

9 апреля 2012 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Стратегический
партнер:



Партнеры:



При поддержке:



РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА



Не забыть уроки кризиса

**Обзор «Рынок лизинга по итогам 2011 года: не забыть уроки кризиса»
подготовили:**

Роман Романовский,
ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов

Михаил Доронкин,
заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Анонсы



В 2011 году лизингодатели заключили новых сделок на сумму 1,3 трлн рублей...

»» *стр. 6*



Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2011 году: «ВЭБ-Лизинг», ВТБ Лизинг и «Сбербанк Лизинг»...

»» *стр. 12*



Доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17%, на 10 крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок...

»» *стр. 12*



Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2011 году по-прежнему превышает половину объема нового бизнеса – 52%...

»» *стр. 13*



Доля Москвы в структуре новых сделок немного выросла – на 3,7 п. п., до 42,1%...

»» *стр. 14*



Распределение новых сделок по регионам применительно к сделкам с субъектами МСБ более равномерное – доля Москвы в таких сделках в два раза ниже, чем в целом по всему объему сделок на рынке (20%)...

»» *стр. 14*



Сегмент-лидер по объему заключенных сделок не изменился: им стала железнодорожная техника – 48,6%, ее доля увеличилась почти на 10 п. п....

»» *стр. 15*



Темпы прироста рынка, очищенные от влияния железнодорожного сегмента, составили 51,5% (вместо 79,3%)...

» стр. 15



На рынке наблюдается снижение просроченной задолженности в лизинговом портфеле – на 01.01.2012, по оценке «Эксперта РА», она составила 0,77% портфеля. Снижение доли произошло как в результате роста суммы самого портфеля, так и благодаря усилиям компаний по урегулированию проблемных сделок...

» стр. 20



Доля проблемной задолженности (весь остаток платежей по сделкам, по которым имеется просрочка свыше 60 дней) на 01.01.2012 составила около 2% портфеля (на 01.07.2011 – 4,9%)...

» стр. 20



Наблюдается нарастание проблемы концентрации лизингового портфеля по клиентам. Доля 10 крупнейших клиентов в портфеле среднестатистической лизинговой компании на 01.01.2012 выросла примерно до 60% (на 01.07.2010 – 47%)...

» стр. 20



Доля крупнейшего сегмента оборудования в портфелях лизингодателей за период посткризисного роста (с 01.01.2010 по 01.01.2012) снизилась всего на 4,7 п. п. (с 46,7 до 42%), при том что совокупный портфель за этот период вырос в два раза!...

» стр. 20



Результаты исследования «Эксперта РА» свидетельствуют, что практика деления клиентов на группы по уровню надежности недостаточно развита. Из 44 компаний, предоставивших ответы на соответствующий вопрос, лишь 40% проводят соответствующее разделение лизингополучателей...

» стр. 20



Снижению рисков лизингодателей мог бы способствовать ряд мер, которые по различным причинам не используются на рынке: налаживание работы с бюро кредитных историй, массовое применение поручительств физических лиц, инструмента инкассовых поручений...

» стр. 21



Большинство участников исследования утверждают, что в их компании либерализации критериев не происходило (43% респондентов). Те же, кто проводил либерализацию параметров (32% респондентов), подчеркивают, что критерии остаются более жесткими, чем в 2008 году...

» стр. 21



Реальное качество сегодняшнего лизингового портфеля мы увидим только через год-два, когда клиенты по новым договорам подтвердят свою платежную дисциплину...

»» *стр. 21*



Темпы прироста рынка в 2012 году могут еще замедлиться – на них начнет влиять эффект высокой базы, негативные ожидания участников рынка в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам...

»» *стр. 22*



По оценкам «Эксперта РА», темпы прироста рынка не превысят 10-20%, а сумма новых сделок составит 1,4-1,55 трлн рублей...

»» *стр. 22*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	6
Методология	8
1. Развитие рынка в 2011 году	10
1.1. Объем и динамика рынка	10
1.2. Лидеры рынка	12
1.3. Территориальное распределение сделок	14
1.4. Сегменты оборудования	15
2. Качество активов: просрочка вниз, концентрация вверх	18
3. Риск-менеджмент: пробелы остаются	20
4. Прогноз развития рынка: слабый рост	22
Приложение 1. Ранжирование лизинговых компаний России по итогам 2011 года	24
Приложение 2. Оценка рынка лизинга по европейской методике	31
Приложение 3. Интервью с партнерами исследования	34
Приложение 4. Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»	48
Приложение 5. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»	50

РЕЗЮМЕ

Объемы нового бизнеса бьют рекорды: доля просрочки упала ниже 1%, но рынок лизинга не защищен от повторения кризиса плохих долгов 2008–2009 годов. Концентрация портфеля на клиентах в посткризисный период даже выросла. При этом хорошим управлением рисками по-прежнему могут похвастаться немногие, а жесткая конкуренция подталкивает к дальнейшему смягчению критериев оценки лизингополучателей. Из-за этого ожидаемое «Экспертом РА» резкое снижение темпов роста рынка в 2012 году может привести к уходу с рынка ряда слабых компаний, либо их «консервации».

Как и прогнозировал «Эксперт РА», в 2011 году рынок лизинга замедлился, но сумма новых сделок все же стала максимальной за всю историю. По итогам прошлого года лизингодатели заключили новых сделок на сумму 1,3 трлн рублей – на 79% больше, чем в 2010 году (прирост рынка в 2010 году составил 130%). С учетом только рыночных сегментов темпы прироста более скромные. Сумма новых сделок в 2011 году соответствует прогнозу «Эксперта РА», сделанному в исследовании по итогам 1 полугодия 2011 года.

По итогам прошлого года доля просроченной задолженности в лизинговом портфеле оказалась даже ниже докризисного уровня. Произошло это как за счет роста портфеля, так и благодаря урегулированию проблемных сделок. На начало 2012 года доля просроченной задолженности составила только 0,8% портфеля (1% на 01.10.2008). Опрошенные «Экспертом РА» компании утверждают, что остающаяся на балансе просрочка сформирована старыми (кризисными) сделками, а по новым контрактам 2010–2011 годов существенных задержек платежей не наблюдается. Тем не менее реальное качество сегодняшнего портфеля мы увидим только через год-два, когда клиенты по новым договорам покажут свою платежную дисциплину в условиях замедления экономического роста.

Проблема низкой диверсификации портфеля сохранилась, отсюда высокая вероятность резкого ухудшения качества активов в случае экономического спада. За последние 1,5 года доля 10 крупнейших клиентов в портфеле лизинговой компании выросла с 47 (на 01.07.2010) до 60% (на 01.01.2012). Доля крупнейшего сегмента оборудования в портфелях лизингодателей за период посткризисного роста (с 01.01.2010 по 01.01.2012) снизилась в среднем всего на 5 п. п. (с 47 до 42%), при том что совокупный портфель за этот период вырос в два раза! Негативный эффект от роста концентрации портфеля на клиентах может усилиться из-за присущего некоторым лизингодателям недостаточно глубокого анализа и мониторинга финансового состояния лизингополучателей, а также малого спектра инструментов по ограничению рисков.

Лизингодателям необходимо активнее внедрять наилучшую практику управления рисками и обмениваться опытом в этой сфере. Среди первоочередных мер – налаживание работы с бюро кредитных историй (или создание бюро лизинговых историй), массовое применение поручительств физических лиц и инструмента инкассовых поручений, а также регулярный мониторинг состояния предмета лизинга и финансового состояния клиента. Обмену опытом в части управления рисками препятствует и разрозненность рынка.

В 2012 году вновь может обостриться проблема доступа лизингодателей к источникам финансирования. Подтолкнуть банки к повышению ставок для лизинговых компаний могут изменения требований ЦБ РФ (110-И и 254-П). Избежать повышения ставки смогут лизингодатели, имеющие индивидуальный рейтинг надежности или безупречные финансовые показатели. Определенные сложности с финансированием могут возникнуть и у лизингодателей, в значительной мере ориентированных на кредиты со стороны МСП Банка, в связи с изменением его продуктовой линейки. МСП Банк переориентирует свои программы на поддержку сделок с инновационным оборудованием, урезая поддержку сделок с автотранспортом.

