по управлению рисками.

Маловато будет: несмотря на ряд улучшений, система риск-менеджмента в целом на рынке далека от совершенства. Все еще менее половины компаний на рынке имеют в своей структуре отдел риск-менеджмента, и менее 60% — нормативные документы по управлению рисками. Более 2/3 компаний не устанавливают лимитов по сделкам в отношении размера собственных активов или капитала, столько же не формируют отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности. 40% компаний — участников опроса «Эксперта РА» считают, что лизингодателям не нужно создавать резервы и отражать в отчетности уровень просроченной задолженности.

Ждем реванша: по оценке «Эксперта РА», при отсутствии негативных законодательных и налоговых изменений (в частности отмены ускоренной амортизации) объем новых сделок в 2011 году может достигнуть 1 трлн рублей, что сопоставимо с докризисным 2007 годом. Темпы прироста объема новых сделок снизятся по сравнению с 2010 годом до 40-50%, что будет обусловлено отсутствием «эффекта низкой базы». Стимулами роста выступает высокая потребность предприятий в обновлении основных фондов, а также приемлемый уровень процентных ставок по заемным ресурсам. В 2012 году, на наш взгляд, рынок может вырасти еще на 10-30%.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Методология исследований рынка лизинга и составления рэнкингов лизинговых компаний	6
I. Рынок лизинга по итогам 2010 года	8
1.1. Динамика рынка	8
1.2. Лидеры рынка: госкомпании в авангарде	9
1.3. Территориальное распределение сделок	11
1.4. Сегменты оборудования	12
II. Риск-менеджмент	16
2.1. Позитивное влияние кризиса	16
2.2. Рост не должен быть беспечным	19
2.3. Информация только по запросу	21
2.4. Спорный резерв	22
III. Прогноз развития рынка: триллионный рубеж	24
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2010 года	25
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования	32
Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»	39
Рейтинговое агентство «Эксперт РА»	41

Методология исследований рынка лизинга и составления рейтингов лизинговых компаний

Рейтинговое агентство «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 и осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится путем анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками исследования.

В исследовании по итогам 2010 года приняли участие **130 лизинговых компаний**, оборот которых, по нашему мнению, составляет **около 90%** всего лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этой предпосылкой.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся на компании, чья деятельность ориентирована 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 изъятых объектов и ускоренному росту сегмента оперативного лизинга, который в силу правового поля в России юридически реализуется через договоры аренды. В настоящее время мы не корректируем расчет новых сделок на сумму договоров оперативного лизинга, хотя и отмечаем что их экономическая суть и технологии осуществления различны.

Мы хотим обратить ваше внимание, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее:

- **Объем нового бизнеса** (объем рынка лизинга) – это объем сделок, по которым наиболее раннее из двух событий: (1) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга, (2) получение аванса лизингополучателя (если аванс ненулевой) – наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня.
- **Объем профинансированных средств** – средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы, произведенные лизингодателем).
- **Объем полученных лизинговых платежей** – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.
- **Текущий портфель компании** (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам за вычетом задолженности, просроченной более чем на 2 месяца.

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

Все показатели по компаниям указываются с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями данных используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. В процессе обработки данных из анкет показатели анкеты соотносятся с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого, сопоставляется динамика развития компании за несколько вре-

менных периодов, что тоже показывает нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Так же соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влекут соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах). Данные изменения также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

При проведении исследования были использованы комментарии следующих спикеров:

Балыкин Анатолий	руководитель пресс-службы, ГЛК «БИЗНЕС АЛЬЯНС»
Гончарова Анна	старший экономист, ЛК «Дельта»
Добровольский Владимир	директор по развитию бизнеса, ГТЛК
Зотов Дмитрий	генеральный директор, «Сбербанк Лизинг»
Калинин Андрей	начальник финансово-экономического отдела, «Сибирская лизинговая компания» (Москва)
Коноплев Андрей	генеральный директор, «ВТБ-Лизинг»
Куткин Андрей	руководитель департамента кредитного анализа, «Афин Лизинг Восток»
Ланге Андреас	генеральный директор, «ФБ-Лизинг»
Литовкин Олег	генеральный директор, «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
Мишина Мария	главный специалист по анализу и оценке рисков, «Камаз-лизинг»
Перелешин Иван	директор по развитию, ГК «Альфа-Лизинг»
Смирнов Алексей	заместитель генерального директора, «CARCADE Лизинг»
Цхай Виталий	директор департамента продаж, «ФБ-Лизинг»
Черепанова Анна	ведущий специалист, ИФК «Авиализинг»

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

1. Рынок лизинга по итогам 2010 года

1.1. Динамика рынка

Стремительный рост рынка лизинга в 2010 году уже трудно назвать просто восстановлением. Прирост новых сделок за год продемонстрировал предкризисную динамику, сопоставимую с 2007 годом, – сумма контрактов выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом.

Объем нового бизнеса в 2010 году составил 725 млрд рублей (см. таблицу 1), совокупный лизинговый портфель на 01.01.2011 увеличился до 1 180 млрд рублей. Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) составила 450 млрд рублей (11,11 млрд евро).

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год
Объем нового бизнеса, млрд рублей	399,6	997,5	720	315	725
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	136	294	402,8	320	350
Темпы прироста, %	78	116,2	37	-20,6	9,4
Объем профинансированных средств, млрд рублей	201,1	537	442	154	450
Темпы прироста, %	90	167	-17,7	-65	192
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	530	1 202	1 390	960	1 180
Темпы прироста, %	–	126,8	15,6	-31	23
Номинальный ВВП России, млрд рублей (по данным Росстата)	26 903,5	33 111,4	41 256	38 797,2	44 491,4
Доля лизинга в ВВП, %	1,49	3,01	1,73	0,81	1,63%

Источник: «Эксперт РА»

График 1. Объем нового бизнеса в 2010 году вырос в 2,3 раза



Источник: «Эксперт РА»

Увеличение активности на рынке превзошло все прогнозы. В конце 2009 года участники рынка предполагали прирост на уровне 10-20%, по итогам 9 месяцев 2010 «Эксперт РА» прогнозировал увеличение нового бизнеса на 75-85%. Фактически же рынок вырос на 130%.

Быстрый рост, на наш взгляд, был обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей (что позволило лизингодателям точнее оценивать риски финансирования клиентов), смягчением критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с госучастием.

Можно предположить, что на увеличение объемов сделок повлияли и ожидания лизинговыми компаниями негативных законодательных новаций: возможно, некоторые компании стремились сформировать более значительный портфель, надеясь, что планируемые изменения налогового регулирования (в частности возможная отмена ускоренной амортизации) не будут иметь обратной силы.

Заметными событиями 2010 года стали расширение лизингодателями филиальных сетей (в частности, значительное число филиалов было открыто компаниями «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг»), а также сделки слияний и поглощений. Среди крупнейших сделок M&A – покупка ЗАО «Сбербанк Лизинг» компании «Лайн Лизинг Групп» и приобретение концерном Сименс компании «ДельтаЛизинг».

1.2. Лидеры рынка: госкомпании в авангарде

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2010 году: «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ-Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 41,1% объема новых сделок.

Наибольший объем контрактов (106,3 млрд рублей) был заключен ОАО «ВЭБ-Лизинг» (см. приложение 1). Компания продемонстрировала более чем трехкратный рост объема нового бизнеса по сравнению с прошлым годом. Следуя стратегическим целям, утвержденным акционером, компания успешно развивает как корпоративное, так и розничное направление. В 2010 году ОАО «ВЭБ-лизинг» заключило одну из самых крупных сделок на российском лизинговом рынке – контракт в пользу ОАО «Совкомфлот» на предоставление в лизинг арктических танкеров для перевозки нефти. Танкеры проекта Р-70046 являются крупнейшими судами, которые когда-либо строились на «Адмиралтейских верфях», и одними из крупнейших в мире строящихся на наклонном стапеле. В сфере малого и среднего бизнеса компания провела масштабную работу по организации и расширению филиальной сети: в 2010 году были открыты 53 подразделения практически во всех крупных региональных центрах России.

«Сбербанк Лизинг» также активно развивал филиальную сеть во всех федеральных округах РФ и, кроме того, создал дочерние компании в Казахстане, Украине и Белоруссии. Наиболее крупными сделками компании стали инвестиционный проект с ОАО «Щекиноазот» по строительству водородной установки (сумма инвестиций «Сбербанк Лизинг» – 39,5 млн евро); контракты по авиатехнике с авиакомпаниями: «ЮТэйр», «Якутия», «Полет», «Трансаэро»; поставка автосамосвалов БелАЗ для ОАО «Мечел» (более 2 млрд рублей). Собственный парк грузового подвижного состава компании составил более 34 тыс. единиц железнодорожной техники.

Наиболее заметными сделками ОАО «ВТБ-Лизинг» в 2010 году стали поставка ОАО «ИСС» им. М. Ф. Решетнева оборудования для производства космических аппаратов (поставщик – SORALUCE S.Coop.), поставка ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» партии вагонов в оперативный лизинг.

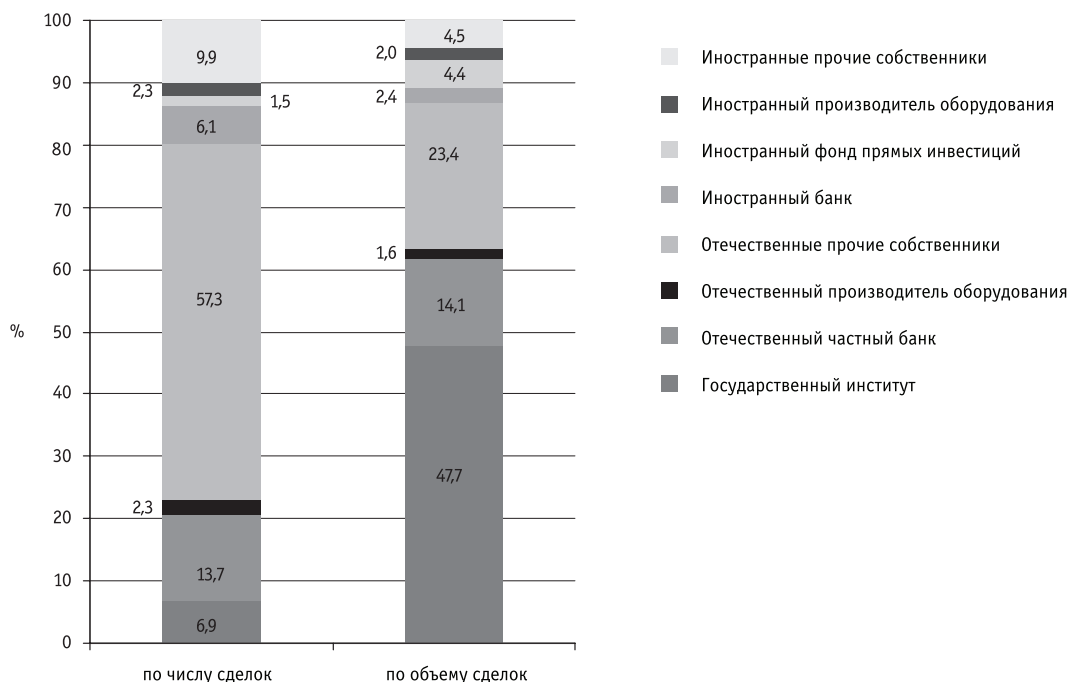
Среди наиболее быстрорастущих компаний стоит отметить «Вектор-Лизинг», портфель которой увеличился почти в 7 раз (в частности, в результате покупки «НОМОС-Лизинга»). Также быстро росли ЛК «Феост» (+597%), «Гознак-лизинг» (+325%), Неолизинг (+256%), Соллерс-Финанс (+162%). На высокие темпы увеличения портфеля этих компаний оказал влияние и «эффект низкой базы». Среди крупных компаний высокие темпы роста портфеля продемонстрировали «ВЭБ-Лизинг» (+200%),

«ТрансКредитЛизинг» (+150%), «ТрансФин-М» (+133%), Газпромбанк Лизинг (+102%), «Сбербанк Лизинг» (+98%).

