

Обзор подготовили:

Руслан Коршунов,
эксперт отдела рейтингов кредитных институтов

Роман Романовский,
ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов

Михаил Доронкин,
Заместитель директора, банковские рейтинги

Станислав Волков,
Директор, банковские рейтинги

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

«Держась за воздух» Обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

АНОНСЫ

Объем нового бизнеса в 2013 году значимо не изменился (в 2012г. темпы прироста также были близки к нулю) и составил 1,3 трлн руб., что соответствует аналогичному объему рынка лизинга 2011 года...

Стр.

Если в 2012 году рынок от падения удержал «ВЭБ-лизинг» за счет ряда крупных сделок, то в 2013 году – серьезного сокращения удалось избежать за счет рекордного объема сделок в сегменте авиатехники...

Стр.

Объем рынка, очищенный от сегментов ж/д- и авиатехники, также кардинально не изменился...

Стр.

В последние три года сезонность сгладилась – четвертый квартал обеспечивает менее 30% от годового объема сделок (27% в 2013 и 2012 гг.)...

Стр.

Согласно динамике стоимости имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам, рынок в 2013 году продолжил слабый рост (+1,7%)...

Стр.

В ТОП-3 участников рынка по объему новых сделок произошли изменения: «Сбербанк Лизинг» и «ТрансФин-М» улучшили свои позиции, поднявшись на 2-е и 3-е места соответственно...

Стр.

Доля госкомпаний в новом бизнесе без учета крупных сделок в сегментах авиа, ж/д, водного транспорта на 2/3 ниже, чем в целом по рынку...

Стр.

Без учета крупных сделок на Москву приходится не половина, как в целом по рынку, а четвертая часть объема нового бизнеса в 2013 году...

Стр.

Последствия олимпийской стройки: выход б/у техники на рынок скорее всего затронет только соседние регионы и не отразится негативно в целом на сегменте строительной техники...

Стр.

Для компаний, собственником которых является государство, по-прежнему характерны высокие доли в сегментах ж/д- и авиа транспорта (совокупно 70%)...

Стр.

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

В 2013 году произошло сокращение объема новых сделок с субъектами среднего бизнеса (-35,2% по сравнению с 2012г.), при этом с малым бизнесом сделки выросли (+7,5%)...

Стр.

Общее количество сделок по рынку растет, так у ТОП-10 компаний по количеству заключенных сделок в 2013г. темпы прироста составили не менее 20% по сравнению с 2012г...

Стр.

63% участников опроса считают, что в 2014 году лизинговый рынок не будет расти...

Стр.

В 2014 году лизинговые компании столкнутся с ростом стоимости фондирования и ухудшением платежеспособности клиентов...

Стр.

По оценкам «Эксперт РА», средний уровень просроченной задолженности в лизинге за 2013 год в сегменте небольших сделок составил около 3,5-4%, по крупным сделкам – около 1-1,5%...

Стр.

Три четверти лизингодателей ожидают роста просроченной задолженности в 2014 году...

Стр.

Автолизинг – один из немногих сегментов, который продолжит расти в 2014 году...

Стр.

У отрасли лизинга морских и речных судов существуют неплохие перспективы по увеличению объемов в течение следующих 2-3 лет, т.к. российскому парку речных судов необходимо масштабное обновление...

Стр.

По оценкам «Эксперт РА», в 2014 году вероятен пессимистичный сценарий: снижение сегмента авиатехники на 30% и стагнация на рынке вагонов при слабом сокращении в других сегментах...

Стр.

Резюме

За счет мощного роста авиасегмента (+69%) рынку лизинга удалось избежать серьезного падения в 2013 году: объем новых сделок практически не изменился и составил 1,3 трлн руб. Однако в текущем году вытянуть весь рынок авиализингу не удастся: в лучшем случае сегмент покажет небольшое снижение (-10%). Осложнить ситуацию может ожидаемое снижение платежеспособности клиентов и рост стоимости фондирования, что заставит часть компаний до конца года покинуть рынок, не исключена и активизация сделок M&A. В результате даже в оптимистичном сценарии возможен только незначительный рост рынка – не более 1%, а в пессимистичном падение достигнет 15%. Потенциал роста для компаний заложен в сегменте легкового и грузового транспорта.

Объем нового бизнеса на рынке лизинга за 2013 год не претерпел серьезных изменений (-1,5%, в 2012 году +1,5%). Сумма новых контрактов составила 1 300 млрд руб. (1 320 млрд руб. в 2012 году). Второй год подряд объем новых лизинговых сделок существенно не меняется. Лидер рынка - «ВЭБ-лизинг» - сократил объем новых сделок в 2013 году почти на 30% относительно 2012 года. Самые высокие темпы прироста среди ТОП-10 компаний показали «ТрансФин-М» (63,3%) и «Сбербанк Лизинг» (51,5%), не дав тем самым сильно упасть лизинговому рынку.

Согласно динамике стоимости имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам, рынок в 2013 году продолжил слабый рост (+1,7%). С точки зрения такого показателя, как стоимость имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам (данный показатель характеризует новый бизнес в трактовке европейской лизинговой федерации Leaseurope) рынок в 2013 году продолжил слабый рост (+1,7%). Это может означать, что и в 2012 и в 2013 гг. сокращался размер финансовой надбавки по лизингу – снижался средний срок сделки, стоимость заемных ресурсов, маржа лизинговых компаний. В то же время столь низкий темп прироста также сигнализирует о стагнации рынка, поскольку рост стоимости имущества меньше инфляции в экономики.

Авиа- и автотранспорт удержали рынок от сильного падения. В 2013 году сокращение сегмента-лидера – ж/д техники – продолжилось: -17,6% относительно 2012г. Сильного падения рынка лизинга удалось избежать за счет рекордного объема авиасделок – наибольшего за последние 7 лет. Факторами, способствовавшими столь мощному росту авиализинга (+68,6%), стали стимулирующие государственные программы по обновлению парка воздушных судов и потребность в размещении имеющихся ресурсов лизинговыми компаниями с госучастием. Сегмент автотранспорта также продемонстрировал высокие темпы прироста объема новых сделок: легковой – 13,5%, грузовой – 33%.

Главными вызовами для рынка в 2014 году станут рост проблемных активов и стоимости фондирования. По оценкам «Эксперт РА», средний уровень просроченной задолженности в лизинге на 01.01.2014 составил около 3,5-4% в сегменте небольших сделок, по крупным сделкам – около 1-1,5%. Некоторые лизингодатели уже столкнулись с ростом просрочки в 4кв. 2013г. Стагнация в российской экономике будет негативно сказываться на платежной дисциплине лизингополучателей в 2014 году, что может привести к росту просроченной задолженности. На фоне напряженной ситуации с ликвидностью в банковском секторе будет расти и стоимость фондирования для лизинговых компаний. Сочетание этих факторов может вынудить отдельных участников уйти с рынка еще до конца 2014 года за счет либо закрытия бизнеса либо продажи активов конкурентам.

Потенциал роста в 2014 году заложен в автолизинге. Фактором поддержки может выступить авиализинг, несмотря на его вероятное сокращение в абсолютных цифрах. Наиболее вероятной точкой роста является грузовой и легковой автотранспорт ввиду его высокой ликвидности. Кроме того часть лизинговых компаний полагает, что клиенты будут обновлять транспорт, приобретенный в 2010-2012гг. (согласно российской практике, обновление автопарка происходит примерно каждые 3-5 лет). Фактором поддержки рынка будет авиализинг в силу значительного объема этого сегмента, что

подкрепляется необходимостью обновления парка воздушных судов в стране, а также субсидированием государством лизинговых платежей (Постановление Правительства РФ №1212 и пр.). Ожидания от ж/д сегмента диаметрально противоположны авиализингу, несмотря на принятое недавно Постановление Правительства РФ №41 от 20.01.2014 (о субсидировании потерь при приобретении инновационных вагонов) и высокий износ вагонного парка ОАО «РЖД».

По прогнозу «Эксперт РА», даже в оптимистичном сценарии возможно сохранение текущего объема рынка лизинга, а в пессимистичном - падение достигнет 15%. При реализации пессимистичного (базового) прогноза «Эксперт РА» ни один из крупнейших сегментов рынка лизинга в 2014 году не сможет продемонстрировать высоких темпов роста: сокращение продолжится на рынке ж/д техники (-14%); авиация после мощнейшего рывка ослабит свои позиции (-30%). От автосегмента в связи с колебаниями курса рубля и снижением грузоперевозок также будет трудно ожидать роста (сокращение составит порядка -5-6%). Оптимистичный сценарий базируется на слабом сокращении авиасегмента (не более 10%), сохранении позиций ж/д и небольшом снижении объема строительной техники (-11%) при умеренном росте других сегментов. Но даже в случае сильного роста автолизинга (+10-12%) сумма новых сделок в 2014 году на уровне прошлого года.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме.....	4
Методология.....	7
I. Развитие рынка в 2013 году.....	9
1.1. Объем и динамика рынка.....	9
1.2. Лидеры рынка.....	13
II. Структура рынка:.....	21
2.1. Структура сделок по регионам.....	21
2.2. Структура сделок по отраслям.....	23
2.3. Структура сделок по размеру бизнеса клиента.....	26
III. Риски лизингодателей: меж двух огней.....	29
IV. Прогноз развития рынка.....	33
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по новому бизнесу за 2013 год.....	38
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования.....	43
Приложение 3. Рейтинги кредитоспособности лизинговых компаний «Эксперта РА».....	51
Приложение 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА».....	53

Методология

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, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками исследования.

В исследовании по итогам 2013 года приняли участие **138 лизинговых компаний**, объем сделок которых, по нашему мнению, составляет **более 95%** всего лизингового рынка. (В 2012г. участие в исследовании приняли 135 лизинговых компаний, объем сделок, которых также превысил 95% всего рынка.) По нашей оценке, в исследовании не приняли участие около 70 компаний, на которых в совокупности приходится около 5% 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-50 крупнейших по итогам 2013г., но не предоставивших свои данные, относятся РБ лизинг, ЛК «Север\Запад», ARVAL, Базис Лизинг и Авангард-Лизинг.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся на компании, чья деятельность ориентирована исключительно на распределение ресурсов внутри холдингов с использованием возможностей налоговой оптимизации. Информация об этих компаниях обычно недоступна, а их деятельность находится вне тенденций, характерных для «рыночных» лизинговых компаний.

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

Мы хотим обратить внимание на то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее.

Объем нового бизнеса (объем рынка лизинга) – сумма заключенных за период сделок финансового лизинга и оперативного лизинга (по которым передано в лизинг вновь купленное оборудование).

В новые сделки финансового лизинга включаются сделки, по которым наиболее раннее из двух событий – (а) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга, (б) получение ненулевого аванса от лизингополучателя – наступило не ранее первого дня рассматриваемого периода и не позднее его последнего дня.

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.

Объем профинансированных средств – средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы, произведенные лизингодателем).

Объем полученных платежей – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам за вычетом задолженности, просроченной более чем на 2 месяца.

Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля 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

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

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 влекут 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 следующих спикеров:

Агаджанов Максим	генеральный директор «Газпромбанк Лизинг»
Алексеева Елена	финансовый директор «Объединенная лизинговая компания»
Добровольский Владимир	заместитель генерального директора «ГТЛК»
Ерошок Дмитрий	генеральный директор «Сбербанк Лизинг»
Истомин Андрей	генеральный директор «Ураллизинг»
Калинин Сергей	директор департамента развития «РЕСО-Лизинг»
Колесов Евгений	начальник отдела маркетинга и развития компании «Балтийский лизинг»
Комарова Анна	финансовый директор «АК БАРС Лизинг»
Литовкин Олег	генеральный директор «Лизинговой компании УРАЛСИБ»
Лысенко Александр	начальник отдела маркетинга «Сибирская лизинговая компания»
Мякшун Артем	заместитель директора «ЧелИндЛизинг»
Паславский Дмитрий	коммерческий директор «Лентранслизинг»
Перелешин Иван	директор по развитию ГК «Альфа-Лизинг»
Румянцев Константин	генеральный директор «Экспо-лизинг»
Смирнов Алексей	генеральный директор «CARCADE Лизинг»

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

I. Развитие рынка в 2013 году

1.1. Объем и динамика рынка

Пессимистичные ожидания участников рынка на 2013 год оправдались: второй год подряд темпы прироста сделок на рынке лизинга близки к нулю (см. таблицу 1). За прошедший год номинальный объем нового бизнеса не подвергся серьезной коррекции, но с учетом инфляции можно говорить о сокращении рынка в реальном выражении. Кроме того рынку на протяжении последних двух лет не дают сильно упасть единичные сегменты и компании. Если в 2012 году рынок от падения удержал «ВЭБ-лизинг» за счет ряда крупных сделок, то в 2013 году – серьезного сокращения удалось избежать за счет рекордного объема сделок в сегменте авиатехники. Стоит отметить, что объем рынка, очищенный от сегментов ж/д- и авиатехники, также за прошлый год кардинально не изменился (см. график 2).

График 1. В 2013 году объем нового бизнеса практически не изменился



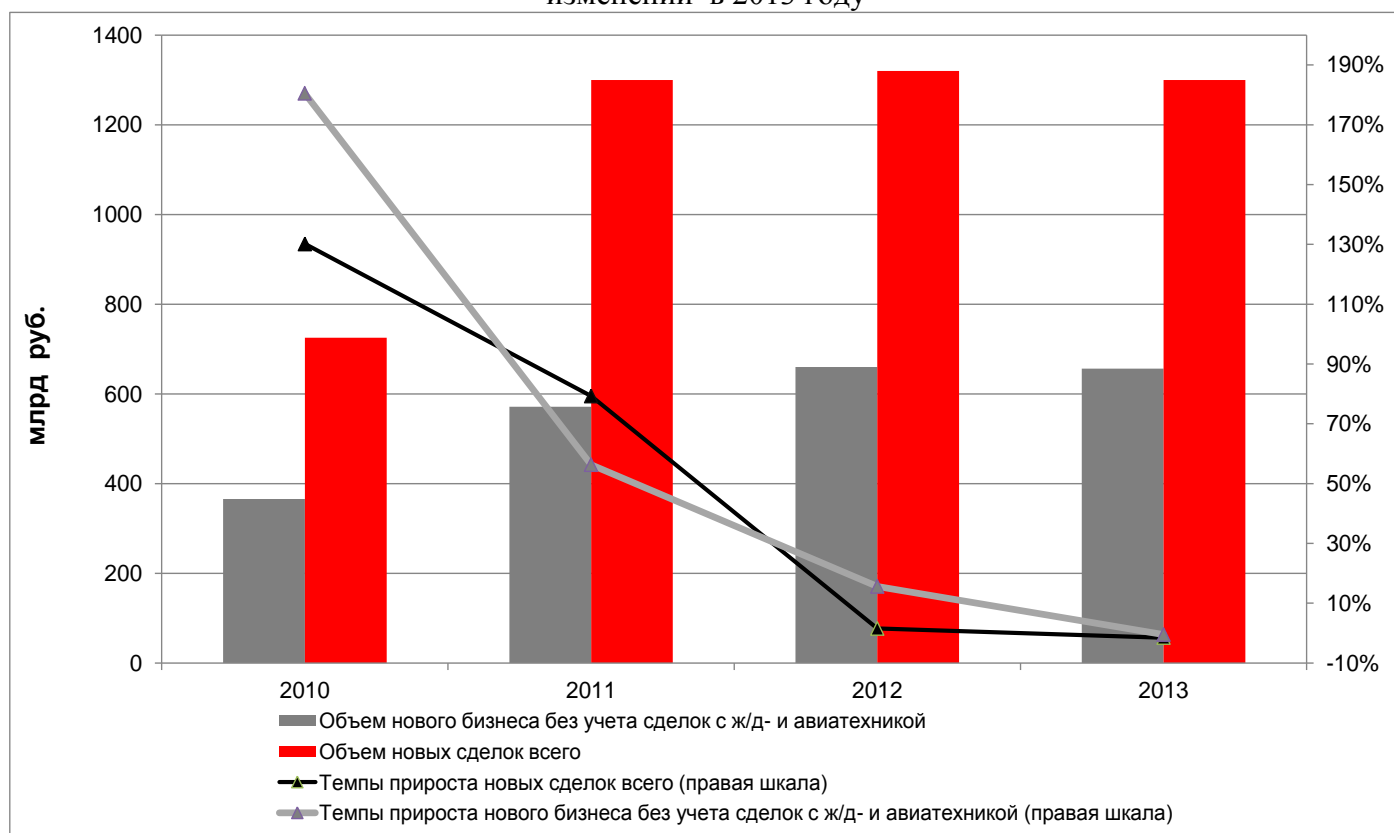
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Объем нового бизнеса, млрд руб.	997,5	720	315	725	1300	1320	1300
Темпы прироста, %	149,6	-27,8	-56,3	130,2	79,3	1,5	-1,5
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	294	402,8	320	350	540	560	650
Темпы прироста, %	116,2	37	-20,6	9,4	54,3	3,7	16,1
Объем профинансированных средств, млрд руб.	537	442	154	450	737	640	780
Темпы прироста, %	167	-17,7	-65,2	192,2	63,8	13,2	21,9
Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	1202	1390	960	1180	1860	2530	2900
Темпы прироста, %	126,8	15,6	-30,9	22,9	57,6	36	14,6
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	33247,5	41276,8	38807,2	46321,8	55798,7	62356,9	66689,1
Доля лизинга в ВВП, %	3	1,7	0,8	1,6	2,3	2,1	1,9
Концентрация новых сделок на топ-10 компаний	40,4%	32,7%	50%	62,40%	66,50%	63%	65%
<u>Индекс розничности¹</u>	32,6%	41%	25,2%	24%	23%	28%	35%
Стоимость предметов лизинга по новым заключенным сделкам за 2013г. без НДС, млрд руб.	-	430	180	450	741	770	783
Темпы прироста, %	-	-	-58,1%	150%	64,6%	3,9%	1,7%

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 2. Объем нового бизнеса без учета сделок с ж/д- и авиатехникой не показал серьезных изменений в 2013 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

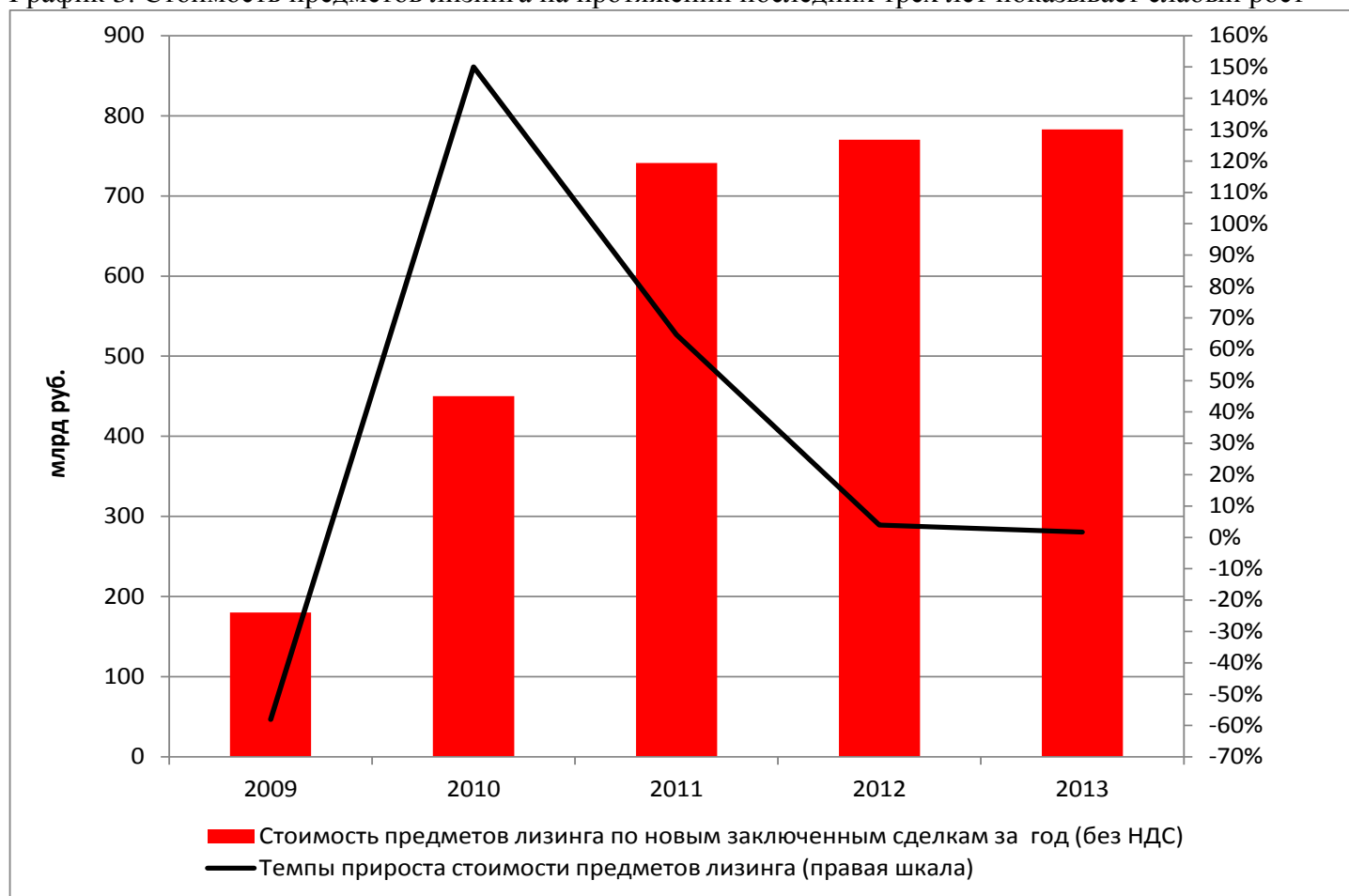
¹ Индекс розничности рынка лизинга рассчитывается «Экспертом РА» как суммарная доля «розничных» сегментов в общем объеме новых сделок. К «розничным» сегментам мы относим: легковой и грузовой автотранспорт, строительную и дорожно-строительную технику (вкл. строительную спецтехнику на колесах), сельскохозяйственную технику и скот.