«Эксперт РА» ожидает резкое замедление темпов роста рынка в 2012 году из-за эффекта высокой базы, ожиданий негативных изменений в законодательной базе и роста ставок по привлеченным ресурсам. По нашей оценке, темп прироста новых сделок не превысит 20%, а их сумма – 1,5 трлн рублей. Невысокие темпы прироста сделок, с одной стороны, могут пойти рынку во благо: у компаний будет время для улучшения процедур контроля над рисками. Но, с другой стороны, жесткая конкуренция со стороны крупных госкомпаний на медленно растущем рынке может подтолкнуть лизингодателей к дальнейшему смягчению критериев риск-менеджмента для удержания доли рынка. В будущем это может привести либо к уходу с рынка компаний с низким уровнем финансовой устойчивости, либо к «консервации» их деятельности – замыкании на узкой группе клиентов и стагнации объема портфеля.

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 2011 года приняли участие **130 лизинговых компаний**, объемы сделок которых, по нашему мнению, составляют **более 90%** всего лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этой предпосылкой.

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

В составе лизинговых сделок мы считаем необходимым выделить оперативный лизинг. Кризис 2008–2009 годов привел к увеличению объемов 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 Ваше 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 предшествующих исследуемому 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 показатели анкеты соотносятся с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого, сопоставляется динамика развития компании за несколько 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:

Максим Агаджанов	Генеральный директор «Газпромбанк-Лизинг»
Алексей Акиндинов	Генеральный директор ОАО «МСП Лизинг», председатель подкомитета ТПП РФ по лизингу
Лариса Власова	Генеральный директор «CARCADE Лизинг»
Владимир Добровольский	Директор по развитию бизнеса ГТЛК
Андрей Калинин	Начальник финансово-экономического отдела «Сибирской лизинговой компании» (Москва)
Дмитрий Корчагов	Генеральный директор «Балтийский лизинг»
Андрей Коноплев	Генеральный директор ВТБ Лизинг
Олег Литовкин	Генеральный директор «Лизинговой компании «УРАЛСИБ»
Олег Масленников	Исполнительный директор «Дойче Лизинг Восток»
Роман Маланин	Генеральный директор «ПН-Лизинг»
Артем Мякшун	Заместитель директора «ЧелИндЛизинг»
Наталья Панских	Генеральный директор «Технолизинг»
Иван Перелешин	Директор по развитию ГК «Альфа-Лизинг»
Владимир Поликаров	Заместитель генерального директора ЛК «Проминвест»
Дмитрий Решетников	Генеральный директор «Лизфайнэнс»
Константин Румянцев	Генеральный директор «ЭКСПО-лизинг»
Александр Сухоруков	Заместитель генерального директора ЛК «АСПЕКТ»
Марина Тишковская	Генеральный директор «АФТ-Лизинг»
Дмитрий Шабалин	Генеральный директор «Интеза Лизинг»
Юлия Швец	Первый заместитель генерального директора «ТрансИнвестХолдинг»

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

1. РАЗВИТИЕ РЫНКА В 2011 ГОДУ

1.1. Объем и динамика рынка

Темпы прироста сделок на рынке лизинга за 2011 год, как и предполагалось, снизились, в то же время составив внушительные 79,3% (против 130,2% годом ранее). Объем нового бизнеса за год достиг суммы в 1,3 трлн рублей, полностью оправдав прогноз «Эксперта РА» (см. «Эксперт» №39 от 03.10.2011).

Совокупный лизинговый портфель на 01.01.2012 составил 1,86 трлн рублей (см. таблицу 1). Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope, см. приложение 2) достигла 741 млрд рублей (18 млрд евро).

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Объем нового бизнеса, млрд рублей	399,6	997,5	720,0	315,0	725,0	1 300,0
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2	79,3
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	136,0	294,0	402,8	320,0	350,0	540,0
Темпы прироста, %	78,0	116,2	37,0	-20,6	9,4	54,3
Объем профинансированных средств, млрд рублей	201,1	537,0	442,0	154,0	450,0	737,0
Темпы прироста, %	90,0	167,0	-17,7	-65,0	192,0	63,8
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	530,0	1 202,0	1 390,0	960,0	1 180,0	1 860,0
Темпы прироста, %	-	126,8	15,6	-31	23	57,6
Номинальный ВВП России (по данным Росстата), млрд рублей	26 903,5	33 111,4	41 256,0	38 797,2	44 491,4	54 369,1
Доля лизинга в ВВП, %	1,49	3,01	1,73	0,81	1,63	2,39

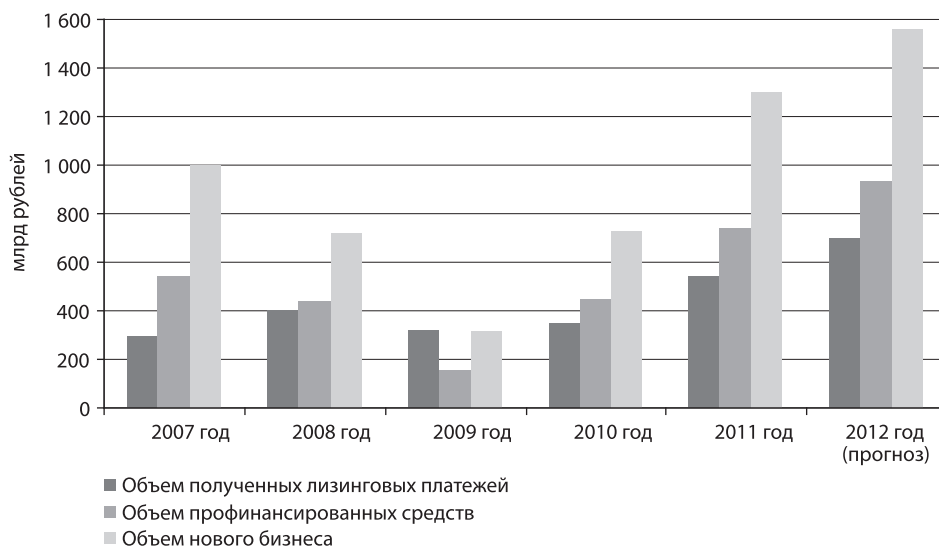
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Доля сделок IV квартала в годовой сумме сделок составила 29% вместо традиционных 40%. Такое снижение обусловили как проведение ряда крупных разовых сделок в III квартале года (например, продажа Первой и Второй грузовых компаний), так и несвойственное для лизингового рынка замедление темпов роста к концу года в связи с нестабильностью на рынках капитала и ростом ставок фондирования.

«В IV квартале 2011 года произошло снижение темпов роста российского рынка лизинга, — подтверждает **Андрей Коноплев**, генеральный директор ОАО ВТБ Лизинг. — Лизинговые компании стали более консервативно подходить к процедуре одобрения операций с лизингополучателями, наблюдалось затруднение с фондированием сделок, особенно на длительные сроки, более 3-5 лет, также возросла стоимость финансирования».