Концентрация на рынке в прошедшем году снова усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 14,66% (в 2009 году – 10,2%, в 2008 – 6,48%), на 10 крупнейших компаний пришлось 62,4% новых сделок (в 2009 году – 50%).

Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году составила около половины объема нового бизнеса – 47,7% (в 2009 – 25,4%, в 2008 – 13,7%).

График 2. Профиль участников исследования за 2010 год в разрезе собственников



Источник: «Эксперт РА»

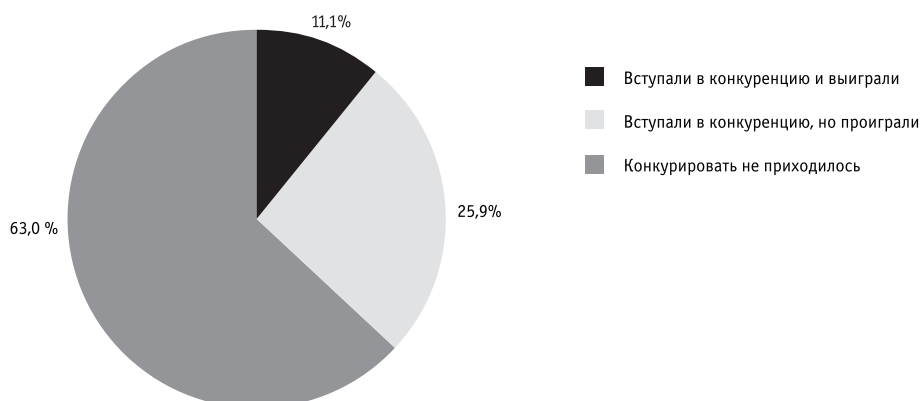
«Активность госбанков в лизинге связана с большим объемом свободных ресурсов и отсутствием качественных заемщиков. Лизинг, являясь нишей, где можно развивать кредитование с более высокой степенью риска при большей обеспеченности сделок, дал возможность этим участникам рынка сделать ставку на развитие кредитования именно через лизинг, так как в банковские стандарты и требования в кризис и после него попадает гораздо меньше заемщиков, чем ранее», – отмечает **Иван Перелешин**, директор по развитию ГК «Альфа Лизинг».

Быстрый рост доли лизингодателей из госсектора, на наш взгляд, связан как с развитием государственных программ поддержки отдельных отраслей экономики (в частности транспортной отрасли через ГТЛК, судостроительной – через «ВЭБ-Лизинг»), так и со сменой топ-менеджмента в двух крупнейших лизинговых компаниях: «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг». Синергетический эффект от прихода амбициозных руководителей с опытом работы в частном лизинговом бизнесе и имеющейся масштабной и недорогой пассивной базы обусловил стремительный рост участия госкомпаний в новых сделках.

Несмотря на повышение концентрации сделок, на растущем рынке места пока хватает всем: конкурентные столкновения госкомпаний с частными лизингодателями пока случаются достаточно редко (см. график 3). Кроме того, в настоящее время рыночные ниши и целевые группы клиентов у госкомпаний и остальных лизингодателей зачастую различны. Среди участников исследования 10 лизингодателей отметили, что им приходилось вступать в конкуренцию по сделкам с государственными ЛК, при этом частные компании победили только в 4 случаях, а в 8 победа осталась за

госкомпаниями (некоторые компании имели опыт и победы и проигрыша в конкуренции по разным сделкам).

График 3. Большинству лизингодателей на рынке пока не приходилось напрямую конкурировать с государственными ЛК



Источник: «Эксперт РА»

Лизингодатели отмечают, что частные компании выигрывали в случаях, когда необходимы были оперативные решения и более гибкие условия. При этом безоговорочная победа государственных компаний была характерна для сделок, в которых важнейшим критерием был уровень удорожания предмета лизинга: имея фондирование зачастую в 2 раза более дешевое, госкомпании могут делать наиболее привлекательные по цене предложения. Выдержать конкуренцию по таким сделкам могут только компании, имеющие возможность финансировать проект за счет собственного капитала. Однако таких компаний в России крайне мало с учетом низкого уровня достаточности собственных средств в целом по рынку лизинга (средний уровень достаточности – около 12% на 01.01.2011, по оценке «Эксперта РА»).

1.3. Территориальное распределение сделок

Несмотря на активизацию филиальных сетей лизингодателей, доля Москвы в структуре новых лизинговых сделок в 2010 году выросла с 28,7% до 38,4% (см. графики 4, 5). В географическом распределении сделок также увеличилась доля Северо-Западного ФО (с 1,9% до 2,3%), Уральского, Южного и Северо-Кавказского ФО. При этом снизилась доля Санкт-Петербурга (с 15,8% до 12,4%), Приволжского (с 10,24% до 8,4%), Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.

Тройку лидеров по объему сделок в Москве за 2010 год составили компании «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Суммарно данные компании обеспечили 50,4% новых сделок, приходящихся на столицу.

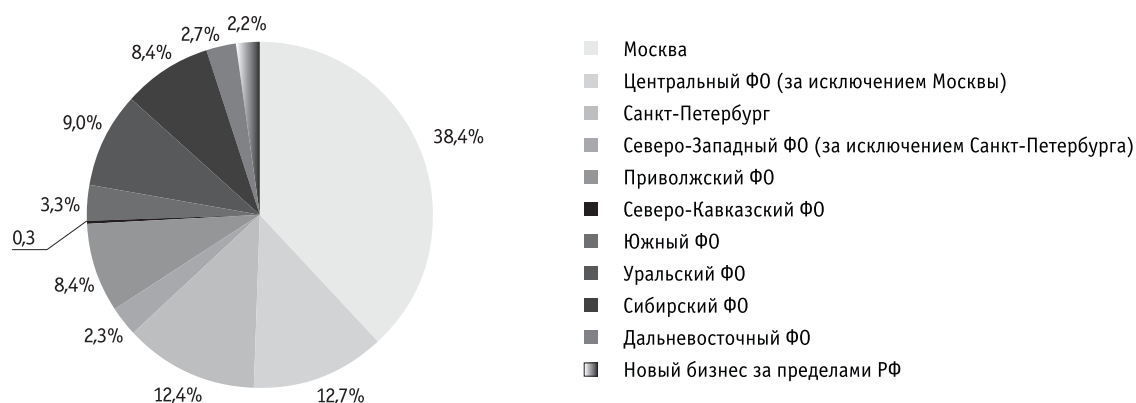
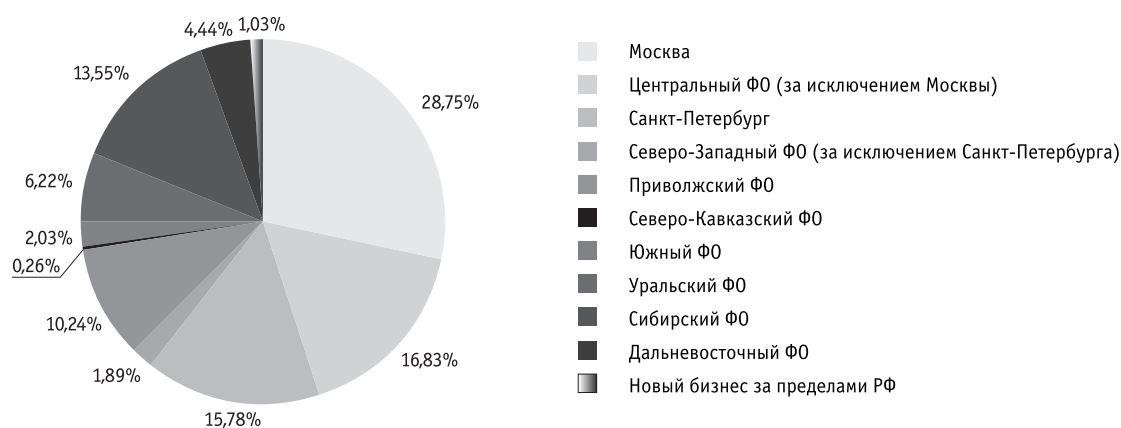
График 4. Географическое распределение объема новых сделок за 2010 год

Источник: «Эксперт РА»

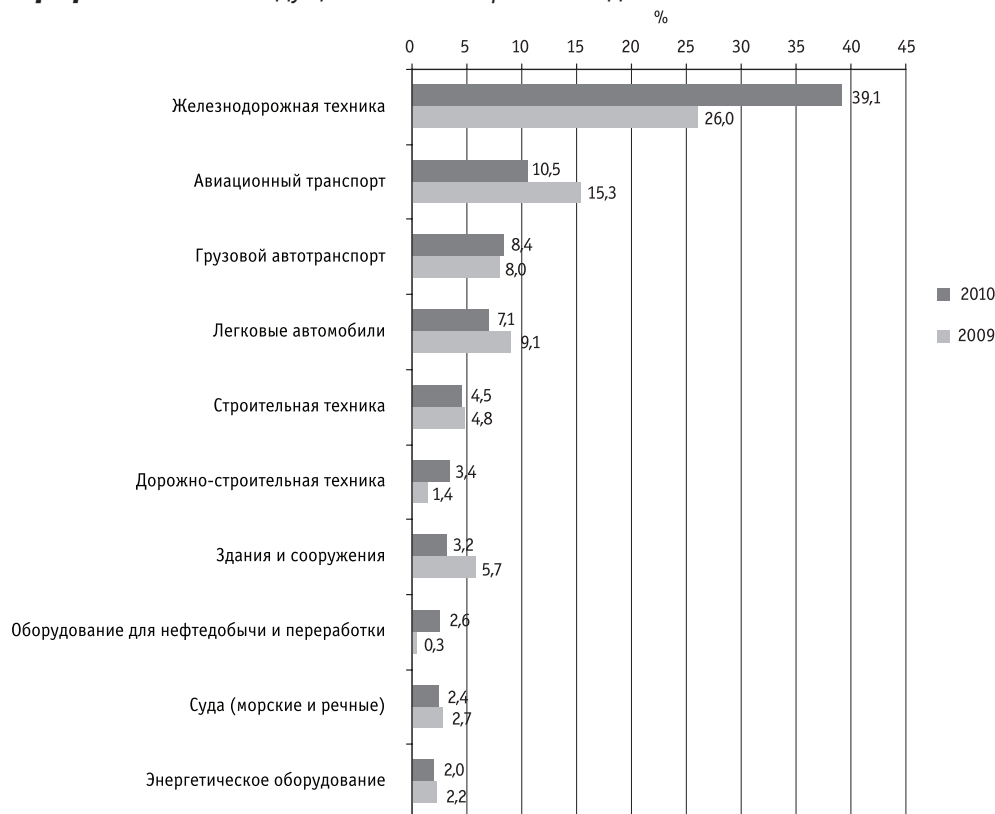
График 5. Географическое распределение объема новых сделок за 2009 год

Источник: «Эксперт РА»

1.4. Сегменты оборудования

Сегментом — лидером по объему заключенных сделок остается железнодорожная техника: 39,1% в 2010 году (см. график 6). Вторым по объему сегментом стала авиатехника, доля которой за год сократилась с 15,3% до 10,5%. Доля сегментов грузового и легкового автотранспорта составила 8,4% и 7,1% соответственно.

В сегменте железнодорожной техники лидером является компания «ВТБ-Лизинг» (75 млрд рублей новых сделок).

График 6. Топ-10 ведущих сегментов рынка по доле в объеме нового бизнеса



Источник: «Эксперт РА»

По итогам 2010 года сократились в объеме лишь 5 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований, положительные темпы прироста наблюдались в 33 сегментах рынка (см. таблицу 2). В 2009 году соотношение было зеркально противоположным: сокращение затронуло 33 сегмента рынка, и лишь 4 вида оборудования продемонстрировали рост.