До 2011 года на рынке наблюдалась выраженная сезонность: в 4-ом квартале года заключалось более 40% всех сделок (кроме кризисного 2008 года). В последние 3 года сезонность сгладилась – четвертый квартал обеспечивает менее 30% от годового объема сделок (27% в 2013 и 2012 гг.). Стоит отметить и тот факт, что объем новых контрактов в IV-м квартале 2013 года почти не изменился по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составил около 360 млрд руб. Таким образом, в 2013 году на рынке лизинга явно разграничились две тенденции – сильного падения в первом полугодии (-17%) и восстановления во втором (+16% полугодие к полугодию).

Нужно отметить различие динамики рынка с точки зрения такого показателя, как стоимость имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам (данный показатель характеризует новый бизнес в трактовке европейской лизинговой федерации Leaseurope – см. врез). Согласно этому показателю, рынок в 2013 году продолжил слабый рост (+1,7%). В 2012 году темпы прироста стоимости имущества также немного превышали темпы прироста суммы новых лизинговых договоров (4% против 1,5%). Это может означать, что и в 2012 и в 2013 гг. сокращался размер финансовой надбавки по лизингу – снижался средний срок сделки, стоимость заемных ресурсов, маржа лизинговых компаний.

Новый бизнес (стоимость имущества) – показатель, используемый для оценки объема лизингового рынка европейской лизинговой федерацией Leaseurope. Представляет собой сумму стоимости имущества по новым договорам лизинга, без учета НДС и финансовых надбавок. Особенность данного показателя в том, что его изменения (волатильность) зависят только от динамики инвестиций в экономике, и не подвержены влиянию таких факторов как срок договора лизинга, стоимость привлеченных ресурсов под сделку, включение в договор дополнительных услуг (например, страхование, монтаж и т.д.), размер маржи лизингодателя.

График 3. Стоимость предметов лизинга на протяжении последних трех лет показывает слабый рост

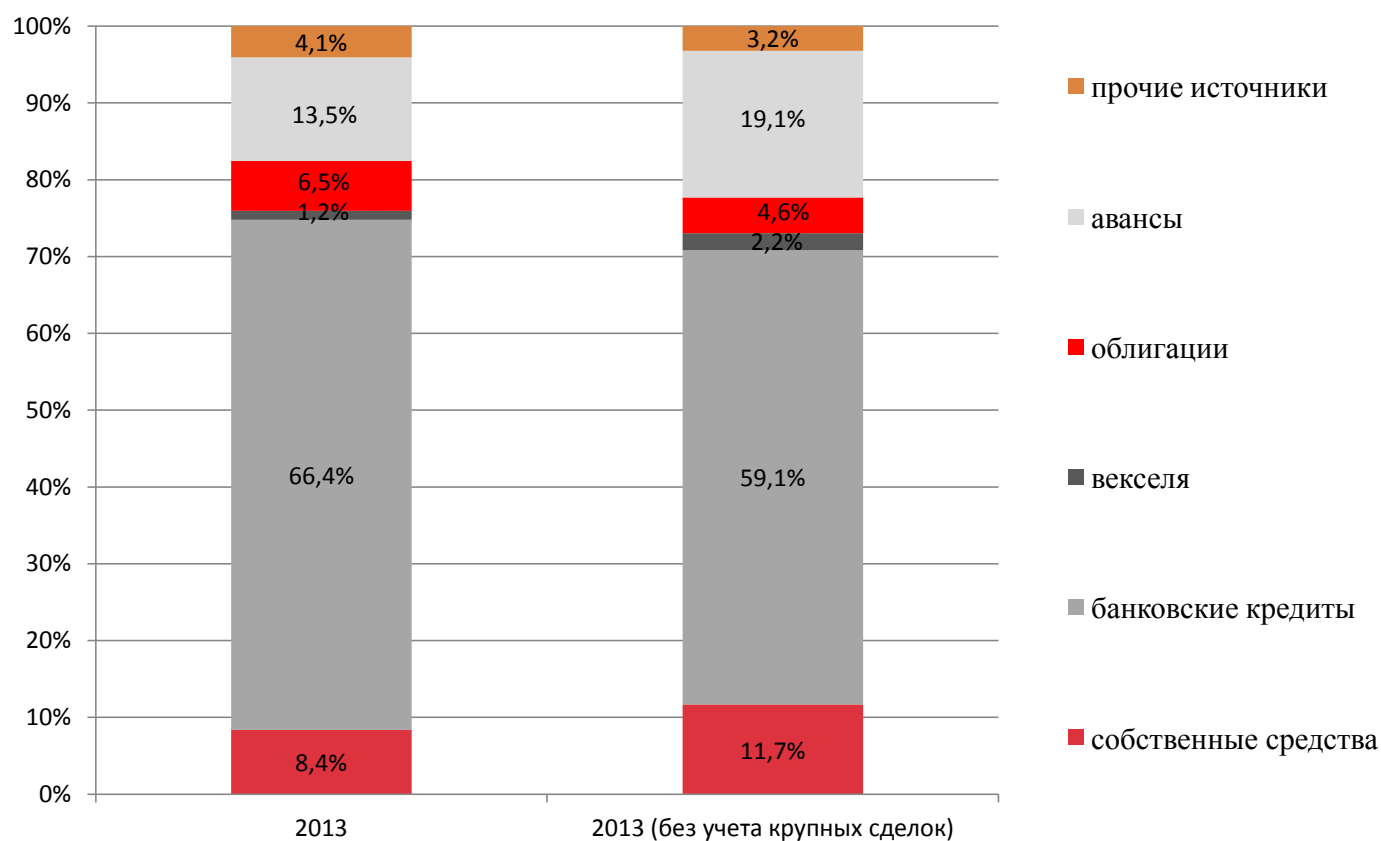


Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

В структуре финансирования, без учета крупных сделок², банковские кредиты продолжают играть ключевую роль в фондировании сделок, как и в целом по рынку, однако все более востребованными для лизингодателей становятся собственные средства (увеличение доли +3,3 п.п.) и авансы (увеличение доли +5,7 п.п.).

График 4. Источники финансирования деятельности ЛК в 2013 году с учетом и без крупных лизинговых компаний



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

² Сделки, совершенные лизинговыми компаниями с преобладанием в портфелях крупных и крупнейших сделок в сегментах «big ticket» («ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» (ГК), «ТрансФин-М», ВТБ Лизинг, Газпромбанк Лизинг (ГК), «ГТЛК» и «Газтехлизинг»)

Общее количество сделок по рынку растет: так у ТОП-10 компаний по количеству заключенных сделок в 2013г. темпы прироста составили не менее 20% по сравнению с 2012г. Тройка лидеров не претерпела изменений за прошедший год: больше всех сделок заключила компания Europlan (темпы прироста составили +11,9%), на втором и третьем месте - «ВЭБ-лизинг» (+48,7%) и CARCADE Лизинг (+7,5%) соответственно.

Таблица 2. ТОП-30 по количеству заключенных сделок в 2013 году

№	Компания	Количество заключенных сделок за 2013г., штук
1	Europlan	29 996
2	"ВЭБ-лизинг"	26 971
3	CARCADE Лизинг	14 010
4	ВТБ Лизинг	10 531
5	Балтийский лизинг (ГК)	7 505
6	ОЛК "РЕСО-Лизинг"	6 693
7	"Элемент Лизинг"	5 587
8	Лизинговая компания УРАЛСИБ	4 299
9	"Фольксваген Груп Финанц"	3 450
10	СТОУН-XXI (ГК)	3 228
11	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	2 682
12	Система Лизинг 24	2 178
13	"СОЛЛЕРС-ФИНАНС"	1 813
14	"ЮниКредит Лизинг" и "Локат Лизинг Россия"	1 787
15	Ураллизинг	1 608
16	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)	1 563
17	"Газтехлизинг"	1 337
18	"Интерлизинг"	1 229
19	«Свое дело-Лизинг»	1 178
20	Райффайзен-Лизинг	1 088
21	"Альянс-Лизинг"	1 048
22	"Эксперт-Лизинг"	932
23	"Национальная Лизинговая Компания"	742
24	Балтинвест	719
25	Альфа-Лизинг (ГК)	686
26	"Лизинг Трейд"	657
27	"ЧелИндЛизинг"	593
28	"Транслизинг"	541
29	"БЭЛТИ-ГРАНД"	482
30	"Восток-Лизинг"	475

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

1.2. Лидеры рынка

Среди топ-3 участников рынка по объему новых сделок в 2013 году произошли изменения: «Сбербанк Лизинг» и «ТрансФин-М» улучшили свои позиции, поднявшись на 2-е и 3-е места соответственно. «ВЭБ-лизинг», несмотря на заметное сокращение нового бизнеса (-29,5% за 2013 год), сохранил лидирующую позицию. В сумме на эти три компании пришлось около 35% новых сделок (годом ранее около 37%, а в 2011 году – 43%).

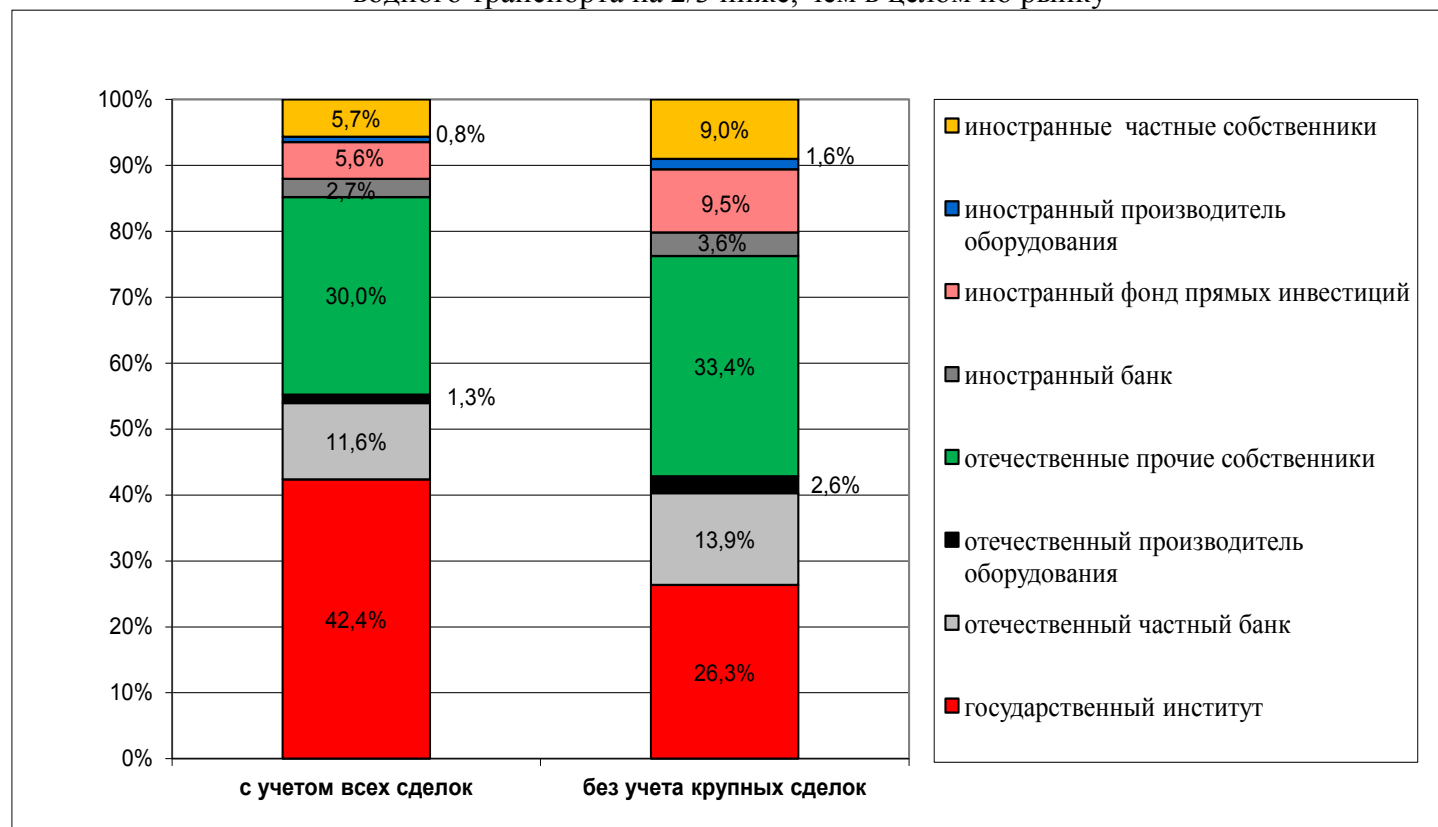
Концентрация новых сделок на 10 крупнейших компаниях выросла незначительно, составив около 65% по итогам 2013 года против 63% в 2012 году (в 2011г. – 66,5%, в 2010г.– 62,4%). Одни из крупнейших сделок 2013 года были проведены «Сбербанк Лизинг»: поставка свыше 1800 единиц коммунальной техники г. Москве и заключение контрактов по лизингу транспорта и спецтехники в Южном и Северо-Кавказском регионах. «В этом году мы планируем развивать компетенции в нескольких ключевых и новых для нас отраслях экономики, предложим рынку несколько новых интересных проектов. Планируются продукты как для розницы, так и для среднего и крупного бизнеса. В частности, мы активно работаем с дилерами, и готовим предложения для МСБ по отдельным предметам лизинга. Конечно, компания продолжит повышать качество работы, сокращать сроки принятия решений, предлагать комплексные услуги», - говорит Дмитрий Ерошок, генеральный директор «Сбербанк Лизинг».

Среди крупнейших сделок в ж/д сегменте в 2013 году стоит выделить сделку «ТрансФин-М» по передаче в лизинг 4 272 единиц подвижного состава. Сумма предстоящих платежей по договору лизинга, заключенному на 15 лет, - 19,6 млрд руб. «ВЭБ-лизинг» в отчетном году активно развивал бизнес в авиасегменте: заключен ряд сделок для финансирования приобретения четырех самолетов Airbus A380—800 (совокупный размер заключаемых сделок — почти 38,5 млрд руб.).

Несмотря на доминирующие позиции госкомпаний в транспортных сегментах, их доля в общем объеме новых сделок продолжает снижаться (42,4% за 2013г., 47,2% - 2012г., 52% - 2011г.).

Доминирующие позиции государственных компаний в сегментах, затрагивающих транспортную систему страны, являются одной из особенностей современного российского рынка лизинга. Однако в общем объеме новых сделок доля госкомпаний продолжает снижаться (42,4% за 2013г., 47,2% - 2012г., 52% - 2011г.).

График 5. Доля госкомпаний в новом бизнесе без учета крупных сделок в сегментах авиа, ж/д и водного транспорта на 2/3 ниже, чем в целом по рынку



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Рэнкинг лизингодателей, построенный в соответствии с показателем стоимости имущества по новым сделкам, имеет некоторые отличия от рэнкинга по сумме лизинговых договоров. Так, среди топ-10 компания ВТБ Лизинг по показателю стоимости имущества занимает 3-ю строку рэнкинга, а ТрансФин-М, напротив, находится строкой ниже, занимая четвертое место. Более высокая позиция ТрансФин-М в рэнкинге по объему договоров лизинга объясняется наличием у компании значительного количества договоров с длительными сроками лизинга, что существенно повышает их объем. Подобная ситуация – более высокие позиции компаний с «длинными» договорами по дорогостоящему имуществу – характерна для всех участников рынка.

Таблица 3. Рэнкинг лизинговых компаний за 2013 год по объему нового бизнеса

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг кредитоспособности "Эксперт РА"*	Объем нового бизнеса в 2013г., млн. руб.	в том числе оперативный лизинг /аренда, млн.руб.
01.01.2014	01.01.2013				
1	1	"ВЭБ-лизинг"		207 296,0	н.д.
2	3	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	A++	124 289,9	24 628,4
3	4	"ТрансФин-М"	A+ (II)	123 787,0	37 686,7
4	2	ВТБ Лизинг		112 805,3	н.д.
5	5	Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+ (I)	62 588,1	2 528,6
6	7	Europlan		60 947,2	н.д.
7	6	"Государственная транспортная лизинговая компания"		59 220,5	16 700,6
8	8	"Газтехлизинг"		42 195,3	915,6
9	13	Балтийский лизинг (ГК)		28 627,5	-
10	9	Альфа-Лизинг (ГК)		27 974,6	31,0
11	14	SARCADE Лизинг		27 660,5	-
12	15	"Сименс Финанс"		23 967,8	н.д.
13	18	ОЛК "РЕСО-Лизинг"	A+ (II)	16 406,2	-
14	16	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)		16 371,4	10 321,2
15	10	"Росагролизинг"		16 333,1	н.д.
16	17	«РЕЙЛ1520»	A (I)	15 593,0	15 593,0
17	19	"Элемент Лизинг"	A+ (II)	14 553,7	-
18	11	Лизинговая компания УРАЛСИБ	A+ (III)	13 777,0	10,0
19	26	"ЮниКредит Лизинг" и "Локат Лизинг Россия"		13 453,2	-
20	23	Интерлизинг (ГК)		12 058,9	289,1
21	21	СТОУН-XXI (ГК)	A (I)	10 528,6	-
22	27	"РТК-ЛИЗИНГ"	A (II)	10 286,2	-
23	39	Брансвик Рейл		9 625,9	9 625,9
24	22	Райффайзен-Лизинг		9 406,0	-
25	25	Система Лизинг 24		9 155,6	-
26	47	"ЗЕСТ" (ГК)		8 471,0	-
27	32	"ЮГРА-ЛИЗИНГ"	A (I)	7 332,8	1 133,1
28	-	"МКБ-лизинг"	A+ (I)	6 615,0	-
29	30	"МТЕ Финанс"		6 356,2	-
30	29	"Дойче Лизинг Восток"		6 255,8	-
31	33	"Универсальная лизинговая компания"		5 920,0	-
32	24	"Сибирская лизинговая компания" (Москва)		5 156,1	214,5
33	41	Ураллизинг		4 843,3	-
34	43	"Северная Венеция" (ГК)		4 818,8	969,6
35	42	"Альянс-Лизинг"		4 523,2	36,1
36	73	"Транслизинг-сервис"		4 505,0	4 505,0
37	40	"Русская лизинговая компания"		4 375,0	-
38	36	"Тюменская агропромышленная лизинговая компания"		4 323,1	-

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

39	34	"Фольксваген Груп Финанц"		4 319,9	н.д.
40	-	"Свое дело-Лизинг"		3 917,2	-
41	45	"СОЛЛЕРС-ФИНАНС"		3 775,6	-
42	28	Балтинвест	А (III)	3 699,0	50,6
43	-	"ГФТ-Инжиниринг"		3 531,2	-
44	48	"Нефтегазмашлизинг"		3 455,0	2 800,0
45	60	"Санкт-Петербургская лизинговая компания"		3 410,3	-
46	51	ЯрКамп Лизинг		3 293,7	553,1
47	-	"ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ"		3 150,9	-
48	53	"РМБ-Лизинг"		3 065,1	н.д.
49	55	"ЧелИндЛизинг"		2 975,1	-
50	52	"Лизинговая компания "Дельта"	А+ (III)	2 941,9	-
51	50	"Приволжская лизинговая компания"	А (II)	2 851,4	н.д.
52	46	"Металлинвеслизинг"		2 777,2	н.д.
53	49	"ЭКСПО-лизинг"	А (I)	2 748,0	-
54	68	Ивеко Капитал Руссия		2 683,8	н.д.
55	37	"Ютэйр-Лизинг"		2 534,7	-
56	69	"Эксперт-Лизинг" (Челябинск)		2 497,1	н.д.
57	-	"Росдорлизинг"		2 381,3	-
58	57	"ИКБ Лизинг"	А+ (II)	2 291,0	н.д.
59	38	"МСП Лизинг"	А+ (I)	2 269,8	298,3
60	77	"Гознак-лизинг"	А (III)	2 158,0	-
61	62	"ТРАНСЛИЗИНГ"		2 100,4	-
62	82	"Банк Интеза" и "Интеза Лизинг"		1 927,0	-
63	56	"ВСП-Лизинг"		1 883,0	-
64	67	"Петербургская Лизинговая Компания"	В++	1 842,0	7,0
65	59	"ДЭНМАР-ЛИЗИНГ"	В+	1 828,6	-
66	71	"Петролизинг-Менеджмент"	А (II)	1 712,3	-
67	78	"Опцион-ТМ"		1 673,6	-
68	31	"Лизинком"		1 669,9	-
69	72	«Национальная Лизинговая Компания»		1 569,7	-
70	70	"ЭкономЛизинг"	А (III)	1 543,4	-
71	64	"Лизинг-Трейд"		1 534,0	-
72	-	"Восток-Лизинг"		1 533,6	-
73	65	"ЛИКОНС"		1 517,1	1,4
74	92	"ОФК-Лизинг"	А (III)	1 350,0	-
75	61	"Объединенная лизинговая компания"	А+ (III)	1 314,6	-
76	79	"БЭЛТИ-ГРАНД"		1 234,5	н.д.
77	75	"Столичный Лизинг"		1 214,3	63,2
78	84	"ТаймЛизинг"		1 095,8	51,3
79	88	"Уралпромлизинг" (ГК)		1 061,2	-
80	135	"КОНТРОЛ лизинг"	А (III)	1 039,2	-
81	-	"Горлизинг"		999,0	-
82	-	"Тройка Лизинг"		959,0	334,0
83	93	"БелФин"	В++	935,1	н.д.
84	-	"Солид-Лизинг"		917,0	-
85	81	Югорская лизинговая компания		912,3	-
86	-	"Лизинг-М"		896,5	-
87	-	Перволизинг (ГК)		890,4	55,9
88	-	"ПК-Финанс"		887,8	-
89	83	"ЛИЗФАЙНЭНС"		873,8	-
90	87	«Межрегиональная инвестиционная компания»	А (III)	872,9	40,3
91	101	"РЭБ Лизинг"		869,3	-