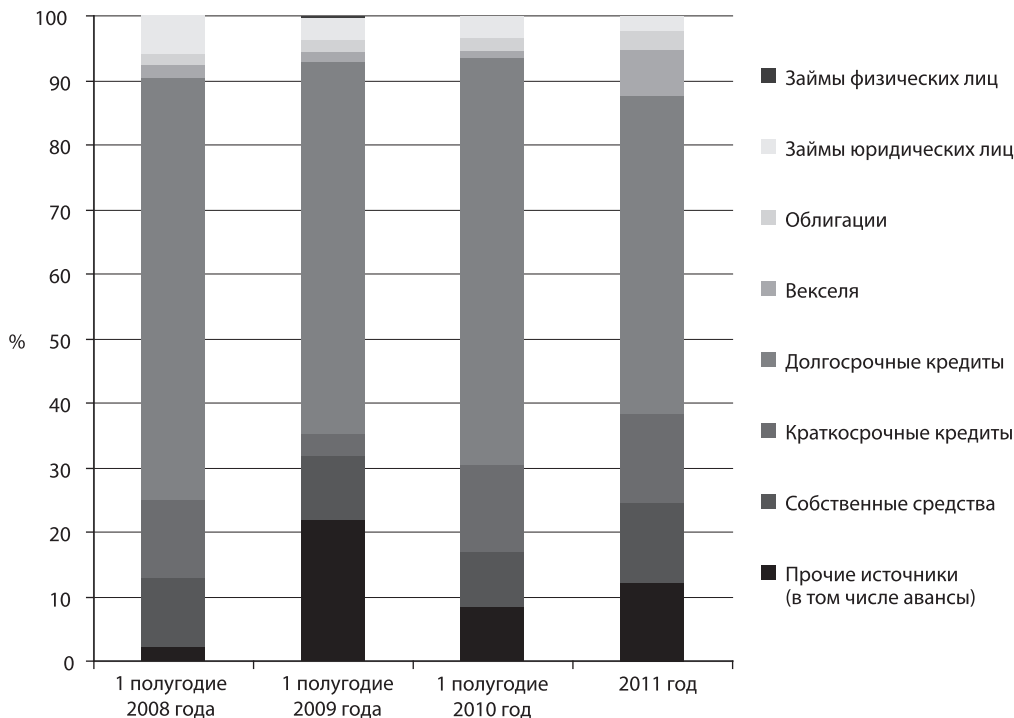
Удорожание фондирования может продолжиться и в 2012 году. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда кредиты банков занимают 60-75% в источниках фондирования лизинговых компаний (см. график 2), существенно бьет по марже лизингодателей и доступности лизинговой услуги. Обусловить повышение ставок могут, в частности, изменения в нормативных документах ЦБ РФ: инструкции 110-И (в части формирования резервов) и положении 254-П. Подобного повышения смогут избежать лизингодатели, имеющие индивидуальный рейтинг или безупречные финансовые показатели.

График 1. Объем нового бизнеса в 2011 году вырос в 1,8 раза



Источник: «Эксперт РА»

График 2. Банковские кредиты преобладают в источниках финансирования деятельности лизингодателей



Источник: «Эксперт РА»

Также изменение условий фондирования произойдет и в части господдержки сделок лизинга с субъектами малого и среднего бизнеса со стороны МСП Банка. «Банк перешел от оперативного насыщения сектора малого и среднего предпринимательства России кредитными ресурсами к решению задач модернизации экономики и оказанию адресной (а значит, более эффективной) поддержки МСП в тех сегментах, где это требуется больше всего, – рассказывает **Сергей Крюков**, председатель правления МСП Банка. – Мы взяли курс на развитие неторгового сектора малого и среднего предпринимательства, а также точечную поддержку инновационных, модернизационных и социально-

значимых проектов МСП. Новые приоритеты нашли отражение в продуктовой линейке банка, в том числе по лизинговому направлению». Так, в 2011 году была приостановлена выдача кредитов по ряду продуктов, ориентированных на широкую аудиторию заемщиков («Развитие», «Автолизинг», «Отечественный автолизинг»). В 2012 году активно разрабатываются и актуализируются качественно новые продукты: «Лизинг-Регион», «Лизинг Проектный», «Лизинг-Приоритет».

Хотя лизингополучателям, как правило, проще, чем заемщикам банков, доказать соответствие своих проектов новым критериям, в линейке продуктов МСП Банка для лизинговых компаний, по мнению «Эксперта РА», должен остаться и продукт, ориентированный не только на модернизацию и инновации. Очевидно, что целый пласт компаний малого бизнеса предъявляет спрос на автотехнику, и полностью лишать его поддержки было бы неверно, так как эти компании также увеличивают ВВП страны и по цепочке обуславливают развитие автомобильной промышленности и смежных отраслей.

1.2. Лидеры рынка

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2011 году: «ВЭБ-Лизинг», ВТБ Лизинг и «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 43% объема новых сделок (в 2010-м – 41,1%). Крупнейшей лизинговой компанией России по объему портфеля и сумме полученных платежей стала компания ВТБ Лизинг.

1-е место на рынке по объему новых сделок (221,6 млрд рублей) заняло ОАО «ВЭБ-Лизинг» (см. приложение 1).

Значимой сделкой для компании «Сбербанк Лизинг» в конце 2011 года стало подписание договора лизинга с авиакомпанией «ЮТэйр» на поставку двух Boeing 737-800 и пяти Boeing 737-524. Самолеты переданы в эксплуатацию в конце 2011 года. Общая стоимость проекта составила более 100 млн долларов, срок договора лизинга – 5 лет. Кроме того, ЗАО «Сбербанк Лизинг» победило в конкурсе инжиниринговой компании «Атомэнергопроект» на поставку транспортных средств, спецтехники и оборудования, предназначенных для работы на строительной площадке энергоблока №3 Ростовской АЭС. Интересной сделкой компании также стала поставка для рязанской фирмы «Криоген» уникальной воздуходелительной установки для выработки жидкого кислорода и азота. Сумма сделки составила почти 2,4 млн долларов, оборудование поставлялось из Китая, США и Кореи. Установка была запущена в эксплуатацию в феврале 2012 года.

ООО «Газтехлизинг» сохранило за собой 4-е место в ранкинге по итогам года, при этом объем новых сделок лизингодателя вырос в 2,8 раза. Крупнейшими сделками для компании во 2 полугодии стала поставка железнодорожной техники (в том числе полувагонов, крытых вагонов, платформ, цистерн) компании-перевозчику «Спецэнерготранс», а также передача в лизинг ОАО «Газпром» Резервного Центрального Вычислительного Комплекса с сопутствующей инженерной инфраструктурой для его бесперебойной работы. Суммарная стоимость лизинговых контрактов по этим сделкам составила около 31 млрд рублей.

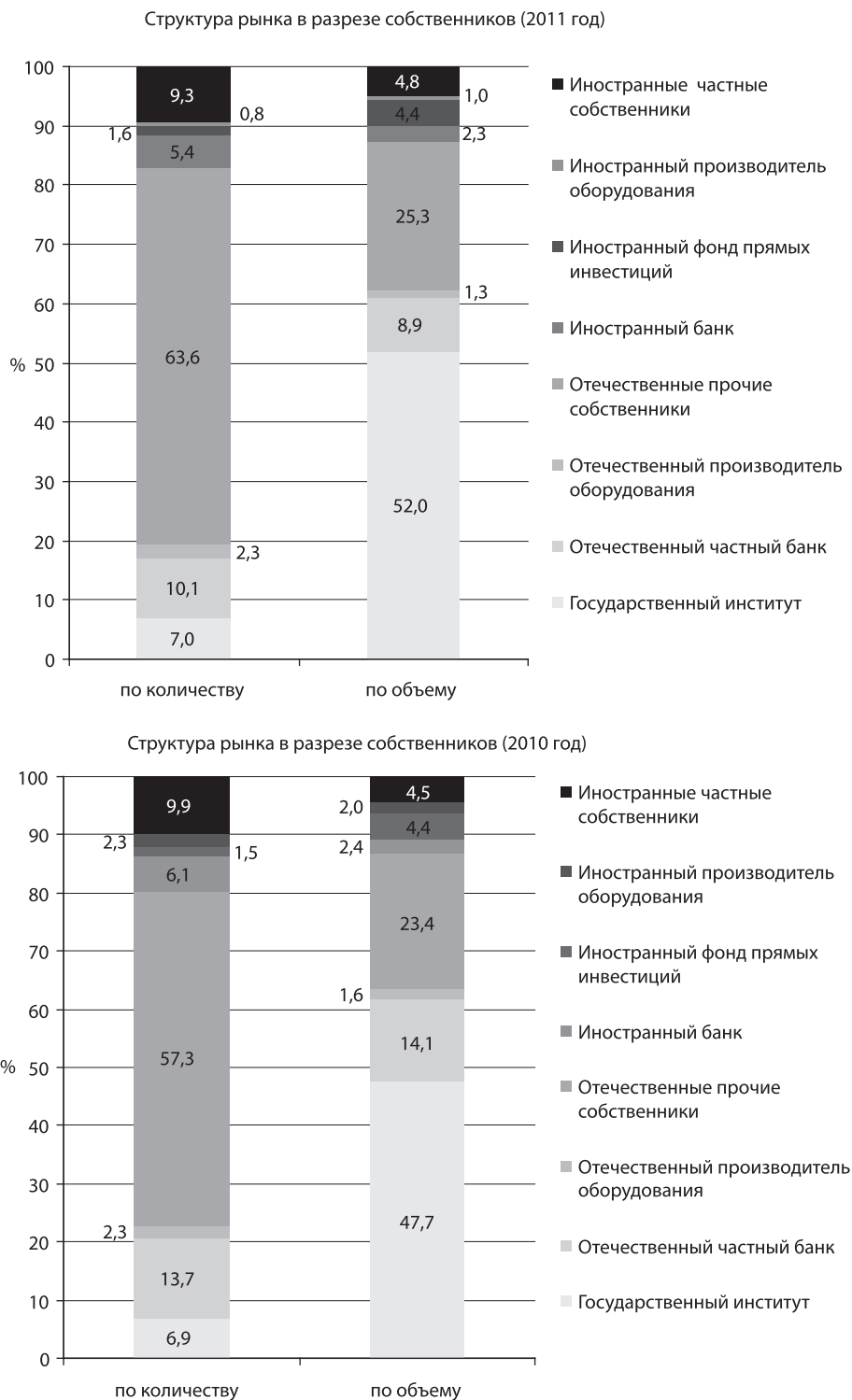
ОАО ГТЛК в IV квартале 2011 года продолжило быстрый рост (за год компания поднялась на 6 позиций в ранкинге). Компания активно развивала лизинг воздушных судов для региональных и местных перевозок – в IV квартале года была заключена сделка на поставку 4 единиц МИ8-Т для ООО «Авиакомпания «Томск Авиа». Общая стоимость контракта составила 90 млн рублей. Занимая высокие позиции в лизинге пассажирского транспорта, в IV квартале 2011 года ГТЛК поставила очередную крупную партию автобусов – 10 машин марки ЛИАЗ и ПАЗ – в ООО «ШПУНТ Северо-Запад» в рамках договора лизинга на 180 млн рублей.