Таблица 2. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за 2010 год, %	Доля в новом бизнесе за 2009 год, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2011, %
Железнодорожная техника	39,1	26,0	246,0	41,8
Авиационный транспорт ¹	10,5	15,3	57,2	12,4
Грузовой автотранспорт ²	8,4	8,0	142,0	6,0
Легковые автомобили	7,1	9,1	79,5	3,7
Строительная техника, включая строительную спец-технику на колесах	4,5	4,8	116,1	3,8
Дорожно-строительная техника	3,4	1,4	483,4	2,2
Здания и сооружения	3,2	5,7	27,7	3,1
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,6	0,3	1 679,2	2,5
Суда (морские и речные)	2,4	2,7	106,6	2,0
Энергетическое оборудование	2,0	2,2	104,1	5,7

Окончание таблицы 2

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за 2010 год, %	Доля в новом бизнесе за 2009 год, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2011, %
Автобусы и микроавтобусы	1,7	1,7	142,6	1,6
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,6	2,4	55,4	2,2
Оборудование для ЖКХ	1,4	0,6	419,4	1,2
Оборудование для газодобычи и переработки	1,3	3,2	-10,8	1,1
Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	1,2	0,6	381,4	1,0
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,0	2,1	10,1	1,0
Оборудование для пищевой промышленности, включая холодильное	0,88	1,05	92,7	0,84
Погрузчики и складское оборудование	0,87	0,62	222,6	0,56
Полиграфическое оборудование	0,79	1,37	32,7	1,02
Упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	0,61	0,73	92,0	0,35
Деревообрабатывающее оборудование	0,58	0,26	417,1	0,48
Сельскохозяйственная техника ³	0,54	1,50	-17,4	0,56
Компьютеры и оргтехника	0,44	0,29	252,8	0,29
Лесозаготовительное оборудование и лесовозы	0,39	0,25	257,3	0,25
Телекоммуникационное оборудование	0,38	3,70	-76,5	1,16
Геологоразведочная техника	0,32	0,03	2 351,9	0,23
Торговое оборудование	0,27	0,23	166,1	0,21
Металлургическое оборудование	0,24	0,04	1 287,8	0,46
Оборудование для авиационной отрасли	0,13	0,61	-52,5	0,08
Медицинское и фармацевтическое оборудование	0,12	0,22	29,2	0,09
Оборудование для развлекательных мероприятий	0,12	0,27	-0,1	0,08
Авторемонтное и автосервисное оборудование	0,12	0,14	91,9	0,08
Мебель и офисное оборудование	0,07	0,06	186,3	0,05
Текстильное и швейное оборудование	0,05	0,02	516,2	0,03
Оборудование для производства бумаги и картона	0,05	0,05	133,9	0,05
Оборудование для спорта и фитнес-центров	0,03	0,03	92,5	0,02
Оборудование для ресторанов	0,01	0,05	-43,8	0,02
Прочее оборудование	1,8	2,5	—	1,9

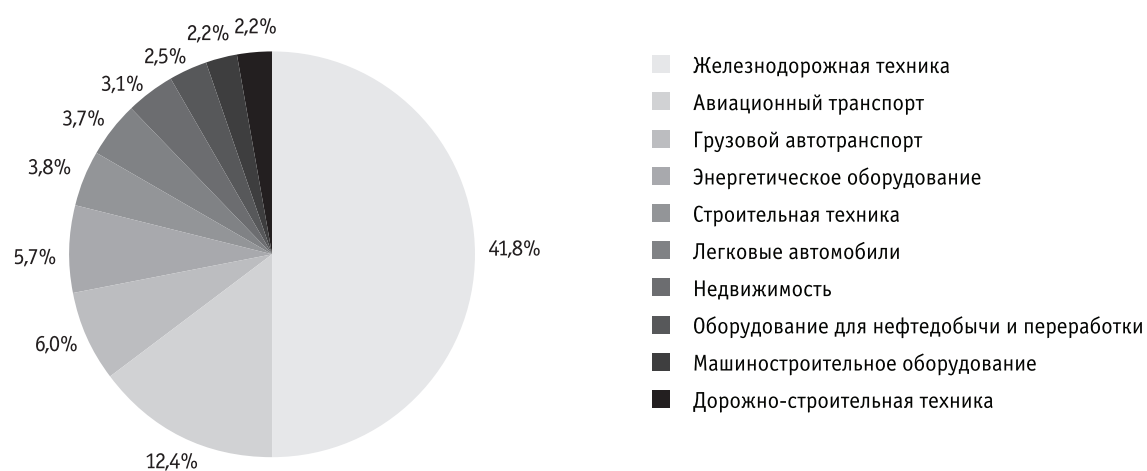
Источник: «Эксперт РА»

¹ Без учета данных компании «Ильюшин Финанс Ко» (с учетом — 11,97%).

² Без учета данных компании «Скания Лизинг» и «ВФС Восток».

³ Без учета данных компании «Росагролизинг» (с учетом — 2,28%).

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



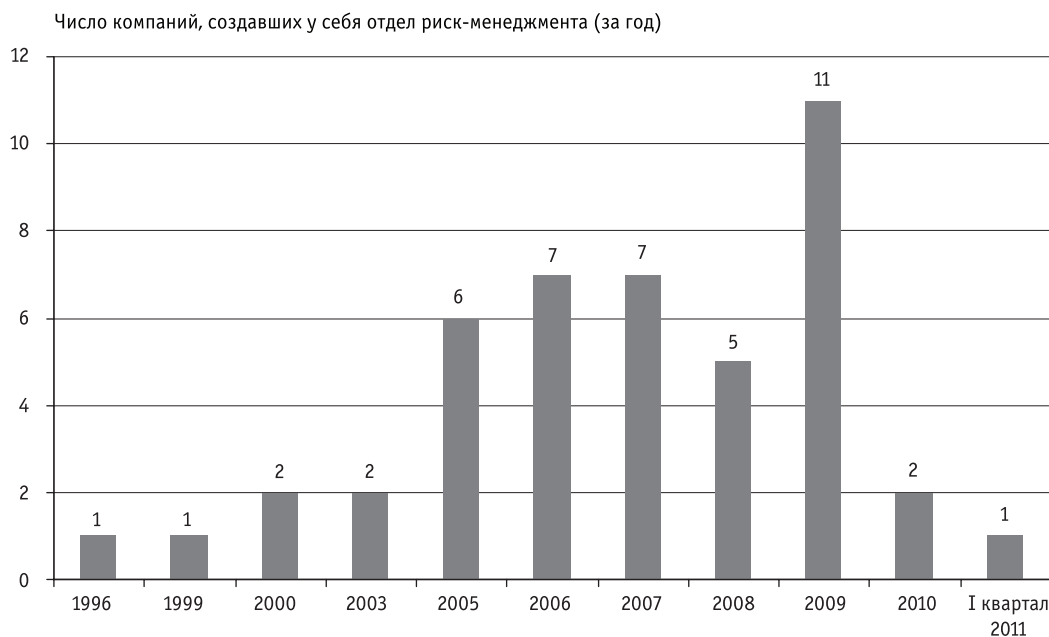
Источник: «Эксперт РА»

II. Риск-менеджмент

2.1. Позитивное влияние кризиса

В 2008–2009 годах российские лизингодатели столкнулись с целой массой новых для себя проблем, которых никогда ранее не испытывали в силу молодости отечественного лизингового рынка. Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей, реализации масштабных валютных рисков обусловил сокращение рынка за 2 года на 68%. Возникшие проблемы заставили компании переключить внимание с наращивания объемов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля. Резко увеличилось число компаний, организовавших в своей структуре отдельное подразделение по управлению рисками: если до кризиса таких было по 7 компаний в год, то в 2009 году 11 компаний сформировали отделы риск-менеджмента (см. график 8).

График 8. Кризис 2008–2009 годов вынудил лизингодателей активно создавать подразделения по управлению рисками

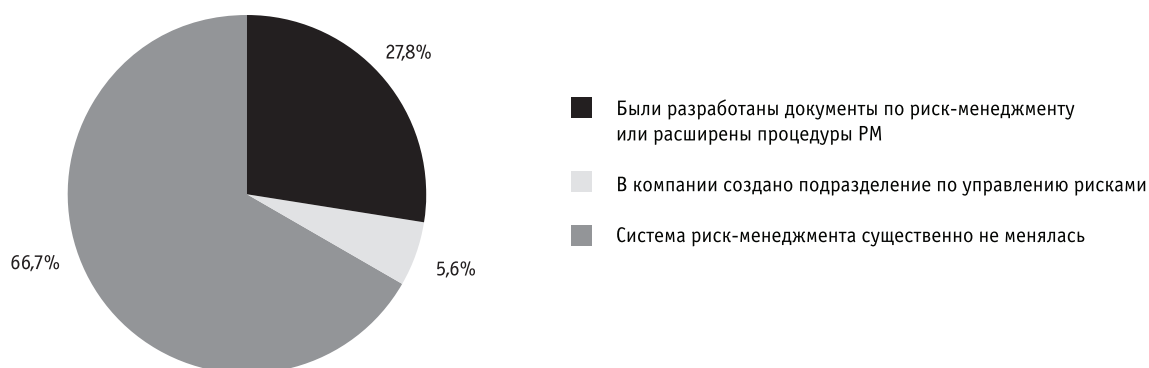


Источник: «Эксперт РА»

Компании, у которых подразделение риск-менеджмента в начале кризиса уже существовало, вводили дополнительные процедуры по управлению рисками и разрабатывали новые регламентирующие документы (см. график 9). В частности, среди участников исследования 10 компаний в 2010 году разработали и ввели дополнительные документы по риск-менеджменту.

«Существенной особенностью совершенствования системы управления рисками в нашей компании стало, к примеру, внедрение лучшей банковской практики риск-менеджмента, в частности методики расчета экономического капитала на покрытие кредитных рисков, расчетов вариантов ожидаемых и скрытых потерь лизингового портфеля, методик управления операционным риском», — комментирует **Андрей Коноплев**, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг».

График 9. В 2010 году в 2 компаниях были созданы отделы риск-менеджмента, в 10 – введены дополнительные документы



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса ЛК (36 респондентов)

Качество управления рисками в целом по рынку, хотя и улучшилось к началу 2011 года, все же остается, на наш взгляд, достаточно невысоким. Еще далеко не все компании имеют отдел риск-менеджмента, нормативные документы по управлению рисками, устанавливают и четко соблюдают нормативы по уровню риска.

Характеристики текущей системы риск-менеджмента российских лизингодателей приведены в таблице 3.

По оценке «Эксперта РА», менее половины компаний имеют в своей структуре обособленное подразделение по управлению рисками. При этом только у 43% компаний данное подразделение подчиняется непосредственно руководителю организации (на наш взгляд, большинство значений в графе «Ответ не указан» таблицы 3 можно расценивать как негативный ответ). В остальных компаниях отдел риск-менеджмента обычно подчинен финансовому директору либо заместителю генерального директора.

Документы, регламентирующие порядок управления рисками, имеют чуть более половины лизингодателей (57%). При этом стоит отметить, что указать перечень конкретных документов смогли только 60% из этих компаний. Процесс обновления и адаптации методик регламентирован в 27% компаний.

Наиболее часто используемым элементом риск-менеджмента на рынке является оценка кредитного риска: о первоочередном внимании к данному показателю высказались 78% респондентов. Чуть меньшее количество компаний оценивают в процессе анализа собственных рисков риск ликвидности (69%) и операционный риск (54%). Оценку процентного и валютного рисков проводят чуть более половины компаний (55% и 53% соответственно), фондовый риск оценивают 11% компаний.

В качестве основного метода управления кредитными рисками лизингодатели используют систему лимитов (66% компаний). Как правило, лимиты устанавливаются на размер сделки (стоимость предмета лизинга) по отношению к размерам активов и выручки лизингополучателя. При этом достаточно мало лизинговых компаний устанавливают лимиты на объем сделок по отношению к масштабам своего бизнеса. Так, ограничения максимального объема риска по отношению к собственному капиталу применяются менее чем в трети компаний (29%).