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

92	110	РЛизинг	B++	860,9	н.д.
93	89	"Лизинг Стандарт" (ГК)**	A (II)	849,1	4,1
94	66	"ШРЕИ ЛИЗИНГ"		841,0	72,0
95	104	"Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан"	A+ (III)	815,5	22,2
96	-	"Технология-Лизинг Финанс"		793,0	-
97	85	"ЛК "ЛИАКОН"		789,6	-
98	94	Лизинговая Компания "Версус"		747,4	н.д.
99	-	"Роделен"		703,8	н.д.
100	95	"Лентранслизинг"		625,4	-
101	96	«Первая Лизинговая Компания» (Тверь)		616,0	-
102	107	"Центр-Транс"		615,5	2,8
103	90	"Ладья"		608,0	-
104	117	"ПЕТЕРБУРГСНАБ"		597,0	-
105	106	"Владимирская лизинговая компания"		577,0	н.д.
106	-	"ПТК-лизинг"		518,8	-
107	76	"Абсолют Лизинг" (ГК)		515,9	-
108	127	"Ресурс-Лизинг" (Тюмень)		509,0	н.д.
109	99	АС ФИНАНС (ГК)		496,0	-
110	-	"Энерголизинг"		474,0	-
111	116	"МСБ-Лизинг"		427,0	-
112	111	"АСПЕКТ"		402,2	-
113	100	"Техноспецсталь-Лизинг"		390,8	-
114	105	"Банк "Вологжанин" ***	A (III)	384,6	н.д.
115	115	"Аквилон-Лизинг"	A (III)	384,4	-
116	125	Челябинский филиал АО "Халык-Лизинг"		370,1	-
117	-	"Лизинг-Медицина"		348,0	-
118	63	"Ак Барс Лизинг"		329,7	-
119	103	"Экспресс-Волга-Лизинг"	B++	327,4	н.д.
120	113	"Строительно-дорожные машины трейдинг"		313,9	н.д.
121	86	"Яков Семенов" (ГК)		302,2	0,1
122	-	"НПБ-Лизинг"		262,0	н.д.
123	121	РЕГИОН		252,4	-
124	-	"Межрегиональная лизинговая компания"		234,1	-
125	127	"РесурсЛизинг" (Москва)		210,3	-
126	-	"Мэйджор Лизинг"		184,6	58,0
127	131	"Русский Лизинговый Центр"		182,0	-
128	130	"Независимая Лизинговая Компания"		177,6	-
129	123	"ЛК Пруссия" (ГК)		166,1	-
130	124	"Центр-Лизинг" (Липецк)		130,0	-
131	114	"Проминвест" (ГК)		119,9	-
132	129	"ЭкспертЛизинг" (Пенза)		118,9	н.д.
133	126	"Пензенская лизинговая компания"		94,6	н.д.
134	134	"Анлагелизинг"		73,2	н.д.
135	133	"Технолизинг"		66,2	-
136	12	"БИЗНЕС-АЛЬЯНС" (ГК)		48,0	-
137	-	"ЛизПлан РУС"		41,0	41,0
138	20	"Ильюшин Финанс Ко."		-	-

* - в скобках - подуровень рейтинга

** - рейтинг «А» присвоен «Межотраслевой лизинговой компании».

*** - кредитный рейтинг банка

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Таблица 4. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2013 года, согласно стоимости имущества по новым сделкам без учета НДС

Место по сумме стоимости предметов лизинга, согласно новым сделкам без НДС		Компания	Рейтинг кредитоспособности "Эксперт РА"*	Сумма стоимости предметов лизинга по новым заключенным сделкам без НДС за 2013г., млн. руб.	Темпы прироста стоимости и предмета в лизинга по новым сделкам за 2013 год
01.01.2014	01.01.2013				
1	1	"ВЭБ-лизинг"		112 003,7	-34,4%
2	3	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	A++	81 132,8	81,0%
3	2	ВТБ Лизинг		67 222,6	3,4%
4	6	"ТрансФин-М"	A+ (II)	40 523,2	46,6%
5	4	Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+ (I)	35 912,6	22,6%
6	8	"Государственная транспортная лизинговая компания"		35 447,0	53,4%
7	7	"Газтехлизинг"		19 760,9	-21,7%
8	12	"Балтийский лизинг"		19 351,0	25,1%
9	13	CARCADE Лизинг		17 858,5	25,6%
10	10	Альфа-Лизинг (ГК)		17 637,6	-7,5%
11	16	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)		11 525,8	20,1%
12	27	"ЮниКредит Лизинг" и "Локат Лизинг Россия"		11 375,8	104,5%
13	20	"Транслизинг-сервис"		11 306,0	60,5%
14	19	"Элемент Лизинг"	A+ (II)	9 898,1	35,4%
15	11	"Лизинговая компания УРАЛСИБ"	A+ (III)	9 629,0	-48,2%
16	17	ОЛК "РЕСО-Лизинг"	A+ (II)	9 435,7	8,3%
17	25	"Интерлизинг"		8 167,6	30,6%
18	22	СТОУН-XXI (ГК)	A (I)	7 149,3	4,7%
19	29	"РТК-ЛИЗИНГ"	A (II)	6 556,3	54,9%
20	23	Райффайзен-Лизинг		6 433,0	-3,0%
21	26	Система Лизинг 24		6 060,5	5,2%
22	50	ЗЕСТ		4 851,0	154,0%
23	28	"Дойче Лизинг Восток"		4 514,7	2,7%
24	38	"ЮГРА-ЛИЗИНГ"	A (I)	4 162,4	32,1%
25	-	"МКБ-лизинг"	A+ (I)	4 108,0	-
26	37	"Универсальная лизинговая компания"		3 811,0	20,9%
27	35	"Тюменская агропромышленная лизинговая компания"		3 574,1	10,7%
28	30	"МТЕ Финанс"		3 461,7	-13,1%
29	39	Ураллизинг		3 246,5	23,9%
30	40	"Альянс-Лизинг"	A+ (III)	3 049,5	16,6%
31	32	"Фольксваген Груп Финанц"		3 035,0	-9,8%
32	21	"Сибирская лизинговая компания"		2 869,1	-58,8%
33	-	"Свое дело-Лизинг"		2 669,6	-
34	41	"Северная Венеция" (ГК)		2 632,2	2,5%
35	43	"Русская лизинговая компания"		2 532,0	0,1%
36	52	"Нефтегазмашлизинг"		2 487,0	45,2%
37	46	"СОЛЛЕРС-ФИНАНС"		2 482,8	3,2%
38	31	БАЛТИНВЕСТ	A (III)	2 385,6	-34,8%
39	-	"ГФТ-Инжиниринг"		2 217,3	-
40	61	"Санкт-Петербургская лизинговая компания"		2 180,0	67,3%
41	-	"ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ"		2 121,8	-
42	51	"Приволжская лизинговая компания"	A (II)	2 046,2	17,0%
43	53	"Лизинговая компания "Дельта"	A+ (III)	2 020,1	23,2%
44	55	"ЧелИндЛизинг" (ГК)		1 961,3	28,8%
45	33	"ЮТэйр-Лизинг"		1 938,4	-41,4%
46	49	"ЭКСПО-лизинг"	A (I)	1 816,0	-8,9%
47	69	"Ивеко Капитал Россия"		1 786,3	61,2%
48	48	"РМБ-Лизинг"		1 768,6	-14,3%

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

49	47	"Металлинвестлизинг"		1 714,4	-26,1%
50	56	"ИКБ Лизинг"	A+ (II)	1 711,0	13,3%
51	67	Эксперт-Лизинг (Челябинск)		1 702,1	49,3%
52	58	"Транслизинг"		1 593,2	5,9%
53	57	ЯрКамп Лизинг		1 474,3	-2,2%
54	80	"Банк Интеза" и "Интеза Лизинг"		1 470,0	84,0%
55	61	"Петербургская Лизинговая Компания"	B++	1 459,0	11,9%
56	79	"Гознак-лизинг"	A (III)	1 456,0	73,2%
57	42	"МСП Лизинг"	A+ (I)	1 353,0	-46,8%
58	62	"Лизинг Трейд"		1 248,0	-2,8%
59	60	"ДЭНМАР-ЛИЗИНГ"	B+	1 196,0	-11,0%
60	74	"Петролизинг-Менеджмент"	A (II)	1 150,2	13,4%
61	77	"Опцион-ТМ"		1 134,4	24,2%
62	-	"Восток-Лизинг"		1 092,2	-
63	72	"Национальная Лизинговая Компания"		1 066,2	-0,6%
64	34	"Лизинком"		1 063,3	-67,4%
65	73	"ЭкономЛизинг"	A (III)	970,4	-8,0%
66	63	"ВСП-ЛИЗИНГ"		942,0	-24,5%
67	68	"ЛИКОНС"		938,2	-16,7%
68	59	"Объединенная лизинговая компания"	A+ (III)	890,7	-39,4%
69	91	"ОФК-Лизинг"	A (III)	823,0	33,2%
70	76	"Столичный Лизинг"		821,3	-10,2%
71	83	"БЭЛТИ-ГРАНД"		775,8	3,6%
72	78	"ТаймЛизинг"		755,7	-12,1%
73	132	"КОНТРОЛ лизинг"	A (III)	719,4	2086,5%
74	87	"Уралпромлизинг" (ГК)		694,0	6,6%
75	-	"Горлизинг"		663,0	-
76	95	"БелФин"	B++	629,5	20,6%
77	64	"ШРЕИ Лизинг"		623,0	-48,5%
78	-	"Солид-Лизинг"		604,0	-
79	-	"Тройка Лизинг"		597,0	-
80	-	"ПК-Финанс"		592,0	-
81	-	"Лизинг-М"		587,3	-
82	88	"Межрегиональная инвестиционная компания"		587,3	-9,7%
83	-	"Роделен"		574,6	-
84	96	"РЭБ Лизинг"		550,0	7,8%
85	85	"ЛИЗФАЙНЭНС"		545,5	-21,9%
86	90	"Лизинг Стандарт" (ГК)**	A (II)	540,4	-13,8%
87	-	"Технология-Лизинг Финанс"		506,0	-
88	82	"Югорская лизинговая компания"		497,1	-35,9%
89	105	"Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан"	A+ (III)	496,9	37,5%
90	108	"РЛизинг"	B++	495,6	75,7%
91	86	"ЛК "ЛИАКОН"		489,6	-28,9%
92	93	ЛК "Версус"		475,5	-13,0%
93	94	«Первая Лизинговая Компания» (Тверь)		412,0	-22,7%
94	112	"Петербургснаб"		411,9	51,8%
95	-	Перволизинг (ГК)		409,7	-
96	124	"Центр-Транс"		397,4	148,4%
97	75	"Абсолют"		386,1	-58,4%
98	97	"Лентранслизинг"		373,0	-25,1%
99	81	Ладья		369,7	-53,4%
100	99	АС ФИНАНС (ГК)		362,0	-16,9%
101	104	"Владимирская лизинговая компания"		358,6	-7,5%
102	-	"Ресурс-Лизинг" (Тюмень)		331,7	-
103	106	"Банк "Воложанин"***	A (III)	325,9	-5,3%
104	-	"ПТК-лизинг"		314,9	-
105	-	"Энерголизинг"		303,0	-
106	114	"МСБ-Лизинг"		292,0	26,4%
107	-	"Лизинг-Медицина"		276,0	-
108	111	"АСПЕКТ"		264,7	-2,9%
109	127	Челябинский филиал АО "Халык-Лизинг"		258,0	83,7%
110	103	"Техноспецсталь-Лизинг"		255,0	-39,1%
111	115	"Аквилон-Лизинг"	A (III)	247,3	8,5%

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

112	70	"Ак Барс Лизинг"		221,2	-79,9%
113	113	"Строительно-дорожные машины трейдинг"		216,8	-15,7%
114	100	"Экспресс-Волга-Лизинг"	B++	211,9	-51,2%
115	89	"Яков Семенов"		192,7	-70,3%
116	116	"РЕГИОН"		165,6	-27,2%
117	-	"НПБ-Лизинг"		159,0	-
118	-	"Межрегиональная лизинговая компания"		146,6	-
119	129	"РесурсЛизинг" (Москва)		132,9	9,0%
120	135	"Независимая Лизинговая Компания"		120,9	347,9%
121	130	"Русский Лизинговый Центр"		118,0	27,6%
122	121	"ЛК Пруссия" (ГК)		112,2	-35,5%
123	117	"Проминвест" (ГК)		90,6	-57,3%
124	128	"Центр-Лизинг" (Липецк)		86,3	-30,8%
125	-	"Мэйджор Лизинг"		84,9	-
126	126	"ЭкспертЛизинг" (Пенза)		83,2	-45,1%
127	122	"Пензенская лизинговая компания"		70,6	-59,0%
128	133	"Анлагелизинг"		45,0	33,8%
129	132	"Технолизинг"		43,1	-10,5%
130	-	"БИЗНЕС АЛЪЯНС" (ГК)		33,7	-
131	-	"ЛизПлан РУС"		33,6	-
132	24	"Ильюшин Финанс Ко"		-	-

* - в скобках - подуровень рейтинга

** - рейтинг «А» присвоен «Межотраслевой лизинговой компании».

*** - кредитный рейтинг банка

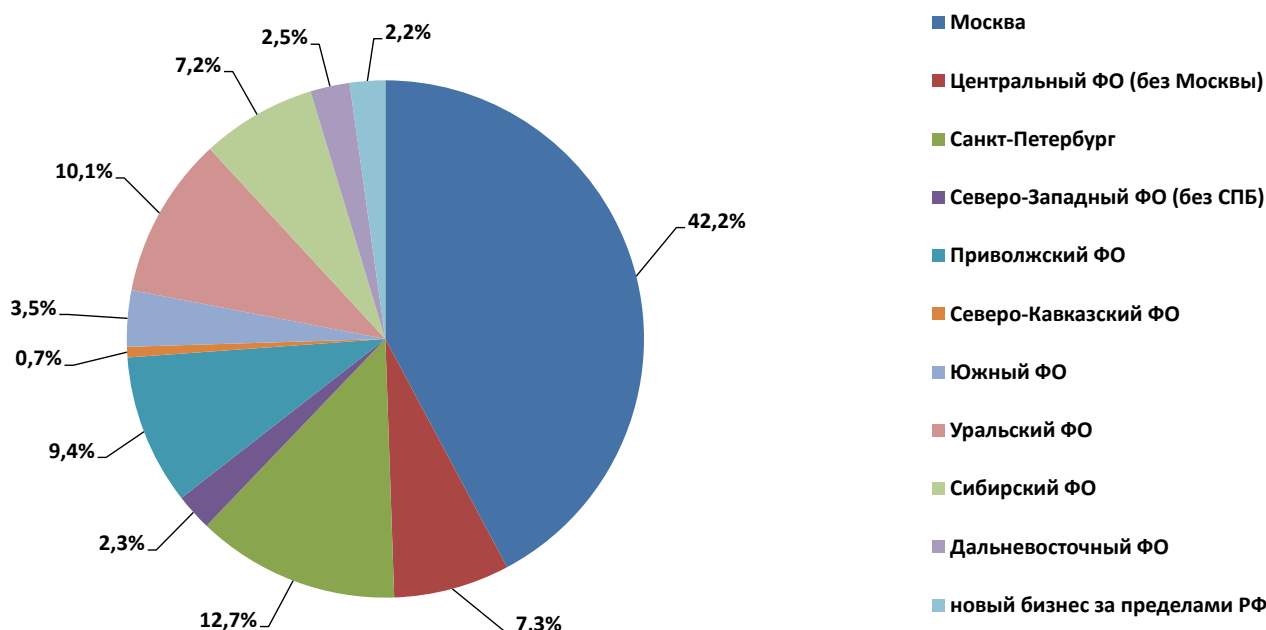
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

II. Структура рынка:

2.1. Структура сделок по регионам

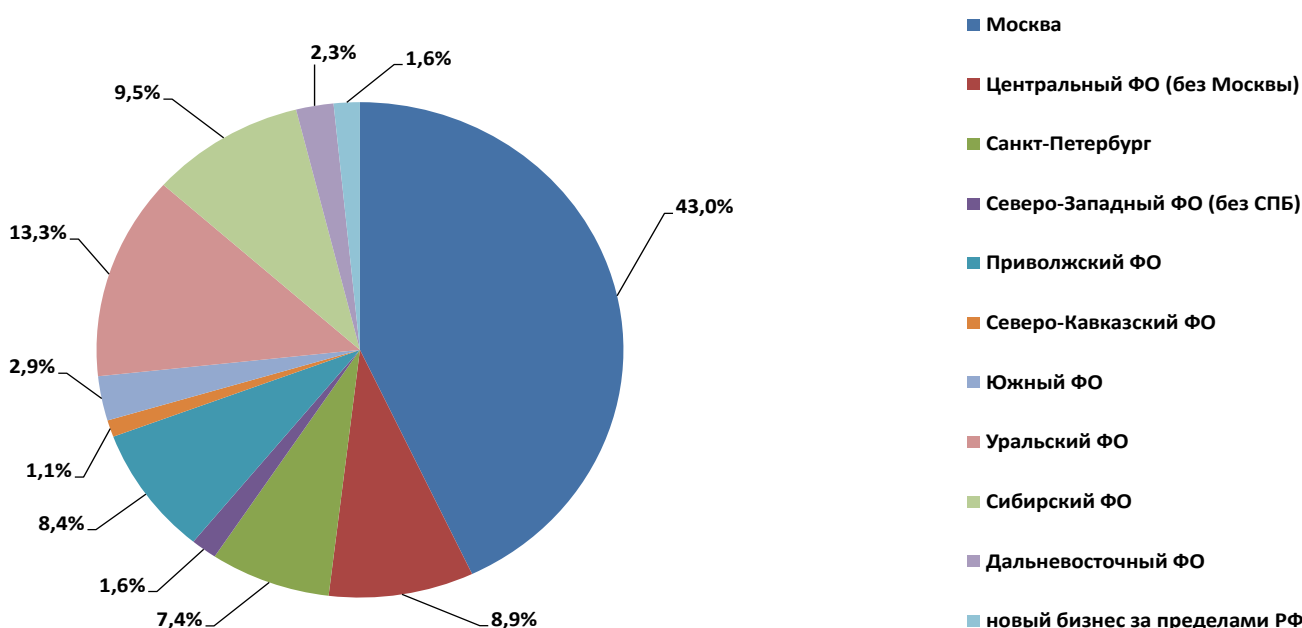
В 2013 году территориальное распределение новых сделок претерпело заметные изменения: доля Санкт-Петербурга выросла с 7,4% до 12,7% (см. графики 6 и 7), что объясняется крупными авиасделками. В географическом распределении сделок уменьшилась доля Уральского ФО (с 13,3% до 10,1%) и Сибирского ФО (с 9,5% до 7,2%). На Москву и Центральный ФО совокупно приходится почти половина новых сделок (49,6% в 2013 году, годом ранее - 51,9%).

График 6. Географическое распределение объема новых сделок в 2013 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 7. Географическое распределение объема новых сделок в 2012 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Распределение новых сделок по регионам без учета крупных сделок показывает, что на Москву приходится уже не половина, а четвертая часть всего объема нового бизнеса в 2013 году (см. график 8). Концентрация оставшейся части сделок по ФО возросла: на Приволжский ФО приходится 14,1% (9,4% с крупными сделками), на Центральный ФО – 12,6% (7,3% с крупными сделками), а на Уральский ФО и Санкт-Петербург - по 12,1%.

График 8. География нового бизнеса в 2013 году без учета крупных сделок



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

2.2. Структура сделок по отраслям

В 2013 году сокращение объема новых сделок сегмента-лидера – ж/д техники – продолжилось: минус 17,6%, относительно 2012 года. От сильного падения весь рынок удержал авиализинг. В тройку лидеров по объему авиасделок вошли «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ГТЛК». Высокие показатели роста в прошедшем году также продемонстрировал автолизинг (легковые авто 13,5%, грузовые – 33%).