Концентрация на рынке в 2011 году вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17% (в 2010 году – 14,7%, в 2009-м – 10,2%, в 2008-м –

6,48%), на 10 крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок (в 2010 году – 62,4%, в 2009-м – 50%).

Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2011 году по-прежнему превышает половину объема нового бизнеса – 52% (см. график 3).

График 3. Госкомпании занимают половину рынка лизинга



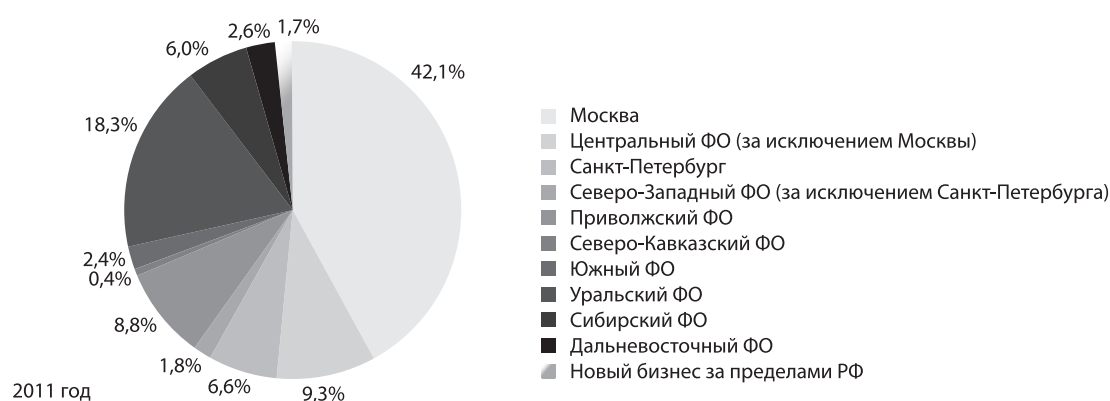
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

1.3. Территориальное распределение сделок

В 2011 году на фоне роста объемов сделок и высокого спроса на лизинг лизингодатели активно расширяли филиальные сети – число филиалов выросло примерно на 30%. Но, даже несмотря на это, доля Москвы в структуре новых сделок не только не снизилась, но даже немного выросла – на 3,7 п. п., до 42,1% (см. графики 4, 5).

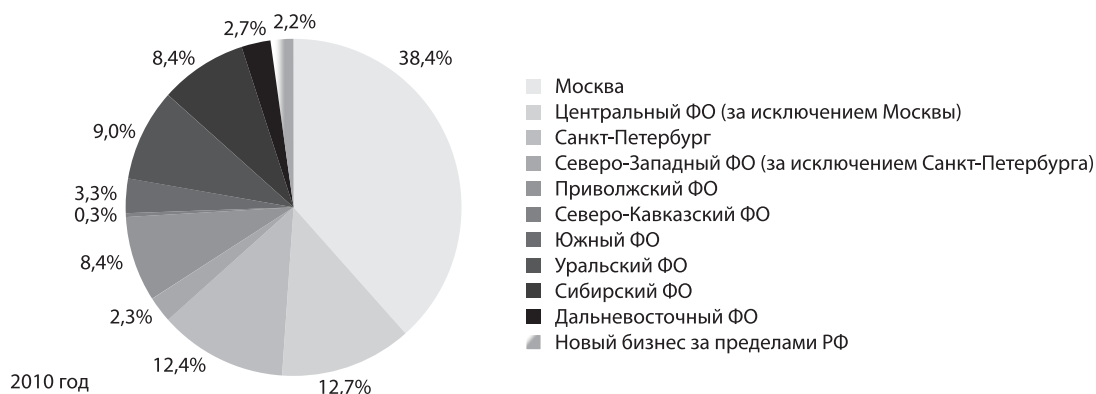
Доли прочих федеральных округов в географическом распределении сделок изменились незначительно, за исключением Санкт-Петербурга и Уральского ФО. Доля Санкт-Петербурга сократилась на 5,8 п. п., а доля Уральского федерального округа, наоборот, выросла на 9,3 п. п. (данное перераспределение долей сложилось еще в 1 полугодии 2011 года и сохранилось до конца года).

График 4. Географическое распределение объема новых сделок в 2011 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

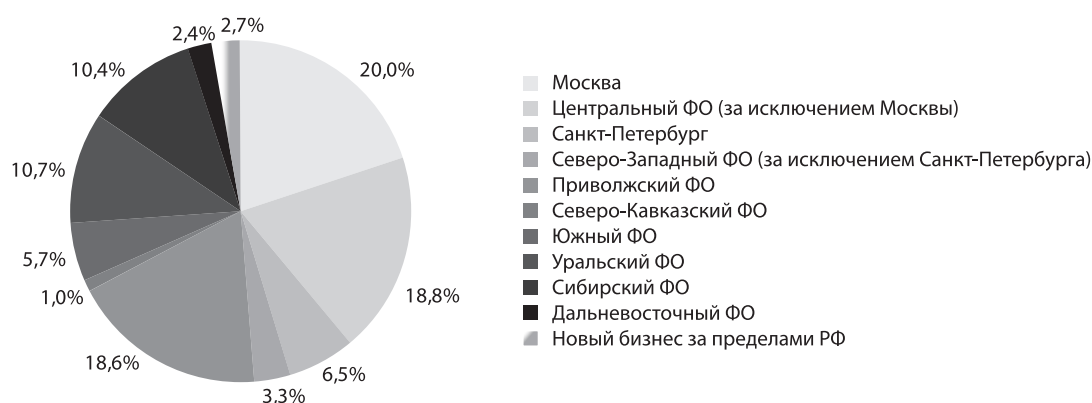
График 5. Географическое распределение объема новых сделок в 2010 году



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Тройку лидеров по объему сделок в Москве по итогам 2011 года составили компании «ВЭБ-Лизинг», ВТБ Лизинг и «Газтехлизинг». Суммарно данные компании обеспечили 53,8% новых сделок, приходящихся на столицу.

Распределение новых сделок по регионам применительно к сделкам с субъектами МСБ более равномерное: доля Москвы в таких сделках в два раза ниже, чем в целом по всему объему сделок на рынке (20%). 2-е и 3-е места занимают Центральный ФО (18,8%) и Приволжский ФО (18,6%), оставшийся объем сделок преимущественно распределен между Уральским и Сибирским ФО (10,7 и 10,4%, соответственно). Доли остальных регионов не превышают 7%.