Таблица 3. Характеристики системы риск-менеджмента на российском рынке лизинга

Параметры риск-менеджмента	Да, %	Нет, %	Ответ не указан, %
В компании создано подразделение риск-менеджмента	48	48	3
Подразделение, ответственное за управление риском, подчиняется непосредственно руководителю компании	43	21	36
Представители подразделения риск-менеджмента принимают участие в деятельности кредитного (лизингового) комитета	60	3	37
В компании действует комитет по рискам	34	40	26
Решения комитета по рискам являются обязательными к исполнению	34	15 (решения носят рекомендательный характер)	51
В компании имеются документы, регламентирующие управление рисками	57	19	24
Документы, определяющие процесс риск-менеджмента, содержат перечень конкретных методов, используемых компанией при управлении рисками	54	13	34
В компании регламентирован процесс адаптации и обновления методик по управлению рисками	27	40	33
В ходе анализа компания выделяет для себя следующие виды рисков:			
Кредитный	78	1	21
Рыночный риск, в том числе:			
Процентный	55	4	41
Фондовый	11	28	61
Валютный	53	5	42
Риск ликвидности	69	1	29
Операционный риск	54	11	36
Прочие риски	20	4	76
Компания использует систему установления лимитов	66	14	20
Компания устанавливает максимальный объем совокупного финансового риска (по отношению к капиталу), который она готова на себя принять	29	39	32
Методы, применяемые компанией при управлении рисками, предусматривают использование внешних оценок риска, в том числе кредитных рейтингов (рейтингов надежности)	43	28	28
Компания проводит регулярное стресс-тестирование устойчивости к основным финансовым рискам	21	56	23
Компания формирует отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности	31	45	24

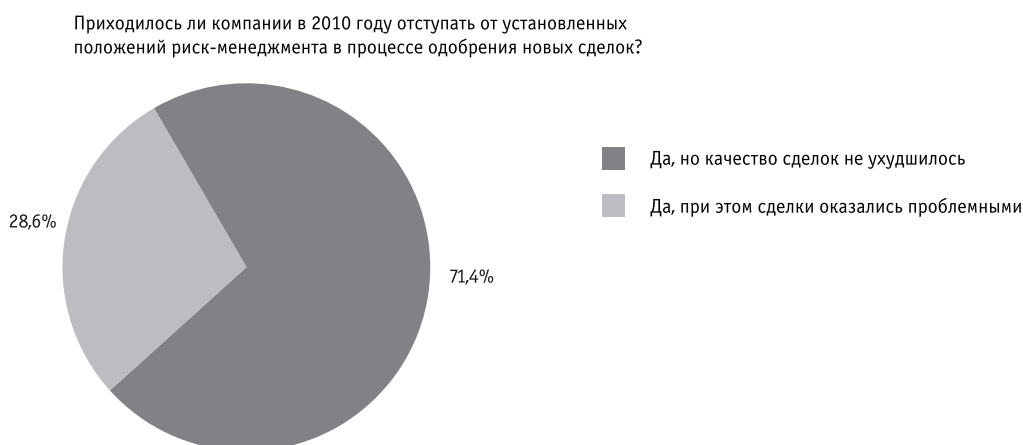
Источник: «Эксперт РА» на основании опроса лизинговых компаний (95 респондентов)

Внешние оценки риска (например, кредитные рейтинги) в процессе управления рисками используют 43% лизинговых компаний. Регулярно формируют отчет об управлении рисками в рамках управленческой отчетности лишь 31% компаний.

Среди участников опроса 14 компаний (15%) признались, что в процессе принятия решений по сделкам в 2010 году им доводилось отступать от утвержденных методик по управлению рисками. Впрочем, в большинстве компаний таких случаев было не более 10, а их доля в среднем составила около 8% от

общего количества сделок (от 0,4% до 20%). Решающим фактором для одобрения подобных сделок могло стать наличие дополнительного обеспечения, высокая рентабельность проекта или хорошая ликвидность предмета лизинга. Многие лизингодатели отмечают, что подобная практика скорее является не отступлением от принятых правил, а непосредственно тем, что в лизинге называют «формирование индивидуальных параметров сделки». В 10 компаниях отметили, что сделки с отступлением от утвержденных параметров управления рисками впоследствии не стали проблемными, однако у 4 лизингодателей возникли трудности по данным сделкам (см. график 10).

График 10. В большинстве компаний случаи отступления от установленных критериев риск-менеджмента не привели к образованию проблемных сделок



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса ЛК (14 респондентов)

2.2. Рост не должен быть беспечным

Перенастройка системы управления рисками в 2008–2009 годах преимущественно состояла в ужесточении требований к лизингополучателям (по региону, отрасли, опыту работы), их финансовому состоянию, стратегии развития, ликвидности предмета лизинга, уровню затрат в случае изъятия имущества и дальнейшей его реализации.

«В связи с участвовавшими случаями мошенничества, основной акцент в системе риск-менеджмента нашей компанией был сделан на более глубокое изучение состояния предмета лизинга, анализ поставщиков в части уплаты ими налогов и таможенных пошлин, а также контроль над процессом передачи имущества в лизинг. Также более тщательному анализу и проверке на подлинность подвергаются документы, предоставляемые лизингополучателями», — отмечает **Андрей Калинин**, начальник финансово-экономического отдела ООО «Сибирская лизинговая компания».

«Лизинг по сути — это инвестиционная деятельность, но по российскому законодательству она регулируется как арендные отношения со всеми вытекающими последствиями. В кризис нам пришлось сформировать свое отношение к использованию и зачету авансов в сделках, пересмотреть структуру финансирования инвестиционных проектов с длительными сроками поставок», — говорит Иван Перелешин. Также компании пришлось изменить договорную базу, особенно в части последствий расторжения сделок лизинга, чтобы иметь более защищенную позицию в суде, не только как собственника имущества, а как финансирующего агента, который приобретает имущество для нужд конкретного заказчика и не планирует его эксплуатировать самостоятельно.

Рост активности на лизинговом рынке в 2010 году обусловил повышение конкуренции и требует от компаний новых усилий по привлечению клиентской базы. При этом снижение доли просроченной за-

долженности (около 2,5% портфеля на 01.01.2011, по оценке «Эксперт РА») подталкивает компании к смягчению требований к потенциальным клиентам.

«В условиях растущей конкуренции в посткризисный период все игроки рынка применяют более либеральные критерии оценки рисков. В частности, уменьшаются требования к размеру аванса, расширен перечень имущества, передаваемого в лизинг, снижаются требования к обеспечению сделки, особенно если в лизинг передается высоколиквидное имущество», — отмечает **Анна Гончарова**, старший экономист ООО ЛК «Дельта».

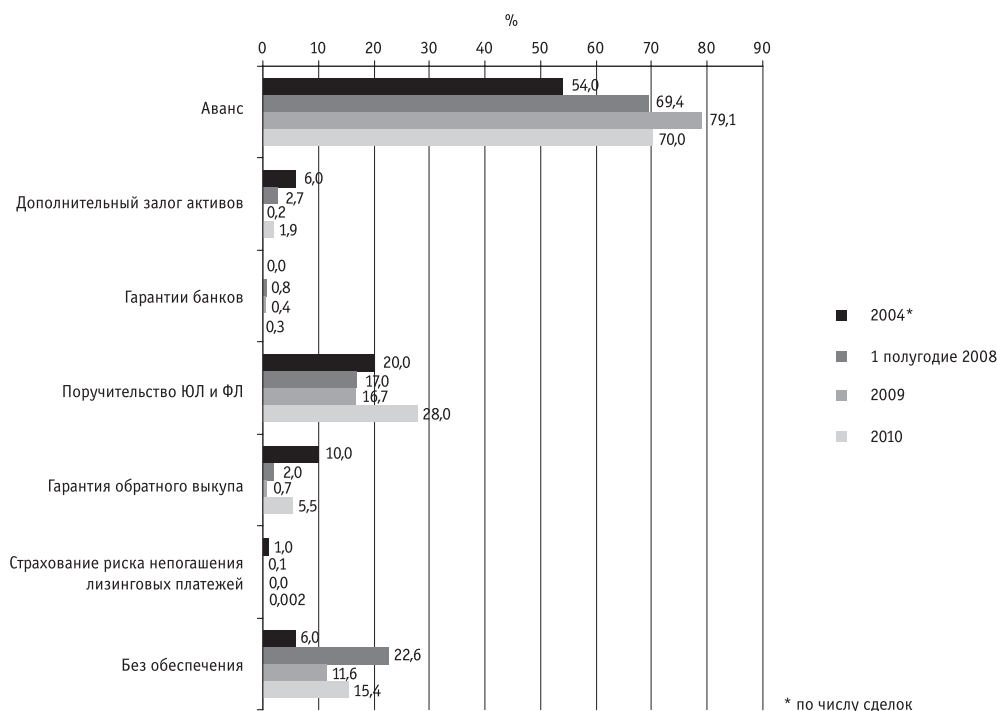
«Размер аванса является одним из инструментов управления риском остаточной стоимости предмета лизинга, так как для лизинговой компании важно, чтобы рыночная стоимость предмета лизинга всегда была выше остатка задолженности лизингополучателя по финансированию. Зачет полученного аванса в первый год является также инструментом снижения рисков на случай, если клиент захочет расторгнуть заключенный договор», — комментирует **Олег Литовкин**, генеральный директор ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ».

Доля сделок, включающих обязательное условие авансового платежа, достигала в кризис 79%, однако уже в 2010 году вернулась на докризисный уровень — около 70% (см. график 11).

В то же время, с учетом появившегося опыта в урегулировании проблемных сделок, лизингодатели стараются шире применять другие виды обеспечения, в частности усиливать ответственность собственников и связанных с клиентом лиц за платежную дисциплину лизингополучателя. Так, доля сделок с поручительствами ЮЛ и ФЛ увеличилась с 16-17% в 2008–2009 годах до 28% в 2010 году.

«Многие лизинговые компании в 2011 году ставят перед собой такие цели, как увеличение лизингового портфеля, но важно при этом сохранить взвешенный подход к оценке рисков, — предостерегает Андрей Коноплев, — Посткризисное развитие риск-менеджмента идет в направлении совершенствования методик кредитного анализа, повышения внимания к оценке ликвидности и стоимости объектов лизинга, в целом можно отметить более консервативный подход в данных направлениях, что вполне обосновано».

График 11. Уровень авансов после кризиса снизился, при этом уровень поручительств вырос



Источник: «Эксперт РА»

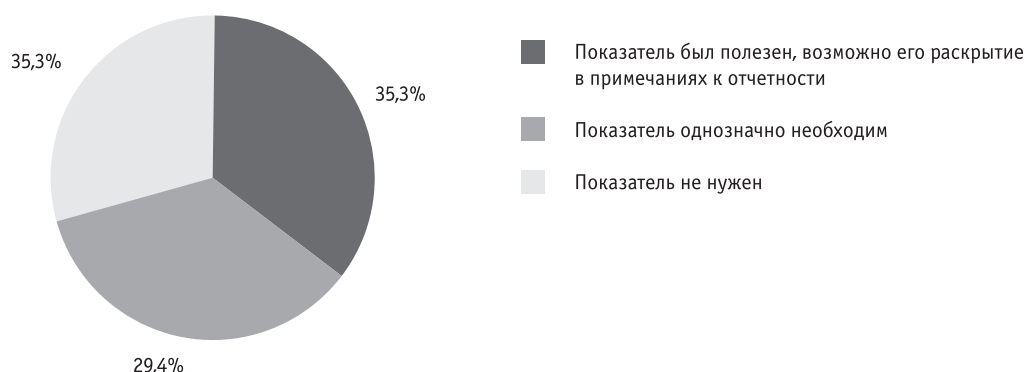
2.3. Информация только по запросу

Вопросы оценки эффективности управления компанией рисками зачастую упираются в невысокую прозрачность лизинговой отрасли и недостаточную информативность бухгалтерской отчетности по российским стандартам. Один из основных критериев качества лизингового портфеля — уровень просроченных платежей. Однако далеко не все лизингодатели спешат раскрывать данный показатель. В отличие от МСФО, где обязательно оценивается качество активов и уровень проблемной задолженности, в российской отчетности нет соответствующей строки в балансе, равно как и жестких требований по указанию такой информации в пояснительной записке. В итоге лишь несколько наиболее информационно прозрачных компаний приводят показатель просроченной задолженности в своей отчетности по РСБУ. Получить же доступ к такой информации у остальных компаний могут лишь по отдельному запросу кредитующие банки и другие контрагенты. В таких условиях регулярно и достоверно оценивать средний уровень просрочки по отрасли становится проблематично.