График 9. Ж/д сегмент продолжает падение, рынок поддерживают авиа- и автотранспорт



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Небольшой рост в сегменте строительной техники был, пожалуй, последним рывком в подготовке к Олимпиаде в Сочи. После завершения строительства крупных спортивных объектов (Олимпиада в Сочи и Универсиада в Казани) у участников рынка появились опасения, вызванные возможным снижением спроса со стороны лизингополучателей из-за выхода на рынок строительной б/у техники.

«Бытует мнение, что рынок заполонит техника, отработавшая на олимпийских объектах. Считаю, что это может произойти только в отношении соседних регионов и не отразится критично на спросе лизингополучателей в масштабе всей страны», - комментирует **Олег Литовкин**, генеральный директор «Лизинговая компания УРАЛСИБ».

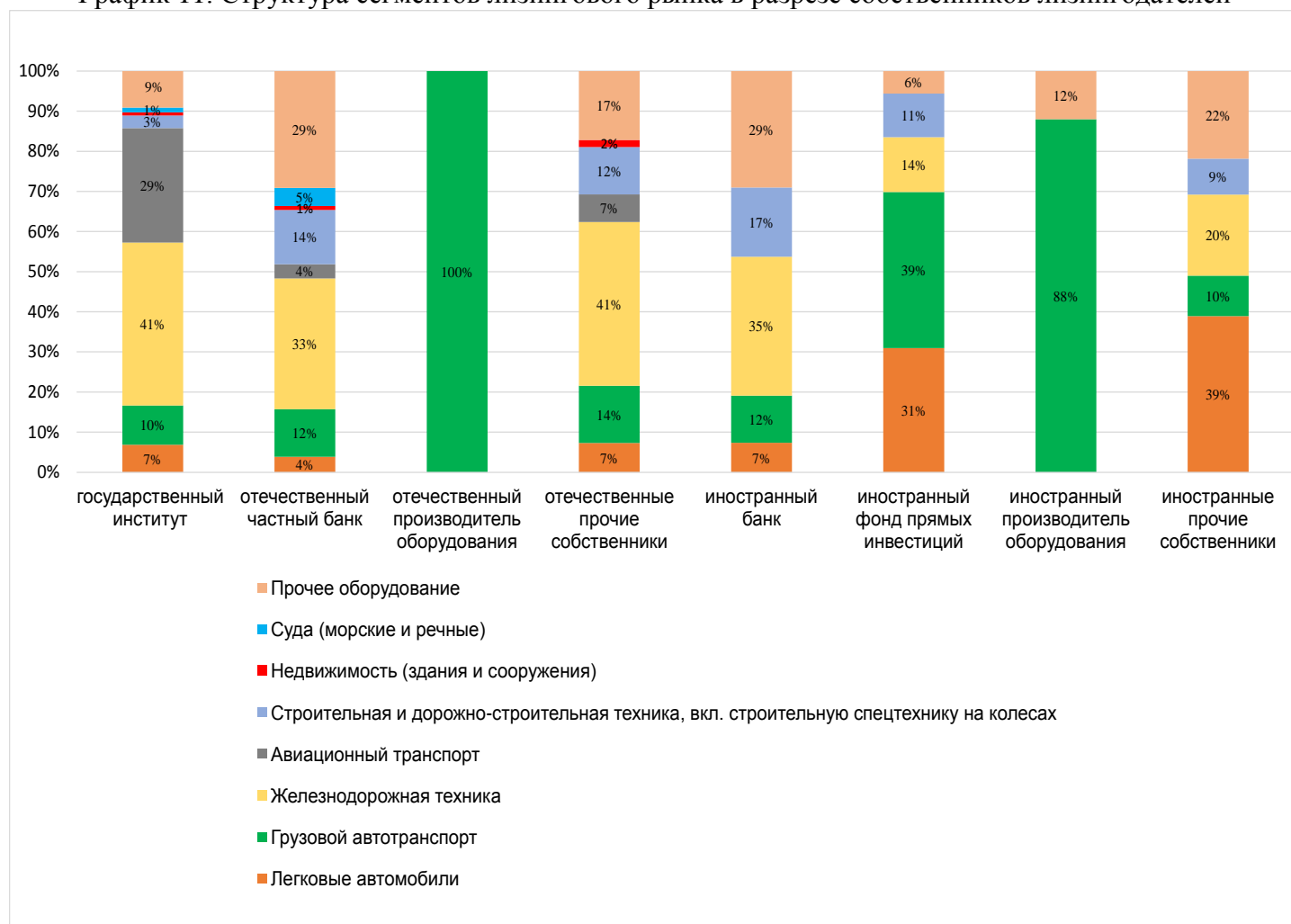
График 10. ТОП-10 сегментов в портфеле лизинговых компаний на 01.01.2014



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Для компаний, собственником которых является государство, по-прежнему характерны высокие доли в сегментах ж/д- и авиа транспорта (совокупно 70%). Новые сделки лизингодателей, которыми владеют отечественные и иностранные производители оборудования, преимущественно относятся к лизингу грузового автотранспорта. В строительной и дорожно-строительной технике лидируют компании, контролируемые кредитными организациями, что объясняется активным участием банков в финансировании строительных проектов. Лизинг недвижимости остается одним из наименее востребованных сегментов для лизингополучателей так же, как и лизинг морских и речных судов.

График 11. Структура сегментов лизингового рынка в разрезе собственников лизингодателей

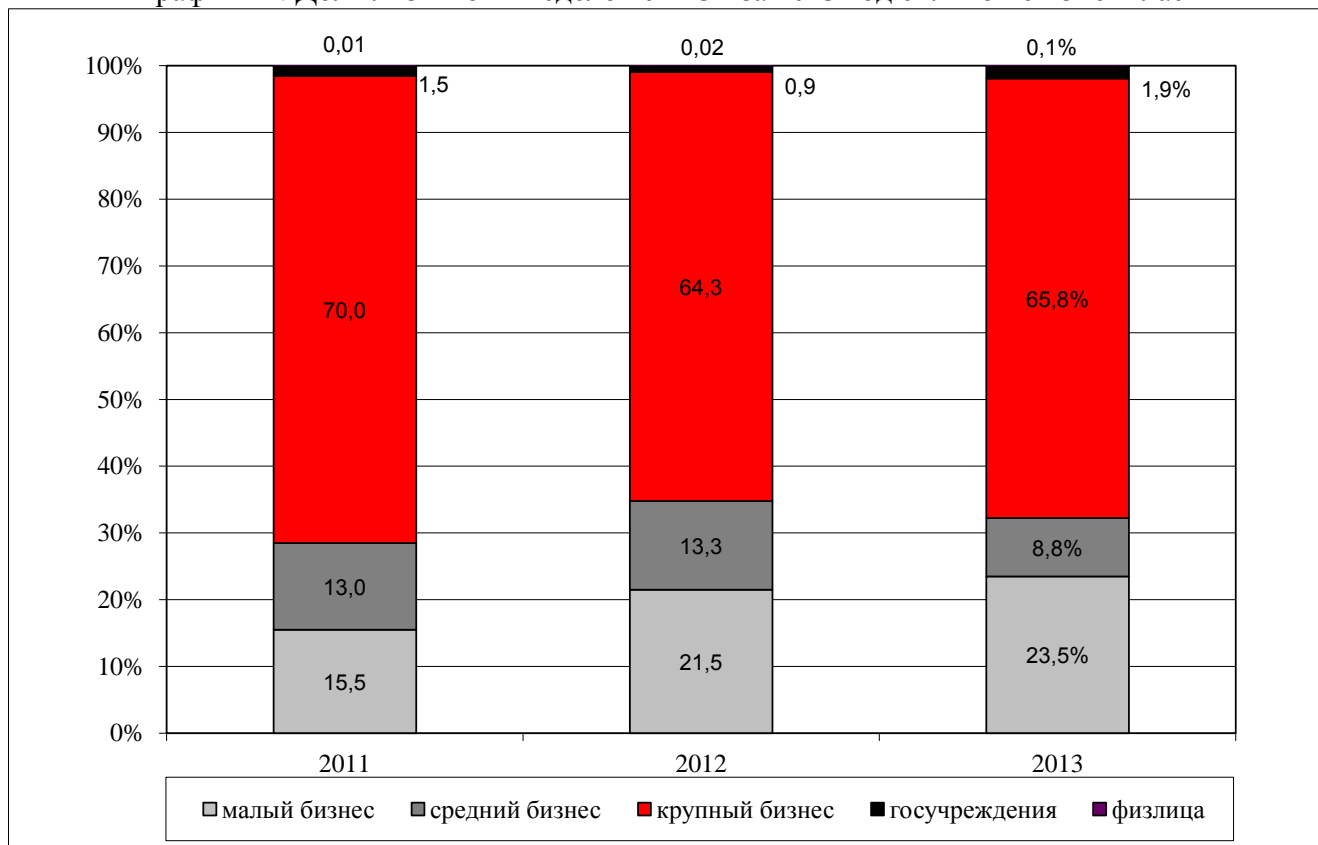


Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

2.3. Структура сделок по размеру бизнеса клиента

В 2013 году доля малого и среднего бизнеса составила 32,2% от всего объема нового бизнеса на рынке, что почти на 2,6 п.п. меньше, чем в 2012 году (см. график 12). Сокращение пришлось на сделки с субъектами среднего бизнеса (-35,2% по сравнению с 2012г.). В то же время объемы новых сделок с малым бизнесом выросли (+7,5%).

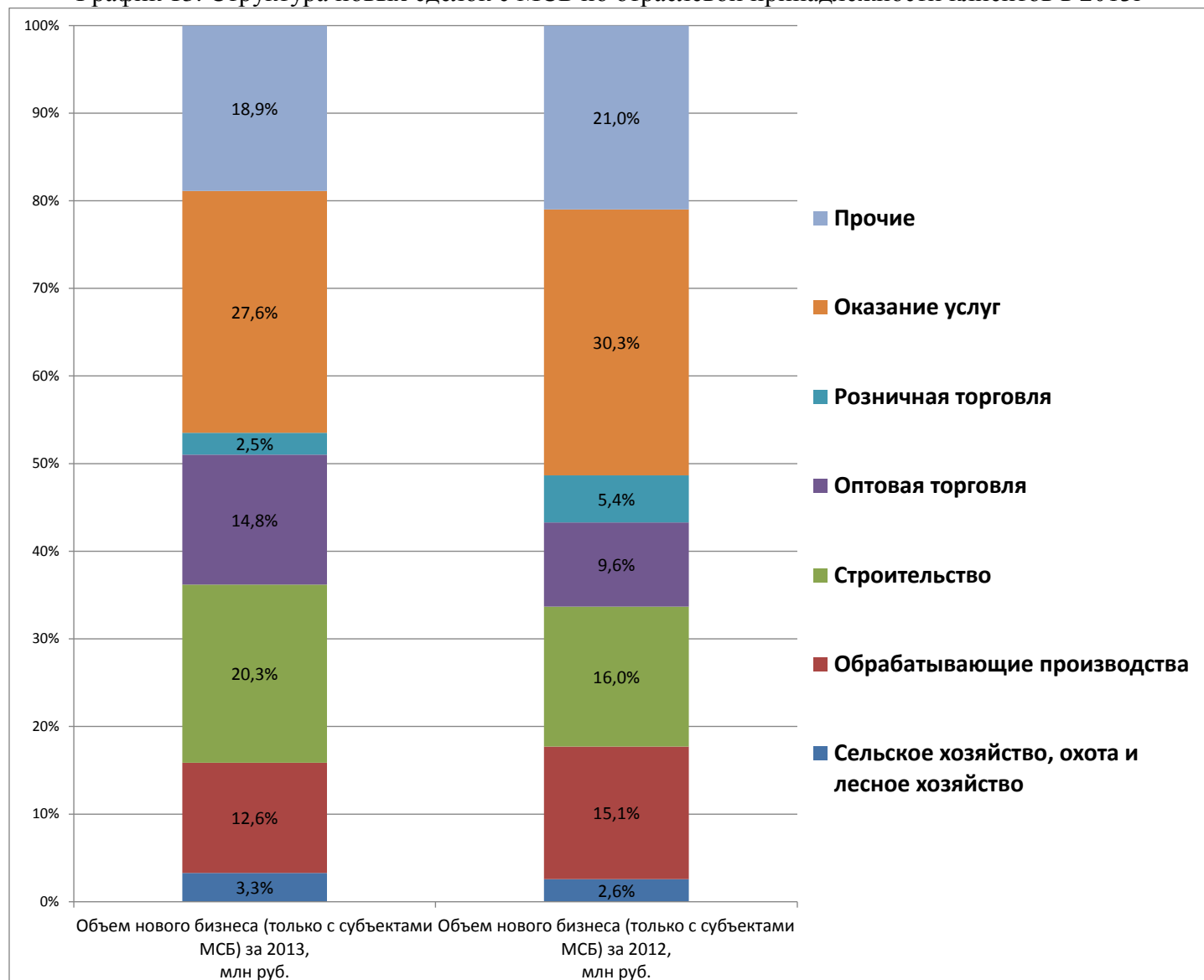
График 12. Доля лизинговых сделок с МСБ за 2013 год сильно не изменилась



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Представители сферы оказания услуг по-прежнему показывают наибольший спрос на лизинговые услуги среди представителей МСБ (27,6% за 2013 год). Компании, основными видами деятельности которых являются строительство и оптовая торговля, в прошедшем году активно заключали сделки с лизингодателями (рост составил 4,3% и 5,8% соответственно).

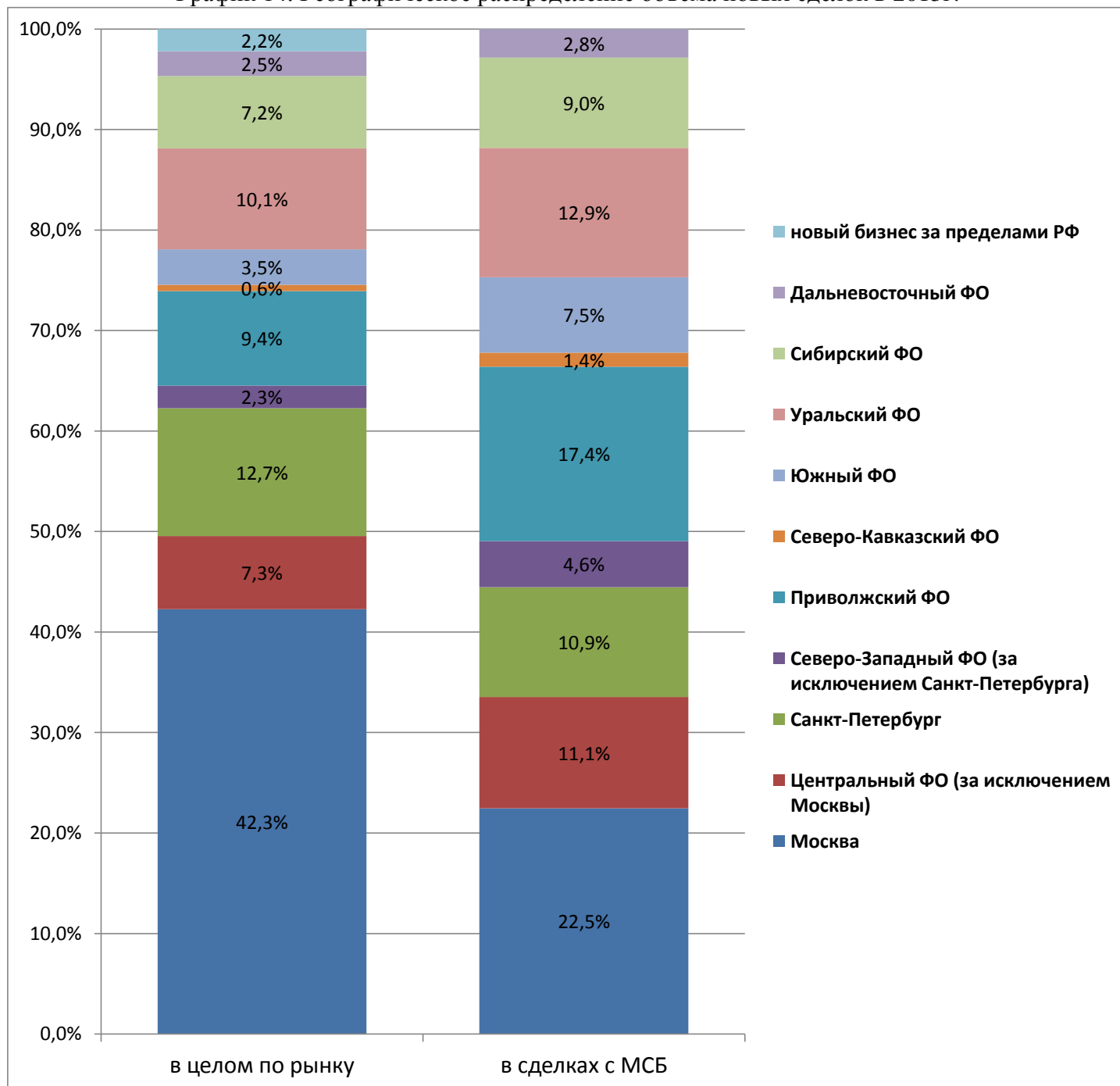
График 13. Структура новых сделок с МСБ по отраслевой принадлежности клиентов в 2013г



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

По территориальному распределению в лизинговых сделках МСБ существует несколько довольно ярких отличий от рынка в целом: снижается концентрация на Москве (22,5% вместо 42,3% по всему рынку), в то время как доля Центрального ФО возросла на 3,8 п.п., а Приволжского ФО – на 8 п.п.

График 14. Географическое распределение объема новых сделок в 2013г.



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

III. Риски лизингодателей: меж двух огней

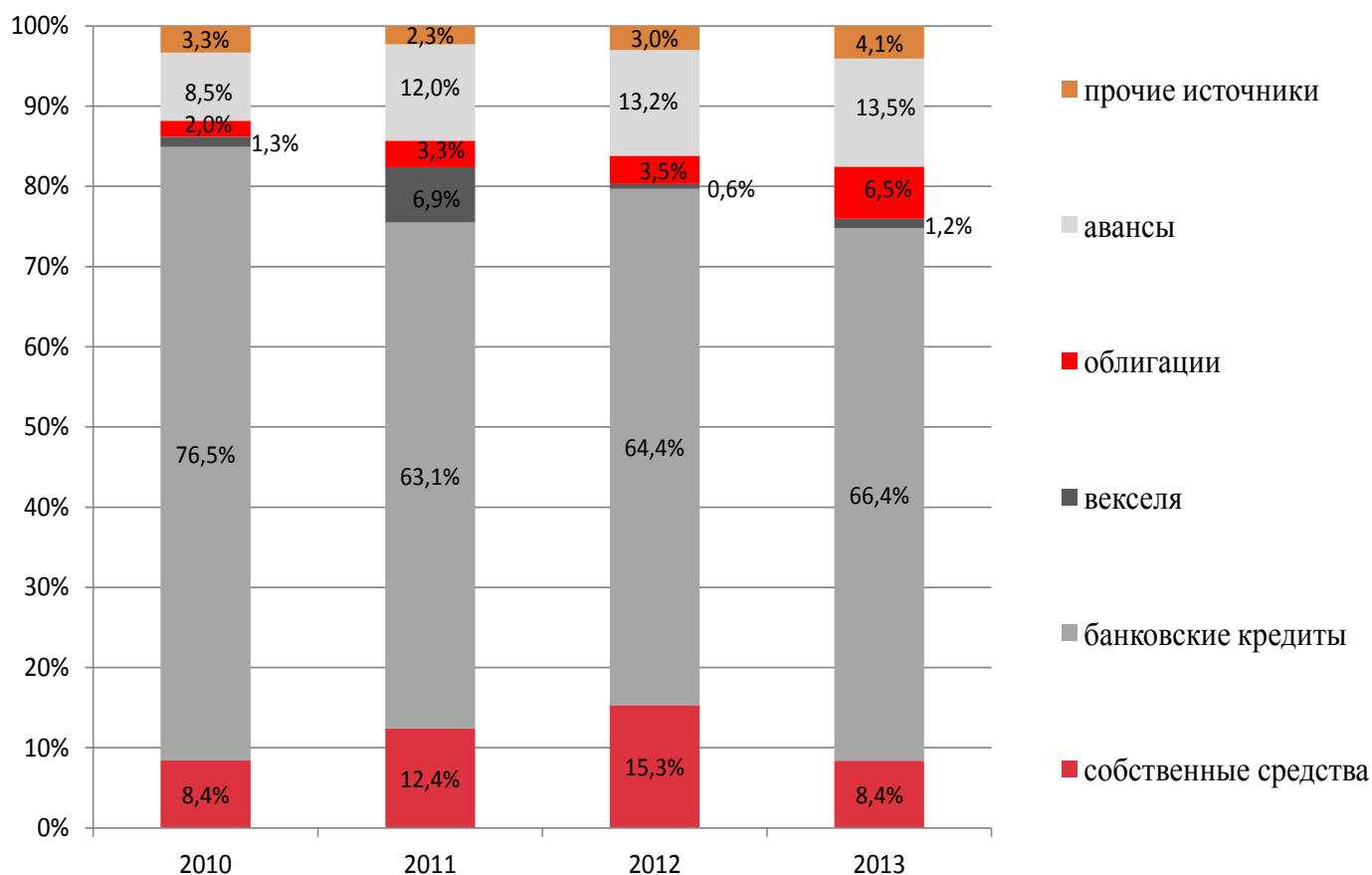
Замедление темпов роста отечественной экономики, а также крайне консервативные прогнозы по росту ВВП страны не дают оснований для позитивных прогнозов на 2014 год. Так 63% участников анкетирования указали, что в 2014 году лизинговый рынок будет стагнировать либо падать.