График 6. Географическое распределение объема новых сделок в сегменте МСБ в 2011 году


Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

1.4. Сегменты оборудования

Сегмент-лидер по объему заключенных сделок не изменился: им стала железнодорожная техника — 48,6% (см. график 7), ее доля увеличилась почти на 10 п. п. (в 2010-м — 39,1%). Лидерство в сегменте железнодорожной техники, как и в 2010 году, принадлежит компании «ВТБ Лизинг» (168,3 млрд рублей новых сделок).

Темпы прироста рынка, очищенные от влияния железнодорожного сегмента, составили 51,5% (вместо 79,3%).

Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, обогнав авиационную технику, которая занимала 2-е место в 2010 году. Сегмент лизинга легковых автомобилей остался на 4-м месте по объему.

Несмотря на существенный рост рынка в целом, в 2011 году сократились в объеме 18 сегментов рынка по видам оборудования: из 38, выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований, 20 сегментов рынка продемонстрировали положительные темпы прироста (см. таблицу 2).

Таблица 2. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе в 2011 году, %	Доля в новом бизнесе в 2010 году, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2012, %
Железнодорожная техника	48,60	39,10	122,9	47,38
Грузовой автотранспорт ¹	9,54	8,40	103,6	6,24
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	7,47	10,50	27,6	12,04
Легковые автомобили	6,22	7,10	57,0	3,98
Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	4,99	4,50	99,0	4,03
Здания и сооружения	2,68	3,20	50,1	2,72
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,67	1,60	199,4	2,10
Дорожно-строительная техника	2,61	3,40	37,5	1,96

Окончание таблицы 2

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе в 2011 году, %	Доля в новом бизнесе в 2010 году, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2012, %
Оборудование для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,81	1,00	224,9	1,56
Суда (морские и речные)	1,74	2,40	30,3	2,55
Оборудование для нефтедобычи и переработки	1,44	2,60	-0,6	2,09
Автобусы и микроавтобусы	1,34	1,70	41,7	1,19
Энергетическое оборудование	0,74	2,00	-33,4	2,68
Погрузчики и складское оборудование	0,63	0,87	29,7	0,48
Оборудование для газодобычи и переработки	0,56	1,30	-23,3	0,66
Сельскохозяйственная техника ²	0,54	0,54	80,4	0,48
Оборудование для пищевой промышленности	0,51	0,88	3,8	0,52
Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	0,42	1,20	-37,7	0,51
Полиграфическое оборудование	0,35	0,79	-20,1	0,62
Оборудование для ЖКХ	0,33	1,40	-58,3	0,67
Металлургическое оборудование	0,22	0,24	64,7	0,31
Лесозаготовительное оборудование и лесовозы	0,20	0,39	-7,9	0,14
Деревообрабатывающее оборудование	0,17	0,58	-46,1	0,32
Упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	0,16	0,61	-52,1	0,17
Компьютеры и оргтехника	0,16	0,44	-36,4	0,17
Геологоразведочная техника	0,16	0,32	-12,6	0,13
Телекоммуникационное оборудование	0,11	0,38	-49,3	0,86
Авторемонтное и автосервисное оборудование	0,10	0,12	52,0	0,08
Оборудование для авиационной отрасли	0,10	0,13	37,9	0,09
Торговое оборудование	0,10	0,27	-34,6	0,12
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,08	0,12	25,6	0,07
Оборудование для развлекательных мероприятий	0,03	0,12	-59,3	0,03
Текстильное и швейное оборудование	0,02	0,05	-15,3	0,02
Мебель и офисное оборудование	0,02	0,07	-43,9	0,03
Оборудование для ресторанов	0,01	0,01	85,5	0,01
Оборудование для производства бумаги и картона	0,01	0,05	-66,6	0,06
Оборудование для спорта и фитнес-центров	0,004	0,03	-73,2	0,004
Банковское оборудование	0,002	-	-	0,003
Прочее оборудование	3,15	1,6	-	2,92

¹ Без учета данных компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток».

² Без учета данных компании «Росагролизинг».

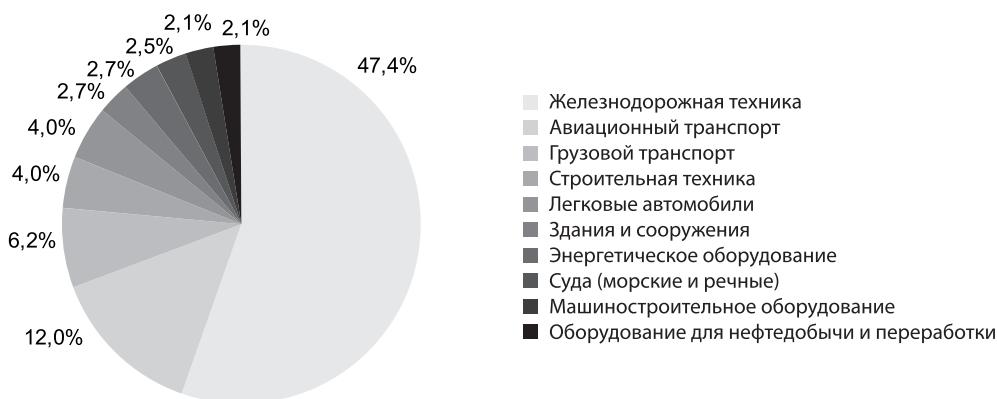
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 7. Доля сделок с железнодорожной техникой увеличилась на 9,5 п. п.



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 8. Топ-10 сегментов рынка по доле в лизинговом портфеле



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

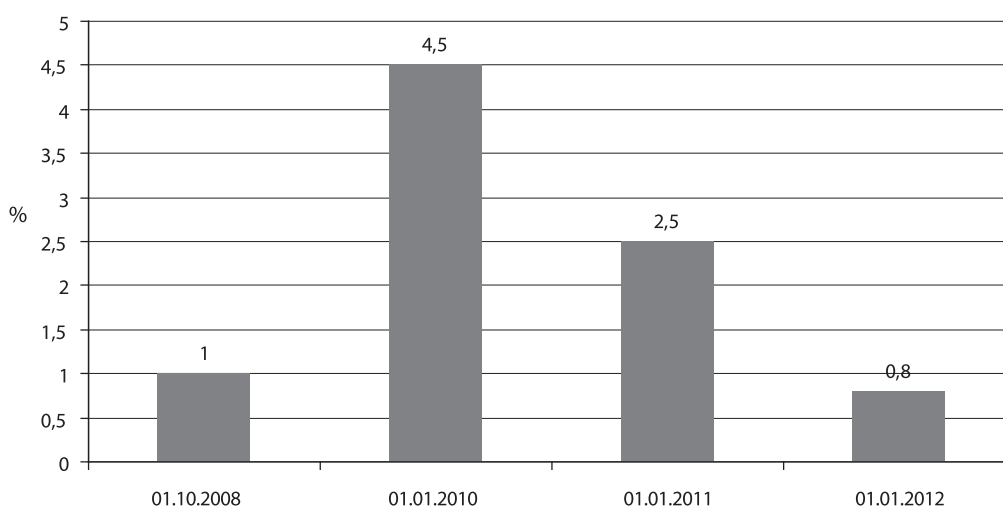
2. КАЧЕСТВО АКТИВОВ: ПРОСРОЧКА ВНИЗ, КОНЦЕНТРАЦИЯ ВВЕРХ

Кризис 2008 года заставил многие лизинговые компании обратить пристальное внимание на организацию управления рисками (подробно изменения в риск-менеджменте «Эксперт РА» освещал в исследовании по итогам 2010 года, см. «Эксперт» №15 от 18.04.2011).

Несмотря на ряд позитивных изменений, многие проблемы в управлении рисками до сих пор не решены. Безусловно, позитивным фактом является снижение просроченной задолженности в лизинговом портфеле: на 01.01.2012, по оценке «Эксперта РА», она составила 0,77% портфеля (см. график 9). Снижение доли произошло как в результате роста суммы самого портфеля, так и благодаря усилиям компаний по урегулированию проблемных сделок. Лизингодатели – участники исследования единодушно утверждают, что остающаяся просрочка сформирована старыми (кризисными) сделками, а по новым контрактам 2010–2011 годов существенных задержек платежей не наблюдается.