Как известно, лизингодатели в России пользуются общими положениями бухучета и формами отчетности. С учетом отсутствия у лизинговых компаний специального регулятора и определенной консервативности в части изменения стандартов бухучета ввести показатель просрочки можно либо для всех субъектов экономики, либо ни для кого. На наш взгляд, введение отдельной строки в балансе, возможно, излишне, однако требование по раскрытию данного показателя в примечаниях к финансовой отчетности для всех компаний было бы полезным. Де-факто всем организациям, в том числе и лизинговым, приходится считать просрочку и предоставлять соответствующие данные для кредитующих банков. Введение требования обязательно указывать в бухгалтерской отчетности информацию о просроченной задолженности, на наш взгляд, повысило бы достоверность таких данных, а также стимулировало бы даже менее строгие в части бизнес-процедур компании регулярно отслеживать уровень показателя.

Однако, несмотря на очевидную важность показателя, значительная доля компаний пока высказывается против раскрытия проблемной задолженности в отчетности (график 12).

График 12. Почти треть участников рынка не готовы раскрывать в отчетности просрочку



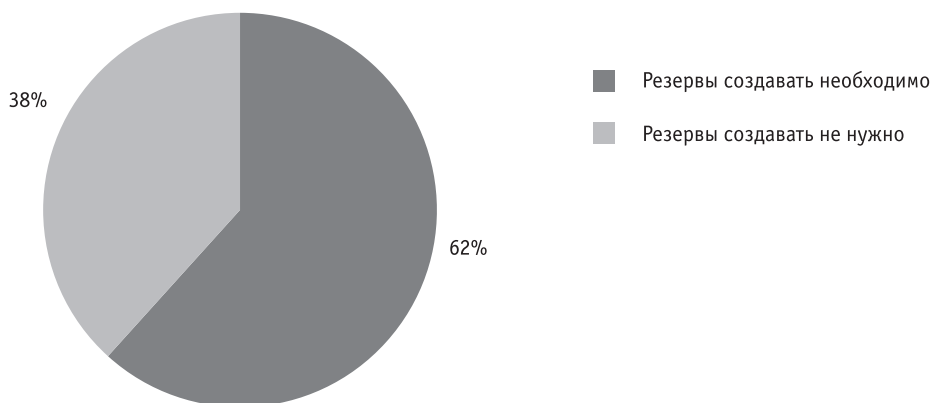
Источник: «Эксперт РА» по данным опроса ЛК (34 респондента)

В то же время среди тех, кто согласен с необходимостью отражения просрочки в отчетности, почти половина респондентов отмечают, что при этом необходимо адекватно отражать и объем лизингового портфеля (особенно по сделкам, в которых имущество учитывается на балансе лизингодателя), иначе возможна необъективная оценка приведенной информации. Многие компании также полагают, что необходимо сближение принципов российского бухучета с международными или вовсе переход на учет согласно правилам МСФО.

2.4. Спорный резерв

В условиях возникновения ощутимой просроченной задолженности снизить давление на обязательства компании по выплатам кредиторам помогают созданные резервы. Однако и в этом вопросе в отсутствие нормативных требований многие лизингодатели не спешат проявлять инициативу. Почти 40% респондентов отметили, что не считают нужным создание резервов (график 13).

График 13. Сторонников необходимости создания резервов немного больше, чем противников



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса ЛК (34 респондента)

Противники создания резервов аргументируют это тем, что с учетом формирования резерва банками по финансированию лизинговой компании возникнет двойное резервирование по одному и тому же риску. «Кроме того, платить за резервирование все равно придется конечным клиентам-лизингополучателям, ставки для них неизбежно вырастут», — отмечает **Владимир Добровольский**, директор по развитию бизнеса ГТЛК. В условиях невысокой маржи в лизинговом секторе это ударит по конкурентоспособности лизинговой услуги.

Необходимо отметить, что аргумент «двойного резервирования» можно считать справедливым лишь в случае, если лизингодатель является банковской «дочкой», можно систему управления рисками и денежные потоки банка и компании оценивать в совокупности. Во всех же остальных случаях безопасность лизинговой компании должна обеспечиваться ею самой.

Позитивен тот факт, что большинство компаний все же выступают за создание определенных резервов. «Полное отсутствие резервов лишает менеджмент компании времени на решение проблем неплатежеспособности клиентов и принятие мер по взысканию задолженности», — подчеркивает **Булат Урбазаев**, директор по экономическому развитию и финансам ЛК «Ликонс».

«Портфель лизинговых компаний является рискованным активом, поэтому отсутствие резервов недопустимо. В соответствии со стандартами МСФО, к примеру, сформированные резервы отражаются в отчетности, что делает бизнес более стабильным и прогнозируемым для кредиторов и позволяет привлекать денежные средства по более низким ставкам. Оптимальными для лизинговой компании могли бы быть резервы в размере 5-7% от чистых вложений в лизинг», — говорит Олег Литовкин.

«На наш взгляд, управление финансами лизинговой компании должно все же подразумевать наличие резервов, — соглашается **Анатолий Балыкин**, руководитель пресс-службы ГЛК «Бизнес Альянс». — Возможно, не каждый раз и не под каждую конкретную сделку, а резервов вообще, которые должны быть. Это один из важнейших залогов успешного ведения бизнеса, в том числе и в кризисные периоды».

Ряд компаний отмечает, что создание резервов нельзя реализовать оптимально в рамках действующего налогового законодательства и бухгалтерского учета. Кроме того, сделки лизинга достаточно хорошо обеспечены — поручительствами, правом бесспорного списания платежей со счетов неплательщика, правом собственности на актив. Поэтому рассматривать резервы в лизинге необходимо не по аналогии с банковскими, а в качестве резервов на обесценивание актива.

С необходимостью формирования резервов соглашается и **Алексей Смирнов**, заместитель генерального директора CARCADE Лизинг: «Согласно МСФО, резервы все-таки должны создаваться как в банках, так и в лизинговых компаниях. Международные стандарты исходят из оценки вероятности дефолта по определенным категориям сделок по однотипным клиентам. Наша компания по такой методике работает достаточно давно, данная методика подтверждена и нашим аудитором. Создание именно этих резервов — это адекватное по стоимости отражение кредитного риска в отчетности».

При создании резервов необходимо также учитывать и структуру источников фондирования компании. «Создание резервов под возможные потери актуально в случае финансирования сделки за счет заемных средств, так как просрочка платежей со стороны лизингополучателя влияет на надлежащее исполнение обязательств перед кредитными организациями. В случае же финансирования сделки за счет собственных средств лизинговой компании, потери по сделке — это риск исключительно самой компании», — подчеркивает **Анна Черепанова**, ведущий специалист ИФК «Авиализинг».

III. Прогноз развития рынка: триллионный рубеж

Опережая самые позитивные прогнозы, рынок лизинга стремительно растет. Конечно, в ближайшее время на темпы прироста рынка перестанет оказывать сильное влияние «эффект низкой базы», который был в 2010 году, а также, очевидно, завершатся проекты, которые были заморожены в кризис и реализованы сразу же после его окончания.

Тем не менее потребности экономики в обновлении основных фондов остаются огромными, в связи с чем лизинговое финансирование будет пользоваться устойчивым спросом. «Драйверами роста рынка лизинга в 2011 году должны стать автотранспорт, авиатехника и железнодорожный состав (в силу специфики перевозок в России на большие расстояния и высокого износа нынешнего парка), недвижимость, ИТ-оборудование (перспективный сегмент, отсутствующий сегодня в структуре российского лизинга)», — считает **Дмитрий Зотов**, генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг».

Главное — чтобы был позитивно решен вопрос о сохранении ускоренной амортизации для лизингового имущества. В этом случае мы прогнозируем прирост объема новых сделок на рынке в 2011 году на уровне 40-50%, до 1-1,1 трлн рублей.

Согласно нашему прогнозу, в следующем году продолжится превышение темпов прироста профинансированных средств над темпами прироста полученных лизинговых платежей, что характерно для периодов роста рынка (график 14).

График 14. Темпы прироста финансирования сделок в 2011 году будут превышать темпы прироста получаемых платежей



Источник: «Эксперт РА»

В 2012 году прирост новых сделок может составить еще 20-30% (если не произойдет отмена ускоренной амортизации). Однако в случае отмены ускоренной амортизации рынок лизинга в 2012 году, напротив, сократится в 2-3 раза.

Пока высокий уровень износа основных фондов в экономике обуславливает доминирование финансовой аренды, но в случае отмены повышающих коэффициентов амортизации спрос резко сместится в сегмент оперативного лизинга. При сохранении текущего регулирования переток активности лизингодателей в сегмент оперативного лизинга будет постепенным.

Приложение 1

Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2010 года

Место по новому бизнесу	01.01.2011	01.01.2010	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным лизинговым платежам
						01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
1	1		ВЭБ-лизинг	106 306,1	н.д.	127 360,0	42 768,2	3	15 146,4	6 320,1	4
2	2		«Сбербанк Лизинг»	98 537,7	н.д.	134 164,8	67 749,6	2	23 841,0	18 056,7	2
3	3		ВТБ-Лизинг	93 313,8	н.д.	197 512,8	152 557,8	1	39 550,1	19 535,4	1
4	5		Газтехлизинг	36 897,0	н.д.	45 308,6	28 123,7	6	19 292,7	15 576,3	3
5	12		ГПК «ТрансКредитЛизинг»	35 829,7	н.д.	46 789,6	18 775,5	5	3 844,3	3 107,9	18
6	6		Europlan	21 816,5	н.д.	16 071,3	13 455,0	10	н.д.	н.д.	
7	-		Альфа-Лизинг	20 071,8	13 335,6	51 589,4		4	13 621,2		5
8	13		ТрансФин-М	14 735,8	299,6	18 824,3	8 071,5	9	2 895,7	1 653,6	27
9	7		ГК «Балтийский лизинг»	12 974,6	1 971,90	16 067,3	14 147,6	11	10 034,6	9 506,6	7
10	25		ГПК «Газпромбанк Лизинг»	12 168,6	н.д.	14 721,6	7 270,6	13	3 407,6	3 932,9	21
11	-		«Государственная транспортная лизинговая компания»	11 326,8	н.д.	12 292,9		16	1 419,8		44
12	-		Лизинговая компания «УРАЛСИБ»	9 219,4	228,9	25 541,4	41 272,4	7	12 544,4	15 354,4	6
13	38		«Северо-Западная лизинговая компания»	9 004,3	н.д.	12 110,5	4 806,7	17	2 309,4	1 644,4	32
14	11		SARCADE Лизинг	7 646,0	н.д.	4 241,0	3 717,0	38	6 406,0	9 631,0	11
15	18		ДельтаЛизинг	7 305,4	н.д.	8 013,1	6 526,2	25	4 585,2	3 680,7	15
16	31		Группа компаний «Интерлизинг»	6 985,4	н.д.	8 268,2	7 647,2	24	4 402,1	5 873,9	17