Развитие рынка лизинга в текущем году будет определяться тем, как лизингодатели смогут решить проблемы роста стоимости фондирования и снижения платежеспособности клиентов.

Ввиду происходящих событий в банковском секторе (отзывы лицензий, перебои в работе платежных систем по экономическим и политическим причинам) будет актуальна проблема доступа к фондированию, обострившаяся еще в 2013 году. Банковские кредиты по-прежнему преобладают в структуре источников финансирования деятельности лизинговых компаний, в 2013 году их доля составляла 66,4% (график 5). На текущий момент с проблемами в фондировании уже столкнулись региональные лизинговые компании: по их отзывам круг банков, предоставляющих кредиты, сократился. Поэтому неудивительно, что ряд компаний из регионов в 2014 году надеется не на рост, а хотя бы на сохранение имеющегося объема портфеля.

На текущий момент с проблемой фондирования уже столкнулись региональные лизинговые компании: круг банков, предоставляющих кредиты, сократился.

График 15. Структура финансирования деятельности лизинговых компаний



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Вместе с тем, сокращение объемов кредитования может изменить предпочтения заемщиков банков в пользу лизинга, что увеличит число потенциальных лизингополучателей. В этом случае в выигрыше окажутся лизингодатели, имеющие свободный доступ к финансированию, в частности за счет поддержки мощного собственника.

В условиях замедления экономики и сокращения ликвидности перед лизингодателями будет остро стоять вопрос сотрудничества с дилерами и производителями лизингового имущества, которые являются для них одним из крупных каналов розничных продаж. В то же время вендоры на фоне текущей экономической ситуации будут предпочитать работать с ограниченным количеством компаний, являющимися наиболее надежными и готовыми сотрудничать по программам с более жесткими условиями. «У поставщика физически не может быть больше пяти-восьми лизинговых компаний-партнеров. Если их больше - увеличиваются организационные издержки, больше объем сопутствующих договоров. Задача этих пяти-восьми компаний – сделать так, чтобы поставщику не нужно было больше ни к кому обращаться», - говорит **Олег Литовкин**.

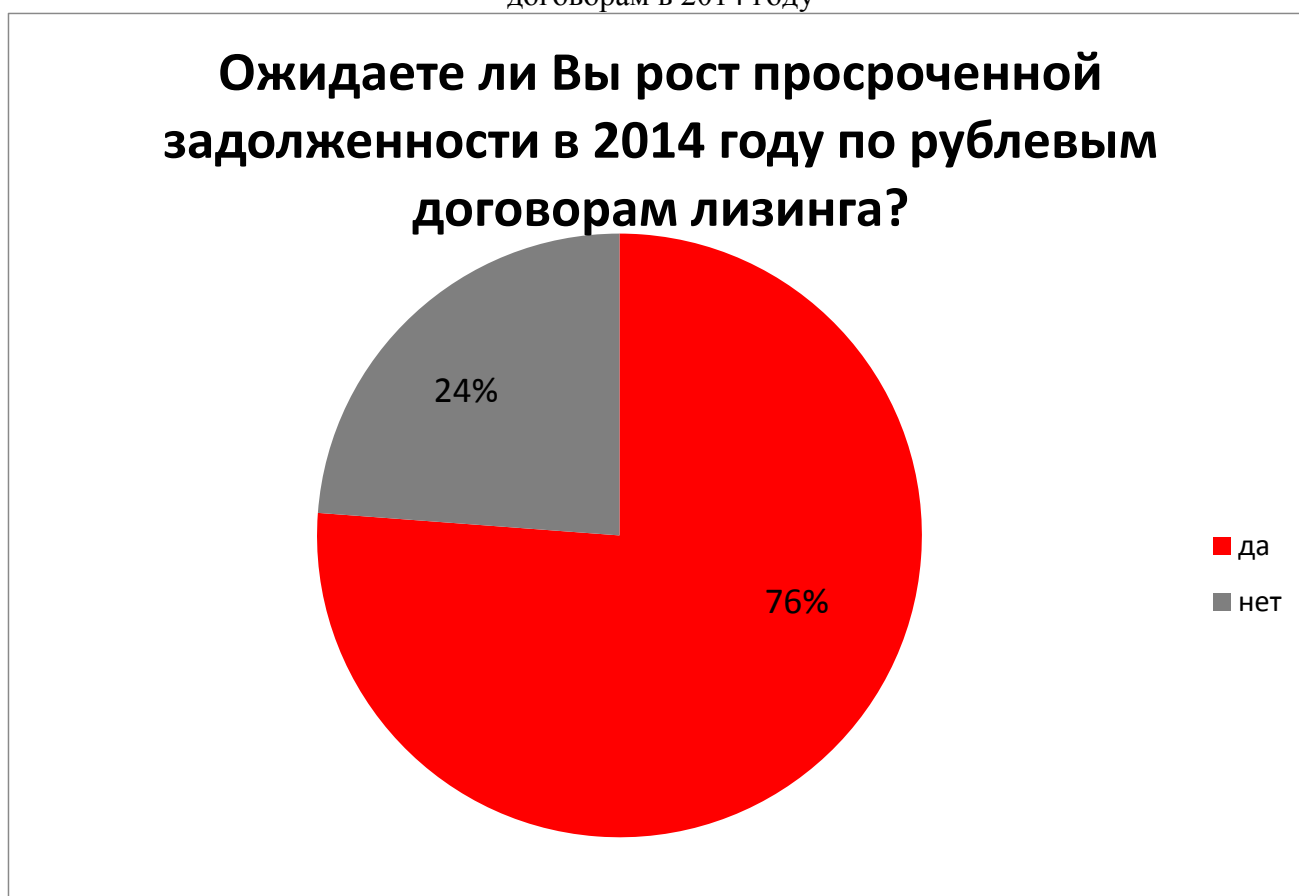
Стагнация в российской экономике будет негативно сказываться на платежной дисциплине лизингополучателей в 2014 году, что может привести к росту просроченной задолженности по рынку. Так, лизингодатели уже столкнулись с ростом просрочки в 4кв. 2013г., причиной которой клиенты нередко называют задержки оплаты от бюджетных организаций по договорам. «Важным моментом 2013 года является снижение расходов государственных и местных бюджетов на инфраструктурные проекты, что отразилось на росте задержек оплат по договорам с подрядными и субподрядными организациями. Все это негативно сказалось на платежной дисциплине множества клиентов лизинговых компаний, а также на объемах приобретаемого ими имущества в 2013 году и планах 2014 года» - говорит **Дмитрий Паславский**, коммерческий директор «Лентранслизинг».

Кроме того, снизились возможности лизинговых компаний по своевременному выявлению ухудшения финансового состояния клиента - отмена ежеквартальной подачи отчетности в налоговые органы снижает ее регулярность и уровень достоверности. Недобросовестные клиенты могут воспользоваться этим, что также отразится на росте дефолтности портфеля. Особенно это важно, если предмет лизинга имеет невысокую ликвидность.

По оценкам «Эксперт РА», средний уровень просроченной задолженности в лизинге за 2013 год в сегменте небольших сделок составил около 3,5-4%, в сегменте крупных сделок – около 1-1,5%. Риск ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей в 2014 году подтверждается результатами опроса участников рынка: три четверти респондентов ждут роста просрочки по договорам в рублях (см. график 16). По валютным договорам негативных ожиданий гораздо меньше. Объясняется это тем, что на данный момент у компаний нет значительного объема валютных лизинговых сделок. Стоит отметить, что для компаний, работающих в авиасегменте, валютные риски невысоки, т.к. значительная часть выручки их клиентов в валюте. «Валютные договоры лизинга, в основном, заключаются с крупными компаниями, имеющими большую долю валютной выручки от своей деятельности. Как правило, это представители сегмента авиатехники. Но ситуация в этом секторе стабильная, объемы перевозок растут. Соответственно, и роста валютной просрочки мы также не ожидаем», - говорит **Дмитрий Ерошок**.

По оценкам «Эксперт РА», средний уровень просроченной задолженности в лизинге за 2013 год в сегменте небольших сделок составил около 3,5-4%, в сегменте крупных сделок – около 1-1,5%.

График 16. Три четверти лизингодателей ожидают роста просроченной задолженности по рублевым договорам в 2014 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Очевидно, что конкуренция на стагнирующем рынке будет расти, и лизингодатели для сохранения объемов контрактов вынуждены будут смягчать требования к лизингополучателям. Либерализация требований, снижение платежеспособности клиентов и значительный временной разрыв между датами подготовки финансовой отчетности в совокупности будут способствовать ухудшению качества общего портфеля по рынку и росту числа судебных исков к клиентам. При этом на сегодняшний день лизингодатели зачастую не могут эффективно защитить свои интересы ввиду совершенно разной практики судебных решений по лизинговым спорам, нередко складывающейся не в пользу лизингодателей.

График 17. Почти две трети лизинговых компаний считают актуальными юридические риски в 2014 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Стоит отметить, что часть компаний за последний год изменила ряд положений в лизинговых договорах, чтобы снизить вероятность наступления юридических рисков в 2014 году. Однако значительная доля компаний не вносила изменения в договора, т.к. ждет итогового решения по Проекту Постановления Пленума ВАС РФ «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» (от 01.11.2013г.), в котором заложен основной механизм расчетов с лизингополучателем при расторжении договора лизинга. Кроме того, в Проекте содержится ряд важных положений (о салдо встречных обязательств, о правах удержания имущества и пр.), принятие которых может отразиться на условиях стандартных форм лизинговых договоров и на оценке лизингополучателей. Тем не менее, ожидать от лизинговых компаний серьезного ужесточения требований в договорах не стоит, т.к. в борьбе за клиента им придется поступиться собственными интересами, иначе потенциальные клиенты могут уйти к конкурентам с более мягкими условиями.

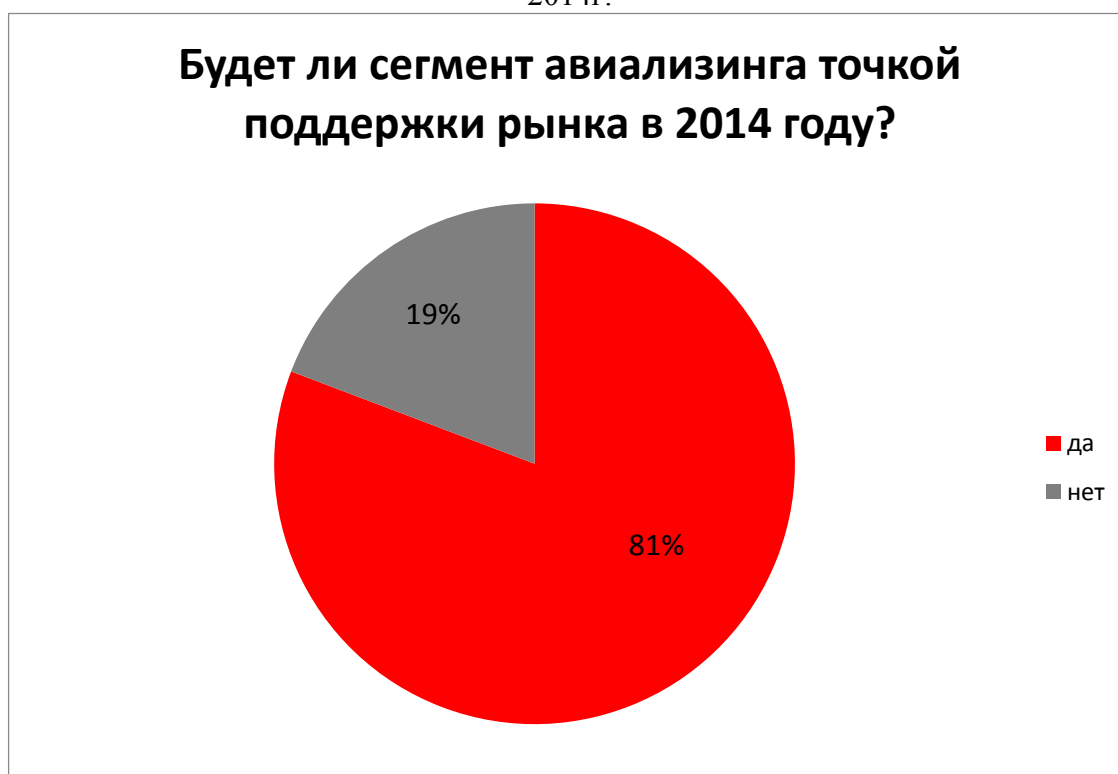
Сочетание факторов роста конкуренции, удорожания фондирования, снижения платежеспособности клиентов и реализации юридических рисков может вынудить отдельные компании уйти с рынка еще до конца 2014 года за счет либо закрытия бизнеса, либо продажи активов конкурентам. Поскольку возможности органического роста в 2014 году будут ограничены, компании, нацеленные на быстрый рост, повысят активность в сфере покупки портфелей.

IV. Прогноз развития рынка

С учетом замедления роста ВВП страны (с 3,4% в 2012г. до 1,3% в 2013г., согласно данным Росстата) и ожиданий рецессии в экономике в текущем году, наращивание объема нового бизнеса в лизинге в 2014 году маловероятно. «Макроэкономическая конъюнктура вносит свои коррективы в развитие лизинговой отрасли, и существенного роста рынка в 2014 году не ожидается. В лучшем случае прогнозируется увеличение не более чем на 3-5%. В условиях замедления темпов роста российской экономики, лизинг представляется более эффективным способом финансирования в сравнении с традиционным кредитованием, поэтому очевидно, что такой вид финансирования будет накапливать потенциал в качестве выгодного и надежного инструмента модернизации основных фондов предприятий. При этом выгодно как для коммерческих, так и государственных организаций», - говорит **Дмитрий Ерошок**, генеральный директор «Сбербанк Лизинг».

Авиасегмент, очевидно, в 2014 году останется одним из крупнейших, хотя, по прогнозу «Эксперт РА», и не сможет продемонстрировать столь высокие темпы роста, как годом раньше. Развитию сегмента способствует ряд действующих нормативных документов, направленных на обновление парка воздушных судов в стране и субсидирование части лизинговых платежей (Постановление №1212 и пр.). Кроме того, функционируют региональные программы для поддержания авиаперевозок. «Правительство продлило программу субсидирования региональных авиаперевозок в Приволжском федеральном округе на три года, - отмечает **Владимир Добровольский**, заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании. - Учитывая положительный опыт субсидирования в 2013 году, уверен, что программа будет способствовать модернизации парков местных региональных авиакомпаний». В целом на поддержку рынка со стороны авиасегмента надеется большинство лизингодателей (график 18).

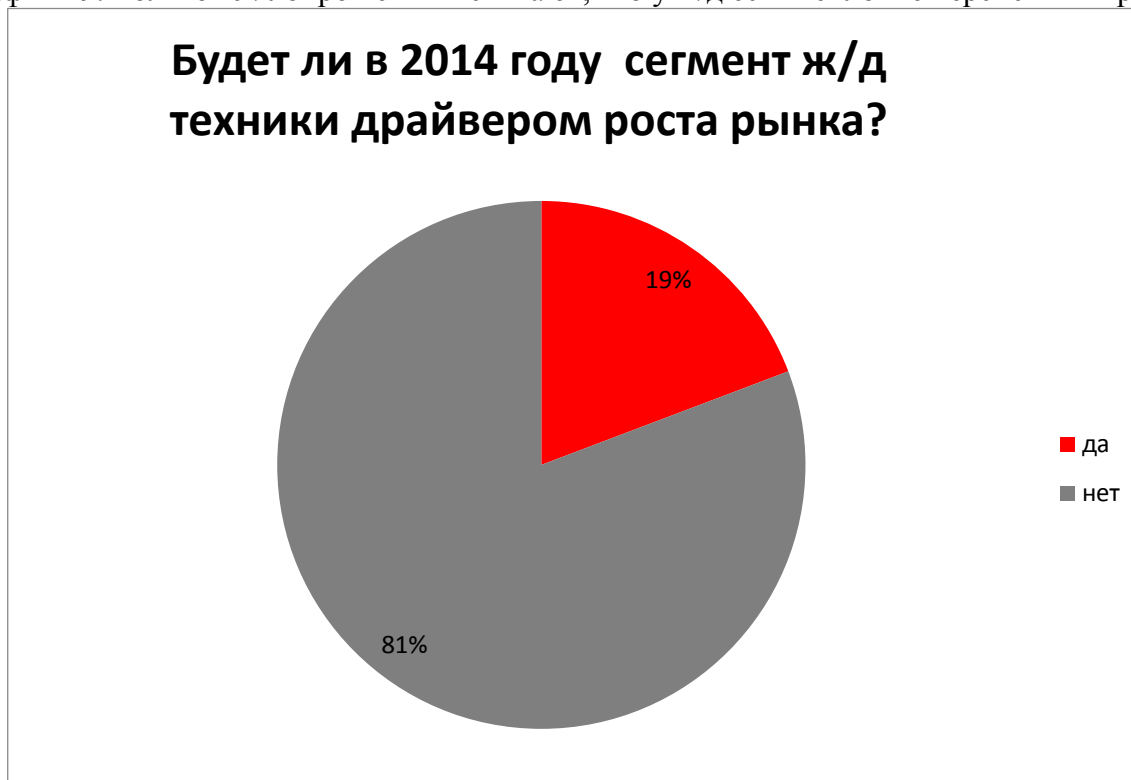
График 18. Подавляющая часть респондентов считает, что авиализинг будет точкой поддержки рынка в 2014г.



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса лизинговых компаний

Ожидания от ж/д сегмента диаметрально противоположны авиализингу, несмотря на принятое недавно Постановление Правительства РФ №41 от 20.01.2014 (о субсидировании потерь при приобретении инновационных вагонов) и высокий износ вагонного парка ОАО «РЖД». Придать импульс развитию данного сегмента смогло бы обновление парка устаревших локомотивов (износ локомотивного парка ОАО «РЖД» составляет 83%, согласно сайту компании) с помощью технологий финансового лизинга, такую возможность сейчас обсуждают ОАО «РЖД» с Министерством транспорта РФ. В то же время перенасыщение рынка по ряду видов вагонов, а также возможное продление срока эксплуатации подвижного состава только подкрепляют негативный прогноз по лизингу ж/д техники.

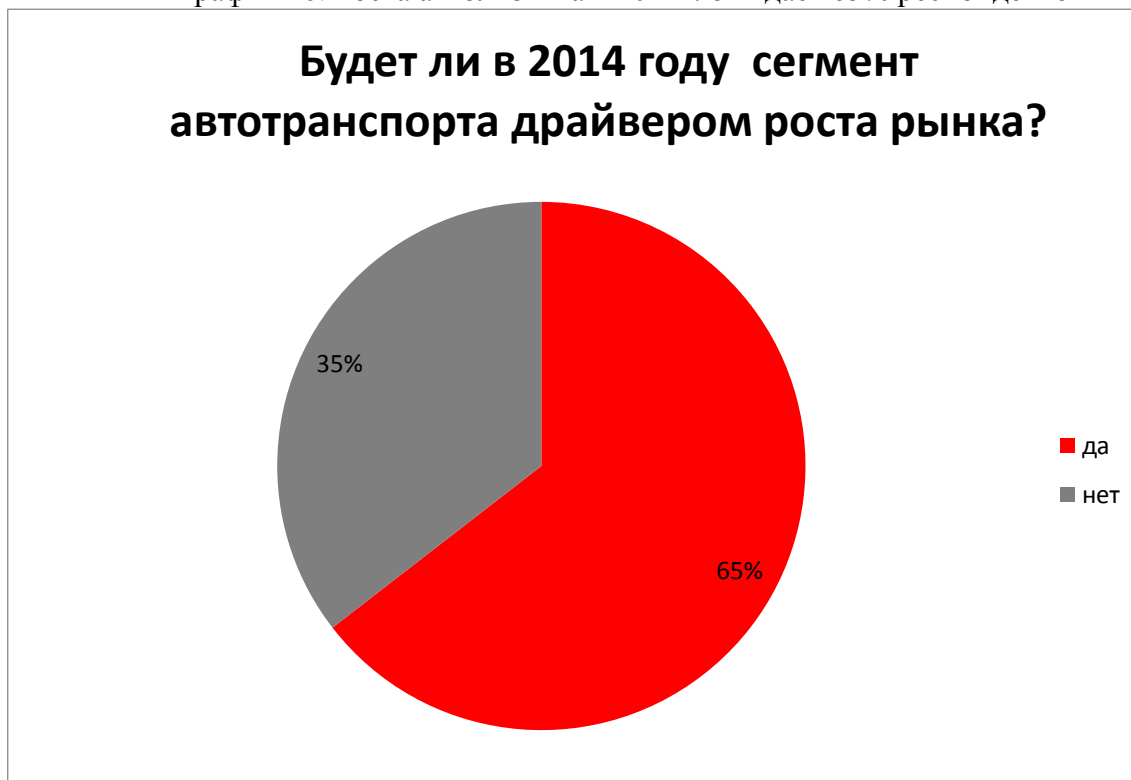
График 19. Только 19% опрошенных считают, что у ж/д есть неплохие перспективы роста в 2014г.