Доля проблемной задолженности (весь остаток платежей по сделкам, по которым имеется просрочка свыше 60 дней) на 01.01.2012 составила около 2% портфеля (на 01.07.2011 – 4,9%). Стоимость изъятого, но не проданного имущества на балансе лизинговых компаний составила на начало года 3,8 млрд рублей (на 01.01.2010 – 8 млрд рублей, на 01.01.2009 – 2,8 млрд рублей).

График 9. Доля просроченной задолженности опустилась до докризисного уровня



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

В то же время мы наблюдаем на рынке нарастание проблемы концентрации лизингового портфеля по клиентам и сохраняющуюся невысокую диверсификацию по видам оборудования. Доля 10 крупнейших клиентов в портфеле среднестатистической лизинговой компании на 01.01.2012 выросла примерно до 60% (на 01.07.2010 – 47%). Доля крупнейшего сегмента оборудования в портфелях лизингодателей за период посткризисного роста (с 01.01.2010 по 01.01.2012) снизилась всего на 4,7 п. п. (с 46,7 до 42%), при том что совокупный портфель за этот период вырос в два раза! «Столь высокая концентрация активов крайне небезопасна для компании, – говорит **Владимир Добровольский**, директор по развитию бизнеса ГТЛК. – Если у вас есть 1-2 крупных клиента, на которых приходится 70-80% портфеля, то уже не вы диктуете им условия, а они вам. А этого нельзя допускать, даже если это лидер своей отрасли и высоконадежная компания. В ситуации, когда пришел срок оплаты по кредиту, а от крупного клиента денег нет, можно потерять свою компанию.

Клиент потом заплатит, но лизинговая компания к этому моменту уже может быть банкротом. Диверсификация портфеля, безусловно, необходима».

Высокая зависимость от крупнейших клиентов делает компании особо чувствительными к платежной дисциплине отдельных лизингополучателей. Это должно приводить к более строгому контролю над рисками со стороны лизинговой компании, однако наблюдающееся снижение просрочки и усиление конкуренции за клиента, наоборот, обусловили либерализацию критериев риск-менеджмента.

«Важно найти баланс между желательными темпами собственного развития и развития рынка, а также потенциальными рисками, — отмечает **Максим Агаджанов**, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». — Этот баланс зависит от стратегических целей развития. Если компания настроена на максимально долгий период жизни на рынке, то она будет стремиться к повышению качества портфеля. При этом необходимо проводить всестороннюю оценку клиентов и возможных рисков, макроэкономический анализ, анализ развития отдельных отраслей, оттачивать собственную систему риск-менеджмента».

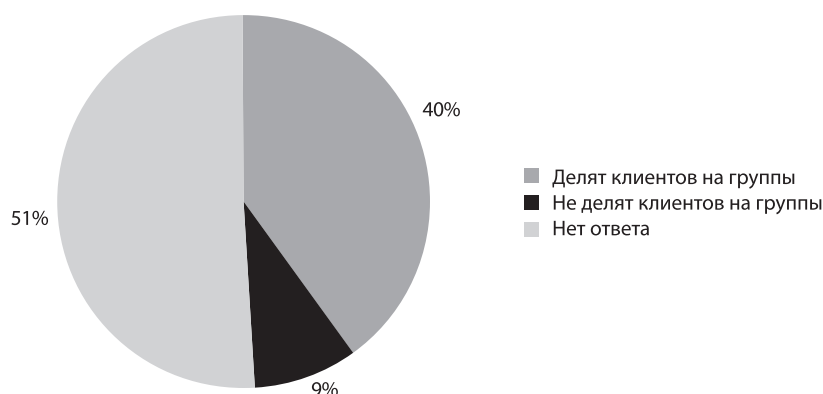
3. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЕЛЫ ОСТАЮТСЯ

Оценка клиентов соответствует наилучшей практике не у всех лизингодателей. Косвенно глубину оценки клиента можно определить по отнесению его к определенной категории надежности (аналогично категориям качества банковских ссуд). Результаты исследования «Эксперта РА» свидетельствуют, что практика деления клиентов на группы по уровню надежности, к сожалению, недостаточно развита. Из 44 компаний, предоставивших ответы на соответствующий вопрос, лишь 40% проводят соответствующее разделение лизингополучателей (см. график 10). При этом градация у разных лизингодателей существенно отличается: количество групп надежности варьируется от трех (надежный, сомнительный, проблемный) до двадцати (от ССС до ААА аналогично шкалам рейтинговых агентств). «Наша компания для классификации клиентов использует механизм рейтингования, в соответствии с которым каждому клиенту по итогам оценки по ряду критериев (в том числе по оценке финансового состояния) присваивается соответствующий рейтинг, — говорит Андрей Коноплев. — В целом подход к рейтингованию в 2011 году оставался неизменным, однако проводимая работа по усовершенствованию используемых методик позволила улучшить качество оценки клиентов, а именно использование расширенного набора факторов для анализа, применение методов экспертного оценивания при наличии специфических (неформализованных) факторов, существенно влияющих на результаты оценивания».

9% компаний из опрошенных не делят клиентов на группы (то есть выделяются только надежные/ненадежные лизингополучатели, вторые соответственно не получают финансирования). 51% компаний не дали однозначного ответа на заданный вопрос, что, на наш взгляд, можно расценивать как отрицательный ответ.

Предварительное определение группы надежности клиента лизинговые компании могли бы осуществлять с помощью скоринговых систем, которые пока слабо развиты на лизинговом рынке. Среди опрошенных компаний только 20% дали утвердительный ответ об использовании скоринга. «Наша компания скорингу предпочитает проработанную и регулярно улучшаемую систему оценки качества клиента и проекта, — говорит **Алексей Акиндинов**, генеральный директор ОАО «МСП Лизинг», председатель подкомитета ТПП РФ по лизингу. — В целом скоринг может быть эффективным только на стабильном рынке или на рынке, бурно развивающемся. В свою очередь перспективы развития скоринговых систем там, где риск принимается на предмет лизинга, напрямую зависят от развитости вторичного рынка имущества и от законодательно гарантированных возможностей лизингодателя по оперативному и внесудебному, например, через исполнительную надпись нотариуса, изъятию предмета лизинга у недобросовестных клиентов».

График 10. Менее половины опрошенных лизингодателей делят клиентов по группам надежности



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Помимо управления кредитным риском остаются пробелы и в других направлениях риск-менеджмента. «Значительная часть рисков сосредоточена в операционной деятельности лизинговых компаний. Если на рынке достаточно много квалифицированных кадров в области кредитного риск-менеджмента, в том числе для лизинговых компаний, то компетенции в области управления операционными рисками еще только формируются рынком. Управление операционными рисками должно стать для лизинговых компаний зоной развития с точки зрения методологии и внедрения процедур контроля бизнес-процессов на уровне учетных автоматизированных систем», — считает **Олег Литовкин**, генеральный директор ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ».

Снижению рисков лизингодателей мог бы способствовать ряд мер, которые по различным причинам не используются на рынке.

Во-первых, это налаживание работы с бюро кредитных историй, или создание бюро лизинговых историй — единой базы лизингополучателей, куда бы заносились данные о ненадежных и сомнительных клиентах. Созданию такой базы мешает разрозненность рынка и неумение цивилизованно конкурировать.

Во-вторых, массовое применение поручительств физических лиц (учредителей, руководства), которое резко могло бы поднять уровень выполнения договорных обязательств. «Расширению практики поручительств мешает жесткая конкуренция на рынке», — считают в компании «ПН-Лизинг».

В-третьих, расширение применения спутниковых систем слежения за имуществом. Очевидно, что в наибольшей степени это касается автотранспортных средств. Но, хотя с автотранспортом работают практически все компании на рынке, среди опрошенных лизингодателей лишь 16% практикуют установку GPS-маяков на предметы лизинга.