Место по новому биз- несу	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе опе- ративный лизинг/ аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по получен- ным пла- тежам
				01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
17	ГК «Северная Венеция»	6 127,6	22,8	10 543,8	10 209,2	21	2 618,3	1 977,7	31
18	«Дойче Лизинг Восток»	6 102,8	н.д.	13 062,3	13 931,4	15	2 825,9	2 994,1	28
19	Росдорлизинг	5 763,6	2 694,20	10 823,9		20	1 322,3		45
20	ГПК «ТрансИнвестХолдинг»	5 247,0	н.д.	9 777,0	8 956,2	22	2 938,3	2 827,2	26
21	ОПК «РЕСО-Лизинг»	5 044,8	н.д.	4 465,3	3 225,6	37	2 677,3	2 605,4	30
22	«Элемент Лизинг»	4 822,9	н.д.	4 208,5	3 655,0	39	2 775,0	3 907,0	29
23	«Универсальная лизинговая компания»	4 794,0	145	5 265,0	5 136,0	32	2 952,0	2 058,5	25
24	ГПК Societe Generale	4 785,4	46,8	11 087,8		19	5 579,6		12
25	Группа компаний «ЗЕСТ»	4 341,8	н.д.	5 073,5		33	1 524,9		41
26	Райффайзен-Лизинг	4 326,0	н.д.	9 377,1	10 923,6	23	5 192,4	8 193,7	14
27	«Русская лизинговая компания»	4 250,0	н.д.	5 787,0	3 997,0	30	2 010,0	2 158,0	34
28	Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	4 239,2	2 469,50	3 195,5	3 745,5	46	5 194,4	2 688,5	13
29	СТОУН-XXI	3 926,2	н.д.	2 604,4	1 605,6	51	3 075,6	2 841,1	23
30	МКБ-лизинг	3 792,6	н.д.	4 702,3	2 882,5	35	1 649,4	1 206,2	40
31	ЦЕНТР-КАПИТАЛ	3 349,3	н.д.	7 864,2	8 690,1	26	3 311,8	3 872,9	22
32	ТПИ-Лизинг	3 322,9	н.д.	7 727,4	19 957,3	27	8 819,7	7 073,9	8
33	М.Т.Е.-финанс	3 188,0	н.д.	15 859,0	12 671,0	12	2 005,0	1 833,0	35
34	ВЕКТОР-ЛИЗИНГ	3 038,3	504,4	5 679,5	716,1	31	3 672,6	449,0	20
35	«Фольксваген Групп Финанц»	3 006,6	н.д.	2 588,7	1 998,2	52	3 060,4	2 079,8	24
36	«Афин Лизинг Восток» (IVECO CAPITAL)	2 917,4	н.д.	3 571,5		41	714,4		65

Место по новому биз- несу	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе опе- ративный лизинг/ аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по получен- ным пла- тежам
				01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
37	- «ИКБ Лизинг»	2 640,8	55	3 200,7		45	423,9		82
38	ФБ-ЛИЗИНГ	2 565,9	н.д.	4 184,6	4 583,1	40	2 163,4	2 741,2	33
39	«ЯрКамп Лизинг»	2 540,8	18,5	3 022,1	1 508,3	48	1 085,1	1 010,2	56
40	ГК «Клиентская Лизинговая Компания»	2 410,4	1 406,60	4 772,4	3 306,9	34	883,9	794,7	60
41	- «Брансвик Рейл»	2 181,1	2 181,10	13 240,0	13 757,3	14	3 752,8	3 451,9	19
42	РМБ-ЛИЗИНГ	2 140,9	н.д.	2 284,9	4 553,5	54	1 157,8	1 438,9	53
43	«ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Рус- сия»	2 106,9	н.д.	11 981,4	17 957,0	18	6 949,1	8 169,4	10
44	ЧелИндЛизинг	2 009,2	н.д.	2 006,9	1 261,5	57	1 249,8	898,1	47
45	«Банк Интеза», КМБ-Лизинг	1 994,5	н.д.	3 357,0	4 182,7	43	1 981,2	2 363,3	36
46	Гознак-лизинг	1 821,6	н.д.	1 898,0	446,0	59	289,0	526,8	95
47	- «Приволжская лизинговая компания»	1 779,0	н.д.	1 831,0		60	1 019,0		57
48	УРАЛЛИЗИНГ	1 717,4	н.д.	1 652,0	1 431,7	64	1 443,7	2 195,7	43
49	«Тюменская агропромышленная лизинговая компания»	1 705,2	н.д.	2 806,1	3 648,6	49	1 272,8	1 083,3	46
50	СОЛПЕРС-ФИНАНС	1 670,7	н.д.	1 137,5	434,2	78	437,4	264,0	80
51	«Промышленная лизинговая компания»	1 603,6	н.д.	2 791,2	3 111,6	50	1 209,3	1 287,3	50
52	- «СОЮЗ Лизинг»	1 584,4	н.д.	1 793,1		62	159,0		110
53	- Ютэйр-Лизинг	1 569,0	н.д.	1 567,0		68	4 471,0		16
54	ЛК «ЛИАКОН»	1 566,9	н.д.	1 597,3	1 021,9	65	598,1	629,5	69
55	ARVAL	1 471,3	1 471,30	3 065,3	2 770,2	47	1 236,0	1 017,0	48

Место по новому биз- несу	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе опе- ративный лизинг/ аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по получен- ным пла- тежам
				01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
56	«Система Лизинг 24»	1 461,5	н.д.	1 913,2	1 329,2	58	612,8	205,5	68
57	Опцион-ТМ	1 455,5	н.д.	1 509,0	1 074,3	69	587,9	631,4	71
58	Альянс-Лизинг	1 439,6	11,3	1 584,1	1 527,0	67	1 506,7	1 095,8	42
59	Экспо-лизинг	1 416,0	н.д.	1 797,7	1 004,9	61	477,5	693,4	76
60	ЛК «Феост»	1 369,5	н.д.	1 407,0	201,7	73	253,2	99,3	99
61	Транслизинг	1 368,3	н.д.	3 321,3		44	825,3		61
62	ГК «БИЗНЕС АЛЪЯНС»	1 337,5	н.д.	19 495,1	27 115,0	8	8 749,0	8 626,8	9
63	АльянсРегионЛизинг	1 276,5	48,5	5 831,7	6 807,7	29	1 224,9	3 500,8	49
64	ЛИКОНС	1 211,2	н.д.	1 188,6	886,3	76	811,6	585,1	62
65	«Петербургская Лизинговая Компания»	1 120,9	н.д.	2 070,8	2 534,1	56	1 169,7	1 152,0	52
66	ЛК «Юниаструм Лизинг»	1 061,4	н.д.	1 101,0	1 054,0	79	594,1	317,3	70
67	Лизинговая компания «Дельта»	1 039,9	н.д.	957,2	960,5	81	752,4	777,1	63
68	- ОФЛК	958,0	н.д.	792,0		86	267,0		96
69	Лизинг-М	954,0	н.д.	1 264,0		75	997,0		58
70	«Столичный Лизинг»	952,2	165,4	932,3	679,4	83	1 136,0	561,2	55
71	- «РЕГИОН»	930,8	н.д.	1 432,4		72	679,4		66
72	ЭкономЛизинг	928,3	н.д.	859,5	530,2	85	488,4	419,6	75
73	ГК «Муниципальная инвестиционная компания»	904,3	49,6	2 219,6		55	1 176,8		51
74	ГК «Яков Семенов»	894,5	н.д.	990,1		80	292,0		93
75	«Сити Инвест Лизинг»	882,1	н.д.	768,7		87	201,2		105

Место по новому биз- несу	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе опе- ративный лизинг/ аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по получен- ным пла- тежам
				01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
76	«Национальная Лизинговая Компания»	881,0	н.д.	587,9	294,9	91	415,6	387,7	83
77	- «Югорская лизинговая компания»	873,1	н.д.	549,6		95	424,1		81
78	«Абсолют Лизинг»	862,0	862	1 597,0	3 462,8	66	1 709,0	1 879,6	38
79	БЭЛТИ-ГРАНД	824,2	н.д.	695,0	328,7	90	298,9	220,0	91
80	БелФин	756,6	756,6	946,7	1 520,7	82	468,8	627,4	78
81	- «Объединенная лизинговая компания»	738,7	15,9	1 507,1		70	723,0		64
82	- Петербургснаб	656,1	н.д.	714,7		88	290,6		94
83	- КБ «Центр-инвест», ЛК «Центр-Лизинг»	640,9	н.д.	2 294,3		53	954,1		59
84	- Техноспецсталь-Лизинг	628,8	н.д.	476,8		101	210,4		103
85	«Сибирская лизинговая компания» (Москва)	613,8	1,9	6 147,7	4 660,0	28	1 835,1	1 125,3	37
86	75 «Лизинг Трейд»	569,2	н.д.	4 548,9	2 319,0	36	1 146,0	1 771,2	54
87	- Мастер-Лизинг	542,6	н.д.	487,7		100	119,5		114
88	84* Группа компаний «Лизинг Стандарт»	535,4	0,4	562,0	334,7	94	258,9	282,6	98
89	74 «Лизинговая компания малого бизнеса Респу- блики Татарстан»	531,3	25,5	705,4	619,2	89	502,5	197,4	73
90	73 ГК «Уралпромлизинг»	460,5	20,9	576,1	497,6	93	332,7	296,1	88
91	55 Энерголизинг	456,7	н.д.	3 429,0	4 714,2	42	1 661,3	2 297,0	39
92	77 Экспресс-Волга-Лизинг	448,0	н.д.	504,0	440,1	98	292,6	397,2	92
93	83 ПН-Лизинг	430,4	17,1	496,1	709,2	99	456,4	608,3	79
94	88 ЛК «Проект Роста»	394,0	н.д.	1 485,6	1 427,0	71	415,2	381,3	84
95	82 «Первая лизинговая компания» (Тверь)	390,0	н.д.	453,0	413,0	103	315,0	343,0	90

Место по новому бизнесу	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
				01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
96	«Межрегиональная инвестиционная компания»	385,8	19,8	542,0	820,1	96	365,4	334,5	86
97	«Лизинговое агентство» (Ростов-на-Дону)	372,8	н.д.	415,7		104	141,0		113
98	«Лизинг Инвест»	334,5	н.д.	921,8	1 811,4	84	472,7	934,4	77
99	Лизинговая компания «Версус»	320,7	82	334,5		106	259,4		97
100	ВСП-Лизинг	318,0	н.д.	585,0		92	374,0		85
101	Адмирал-Лизинг	316,0	н.д.	289,0	193,9	108	168,7	107,3	109
102	ПРГ-Ресурс	312,0	53	377,0		105	91,0		120
103	Вестлизинг-М	306,0	н.д.	460,0	581,0	102	668,0	576,0	67
104	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	300,9	н.д.	315,4	243,2	107	207,9	187,7	104
105	«Владимирская лизинговая компания»	296,4	3,9	222,9	140,7	110	211,1	190,8	102
106	Лизинг-Медицина	279,9	н.д.	161,4		116	177,2		107
107	Банк «Вологжанин»	268,3	н.д.	519,7	823,7	97	321,8	392,5	89
108	Горлизинг	241,0	н.д.	176,0		113	42,0		126
109	Неолизинг	210,4	н.д.	120,4	33,8	120	59,7	28,9	123
110	Группа Компаний «АС ФИНАНС»	205,6	н.д.	208,8		111	233,3		100
111	«Титан лизинг»	181,4	н.д.	195,8		112	180,4		106
112	Петролизинг-Менеджмент	148,7	н.д.	1 659,7	4 043,8	63	489,2	674,6	74
113	РЛизинг	135,0	28	239,3	438,4	109	114,4	365,0	115
114	«Лизинговая компания «Развитие»	132,9	н.д.	125,9		119	92,5		119
115	Челябинский филиал АО «Халык-Лизинг»	131,3	н.д.	175,7	371,1	114	84,4	30,0	121

Место по новому биз- несу	01.01.2011	01.01.2010	Компания	Объем нового бизнеса в 2010 году, млн рублей	В том числе опе- ративный лизинг/ аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по получен- ным пла- тежам
						01.01.2011	01.01.2010		01.01.2011	01.01.2010	
116	87		«АСПЕКТ»	131,0	н.д.	133,0	191,0	118	154,5	191,0	112
117	94		ПЛ-лизинг	121,2	н.д.	99,8	114,4	123	113,1	173,0	116
118	89		Технолизинг	99,6	н.д.	119,2	146,0	122	97,9	140,6	118
119	-		ЭкспертЛизинг (Пенза)	96,4	н.д.	78,5		128	43,4		125
120	-		ЛК «Атлант»	90,9	н.д.	79,5		127	20,2		129
121	-		ЛК «Волгопромлизинг»	84,2	н.д.	163,1		115	211,8		101
122	-		МакроЛизинг	78,5	н.д.	92,0		125	67,0		122
123	-		ГеоЛизингИнвест	72,0	н.д.	120,0		121	33,5		128
124	99		ЛиКо	68,0	н.д.	93,0	56,6	124	51,0	67,7	124
125	-		СВС-Лизинг	62,1	н.д.	75,5		129	36,0		127
126	45		«Пром Тех Лизинг»	51,9	41,7	1 293,9	1 890,0	74	335,3	554,4	87
127	100		«Русский Лизинговый Центр»	35,6	н.д.	86,3	144,7	126	107,9	184,5	117
128	92		Ротор-лизинг	19,3	н.д.	68,1	257,0	130	157,6	285,0	111
129	-		ИФК «Авиализинг»	н.д.	н.д.	139,8	1 178,0	117	528,0	331,8	72
130	-		АКБ «ЦентроКредит»	н.д.	н.д.	1 139,1	1 264,7	77	176,4	153,6	108

Источник: «Эксперт РА»

Приложение 2

Интервью с партнерами исследования

На волне роста важно сохранить взвешенный подход в оценке рисков



Интервью с генеральным директором ОАО «ВТБ-Лизинг» Андреем Коноплевым

— Какие значимые события произошли на рынке в IV квартале 2010 года?