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса лизинговых компаний

Поддерживать рынок в 2014 году будут грузовой и легковой транспорт. Важным фактором здесь является ликвидность имущества, к тому же часть государственных программ, направленных на развитие грузоперевозок, дает дополнительные стимулы для роста сегмента лизинга грузового автотранспорта. Кроме того, некоторые лизинговые компании рассчитывают на то, что клиенты начнут обновлять транспорт, приобретенный в 2010-2011гг. (согласно российской практике, обновление автопарка происходит примерно каждые 3-5 лет).

График 20. Роста автолизинга в 2014г. ожидает 65% респондентов



Источник: «Эксперт РА» по данным опроса лизинговых компаний

В то же время у отрасли лизинга морских и речных судов существуют неплохие перспективы по увеличению объемов в течение следующих 2-3 лет, т.к. российскому парку речных судов необходимо масштабное обновление. Государство способствует перевооружению российского водного транспорта в рамках нормативных актов и документов (Распоряжение Правительства РФ №2514-р, Постановление Правительства РФ №138 и др.). Кроме того, перевозки грузов по воде дешевле, чем сухопутным видом транспорта, а текущее снижение ж/д перевозок может положительно отразиться на объемах транспортируемых грузов водным транспортом. Поэтому неудивительно, что крупные грузоперевозчики могут начать обновление речных и морских судов в ближайшие годы.

Таблица 5. Определяющее влияние на рынок лизинга в 2014 году будут оказывать ж\д и авиализинг

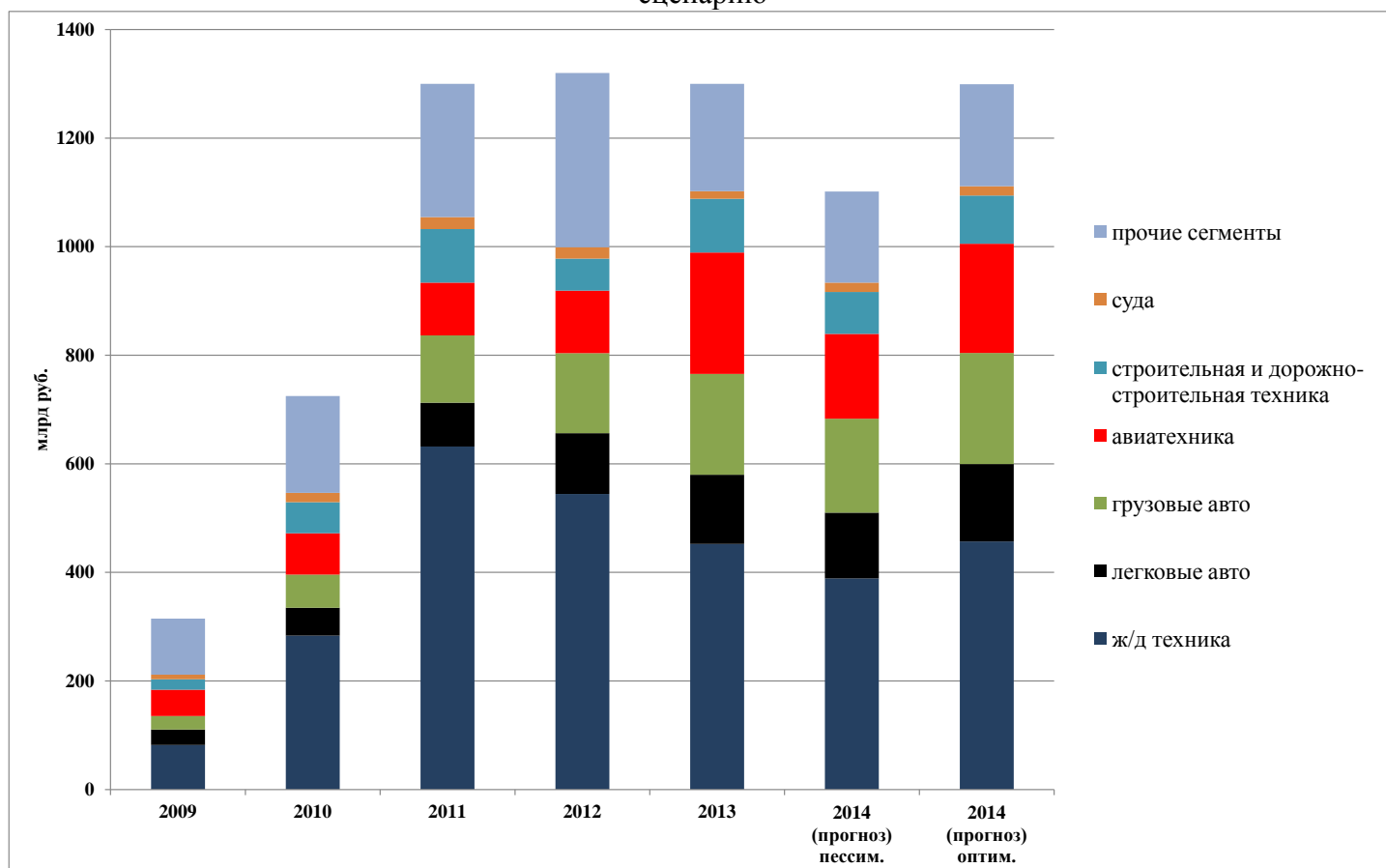
Сегмент	Факторы роста сегмента	Факторы замедления сегмента	Динамика сегмента 2013 г.	Прогноз прироста на 2014г. (пессим/оптим. прогноз), %	Влияние на общий прирост нового бизнеса (пессим. прогноз), п.п.	Влияние на общий прирост нового бизнеса (оптим. прогноз), п.п.
Железнодорожная техника	Субсидирование потерь при приобретении инновационных вагонов и скидка на покупку нового вагона при утилизации старого (Постановление №41 от 20.01.2014). Возможное субсидирование государством затрат на приобретение локомотивов посредством лизинга для ОАО «РЖД»	Возможное продление срока службы вагонов, сокращение ж/д перевозок, насыщение рынка вагонов,	-17,6%	-14% / 0%	-5,6	0,0
Авиатехника	Господдержка в виде возмещения части затрат на лизинговые платежи (Постановление №1212 и пр.), замена и модернизация авиапарка	Конкуренция со стороны иностранных лизинговых компаний (нерезидентов)	68,6%	-30% / -10%	-5,1	-1,7
Легковые автомобили	Ликвидность предмета лизинга, возможность диверсификации клиентов, перераспределению потребительских предпочтений от банковского кредита в сторону финансового лизинга	снижение объемов перевозок, падение объема продаж автомобилей	13,5%	-5% / +12%	-0,7	+1,4
Грузовые автомобили	Ликвидность предмета лизинга, возможность диверсификации клиентов, перераспределению потребительских предпочтений от банковского кредита в сторону финансового лизинга	снижение объемов перевозок, падение объема продаж автомобилей	33,0%	-6% / +10%	-1,0	+1,7
Строительная техника	Реализация утвержденных проектов строительства федеральных автодорог	Высвобождение и выход на локальные рынки строительной техники, ранее задействованной в масштабных госпроектах, снижение объемов жилищного строительства	79,5%	-20% / -11%	-1,8	-1,0
Прочие сегменты		Сокращение инвестпрограмм, сокращение объема роста экономики	-60,1%	-15% / -7%	-0,8	-0,4
Итого прирост по рынку					-15	0

Источник: «Эксперт РА»

По прогнозам «Эксперт РА», оптимистичный сценарий развития рынка лизинга возможен при росте реального ВВП (в пределах 1-2%), стабильном курсе рубля (на уровне 35-36 руб. за доллар) и неухудшении ситуации с ликвидностью в банковском секторе. В этом случае мы ожидаем слабое сокращение авиасегмента, сохранение позиций сегмента ж/д-техники и умеренный рост автолизинга (см. таблицу 5). При таком сценарии прирост объема новых сделок будет близок к нулю. Но, ввиду общей динамики промышленного производства (сокращение в январе составило 0,2%, слабый рост в феврале - менее 1%) и оттока капитала (согласно прогнозу Министерства экономического развития, отток за первые три месяца 2014 года составит около 65-70 млрд долл.), наиболее вероятен пессимистичный сценарий.

Активные меры ЦБ РФ по борьбе с инфляцией могут негативно сказаться на объемах банковского кредитования реального сектора экономики. В марте текущего года ключевая ставка Банка России уже была повышена (с 5,5% до 7%). А в случае дальнейшего роста потребительских цен повышение банковских ставок на 1-1,5% не заставит себя долго ждать. В пользу пессимистичного сценария развития рынка говорит также и рост политических рисков, хотя пока невозможно оценить, насколько сильно санкции ЕС и США (если они будут введены) отразятся на отдельных отраслях экономики России. Согласно пессимистичному прогнозу Агентства, если рост реального ВВП будет нулевым либо даже слабо отрицательным (-0,5%), а также будет сильный отток капитала (более 90 млрд долл.) и дальнейшее ослабление курса рубля (до 37-39 руб. за доллар), мы увидим падение объема сделок с авиатехникой (примерно на 30%) и подвижным составом, будет отсутствовать рост и в других сегментах. При реализации данного сценария сокращение лизингового рынка может составить до 15%, а объем нового бизнеса не превысит 1,1 трлн руб.

График 21. В 2014 году объем новых сделок сократится почти на 15%, согласно пессимистичному сценарию



Источник: «Эксперт РА»

Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по новому бизнесу за 2013 год

Место по новому бизнесу		Компания	Рейтинг кредитоспособности "Эксперт РА"*	Объем нового бизнеса в 2013г., млн. руб	в том числе оперативный лизинг /аренда, млн.руб.	Текущий портфель, млн. руб.		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн. руб.		Место по полученным платежам
01.01.2014	01.01.2013					01.01.2014	01.01.2013		01.01.2014	01.01.2013	
1	1	"ВЭБ-лизинг"		207 296,0	н.д.	609 293,5	515 807.2	1	92 219,4	63 295.0	1
2	3	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	A++	124 289,9	24 628,4	242 586,5	218 634.0	3	41 715,2	34 576.3	4
3	4	"ТрансФин-М"	A+ (II)	123 787,0	37 686,7	202 980,1	121 690.5	4	14 960,8	5 596.0	10
4	2	ВТБ Лизинг		112 805,3	н.д.	346 288,8	349 397.0	2	89 137,0	71 697.1	2
5	5	Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+ (I)	62 588,1	2 528,6	110 063,9	72 463.1	7	17 827,9	10 067.6	8
6	7	Europlan		60 947,2	н.д.	49 231,7	40 884.7	10	-	-	138
7	6	"Государственная транспортная лизинговая компания"		59 220,5	16 700,6	131 606,7	90 282.1	5	15 522,3	8 696.2	9
8	8	"Газтехлизинг"		42 195,3	915,6	111 958,8	117 499.3	6	45 581,6	42 305.5	3
9	13	Балтийский лизинг (ГК)		28 627,5	-	28 548,6	23 425.7	13	22 361,9	16 141.4	6
10	9	Альфа-Лизинг (ГК)		27 974,6	31,0	72 165,1	63 090.0	9	14 900,8	6 667.5	11
11	14	CASCADE Лизинг		27 660,5	-	23 428,5	16 693.5	17	20 926,1	15 422.3	7
12	15	"Сименс Финанс"		23 967,8	н.д.	19 930,7	19 517.2	20	-	-	137
13	18	ОЛК "РЕСО-Лизинг"	A+ (II)	16 406,2	-	14 021,8	11 224.3	25	12 823,2	6 392.9	13
14	16	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)		16 371,4	10 321,2	6 349,6	4 687.4	38	8 960,8	10 089.0	17
15	10	"Росагролизинг"		16 333,1	н.д.	81 379,9	58 707.2	8	-	9 739.4	136
16	17	«РЕЙЛ1520»	A (I)	15 593,0	15 593,0	20 602,0	15 187.0	19	-	2 409.0	135
17	19	"Элемент Лизинг"	A+ (II)	14 553,7	-	11 815,5	8 938.1	27	7 500,2	5 566.0	20
18	11	Лизинговая компания УРАЛСИБ	A+ (III)	13 777,0	10,0	29 891,0	32 844.0	11	13 388,0	11 780.0	12
19	26	"ЮниКредит Лизинг" и "Локат Лизинг Россия"		13 453,2	-	15 442,3	14 450.1	24	6 907,0	5 614.2	22
20	23	Интерлизинг (ГК)		12 058,9	289,1	15 665,0	12 711.6	22	9 311,4	7 477.3	16
21	21	СТОУН-XXI (ГК)	A (I)	10 528,6	-	9 221,5	8 139.7	31	9 442,7	7 558.1	15
22	27	"РТК-ЛИЗИНГ"	A (II)	10 286,2	-	22 220,1	17 127.5	18	5 267,2	7 582.9	24
23	39	Брансвик Рейл		9 625,9	9 625,9	28 546,4	31 043.4	14	8 565,4	10 288.8	19
24	22	Райффайзен-Лизинг		9 406,0	-	15 535,0	15 645.0	23	8 644,0	7 053.0	18
25	25	Система Лизинг 24		9 155,6	-	8 724,1	7 215.2	33	4 835,9	2 916.9	27
26	47	"ЗЕСТ" (ГК)		8 471,0	-	11 668,0	6 827.2	29	3 488,0	2 607.2	34
27	32	"ЮГРА-ЛИЗИНГ"	A (I)	7 332,8	1 133,1	9 091,5	6 175.6	32	2 956,5	2 098.0	37
28	-	"МКБ-лизинг"	A+ (I)	6 615,0	-	11 812,0	-	28	5 912,0	-	23
29	30	"МТЕ Финанс"		6 356,2	-	25 048,5	22 984.2	16	1 681,1	3 918.1	56
30	29	"Дойче Лизинг Восток"		6 255,8	-	16 544,7	14 765.5	21	4 975,3	4 716.7	26
31	33	"Универсальная лизинговая компания"		5 920,0	-	6 883,0	6 367.0	35	4 257,0	4 910.0	29

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

32	24	"Сибирская лизинговая компания" (Москва)		5 156,1	214,5	12 389,0	11 004.3	26	3 367,9	3 758.9	35
33	41	Ураллизинг		4 843,3	-	3 864,9	3 267.0	55	3 154,3	2 375.0	36
34	43	"Северная Венеция" (ГК)		4 818,8	969,6	10 398,6	11 943.5	30	5 216,3	5 048.8	25
35	42	"Альянс-Лизинг"		4 523,2	36,1	4 283,1	3 725.2	51	2 925,5	2 076.8	38
36	73	"Транслизинг-сервис"		4 505,0	4 505,0	4 238,0	869.0	52	7 165,0	10 988.0	21
37	40	"Русская лизинговая компания"		4 375,0	-	4 750,0	4 471.6	48	2 139,0	2 082.7	48
38	36	"Тюменская агропромышленная лизинговая компания"		4 323,1	-	6 006,3	5 349.4	39	3 756,7	2 592.4	33
39	34	"Фольксваген Груп Финанц"		4 319,9	н.д.	4 161,9	4 006.7	53	3 900,7	3 647.6	30
40	-	"Свое дело-Лизинг"		3 917,2	-	3 252,1	-	62	2 528,1	-	42
41	45	"СОЛЛЕРС-ФИНАНС"		3 775,6	-	3 352,3	2 856.8	61	2 324,5	1 636.3	45
42	28	Балтинвест	А (III)	3 699,0	50,6	5 765,7	5 589.9	40	2 805,1	2 265.4	39
43	-	"ГФТ-Инжиниринг"		3 531,2	-	3 513,0	-	60	900,4	-	78
44	48	"Нефтегазмашлизинг"		3 455,0	2 800,0	5 054,0	3 549.5	46	2 213,0	989.0	47
45	60	"Санкт-Петербургская лизинговая компания"		3 410,3	-	4 311,4	2 869.0	50	1 313,0	902.7	59
46	51	ЯрКамп Лизинг		3 293,7	553,1	4 798,9	4 286.9	47	2 033,5	1 806.1	52
47	-	"ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ"		3 150,9	-	5 454,1	-	42	419,4	-	103
48	53	"РМБ-Лизинг"		3 065,1	н.д.	3 775,1	3 471.0	57	2 349,4	2 057.4	44
49	55	"ЧелИндЛизинг"		2 975,1	-	3 843,9	3 225.5	56	1 839,6	1 971.5	54
50	52	"Лизинговая компания "Дельта"	А+ (III)	2 941,9	-	3 160,7	2 440.2	63	2 286,7	1 592.2	46
51	50	"Приволжская лизинговая компания"	А (II)	2 851,4	н.д.	5 063,8	4 305.1	45	2 098,4	1 586.1	49
52	46	"Металлинвеслизинг"		2 777,2	н.д.	6 413,3	6 178.8	36	3 839,1	5 746.0	31
53	49	"ЭКСПО-лизинг"	А (I)	2 748,0	-	4 100,3	4 144.8	54	2 803,8	2 374.5	40
54	68	Ивеко Капитал Россия		2 683,8	н.д.	3 578,8	3 075.3	59	2 079,3	1 493.1	50
55	37	"Ютэйр-Лизинг"		2 534,7	-	5 686,9	4 168.0	41	2 718,0	3 410.0	41
56	69	"Эксперт-Лизинг" (Челябинск)		2 497,1	н.д.	2 440,8	1 511.1	69	1 249,6	716.6	65
57	-	"Росдорлизинг"		2 381,3	-	4 569,1	-	49	-	-	134
58	57	"ИКБ Лизинг"	А+ (II)	2 291,0	н.д.	3 773,0	3 465.5	58	1 683,0	1 516.0	55
59	38	"МСП Лизинг"	А+ (I)	2 269,8	298,3	5 351,0	5 692.6	44	1 085,1	1 550.0	71
60	77	"Гознак-лизинг"	А (III)	2 158,0	-	2 878,4	3 201.3	66	483,0	500.4	96
61	62	"ТРАНСЛИЗИНГ"		2 100,4	-	6 403,3	6 403.3	37	1 671,1	1 845.4	57
62	82	"Банк Интеза" и "Интеза Лизинг"		1 927,0	-	2 245,0	2 261.0	71	1 258,0	1 658.0	64
63	56	"ВСП-Лизинг"		1 883,0	-	2 917,0	4 713.0	65	1 270,0	787.0	62
64	67	"Петербургская Лизинговая Компания"	В++	1 842,0	7,0	2 439,5	2 490.4	70	1 493,5	1 342.7	58
65	59	"ДЭНМАР-ЛИЗИНГ"	В+	1 828,6	-	3 132,4	2 379.2	64	1 079,7	432.1	72

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

66	71	"Петролизинг-Менеджмент"	A (II)	1 712,3	-	7 601,2	8 356.8	34	2 052,2	1 496.9	51
67	78	"Опцион-ТМ"		1 673,6	-	1 964,5	1 717.1	73	1 010,8	1 026.0	75
68	31	"Лизинком"		1 669,9	-	5 449,4	6 482.4	43	2 411,4	2 637.5	43
69	72	«Национальная Лизинговая Компания»		1 569,7	-	1 171,4	1 224.0	88	1 070,2	944.0	73
70	70	"ЭкономЛизинг"	A (III)	1 543,4	-	1 666,0	1 496.5	75	1 189,4	1 005.0	68
71	64	"Лизинг-Трейд"		1 534,0	-	2 064,0	2 457.1	72	1 923,4	1 572.0	53
72	-	"Восток-Лизинг"		1 533,6	-	1 105,4	-	89	951,9	-	76
73	65	"ЛИКОНС"		1 517,1	1,4	1 597,8	1 605.9	77	1 120,6	1 338.6	69
74	92	"ОФК-Лизинг"	A (III)	1 350,0	-	1 210,0	716.8	85	559,0	596.8	90
75	61	"Объединенная лизинговая компания"	A+ (III)	1 314,6	-	2 769,1	2 661.9	68	1 037,8	1 004.6	74
76	79	"БЭЛТИ-ГРАНД"		1 234,5	н.д.	1 418,3	1 346.3	80	823,3	876.5	81
77	75	"Столичный Лизинг"		1 214,3	63,2	1 174,5	1 371.0	86	1 267,9	1 121.7	63
78	84	"ТаймЛизинг"		1 095,8	51,3	1 580,0	1 445.0	78	719,6	461.0	82
79	88	"Уралпромлизинг" (ГК)		1 061,2	-	1 297,5	1 178.8	82	857,4	729.4	79
80	135	"КОНТРОЛ лизинг"	A (III)	1 039,2	-	744,2	54,4	108	144,6	13,1	125
81	-	"Горлизинг"		999,0	-	745,0	-	107	456,0	-	100
82	-	"Тройка Лизинг"		959,0	334,0	865,6	-	102	269,1	-	116
83	93	"БелФин"	B++	935,1	н.д.	1 104,6	1 090.3	90	617,1	568.3	86
84	-	"Солид-Лизинг"		917,0	-	812,5	-	106	531,7	-	92
85	81	Югорская лизинговая компания		912,3	-	1 085,6	1 196.4	91	830,5	653.0	80
86	-	"Лизинг-М"		896,5	-	1 417,1	-	81	1 097,4	-	70
87	-	Перволизинг (ГК)		890,4	55,9	904,2	-	100	285,1	-	114
88	-	"ПК-Финанс"		887,8	-	1 615,2	-	76	520,0	-	93
89	83	"ЛИЗФАЙНЭНС"		873,8	-	1 774,9	2 277.6	74	1 273,5	1 409.3	60
90	87	«Межрегиональная инвестиционная компания»	A (III)	872,9	40,3	923,2	994.7	98	646,4	523.7	85
91	101	"РЭБ Лизинг"		869,3	-	1 057,5	679.2	92	491,4	417.6	95
92	110	РЛизинг	B++	860,9	н.д.	903,3	534.0	101	396,0	277.0	107
93	89	"Лизинг Стандарт" (ГК)**	A (II)	849,1	4,1	1 173,1	1 557.9	87	663,8	516.9	83
94	66	"ШРЕИ ЛИЗИНГ"		841,0	72,0	1 038,0	-	95	1 272,0	1 545.8	61
95	104	"Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан"	A+ (III)	815,5	22,2	1 038,3	1 219.7	94	470,6	391.0	98
96	-	"Технология-Лизинг Финанс"		793,0	-	845,0	-	103	320,0	-	111
97	85	"ЛК "ЛИАКОН"		789,6	-	983,0	1 468.8	96	1 223,5	1 055.7	66
98	94	Лизинговая Компания "Версус"		747,4	н.д.	918,3	885.6	99	561,6	486.8	89
99	-	"Роделен"		703,8	н.д.	1 054,5	-	93	418,0	-	104
100	95	"Лентранслизинг"		625,4	-	813,1	806.8	105	472,4	270.1	97
101	96	«Первая Лизинговая Компания»		616,0	-	981,0	958.0	97	611,0	618.0	87