В-четвертых, возможно чаще применять инструмент инкассовых поручений. «Препятствием для эффективного использования данного финансового инструмента можно назвать поведение банков клиентов, которые не хотят его применять. Введение солидарной ответственности банка и клиента могло бы повысить платежную дисциплину лизингополучателя», — говорит **Олег Масленников**, исполнительный директор ЗАО «Дойче Лизинг Восток».

В-пятых, необходимо проводить более тщательный мониторинг технического состояния предмета лизинга, что зачастую не осуществляется, так как удорожает лизинговую услугу для клиента. Также нужно тщательно контролировать и деятельность самого лизингополучателя. «На наш взгляд, на рынке до сих пор существует проблема качества работы с заемщиком, — говорит **Лариса Власова**, генеральный директор «CARCADE Лизинг». — Опыт нашей компании показал, что регулярное общение с заемщиком позволяет свести к минимуму риски неплатежей по договору лизинга, и, наоборот, даже положительный клиент рано или поздно может начать задерживать выплаты, если с ним не вести постоянную работу». С этим утверждением соглашаются многие участники рынка. «Редко на практике встречаются профессиональные службы мониторинга у лизингодателей, — отмечает **Иван Перелешин**, директор по развитию компании «Альфа-Лизинг». — Основная проблема тут в разрозненности рынка, отсутствии его консолидации. А следовательно, нет единой площадки для накопления знаний, опыта, информации о проблемных клиентах. Профессиональных служб по работе с активами, которые могут их найти, также не хватает. Поэтому в данном вопросе каждый все время изобретает велосипед».

В целом по рынку лизингодатели ожидают сохранения просроченной задолженности на текущем уровне или незначительного повышения, если не будет макроэкономических шоков (в этом случае рост просрочки будет достаточно резким). В качестве предпосылки для роста просрочки компании видят либерализацию критериев риск-менеджмента своими коллегами. При этом примечательно, что большинство участников исследования утверждают, что в их компании либерализации критериев не происходило (43% респондентов). Те же, кто проводил либерализацию параметров (32% респондентов), подчеркивают, что критерии остаются более жесткими, чем в 2008 году. Тем не менее реальное положение дел (качество сегодняшнего портфеля) мы увидим только через год-два, когда клиенты по новым договорам подтвердят свою платежную дисциплину. Оценить потенциальную дефолтность текущего портфеля по рынку практически невозможно именно в связи с отсутствием у многих компаний классификации клиентов по категориям надежности.

4. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА: СЛАБЫЙ РОСТ

Очевидно, темпы прироста рынка в 2012 году могут еще замедлиться – на них начнут влиять эффект высокой базы, негативные ожидания участников рынка в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам. Также темпы роста рынка могут замедлиться в случае снижения деловой активности в сегменте лизинга железнодорожного транспорта, который в 2011 году обеспечил рынку дополнительные 28 п. п. темпов прироста. В результате, по оценкам «Эксперта РА», темпы прироста рынка не превысят 10-20%, а сумма новых сделок составит 1,4-1,55 трлн рублей. Темпы прироста объема полученных платежей и объема профинансированных средств при этом, очевидно, сблизятся (см. график 11). Предпосылками для указанного прогноза являются сохранение текущего уровня инфляции (не выше 12%) и динамики изменения процентных ставок (рост ставок в годовом выражении не превысит 1,5-2 п. п.), отсутствие шоков в экономике, поддержка спроса на лизинг со стороны крупных государственных проектов (подготовка к Олимпиаде) и закупки новой техники со стороны РЖД.

График 11. Темпы прироста объемов полученных платежей и профинансированных средств в 2012 году должны сблизиться



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

В то же время ожидания участников исследования более консервативны: 19 компаний предположили сокращение суммы своих новых сделок, а в среднем по рынку ожидаемое сокращение составило 2%. Хотя для пессимистичного прогноза и существуют определенные основания (нестабильность еврозоны, угрозы законодательных новаций в части амортизационной политики), мы полагаем, что значимое влияние на него мог оказать и тот факт, что некоторые лизингодатели еще не успели скорректировать бизнес-планы с учетом результатов прошедшего года.

Невысокие темпы прироста сделок в текущем году, с одной стороны, могут пойти рынку во благо: у компаний будет время для улучшения процедур контроля над рисками при отсутствии давления гонки за объемами. Но, с другой стороны, жесткая конкуренция со стороны крупных госкомпаний на медленно растущем рынке может подтолкнуть лизингодателей к дальнейшему смягчению критериев

риск-менеджмента, чтобы удержать свою долю рынка. В будущем это может привести к уходу с рынка его более слабых участников. Во-первых, могут уйти компании, собственники которых решат, что дальнейшая либерализация критериев риск-менеджмента приведет к неадекватному росту рисков по лизинговому портфелю. Во-вторых, в случае наступления экономических потрясений, уйдут участники рынка, слишком ослабившие требования к надежности клиентов. Возможен и третий вариант: компании останутся на рынке, но «законсервируют» деятельность, то есть замкнутся на обслуживании узкой группы клиентов без существенного роста лизингового портфеля. В условиях отсутствия регулятивных требований к лизинговым компаниям (по рентабельности, например) такие компании смогут просуществовать в «спящем режиме» несколько лет. Однако такая модель поведения все же не имеет перспектив: ожидать повышения уровня маржи на рынке, очевидно, уже не стоит, а значит, в итоге эти компании все равно будут закрыты.

Наиболее проблемным сегментом (с наибольшим уровнем просрочки и невысокими темпами восстановления) с учетом кризисного опыта лизингодатели считают строительную технику, а также полиграфическое оборудование, дорожную технику и промышленное оборудование.

При этом наиболее привлекательны для лизингодателей (с точки зрения рисков) будут клиенты из сырьевых отраслей, пищевой промышленности и торговли продуктами питания, теплоэнергетики, а также сектора грузоперевозок и производители товаров массового спроса.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА

Место по новому бизнесу	01.01.2012	01.01.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.01.2012	01.01.2011		01.01.2012	01.01.2011	
1	1	1	«ВЭБ-лизинг»		221 606,0	н/д	296 332,7	127 360,0	2	68 856,4	15 146,4	2
2	3	3	ВТБ Лизинг (в том числе ГК «ТрансКредитЛизинг»)		212 874,7	0,0	326 797,7	197 512,8	1	114 702,1	39 550,1	1
3	2	2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)		127 616,1	0,0	209 229,9	134 164,8	3	42 973,1	23 841,0	3
4	4	4	«Газтехлизинг»		103 726,1	0,0	115 988,9	45 308,6	4	30 870,4	19 292,7	4
5	11	5	«Государственная транспортная лизинговая компания»		54 686,1	0,0	57 783,2	12 292,9	5	8 382,7	1 419,8	10
6	8	8	«ТрансФин-М»	B++	38 807,7	0,0	54 671,1	18 824,3	6	4 055,0	2 895,7	22
7	6	7	Europlan		34 664,8	н/д	28 001,6	16 071,3	11	н/д	н/д	-
8	12	8	«Лизинговая компания УРАЛСИБ»	A+	26 714,0	132,0	33 945,0	25 541,4	10	17 073,0	12 544,4	6
9	10	9	Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+	25 703,3	0,0	34 028,5	14 721,6	9	6 424,2	3 407,6	12
10	7	10	«Альфа-Лизинг»		18 934,8	2 251,1	41 018,8	51 589,4	8	24 188,1	13 621,2	5
11	14	11	CASCADE Лизинг		18 782,1	0,0	11 372,5	4 241,0	23	11 995,1	6 406,0	8
12	9	12	«Балтийский лизинг» (ГК)		17 807,1	0,0	17 736,9	16 067,3	15	12 388,0	10 034,6	7
13	53	13	«ЮТэйр-Лизинг»		16 070,0	-	16 341,0	1 567,0	16	923,0	4 471,0	60
14	28	14	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)		13 185,5	4 904,9	4 017,4	3 195,5	45	9 778,6	5 194,4	9
15	26	15	«Райффайзен-Лизинг»		12 422,1	0,0	14 914,8	9 377,1	17	5 948,8	5 192,4	15
16	41	16	Брансвик Рейл		12 194,9	12 194,9	24 449,0	13 240,0	13	6 402,5	3 752,8	13
17		17	«РТК-ЛИЗИНГ» (ГК)		11 649,3	-	24 469,4		12	6 460,8	н/д	11
18	15	18	«Смменс Финанс»		11 630,4	0,0	12 183,4	8 013,1	21	н/д	4 585,2	-
19	16	19	«Интерлизинг» (ГК)		8 669,0	0,0	10 900,8	8 268,2	25	5 610,5	4 402,1	16