— Рынок лизинга приближается к докризисному уровню, увеличиваются объемы новых сделок, активно развивается оперативный лизинг, как в связи с необходимостью реализации имущества, изъятого по просроченным договорам лизинга во времена кризиса, так и как отдельный продукт.

Для финансирования новых сделок активнее начали привлекать денежные средства за счет облигационных займов как дополнительного инструмента финансирования деятельности лизинговых компаний более дешевыми и длинными деньгами, по сравнению с кредитными средствами.

— Какие угрозы для лизингового рынка будут основными в 2011 году, на Ваш взгляд?

— Рынок лизинга восстанавливается и наращивает объемы. После кризиса была пересмотрена оценка платежеспособности и финансовой устойчивости потенциальных лизингополучателей, в связи с чем повысилось качество лизингового портфеля. Многие лизинговые компании в 2011 году ставят перед собой такие цели, как увеличение лизингового портфеля, важно при этом сохранить взвешенный подход в оценке рисков.

На рынок лизинга и его сокращение может повлиять принятие инициативы Минфина РФ об отмене ускоренной амортизации для всех групп оборудования, при этом сокращение рынка лизинга будет зависеть от специфики предметов лизинга.

— Как повлиял кризис 2008–2009 годов на систему риск-менеджмента в компании? Какие были нововведения?

— В период кризиса компания закрыла все имеющиеся лимиты рисков на лизингополучателей и рассматривала каждую сделку индивидуально с учетом многофакторного анализа.

Послекризисное развитие риск-менеджмента шло в направлении совершенствования методик кредитного анализа, больше внимания уделялось оценке ликвидности и стоимости объектов лизинга, в целом можно отметить более консервативный подход в данных направлениях. Существенной особенностью стало совершенствование риск-менеджмента в области внедрения лучшей банковской практики, например, внедрение методики расчета экономического капитала на покрытие кредитных рисков, расчеты вариантов ожидаемых и скрытых потерь лизингового портфеля, внедрение методик управления операционным риском и т. д.

— Какие новые функции появились у подразделения по управлению рисками?

— У подразделения рисков выделены несколько новых подразделений, в т. ч. осуществляющие анализ на портфельном уровне и занимающиеся разработкой указанных новых методик на основе лучшей

банковской практики и концепции консолидированного управления рисками, а также подразделение, специализирующееся на оценке имущественных рисков.

– Как сильно изменился перечень страховых компаний, с которыми работает Ваша компания (до и после кризиса)?

– Кризис не повлиял на перечень страховых компаний, которым ОАО «ВТБ-Лизинг» отдает свое предпочтение при страховании имущества, приобретаемого в лизинг. Это связано с тем, что договоры страхования заключаются с компаниями-лидерами на рынке страхования, на деятельности которых кризис не отразился существенно.

– Какие требования к клиентам были ослаблены Вашей компанией после кризиса (в 2010 году) и насколько значимо?

– Требования к клиентам не минимизировались, каждая сделка рассматривалась индивидуально с учетом оценки платежеспособности лизингополучателей и ликвидности приобретаемого имущества.

– Считаете ли Вы, что лизинговые компании должны создавать резервы под возможные потери по кредитному риску по аналогии с банками? Кратко обоснуйте свое мнение.

– Для банков применяется отдельный план счетов для бухгалтерского учета и действуют отдельные нормативные документы, что позволяет выделять резервы под возможные потери, лизинговые компании ведут учет по плану счетов обычного хозяйствующего субъекта, в связи с этим адаптация учета только для лизинговых компаний не представляется возможной.

Обязательны резервы под возможные потери при ведении учета по МСФО, все больше крупных лизинговых компаний готовят отчетность по международным стандартам.

– Считаете ли Вы, что в отчетности по российским стандартам должен быть введен показатель, характеризующий объем просроченной задолженности?

– По аналогии с предыдущим вопросом, ввести показатель, характеризующий объем просроченной задолженности при ведении отчетности по РСБУ проблематично, так как лизинговые компании используют план счетов обычного хозяйствующего субъекта.

– Имелись ли в деятельности Вашей компании случаи отступления от установленных целевых показателей по рискам в процессе одобрения сделок? Какие факторы влияли на подобные решения?

– Отступлений от строго установленных целевых показателей по рискам (например, кредитные лимиты на конкретных контрагентов) в компании нет. Другой вопрос, что при одобрении сделок коллегиальным органом используется многофакторный подход, учитывающий разные виды рисков, ценовые параметры, ликвидность имущества, платежную дисциплину и т. д. Компания, безусловно, стремится к минимизации рисков при одобрении сделок.

– В 2010 году существенно увеличилась доля государственных лизинговых компаний в структуре новых сделок. Чем это было обусловлено, на Ваш взгляд?

– Увеличение доли государственных лизинговых компаний в структуре новых сделок связано с несколькими факторами. Во-первых, со стороны потенциальных лизингополучателей большее доверие вызывает компания, поддерживаемая государством, положительно зарекомендовавшая себя за годы существования, как до кризиса, так и во время него. Во-вторых, данные лизинговые компании являются дочерними компаниями при крупных банках, соответственно, имеют большие финансовые возможности для привлечения кредитных средств. В-третьих, лизинговые компании с участием государства сотрудничают с прочими государственными организациями.

В регионах выше маржа и быстрее экономический рост, поэтому в 2011–2013 годах рынок лизинга в регионах будет развиваться быстрее, чем в центре**Интервью с генеральным директором компании «Сбербанк Лизинг» Дмитрием Зотовым****– Какие значимые события, на Ваш взгляд, произошли на рынке в 2010 году?**

– Главным итогом 2010 года для всего российского рынка лизинга стало резкое восстановление объемов рынка лизинга — до уровня 2008 года по объему нового бизнеса (730 млрд рублей). «Сбербанк Лизинг» при этом стабильно занимает второе место в ранкинге Эксперта РА, а доля, занимаемая им на рынке лизинга РФ, увеличилась на сегодня до 14%. Ключевым фактором, позволившим добиться такого роста компании, является взаимодействие с материнским банком (Сбербанком России) и улучшение качества портфеля.

В 2011 году компания продолжит диверсификацию своего портфеля и нового бизнеса за счет развития отраслевых компетенций клиентских менеджеров.

До 2009 года компания «Сбербанк Лизинг» являлась фактически монопродуктовой компанией (80% портфеля составляли сделки с железнодорожным транспортом), но с 2009 года идет существенная диверсификация портфеля и движение в сторону универсализации компании — предоставление всех известных рынку продуктов всем целевым клиентским сегментам во всех регионах РФ.

В качестве примера приведу ряд крупных сделок, проведенных в 2010–2011 годах:

- соглашение с ОАО «Щекиноазот», в рамках которого профинансирован инвестиционный проект по строительству водородной установки. Сумма инвестиций компании «Сбербанк Лизинг» в проект составила 39,5 млн евро;
- автосамосвалы «БелАЗ» для ОАО «Мечел» в количестве 43 единиц с общей стоимостью более 2 млрд рублей;
- поступательно реализуя программу обновления авиапарка РФ, компания реализовала сделки с крупнейшими игроками рынка — ОАО «Авиакомпания «Якутия», «ЮТэйр», ЗАО «Авиакомпания «Полет», «АК «ТРАНСАЭРО»;
- с группой компаний Rail Garant было заключено 6 сделок по приобретению подвижного состава на общую сумму порядка 2 млрд рублей. Предметом лизинга являются грузовые полувагоны российских и украинских производителей. Учитывая взаимовыгодные партнерские отношения (в 2010 году был приобретен и передан в лизинг парк подвижного состава на сумму почти 6 млрд рублей), в настоящий момент на рассмотрении находится заявка еще на 6 млрд рублей для финансирования инвестиционной программы Группы до конца 2011 года.

За 2010 год существенно возросло финансирование предприятий малого и среднего бизнеса. Если в 2009 году на крупный бизнес приходилось 80% портфеля, то теперь только 56%, остальное занимают компании среднего и малого бизнеса (доля среднего бизнеса выросла вдвое с 15,5 до 31,3%, а малого — втрое, с 4,2 до 12,6%). Компания планирует увеличить долю малого и среднего бизнеса совокупно до 55% (40% средний бизнес, 15% малый бизнес) прежде всего за счет продаж в регионах.

В прошлом году были открыты дочерние компании в странах СНГ (Украина, Казахстан, Белоруссия) и закончен первый этап строительства филиальной сети — было открыто 35 филиалов в регионах России.

В 2011 году развитие сети продолжится и будет открыто еще 15-20 филиалов. Закончить формирование филиальной сети компания планирует в 2012 году, доведя общее число филиалов до 60. В регионах маржа выше, рост быстрее, конкуренты пока не обладают должными компетенциями, поэтому в 2011–2013 годах в регионах рынок лизинга будет развиваться быстрее, чем в центре, отметил генеральный директор компании «Сбербанк Лизинг»: Высокий инвестиционный потенциал региональных рынков обуславливает необходимость расширения системы дистрибуции лизинга, поэтому мы продолжаем наращивать свою региональную сеть — открываем новые филиалы, нанимаем новых людей, чтобы в наших филиалах клиенты могли получать услуги на таком же уровне и с таким же качеством, как и в центре.

Несмотря на выполнение такой масштабной и затратной инвестиционной программы по развитию компании, «Сбербанк Лизинг» смог нарастить новый бизнес в 2010 году до 98,5 млрд рублей, объем портфеля — до 134,2 млрд рублей, а чистую прибыль — до 261 млн рублей. Все плановые показатели были таким образом существенно перевыполнены.

На следующий год компания ставит перед собой не менее амбициозные цели — рост нового бизнеса до 180 млрд рублей и лизингового портфеля до 250 млрд рублей, т. е. рост в 2 раза. «Сбербанк Лизинг» считает, что рынок лизинга России в 2011 году продолжит восстановление, т. к. народное хозяйство страны нуждается в перевооружении, хозяйствующие субъекты всех регионов будут испытывать потребность в модернизации и замене устаревшего оборудования. Рынок российского лизинга в 2011 году, по прогнозу компании, должен вырасти до 980–1 100 млрд рублей.

Кроме того, лизинг в России все еще слабо развит, поэтому имеет высокий потенциал роста. Его структура пока сильно отличается от европейского. В Европе лизинг составляет 19% от объема кредитного рынка, а в РФ только 5,6%, что позволяет говорить о потенциале роста в 3-4 раза, чтобы приблизиться к европейским показателям. Для различных развитых стран Европы также характерно, что лизинг составляет ежегодно 15-17% от всего объема инвестиций в стране. У нас в России этот показатель пока в 2 раза ниже (около 8% в 2010 году), поэтому «Сбербанк Лизинг» прогнозирует, что, следуя тенденции приближения к европейскому рынку, рынок лизинга будет расти в 2 раза быстрее других видов инвестиций. Целевая доля лизинга в инвестициях к 2014 году должна составить 13,7%.