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

		(Тверь)									
102	107	"Центр-Транс"		615,5	2,8	546,1	299,0	118	345,9	177,0	109
103	90	"Ладья"		608,0	-	1 272,5	1 180,7	83	542,4	287,6	91
104	117	"ПЕТЕРБУРГСНАБ"		597,0	-	724,5	570,9	110	366,2	375,1	108
105	106	"Владимирская лизинговая компания"		577,0	н.д.	616,1	469,8	112	428,2	376,7	102
106	-	"ПТК-лизинг"		518,8	-	565,3	-	116	201,3	-	117
107	76	"Абсолют Лизинг" (ГК)		515,9	-	1 540,2	2 170,7	79	1 211,6	1 110,1	67
108	127	"Ресурс-Лизинг" (Тюмень)		509,0	н.д.	598,9	232,6	114	118,4	108,9	128
109	99	АС ФИНАНС (ГК)		496,0	-	741,0	750,2	109	465,0	372,5	99
110	-	"Энерголизинг"		474,0	-	555,0	-	117	199,0	-	118
111	116	"МСБ-Лизинг"		427,0	-	435,0	378,0	123	279,0	170,0	115
112	111	"АСПЕКТ"		402,2	-	707,8	650,9	111	300,9	173,2	112
113	100	"Техноспецсталь-Лизинг"		390,8	-	506,9	602,0	119	396,7	304,0	106
114	105	"Банк "Воложанин" ***"	A (III)	384,6	н.д.	609,2	633,1	113	413,4	340,3	105
115	115	"Аквилон-Лизинг"	A (III)	384,4	-	435,6	452,7	122	294,0	246,5	113
116	125	Челябинский филиал АО "Халык-Лизинг"		370,1	-	367,9	228,0	125	184,6	170,4	120
117	-	"Лизинг-Медицина"		348,0	-	321,0	-	127	187,0	-	119
118	63	"Ак Барс Лизинг"		329,7	-	2 785,5	3 644,7	67	653,3	440,8	84
119	103	"Экспресс-Волга-Лизинг"	B++	327,4	н.д.	461,4	647,6	120	432,7	457,4	101
120	113	"Строительно-дорожные машины трейдинг"		313,9	н.д.	315,6	415,1	128	502,3	427,8	94
121	86	"Яков Семенов" (ГК)		302,2	0,1	1 254,3	1 940,4	84	930,1	688,3	77
122	-	"НПБ-Лизинг"		262,0	н.д.	590,0	-	115	169,0	-	121
123	121	РЕГИОН		252,4	-	817,5	1 302,7	104	581,6	718,6	88
124	-	"Межрегиональная лизинговая компания"		234,1	-	333,8	-	126	145,4	-	124
125	127	"РесурсЛизинг" (Москва)		210,3	-	269,1	232,6	129	134,6	108,9	126
126	-	"Мэйджор Лизинг"		184,6	58,0	403,0	-	124	339,3	-	110
127	131	"Русский Лизинговый Центр"		182,0	-	149,0	126,8	135	98,0	85,1	129
128	130	"Независимая Лизинговая Компания"		177,6	-	165,1	130,0	134	78,1	48,6	130
129	123	"ЛК Пруссия" (ГК)		166,1	-	189,6	196,1	133	152,5	74,4	123
130	124	"Центр-Лизинг" (Липецк)		130,0	-	216,8	260,7	132	155,3	102,0	122
131	114	"Проминвест" (ГК)		119,9	-	436,4	1 090,3	121	11 157,5	454,8	14
132	129	"ЭкспертЛизинг" (Пенза)		118,9	н.д.	234,7	178,4	131	120,9	101,8	127
133	126	"Пензенская лизинговая компания"		94,6	н.д.	245,7	207,5	130	30 577,0	157,7	5
134	134	"Анлагелизинг"		73,2	н.д.	62,1	55,5	137	44,9	40,7	132

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

135	133	"Технолизинг"		66,2	-	107,4	135,5	136	73,0	68,8	131
136	12	"БИЗНЕС-АЛЪЯНС" (ГК)		48,0	-	27 917,2	32 841,8	15	4 784,6	6 452,4	28
137	-	"ЛизПлан РУС"		41,0	41,0	38,6	-	138	2,4	-	133
138	20	"Ильюшин Финанс Ко."		-	-	29 585,1	46 189,4	12	3 772,1	4 118,0	32

* - в скобках - подуровень рейтинга

** - рейтинг «А» присвоен «Межотраслевой лизинговой компании».

*** - кредитный рейтинг банка

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Приложение 2. Интервью с партнерами исследования

В условиях замедления темпов роста российской экономики, лизинг представляется более эффективным способом финансирования в сравнении с традиционным кредитованием, поэтому очевидно, что такой вид финансирования будет накапливать потенциал в качестве выгодного и надежного инструмента модернизации и обновления основных фондов предприятий.

фото

Интервью с генеральным директором ЗАО «Сбербанк Лизинг» **Дмитрием Ерошком**

– Какие значимые события с участием вашей компании произошли на рынке в 4 кв. 2013г.?

Рынок лизинга в конце 2013 года показывал небольшие темпы роста. Определенный вклад в его развитие внесла и компания «Сбербанк Лизинг». В частности, мы выиграли аукцион города Москвы на поставку свыше 1800 единиц коммунальной техники; заключили одни из крупнейших контрактов по лизингу транспорта и спецтехники в Южном и Северо-Кавказском регионах; договорились о сотрудничестве с ОАО «КАМАЗ» по программам продвижения продукции завода с использованием лизинговых инструментов и популяризации использования в автотранспорте газомоторного топлива.

– Как, на Ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2014 году?

Макроэкономическая конъюнктура вносит свои коррективы в развитие лизинговой отрасли, и существенного роста рынка в 2014 году не ожидается. В лучшем случае, прогнозируется увеличение не более 3-5%. В условиях замедления темпов роста российской экономики, лизинг представляется более эффективным способом финансирования в сравнении с традиционным кредитованием, поэтому очевидно, что такой вид финансирования будет накапливать потенциал в качестве выгодного и надежного инструмента модернизации и обновления основных фондов предприятий. При этом выгодного как для коммерческих, так и государственных организаций.

– Ожидаете ли Вы рост просроченной задолженности в 2014 году по рублевым договорам лизинга?

У нас хорошее качество портфеля, и показатель просрочки ниже среднеотраслевого. Мы успешно преодолели последствия кризиса 2008 – 2009 гг., и стараемся выдерживать баланс по рискам и развитию нового бизнеса. Ситуация по долговой нагрузке, естественно, находится под регулярным мониторингом. Однако роста просроченных рублевых обязательств клиентов мы не прогнозируем.

– Ожидаете ли Вы рост просроченной задолженности в 2014 году по валютным договорам лизинга?

Валютные договоры лизинга, в основном, заключаются с крупными компаниями, имеющими большую долю валютной выручки от своей деятельности. Как правило, это представители сегмента авиа. Но ситуация в этом секторе стабильная, объемы перевозок растут. Соответственно, и роста валютной просрочки мы также не ожидаем.

– Планируете ли Вы вводить новые продукты в линейку компании? Если да, то какие? Если нет, то какими мерами планируете стимулировать спрос?

В этом году мы планируем развивать компетенции в нескольких ключевых и новых для нас отраслях экономики, предложим рынку несколько новых интересных проектов. Планируются продукты как для розницы, так и для среднего и крупного бизнеса. В частности, мы активно работаем с дилерами, и готовим предложения для МСБ по отдельным предметам лизинга. Конечно, компания продолжит повышать качество работы, сокращать сроки принятия решений, предлагать комплексные услуги.

– Каково на Ваш взгляд будет влияние юридических рисков на лизинговую деятельность в 2014г.? (каких решений ВАС Вы более всего опасаетесь?)

Итоги 2013г. показывают, что ВАС уделяет все больше внимания вопросам лизингового договора. При этом недавние судебные акты ВАС свидетельствуют о том, что высшая судебная инстанция стремится выработать сбалансированные правила, направленные на достижение реального, а не формального баланса интересов сторон договора лизинга. В этом плане 2014 год, нам кажется, должен закрепить данную тенденцию.

Мы, как и все лизинговое сообщество, ждем дальнейшего развития правоприменительной практики судов в области лизинга, в том числе, с нетерпением ожидаем публикацию Постановления Пленума ВАС по вопросам выкупного лизинга, проект которого широко обсуждался осенью 2013 года.

В целом, влияние юридических рисков на деятельность лизинговых компаний в 2014 году должно уменьшиться.

– Какие меры планирует предпринять компания на локальном уровне и на уровне отрасли в случае негативных законодательных новаций (решения Высшего арбитражного суда, правоприменительная практика)?

Любые законодательные и правоприменительные новации, безусловно, отражаются на деятельности любой лизинговой компании. Мы, со своей стороны, пытаемся максимально быстро на них реагировать. Это прежде всего находит отражение в корректировке существующих в компании договорных форм, в пересчете плановой доходности и рисков по уже действующим проектам. Однако в 2014 году мы не ждем каких-либо негативных трансформаций законодательства и судебной практики, а существующие изменения и прогнозы уже отражены в нашей договорной базе.

– Какие темы, на Ваш взгляд, участники рынка будут особо пристально отслеживать в ближайшее время?

Скорее всего, это будут вопросы, связанные с изменениями в законодательстве, с налоговыми преференциями для лизингополучателей, а также с развитием операционного лизинга.

2014 год – это год, когда нужно сфокусироваться на повышении эффективности базового процесса и очень жестко работать со своими издержками, потому что даже на том же самом объеме деньги зарабатывать все сложнее и сложнее.

фото

Интервью с генеральным директором ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ» **Олегом Литовкиным**

– Какие события в 2013 году стали наиболее значимы для вашей компании? Каковы ожидания на 2014 год?

– IV квартал 2013 года был неплохим: не было сильного падения на рынке лизинга. В то же время сегмент крупных сделок переживает непростой этап, потому что является производным от сделок государства в инвестиционных проектах и традиционно зависит от политики государственных банков.

В 2014 году тенденция продолжится - сегмент крупных сделок будет зависеть от государственных программ поддержки тех или иных предприятий в форме организации закупок оборудования, самолетов, вагонов, судов и прочего имущества. Если в бюджете найдутся деньги или будет пролоббирована реализация этих программ, то крупные сделки останутся на уровне 2013 года. Если же этого не произойдет, то мы увидим существенное сокращение крупных сделок по наиболее емким отраслям. Например, основные контракты в области авиационной техники были анонсированы как раз в прошлом году, а в 2014 году началась их реализация. Заключать такие контракты каждый год экономически нецелесообразно. Во-первых, столько мы не произведем, во-вторых, не потребим.

Нашу компанию больше интересует сегмент среднего и малого бизнеса. Считаю, что рост рынка, пусть даже незначительный, будет происходить за счет малых и средних сделок. Сейчас доля сегмента лизинга малого и среднего бизнеса составляет 30-35% и этот сегмент имеет перспективы для роста, если не в этом году, то в следующем. Получить деньги в банке на длительный срок становится все сложнее. Сокращается количество банков, что не заметно в Москве, но сильно ощущается во многих регионах. Так, если у компании пропал банк-партнер, нужно создать кредитную историю и систему отношений с новым банком, у которого свои стандартные продукты и требования.

На этом фоне лизинговая сделка наиболее удобна, потому что она идет от поставщика. Например, клиент выбирает предмет лизинга и определенную лизинговую компанию. Лизинговая компания оценивает риск на предмет лизинга одновременно с риском на клиента и благодаря этому быстро принимает решение. Исходя из вышесказанного, я считаю, что ситуация на банковском рынке двигает определенную часть предприятий малого и среднего бизнеса к совершению лизинговых сделок.

В секторах грузового и легкового транспорта, спецтехники и любых видов оборудования есть спрос на перевооружение, но доля лизинга в общем объеме ВВП составляет около 2%. Это настолько маленькая часть, что другие статьи не могут сильно измениться. У компаний действительно есть потребность в обновлении основных средств и, как мы видим, перевооружение у компаний идет постоянно. Другой вопрос – какими темпами.

Кроме того, можно выделить тенденцию к сокращению числа лизинговых компаний. Это обусловлено, во-первых, уходом с рынка некоторых банков и, соответственно, лизинговых компаний, которые при них работают; во-вторых, у поставщика физически не может быть больше пяти-восьми лизинговых компаний. Если их больше, - увеличиваются организационные издержки, растет объем сопутствующих договоров. Задача этих пяти-восьми компаний – сделать так, чтобы поставщику больше не нужно было ни к кому обращаться.

Постепенно меняется продукт лизинговой компании. Сейчас мы идем от потребности клиента. Скоро мы должны будем идти впереди клиента, то есть предвосхищать его потребности, формировать закупочную политику с поставщиками таким образом, чтобы предмет лизинга был в нашем портфеле до того момента, когда клиент предъявит спрос. Хотя бы в большей части случаев мы должны понимать и предвосхищать, что будет заказываться, формировать с поставщиком закупочную политику и ценообразование. Необходимость этих действий объясняется тем, что ценовая конкуренция приводит к сокращению прибыли и заработок становится возможен только на других компонентах сделки: входящей цене покупки и дополнительных услугах. Как следствие – широкое распространение получает операционный лизинг.

Сейчас операционный лизинг – это разовые сделки компаний, работающих в очень узком сегменте представительских автомобилей для российских и международных компаний. С точки зрения управления бюджетом в лизинге самолетов и судов очень сложно понять, где финансовый лизинг, а где операционный. Это очень закрытые сделки и их реальную структуру трудно понять.

Итак, 2014 год – это год, когда нужно сфокусироваться на повышении эффективности базового процесса и очень жестко работать со своими издержками, потому что даже на том же самом объеме деньги зарабатывать все сложнее и сложнее. Нам действительно есть над чем работать. Например, российские компании в среднем имеют от 100 до 120 сделок на одного сотрудника, а в европейской их может быть от 500 до 750.

– Ожидаете ли Вы роста просроченной задолженности в 2014 году?

Конечно! Такова ситуация. Если происходит замедление в экономике, замедляются расчеты по крупным контрактам, клиенты пытаются переложить свои проблемы с ликвидностью на чужие плечи. В 2014 году будет актуален вопрос платежной дисциплины (в валюте или в рублях), будет важна способность быстро урегулировать просроченную задолженность, изъять предмет лизинга. Это ключевые аспекты. Как раз именно в такие годы проявляется и проверяется бизнес-модель компании. Когда рынок растет, все здорово. А вот когда нужно правильно собирать платежи, становится понятно, у кого какой портфель. В этом году проявится качество портфеля, именно розничного портфеля каждой компании. Будет понятно была ли политика компании слишком рискованной в течение предыдущих трех лет.

– Вы считаете, что просрочка будет постепенно расти, как по рублевым договорам, так и по валютным?

– Не имеет значения. В данном случае форма договора влияет незначительно. Если был заключен долларовый контракт, это оборудование изначально должно быть эффективнее российского на 30–50%. Установленное на предприятии лизинговое оборудование уже встроено в технологический процесс, оно существенно снижает определенные затраты или удешевляет единицу продукции. Даже если платежи увеличатся на 10%, эффект, который приносит данное оборудование в технологической цепочке, намного выше эффекта от ставки. Исходить нужно не из валюты договора, а из того, что куплено, насколько точно предмет лизинга соответствует ожиданиям клиента, какой эффект это дало предприятию. В среднем по стране, без учета уникальных случаев, будут платить и в рублях, и в долларах.

– По некоторым ответам респондентов понятно, что сокращаются государственные программы в бюджетах разных уровней. Каково ваше мнение?

Дело в том, что государство становится более избирательным в выборе статей расходов. Это факт. У крупных компаний составлены трехлетние инвестиционные программы с корректировками, поэтому если имеет место затухание, оно происходит более медленно. В государственной сфере сокращение инвестиционной программы происходит, как правило, в течение года.

Компаниям, специализирующимся на сегменте малого и среднего бизнеса беспокоиться нужно тогда, когда произойдет существенное сокращение объемов продаж у вендоров. Но судя по сделкам малого и среднего бизнеса, ситуация устойчива. Бить в набат надо, когда программы будут приостановлены в малом и среднем бизнесе, приостановлены программы развития и перевооружения. Если ситуация в экономике существенно не изменится, это может произойти, вероятно, даже в текущем году. Пока, к счастью, тренд в отношении лизинга в сфере малого и среднего бизнеса сохраняется. Возможно, есть небольшой рост. При этом настораживает ситуация, например, на валютном рынке. Несмотря на значительные колебания курса доллара население не покупает валюту, что говорит о недостатке у него денежных средств. Если не произойдут какие-то изменения, это, безусловно, может отразиться и на частном предпринимателе. Если у населения есть деньги, они покупают у частного предпринимателя какой-то продукт, услугу, а мы поставляем частному предпринимателю предмет лизинга, чтобы он эту услугу оказал.

– Каковы планы по введению новых продуктов в линейку компании?

– У нас такой подход: есть два продукта, которые являются основными. Мы сейчас делаем все, чтобы они работали просто идеально.

Существует один продукт, на который обращаем особое внимание. Мы начали иначе оценивать потенциальных клиентов: не по отраслевой принадлежности, а по этапу жизненного цикла, который проходит компания, и, исходя из этого, формируем свой продуктовый ряд. Нас интересует сегмент, который составляют компании со сроком существования до 6 месяцев с момента регистрации и пока не имеют первой отчетности. Считаем, что отношения надо формировать в момент рождения компании, чтобы сохранить эти отношения на длительный период.

– Предполагаете ли вы какие-то решения Высшего Арбитражного Суда в 2014 году, которые могут повлиять на рынок и, в частности, на вашу компанию?

– С учетом такой разносторонней практики, которая сейчас существует, опасаться уже нечего. Все, что было возможно, уже состоялось. Есть и разные прецеденты понимания выкупной стоимости, и разные прецеденты понимания зачета авансового платежа, и разные прецеденты понимания последствий расторжения сделок с компаниями, находящимися в стадии банкротства.

Есть еще один аспект, который привлекает наше внимание: последствия расторжения сделки до момента окончательной пуско-наладки предмета лизинга. Это большая проблема. Когда для крупного инвестиционного проекта технологический процесс с момента покупки предмета лизинга до момента монтажа занимает достаточно много времени. В этом случае наша компания выполнила свои обязательства: поставила предмет лизинга, привезла его на площадку, заплатила за монтаж. А лизингополучатель не подготовил площадку. Он не готовит площадку в течение года, в течение двух лет. Соответственно, предмет лизинга не вводится в эксплуатацию. Естественно, мы не можем начать процедуру амортизации данного имущества, а также списать авансовый платеж. Мы практически лишены возможности заставить лизингополучателя выполнить свои обязательства и подготовить площадку к монтажу оборудования. Законодательство такие рычаги давления не содержит. Поэтому в случае если подобные ситуации будут иметь многократное повторение, очевидно, что заинтересованность лизинговых компаний к финансированию подобных сделок будет падать.

Наиболее важный вопрос: сможет ли сформироваться практика, которая будет хотя бы единообразной? Не страшно, что практика именно такая какая она есть, главное, чтобы она была единообразной. Чтобы под нее можно строить определенную договорную работу и принять определенные риски. Защититься от разноплановой практики невозможно. Могу сказать, что некоторые дела в одних регионах видятся совсем иначе, чем в других. Поэтому для нас важен единообразный подход. Он формируется, только когда в нем есть какая-то заинтересованность. Надеюсь, что после объединения судов состав, который ведет именно лизинговые операции, выработает единообразную практику, на базе которой мы будем работать.

Институциональные изменения могут быть какое-то время положительными для лизинга. У нас нет регулятора, нет организации, которая формирует общие правила и одновременно контролирует соблюдение этих правил, в том числе в рамках судебной системы. Например, есть банковская практика. Центральный банк следит за реализацией банковской практики. Есть страховая практика. Центральный банк следит за реализацией страховой практики. В области лизинга нет регулятора, поэтому здесь очень важна судебная практика по лизинговым сделкам. Она очень разнообразна. Мы работаем с имуществом, а имущество может по-разному появляться в разных аспектах: в залогах, в банкротстве, в споре двух хозяйствующих субъектов, в ликвидации юридического лица. Есть порядок расторжения, сдача в аренду и тому подобное. Поэтому я не вижу пока какого-то существенного судебного решения, которое было бы общеприменимо. Это будет просто одно из решений, практик, которые уже существуют на рынке лизинга. Например, есть три-четыре варианта расчета выкупной цены, которые прошли через судебную практику.

– Как раз этот вопрос рассматривается сейчас в ВАС. Кроме того, в Проекте Постановления Пленума ВАС РФ «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» (от 01.11.2013г.) содержится положение о сальдо встречных обязательств.

– Да. Это тоже важный вопрос. Рассмотрим внимательнее, задача лизинговой компании – поставить предмет лизинга точно в срок и в том виде, в котором клиент заказывал. Дальше он ведет свою хозяйственную деятельность. Может использовать технику на пределе возможностей, не соблюдать правила эксплуатации, что, несомненно, приводит к сверхнормативному износу имущества. При этом лизингополучатель никакой ответственности за подобные действия не несет. Он может не платить несколько месяцев и не возвращать предмет лизинга. Когда же лизинговая компания возвращает принадлежащее ей оборудование/технику, то от нее часто требуют возврата ранее уплаченных лизинговых платежей. Лизинговая компания не выигрывает от досрочного расторжения. В лучшем случае она возвращает свои деньги, в худшем случае она фиксирует убытки. Предмет лизинга часто возвращается с избыточным износом или не возвращается вообще. Лизингополучатель после возврата предмета лизинга прекращает исполнять обязательства по текущим платежам. Это одна сторона.

Есть и другая сторона. Лизингополучатель должен нести ответственность за выбор поставщика и предмета лизинга, принимая окончательное решение, что ему нужен именно этот кран такой грузоподъемности. Однако бывают и такие ситуации, что лизингополучатель не продумал до конца свои потребности. Пришел кран, и оказалось, что он не проходит в ворота цеха. Или случается, что лизингополучатель не обучил сотрудников пользоваться данным предметом лизинга. Сотрудники допустили промах, и машина сломалась. Лизингополучатель начинает искать виновных: «Машина сломалась, потому что, наверное, лизинговая компания вместе с поставщиком поставила плохую машину».

Когда все хорошо, рынок растет, все меняется в лучшую сторону, эти препятствия очень легко преодолеваются. Когда же на рынке складывается ситуация просрочки платежей, дефицита контрактов, нужно работать умнее. Клиент должен быстрее действовать, быстрее принимать

решения, иметь более эффективное оборудование, быть более настойчивым с точки зрения достижения результата. При этом не всегда прибыль будет достигать запланированного уровня. Нередко, когда человек попадает в такую ситуацию, он пытается разделить с кем-то ответственность, в данном случае с лизинговой компанией.

– Что вы можете сказать относительно доли легкового, грузового транспорта? Эти сегменты более близки вашей компании

– Применительно к данным сегментам необходимо учитывать поведение собственников техники. Маловероятно, что спустя три года компании поспешат обновлять автопарк (это касается сделок после кризисного роста 2010-2011гг.). Хорошая машина при нормальном ремонте послужит еще несколько лет, поэтому очень легко может произойти перенос сроков ее замены. Таким образом, трехлетний эффект обновления техники легко может стать пятилетним, но вряд ли он станет восьмилетним и девятилетним.

Стоит также указать на возможный эффект от реализации отложенного спроса, обусловленный оправданными ожиданиями роста цен. Цена большей части предметов лизинга зафиксирована в валюте и вследствие девальвации она рано или поздно увеличится. Люди начинают реализовывать отложенный спрос в ожидании повышения цены. При этом важно учитывать объем непроданных единиц техники, которые могут оказаться в лизинговом обороте. Если складские остатки есть, они будут вовлечены в оборот при пересмотре цен на новые автомобили, что приведет к кратковременному всплеску спроса. В противном случае эффекта не будет.

Бытует мнение, что рынок заполонит техника, отработавшая на олимпийских объектах. Я же считаю, что это может произойти только в отношении соседних регионов и не отразится критично на спросе лизингополучателей в масштабе всей страны. Никто из Сочи не повезет технику в Калининград или Владивосток.

– На этом рынке в каждой отрасли очень широкая номенклатура.

– Это означает, что надо специализироваться на определенном сегменте. Полагаю, что лизинговые компании будут постепенно вытесняться с рынка с высокой конкуренцией, в сегменты, где средняя маржа и средняя конкуренция или высокая маржа и отсутствие конкуренции. Скажем, есть сегмент легкового транспорта – сегмент для семи-восьми лизинговых компаний. При этом автопроизводители будут постепенно вытеснять конкурентов при помощи собственных компаний. Может быть, на этом рынке останутся две частные компании, которые за счет масштаба будут способны противостоять конкурентам. В России есть свободные ниши, но они не для всех.

Многие лизинговые компании стремятся работать в сегментах лизинга грузовой и строительной техники, но здесь сложно решить вопрос ликвидности. Этот вопрос для лизинговых компаний в этом году будет не менее важным, чем вопрос платежной дисциплины лизингополучателей. Банки меняют свою кредитную политику из-за того, что вводятся новые правила Базеля III и другие подходы к оценке рисков. Для лизинговых компаний это большое преимущество. С одной стороны, на первом этапе, пока на рынке путаница, из-за уточнения кредитных политик и оценки рисков, сжимается поле для ликвидности и сокращается количество банков, которые участвуют в поддержке ликвидности лизинговых компаний. С другой стороны, если внимательно изучить нормы Базеля III, оказывается, что лизинговая сделка требует меньше капитала, чем кредитная сделка.

В этом огромный потенциал для роста. Когда в действие реально вступит Базель III, многие банки должны будут трансформировать свою кредитную политику и больший объем операций с имуществом делать через лизинг. Это может обеспечить значительный рост лизингового рынка. Часть кредитования соответствующего портфеля перейдет именно в лизинговую сделку, потому что она требует меньшего резервирования, имеет меньшее влияние на капитал, но более возвратна с точки зрения платежей.

Я с нетерпением жду открытия еще одного рынка. Это рынок лизинга недвижимости. Его открытие станет возможным тогда, когда установится правильное соотношение между арендной ставкой и стоимостью недвижимости. У нас слишком завышена стоимость по сравнению с арендным потоком. Если правильное отношение установится, рынок вырастет на 20–25% только за счет операционного лизинга недвижимости. Сейчас не хватает денежного потока, арендных платежей, чтобы покрыть лизинговые платежи.

– Когда вы говорите о соотношении стоимости недвижимости и арендной ставки, вы имеете в виду, что запросы продавцов должны несколько снизиться?

– Есть долгосрочные кредиты на коммерческую недвижимость на десять лет, сопоставимый конкурентный продукт. Это значит, что арендный поток должен превышать одну десятую часть платежей по кредиту.

Давайте рассмотрим следующий аспект: в арендном потоке есть расходы на содержание и управление недвижимостью, плюс налог на недвижимость. Подобные расходы могут достигать порядка 20% от входящего потока, поэтому за это время нужно получить уже не 10 единиц, а, допустим, 12 единиц, далее эти расходы нужно увеличить на сумму НДС. Необходимо погашать процентные платежи и нелизинговые платежи, которые проявляются. Подсчет показывает, что коммерческая недвижимость должна иметь доходность в диапазоне от 14% до 16% годовых. Это минимум. Сейчас, исходя из заявленных арендных ставок, стоимость коммерческой недвижимости приносит 6–7% годовых, то есть денежного потока не хватает для того, чтобы закрывать лизинговый платеж.

Чтобы окупить лизинг сейчас, стоимость коммерческой недвижимости должна быть в диапазоне 30–40 тысяч рублей за квадратный метр. Вы где-нибудь видели такую коммерческую недвижимость? Я имею в виду среднюю цену по России. Цена составляет 70 тысяч рублей. Разрыв настолько большой, что должна измениться технология строительства, которая будет обеспечивать другую себестоимость, или должна произойти переоценка недвижимости (хотя бы таким образом, чтобы можно было включать лизинговые платежи). Как можно повысить арендную ставку? Делая более эффективные планировки, блочную систему, то есть изменяя коэффициент использования площадей. Это позволяет устанавливать достаточно высокую ставку аренды.

Кроме того, в России очень большой объем недвижимости не введен в оборот. Есть старые институты, старые заводы, которые проходят репрофилирование, или на их месте строят что-то новое.

– Вы сказали, что вопрос ликвидности будет не менее важен, чем проблема просрочки. Ведь эти факторы связаны друг с другом. Если клиент платит точно по графику, в лизинговой компании не наступит кризис.

– Акцент здесь немного иной. Существует «аппетит на риск» со стороны банков. Когда клиент платит, компания просто погашает обязательства перед банком. Так построена структура заимствований: все, что приходит от клиентов (с небольшим запасом), направляется на погашение. Если банк по каким-то причинам – отсутствие капитала, недостаточный капитал для роста портфеля – сокращает объем кредитования, это сужает рынок заимствований. Сейчас компания при обращении в банк за кредитом может получить отказ, т.к. негосударственные банки сокращают кредитование. Вроде бы все с платежной дисциплиной в порядке, но новые кредиты оформить не получается, потому что у банка нет капитала, чтобы дать кредит.

Сказанное касается всех средних компаний, которые фондируются с рынка. Эта проблема, конечно, не беспокоит компании из первой десятки. Отдельные компании фондировались за счет облигационных займов. Но сейчас никто не будет вкладывать в облигационные займы, так как можно зарабатывать более 10% на депозите в банке и при таких колебаниях курсов валют.

Приложение 3. Рейтинги кредитоспособности лизинговых компаний «Эксперта РА»

«Эксперт РА» – первое национальное рейтинговое агентство, начавшее присваивать индивидуальные рейтинги кредитоспособности 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 кредитоспособности):

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

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

- рыночных позиций;
- финансового состояния компании;
- управления рисками;
- корпоративного управления.

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

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 «Эксперт РА» обеспечивает автоматическое включение рейтинга в базы данных информационных агентств, сотрудничающих с «Эксперт РА»: Bloomberg, CbondS.

Помимо получения непосредственно рейтинга кредитоспособности, лизинговая компания, прошедшая процедуру рейтингования, получает отчет с детальным анализом внутренних и внешних характеристик ее деятельности. Этот отчет может стать источником

«Держась за воздух»: обзор рынка лизинга по итогам 2013 года

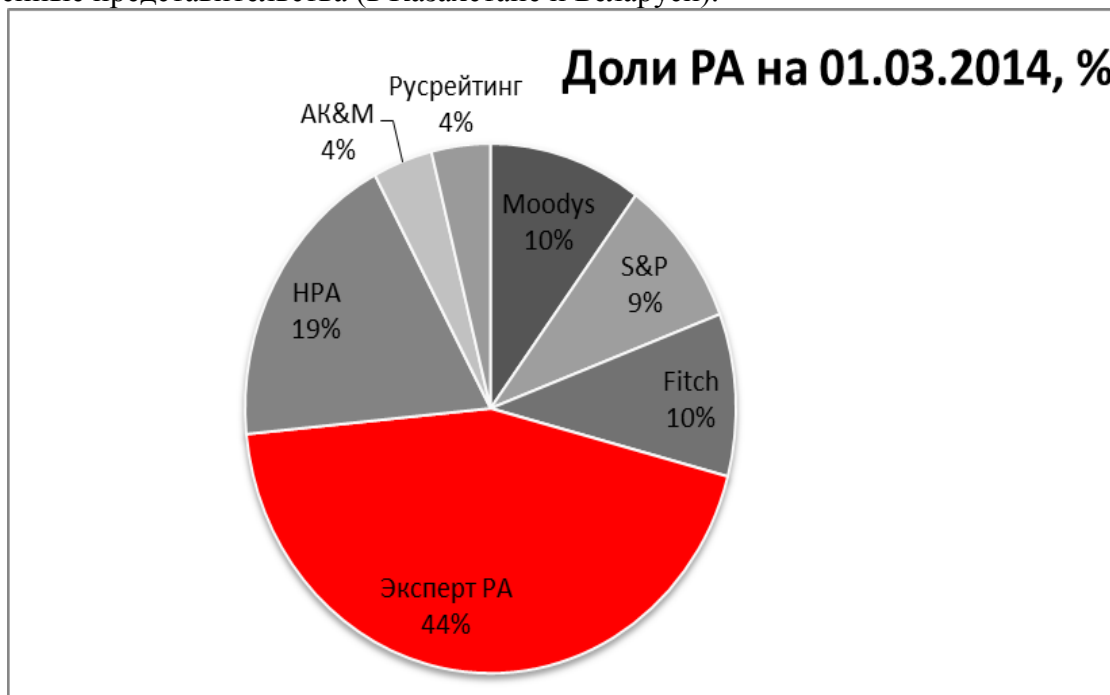
информации о реальном положении дел в компании для тех ее кредиторов, инвесторов, партнеров и клиентов, которым это необходимо. Кроме этого, выводы, сделанные в ходе рейтингового анализа, могут дать компании дополнительную возможность оценить себя на фоне остальных и внести необходимые корректировки во внутренние процессы.

Приложение 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»

«Эксперт РА» – крупнейшее в России международное рейтинговое агентство с 17-летней историей. «Эксперт РА» является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

На сегодняшний день агентством присвоено более 800 индивидуальных рейтингов. Это 1-е место и более 44% от общего числа присвоенных рейтингов в России, 1-е место по числу рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, микрофинансовых организаций, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

С 2013 г. агентство присваивает суверенные рейтинги странам, а также рейтинги компаниям, банкам, субфедеральным и муниципальным заемщикам по международной шкале. Также агентство присваивает рейтинги по национальным шкалам стран, в которых имеет собственные представительства (в Казахстане и Беларуси).

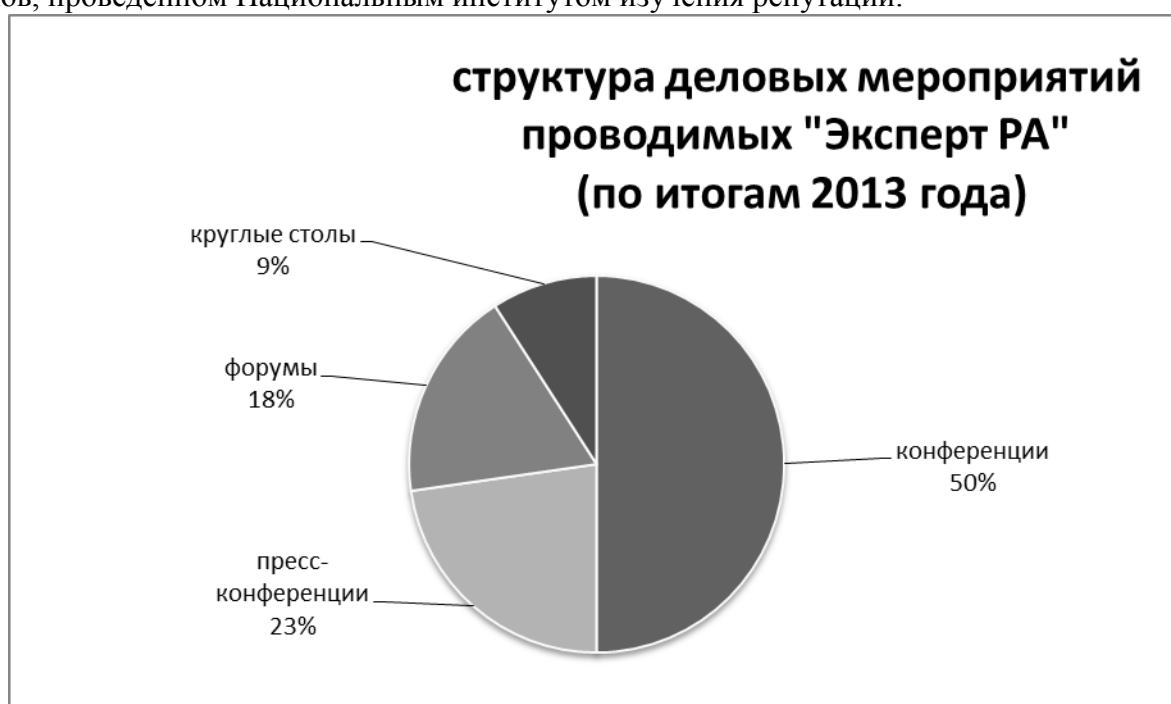


Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. Рейтинги «Эксперта РА» входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Агентство официально признано Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному 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 700 аналитических записок, исследований, обзоров готовит «Эксперт РА» ежегодно. Среди них более 70 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 000 компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний. Одним из новых проектов агентства в 2012 году стал рейтинг вузов России. В скором времени «Эксперт РА» планирует составить рейтинг вузов СНГ.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит форумы, конференции, круглые столы, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2013 году агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 000 человек: представители власти, бизнеса, науки и

профессиональных объединений. Все мероприятия, организованные «Экспертом РА», освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ. В послужном списке агентства – организация крупных экономических форумов на территории России, ближнего и дальнего зарубежья, которые находят заслуженное признание у деловой общественности. В 2012 году «Эксперт РА» совместно с Фондом «Сколково» провел Саммит творцов инновационной экономики, впервые собрав в России всемирно известных инновационных «гуру». В ходе подготовки саммита была проведена масштабная работа, итогом которой стало «Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности)». В этом исследовании впервые в России, а отчасти и в мире, обобщены управленческие практики и подходы к созданию инновационной инфраструктуры. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный «Экспертом РА» совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял 5-е место в сравнительном исследовании крупнейших деловых и политических форумов, проведенном Национальным институтом изучения репутаций.



По количеству упоминаний в СМИ среди рейтинговых агентств «Эксперт РА» входит в тройку лидеров. Статьи аналитиков агентства публикуют: газета «Коммерсант», журнал «Эксперт», профильные издания. Нас цитируют: Ведомости, РБК дейли, Известия, Российская газета, Россия 24, РБК ТВ и другие СМИ. Ежедневная посещаемость сайта до 15000 человек.

С 2008 года также ведет свою работу рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» (<http://raexpert.kz>). С 2012 года агентство имеет свои представительства в Республике Беларусь и в Германии, а с 2013 года – в Гонконге.

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

Рейтинги кредитоспособности (финансовой устойчивости) лизинговых компаний «Эксперт РА»
(по состоянию на 24.03.2014)

Компания	Рейтинг (подуровень)	Прогноз
АВАНГАРД ЛИЗИНГ (Беларусь)	A (III)	Стабильный
Аквилон-Лизинг	A (III)	Стабильный
Альянс-Лизинг	A+ (III)	Стабильный
Базис Лизинг	A (II)	Стабильный
ФК Балтинвест	A (III)	Стабильный
БелФин	B++	Позитивный
Газпромбанк Лизинг (ЗАО)	A+ (I)	Стабильный
Газпромбанк Лизинг (ООО)	A+ (I)	Стабильный
ГПБЛ-Саранск	A+ (I)	Стабильный
Газпромбанк Лизинг-Стандарт	A+ (I)	Стабильный
ГПБЛ-Тула	A+ (I)	Стабильный
Гознак-Лизинг	A (III)	Стабильный
Лизинговая компания «Дельта»	A+ (III)	Стабильный
ДЭНМАР-ЛИЗИНГ	B+	Стабильный
Западно-Сибирская лизинговая компания	A (III)	Стабильный
КОНТРОЛ лизинг	A (III)	Стабильный
Лизинг-Проект	A (III)	Стабильный
Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	A+ (III)	Стабильный
ПЛК «ЛиКо»	A (III)	Развивающийся
Межотраслевая лизинговая компания	A (II)	Стабильный
Межрегиональная инвестиционная компания	A (III)	Стабильный
МКБ-лизинг	A+ (I)	Стабильный
МСП Лизинг	A+ (I)	Стабильный
Объединенная лизинговая компания	A+ (III)	Стабильный
Открытая лизинговая компания	A+ (III)	Стабильный
ОФК-Лизинг	A (III)	Стабильный
Петербургская Лизинговая Компания	B++	Позитивный
Петролизинг-Менеджмент	A (II)	Стабильный
Приволжская Лизинговая Компания	A (II)	Стабильный
РАФ-Лизинг	A (I)	Позитивный
РЕЙЛ1520	A (I)	Позитивный
РЕСО-Лизинг	A+ (II)	Стабильный
Рлизинг	B++	Позитивный
РОСТ-ЛИЗИНГ	A (I)	Стабильный
РТК-ЛИЗИНГ	A (II)	Стабильный
Сбербанк Лизинг	A++	Стабильный
СТОУН-XXI	A (I)	Позитивный
ТрансФин-М	A+ (II)	Стабильный
Лизинговая компания УРАЛСИБ	A+ (III)	Стабильный
ЭкономЛизинг	A (III)	Стабильный
ЭКСПО-лизинг	A (I)	Позитивный
Экспресс-Волга-Лизинг	B++	Стабильный
Элемент Лизинг	A+ (II)	Стабильный
ЮГРА-ЛИЗИНГ	A (I)	Стабильный
ЮГРА СПб	A (III)	Стабильный