Чтобы достичь этой цели, необходимо, прежде всего, развивать банковские каналы продаж в регионах и продажи через вендоров. В России они сейчас недостаточно развиты — через банки в Европе идет 34% всех продаж лизинга, у нас только 6%, через вендоров — всего 13%, а в Европе — 28%. Будут использованы и альтернативные каналы предпродаж, в том числе через Интернет, что позволит увеличить скорость обслуживания и снизить издержки.

Драйверами роста рынка лизинга РФ будут автотранспорт (через развитие вендорских и банковских продаж и в перспективе — через внедрение операционного лизинга), авиатехника и ж/д состав (в силу специфики перевозок в России на большие расстояния и высокого износа нынешнего парка), недвижимость (лизинг недвижимости, слабо развитый в РФ, становится теперь одним из стратегических направлений бизнеса компании), ИТ-оборудование (перспективный сегмент, отсутствующий сегодня в структуре российского лизинга).

В качестве каналов продаж «Сбербанк Лизинг» планирует использовать собственные, банковские, партнерские инновационные интернет-технологии. Модель продаж лизинговых продуктов компании к 2012 году должна включать в себя:

- в центральном аппарате — сложные нетиповые сделки по лизингу судов, ж/д состава, сложного оборудования и производственных комплексов, международному лизингу авиатехники;
- через собственную сеть — нетиповые сделки по лизингу автотранспорта, сложного оборудования, координация продаж и оформление предпродаж банка;
- через дочерние компании в СНГ — корпоративный лизинг ж/д транспорта, лизинг недвижимости и сложного оборудования для крупного и среднего бизнеса;

- через дочерние компании в Ирландии и на Кипре — международный лизинг авиатехники и морских судов;
- через вендоров — сделки по лизингу партий автотранспорта и спецтехники, финансирование дилеров, стандартные продукты по лизингу автотранспорта;
- через отделения Сбербанка РФ — сложные нетиповые сделки корпоративного лизинга, стандартные продукты по лизингу автотранспорта, недвижимости;
- через электронные каналы продаж — выбор условий по типовым продуктам, оформление заявки на лизинг.

Стратегической целью компании к 2013 году является построение лучшей по продуктовому предложению, уровню сервиса, бизнес-процессам и команде универсальной лизинговой компании в Восточной Европе с развитыми отраслевыми компетенциями в сфере финансового и оперативного лизинга. Для этого «Сбербанк Лизинг» выстраивает быстрый и высокотехнологичный процесс принятия качественных решений, активно сотрудничая со Сбербанком России и максимально интегрируя свой управленческий процесс с банковским.

Портфель лизинговых компаний является рискованным активом, поэтому отсутствие резервов недопустимо



Интервью с генеральным директором Лизинговой компании «УРАЛСИБ» Олегом Литовкиным

– Какие угрозы для лизингового рынка будут основными в 2011 году?

– В целом 2011 год должен быть благоприятным как для российского рынка лизинга, так и для экономики. Вместе с тем с точки зрения угроз можно выделить три ключевых вопроса – изменение доли и структуры государственных инвестиционных программ, дефицит импортного транспорта и оборудования, а также возможное изменение стоимости и арендных ставок на рынке ж/д перевозок.

– Как повлиял кризис 2008–2009 годов на систему риск-менеджмента в Вашей компании?

– До кризиса немногие лизинговые компании могли адекватно оценивать риски, кризис в этой связи стал катализатором перехода на новый уровень ведения лизингового бизнеса. От того, насколько компании могут и умеют управлять рисками, во многом зависит их судьба.

При принятии решения о финансировании сделки, на наш взгляд, правильно использовать скоринговые модели, разработанные западными компаниями, специализирующимися на управлении рисками и адаптированные к российским условиям, осуществлять спутниковый мониторинг состояния и местоположения имущества. Вместе с тем, помимо уже ставшего классическим подхода к риск-менеджменту, целесообразно осуществлять контроль операционных рисков, мониторинг сроков поставок, правильно определять соотношение размера аванса, исходя из соотношения рыночной стоимости и NIL в течение всего срока сделки.

– Какие требования к клиентам были ослаблены Вашей компанией после кризиса (в 2010 году) и насколько значимо?

– В 2010 году лизинговые компании не только снижали требования к лизингополучателям, что было связано с восстановлением бизнеса клиентов, но и делали продукты более доступными. В первую очередь, снижались авансы по наиболее ликвидному легковому и грузовому автотранспорту, увеличивались максимальные сроки договоров лизинга, предоставлялась возможность приобретения в лизинг транспорта и специальной техники с пробегом.

– Считаете ли Вы, что лизинговые компании должны создавать резервы под возможные потери по кредитному риску по аналогии с банками?

– Портфель лизинговых компаний является рискованным активом, поэтому отсутствие резервов недопустимо. В соответствии со стандартами МСФО сформированные резервы отражаются в отчетности, что делает бизнес более стабильным и прогнозируемым для кредиторов и позволяет привлекать денежные средства по более низким ставкам. Оптимальными для лизинговой компании будут резервы в размере 5–7% от чистых вложений в лизинг.

– Является ли, на Ваш взгляд, аванс и регулирование его размера достаточными инструментами для управления рисками лизинговой компании? Или необходимы и другие инструменты?

– Размер аванса является одним из инструментов управления риском остаточной стоимости предмета лизинга. Для лизинговой компании важно, чтобы рыночная стоимость предмета лизинга всегда была

выше остатка задолженности лизингополучателя по финансированию. Зачет полученного аванса в первый год также является инструментом снижения рисков на случай, если клиент захочет расторгнуть заключенный договор. Помимо этого, лизинговые компании используют и другие инструменты управления рисками, в частности, применяют графики платежей с более быстрым погашением основного долга, но ключевым является контроль наличия и состояния предмета лизинга у лизингополучателя.

– Во время и после кризиса у лизингодателей значительно увеличились объемы сделок оперативного лизинга. Как, на Ваш взгляд, будут соотноситься сделки финансового и оперативного лизинга на конец 2011 и 2012 годов?

– Увеличение объема сделок оперативного лизинга в кризисный период для большинства лизинговых компаний стало вынужденной мерой и инструментом повторного использования имущества, выбывшего из лизинга, а не реакцией на новые возможности, которые предоставил рынок. Вместе с тем, снижение рентабельности до предельных значений и дальнейшее изменение законодательства приведет к конкуренции лизинговых продуктов по неценовым факторам.

– Насколько готов сегодня, на Ваш взгляд, рынок к масштабному росту оперативного лизинга (с точки зрения ИТ-обеспечения, системы принятия решений и инфраструктурных предпосылок)?

– В ближайшее время активного роста данного сегмента не будет. Уровень изношенности основных средств в России настолько велик, что в ближайшие 2-3 года рынок будет расти преимущественно за счет сделок финансовой аренды. В долгосрочной перспективе возможен переход части лизинговых компаний на предоставление оперативного лизинга с дополнительными сервисами, сейчас же для этого существует масса ограничений.

Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»

«Эксперт РА» — первое национальное рейтинговое агентство, начавшее присваивать индивидуальные рейтинги финансовой устойчивости российским лизинговым компаниям.

Рейтинговая шкала агентства «Эксперт РА» является российской национальной шкалой и содержит 10 рейтинговых классов.

В зависимости от уровня надежности компании может быть присвоен следующий рейтинг (все классы указаны в порядке снижения уровня устойчивости):

A + +	Исключительно высокий уровень финансовой устойчивости
A +	Очень высокий уровень финансовой устойчивости
A	Высокий уровень финансовой устойчивости
B + +	Приемлемый уровень финансовой устойчивости
B +	Достаточный уровень финансовой устойчивости
B	Удовлетворительный уровень финансовой устойчивости
C + +	Низкий уровень финансовой устойчивости
C +	Очень низкий уровень финансовой устойчивости (преддефолтный)
C	Неудовлетворительный уровень финансовой устойчивости (выборочный дефолт)
D	Банкротство/ликвидация

Чтобы адекватно оценить уровень надежности лизинговой компании, мы осуществляем полноценный анализ 4 основных аспектов деятельности:

- основной деятельности лизингодателя и его рыночных позиций;
- финансового состояния компании;
- риск-менеджмента и обеспечения обязательств;
- корпоративного управления и делового потенциала.

Рейтинг-лист «Эксперта РА» ежемесячно публикуется в ряде ведущих деловых изданий: журнал «Эксперт», «Банковское обозрение», «Банки и деловой мир», D'.

По итогам присвоения рейтинга «Эксперт РА» осуществляет рассылку пресс-релиза по базе более чем 3 тыс. подписчиков, среди которых присутствуют электронные и печатные СМИ, на постоянной основе публикующие новости по нашим пресс-релизам: ЛизингИнфо, ЛизингФорум, ЛизингГрад, Банки.ру, Банкир.ру, РБК daily, finam.ru, all-leasing.ru

Присутствие в рейтинг-листе «Эксперта РА» обеспечивает автоматическое включение рейтинга в базы данных информационных агентств, сотрудничающих с «Экспертом РА» (Bloomberg, CbondS).

Помимо получения непосредственно рейтинга надежности, лизинговая компания, прошедшая процедуру рейтингования, получает отчет с детальным анализом внутренних и внешних характеристик ее деятельности. Этот отчет может стать источником информации о реальном положении дел в компании для тех ее кредиторов, инвесторов, партнеров и клиентов, которым это необходимо. Кроме этого, выводы, сделанные в ходе рейтингового анализа, могут дать компании дополнительную возможность оценить себя на фоне остальных и внести необходимые корректировки во внутренние процессы.

**Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»
(по состоянию на 01.04.2011)**

Авиализинг, ИФК	B+
Клиентская лизинговая компания	B++
Межрегиональная инвестиционная компания	B+
Муниципальная инвестиционная компания	B+
Петербургская лизинговая компания	B+
РАФ-Лизинг	B++
ТГИ-Лизинг	B+
Технолизинг	B+
ТрансФин-М	B++
ЛК УРАЛСИБ	A+
ЭкономЛизинг	B+
Элемент Лизинг	B++
ЛК «Элемент Финанс»	B+

**Рейтинги надежности корпоративных облигаций «Эксперта РА»
(по состоянию на 01.04.2011)**

ЛК УРАЛСИБ	4-03-36314-R	A+
ЛК УРАЛСИБ	4-04-36314-R	A+
ЛК УРАЛСИБ	4-05-36314-R	A+
РАФ-Лизинг	4-01-36333-R	B++

Рейтинговое агентство «Эксперт РА»



«Эксперт РА» — ведущее национальное рейтинговое агентство в России, учреждено в 1997 году журналом «Эксперт». Агентство является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности. Нам важно не только дать новое знание, но и довести его до понимания обществом, бизнесом, властью.

Рейтинги. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. По данным Ассоциации региональных банков (по итогам I квартала 2009 года), на долю «Эксперта РА» приходилось 27,8% присвоенных индивидуальных контактных кредитных рейтингов. На сегодняшний день Агентством присвоено около 350 индивидуальных рейтингов, из них почти 90% являются публичными. В рейтинг-листе Агентства 85% от общего числа рейтингов надежности, присвоенных российским страховым компаниям в России. Рейтинги «Эксперта РА» используют в своей деятельности Центральный банк России, ФССН, Внешэкономбанк России, ММВБ, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, Агентство по страхованию вкладов, профессиональные ассоциации и саморегулируемые организации: ВСС, ассоциация «Россия», РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 400 аналитических записок, исследований, обзоров подготовило Агентство за последний год. Среди них более 60 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах Агентства принимают участие около 5 тыс. компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит несколько десятков форумов, конференций, круглых столов, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти.

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