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу	Компания		Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
	01.01.2012	01.01.2011				01.01.2012	01.01.2011				
20	43	«ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Россия»		8 612,9	0,0	11 725,5	11 981,4	22	4 967,0	6 949,1	17
21	112	«Петролизинг-Менеджмент»		8 087,0	0,0	8 384,0	1 659,7	28	832,0	489,2	67
22	21	ОЛК «РЕСО-Лизинг»		7 918,2	17,1	7 015,9	4 465,3	34	3 793,6	2 677,3	25
23	30	МКБ-Лизинг		7 904,0	-	10 084,5	4 702,3	26	2 123,3	1 649,4	36
24	22	«Элемент Лизинг»	A	7 713,0	2,1	6 467,6	4 208,5	36	4 338,4	2 775,0	19
25	17	«Северная Венеция» (ГК)		7 128,1	15,4	13 722,0	10 543,8	19	3 047,2	2 618,3	31
26	29	СТОУН-XXI	A	7 021,2	0,0	5 139,8	2 604,4	38	3 848,2	3 075,6	24
27	40	«Клиентская Лизинговая Компания» (ГК)	B++	6 126,3	3 941,1	8 209,5	4 772,4	30	2 432,7	883,9	32
28	18	«Дойче Лизинг Восток»		5 961,5	0,0	14 172,6	13 062,3	18	4 949,1	2 825,9	18
29	31	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»		5 846,3	0,0	7 653,2	7 864,2	31	4 289,5	3 311,8	20
30	33	«М.Т.Е.-Финанс»		5 686,6	0,0	18 101,0	15 659,0	14	2 371,7	2 005,0	34
31		«Металлинвестлизинг»		4 836,5	0,0	10 033,7		27	3 913,1		23
32		«РЕЙП1520»		4 809,0	4 809,0	4 594,0		42	215,0		101
33	34	«ВЕКТОР-ЛИЗИНГ»		4 724,5	382,8	5 026,3	5 679,5	39	4 209,1	3 672,6	21
34	27	«Русская лизинговая компания»		4 410,0	0,0	6 421,0	5 787,0	37	1 615,0	2 010,0	42
35	20	«ТрансИнвестХолдинг» (ГК)		4 302,9	0,0	8 226,1	9 777,0	29	3 285,8	2 938,3	29
36	25	«ЗЕСТ» (ГК)		4 047,8	0,0	6 723,2	5 073,5	35	2 427,1	1 524,9	33
37	56	Система Лизинг 24		3 974,2	28,82	3 831,9	1 913,2	47	1 126,2	612,8	54
38	38	«ФБ-ЛИЗИНГ»		3 908,5	0,0	4 046,5	4 184,6	43	3 637,7	2 163,4	27
39	59	«Экспо-лизинг»		3 698,0	0,0	3 325,7	1 797,7	53	906,7	477,5	62

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу	Компания		Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
	01.01.2012	01.01.2011				01.01.2012	01.01.2011				
40	85	«Сибирская лизинговая компания» (Москва)		3 671,6	1,7	7 016,6	6 147,7	33	1 696,1	1 835,1	40
41	48	«УРАЛЛИЗИНГ»		3 327,1	-	4 822,0	1 652,0	41	1 661,0	1 443,7	41
42		«ЮГРА-ЛИЗИНГ»		3 283,0	0,0	3 210,0		54	1 251,0		47
43	58	«Альянс-Лизинг»		3 125,0	0,0	2 905,7	1 584,1	57	1 330,9	1 506,7	44
44		Балтinvest (ПК)		3 062,1	56,4	2 398,6		63	1 150,8		51
45	47	«Приволжская лизинговая компания»		3 044,0	0,0	3 588,0	1 831,0	50	1 223,0	1 019,0	50
46	39	ЯрКамп Лизинг		2 991,0	74,8	4 020,9	3 022,1	44	1 314,3	1 085,1	45
47	51	«Промышленная лизинговая компания»		2 966,3	0,0	3 955,2	2 791,2	46	1 241,6	1 209,3	49
48	13	Лизинговая компания «Север/Запад»		2 790,3	0,0	11 117,7	12 110,5	24	3 358,1	2 309,4	28
49	44	«ЧелИндЛизинг»		2 768,8	0,0	3 013,1	2 006,9	55	1 524,6	1 249,8	43
50	67	«Лизинговая компания «Дельта»		2 746,4	-	1 915,8	957,2	67	908,7	752,4	61
51		«ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ»		2 662,6	0,0	3 650,5		49	370,7		85
52	49	«Тюменская агропромышленная лизинговая компания»		2 549,3	0,0	3 334,6	2 806,1	52	2 001,0	1 272,8	37
53	42	РМБ-Лизинг		2 452,6	0,0	2 552,4	2 284,9	60	2 355,1	1 157,8	35
54	55	ARVAL		2 402,4	2 402,38	7 232,0	3 065,3	32	1 990,7	1 236,0	38
55		«Лизинком»		2 311,9	0,0	3 697,6		48	956,9		57
56	50	СОЛПЕРС-ФИНАНС		2 077,6	0,0	1 678,4	1 137,5	68	955,3	437,4	58
57		«Ильюшин Финанс Ко.»		2 048,2	0,0	42 099,5		7	3 700,9		26
58		«ШРЕИ Лизинг»		1 968,8	-	н/д		-	н/д	н/д	-
59	100	«ВСП-Лизинг»		1 951,0	0,0	2 987,0	585,0	56	166,0	374,0	108

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
					01.01.2012	01.01.2011		01.01.2012	01.01.2011	
60	«Банк Интеза» и «Интеза Лизинг»		1 938,0	0,0	2 465,0	3 357,0	62	1 856,0	1 981,2	39
61	«ИКБ Лизинг»		1 930,0	0,0	2 536,0	3 200,7	61	929,0	423,9	59
62	Транслизинг		1 926,6	-	4 987,3	3 321,3	40	1 244,0	825,3	48
63	«РАФ-Лизинг»	A	1 845,0	0,0	1 173,0		80	3 100,0		30
64	«Петербургская Лизинговая Компания»	B+	1 823,3	0,0	2 316,5	2 070,8	64	1 262,0	1 169,7	46
65	Национальная Лизинговая Компания		1 587,6	0,0	1 102,0	587,9	84	675,2	415,6	69
66	«ЛИЗФАЙНЭНС»		1 583,0	0,0	2 592,0		59	1 150,0		52
67	«Гознак-лизинг»		1 532,3	0,0	2 669,3	1 898,0	58	426,9	289,0	80
68	«МСП Лизинг»		1 380,9	0,0	1 213,0		78	321,4		89
69	«Абсолют» (ГК)		1 368,2	-	1 935,8	1 597,0	65	1 035,7	1 709,0	55
70	«Лизинг-Трейд»		1 359,5	0,0	1 585,1	4 548,9	72	1 144,4	1 146,0	53
71	«Объединенная лизинговая компания»		1 345,3	8,7	1 922,7	1 507,1	66	863,0	723,0	65
72	«Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан»		1 275,0	42,0	1 275,0	705,4	77	257,2	502,5	95
73	«ЭкономЛизинг»	B++	1 269,6	0,0	1 176,8	859,5	79	635,7	488,4	70
74	Опцион-ТМ		1 236,8	-	3 461,9	1 509,0	51	н/д	587,9	-
75	«Столичный Лизинг»		1 169,6	26,3	1 119,0	932,3	82	842,8	1 136,0	66
76	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)		1 080,9	0,0	791,9	315,4	90	465,0	207,9	79
77	«ЛИКОНС»		1 012,7		1 617,6	1 188,6	69	870,1	811,6	63
78	«Яков Семенов» (ГК)		971,3	0,8	1 314,2	990,1	75	420,9	292,0	81

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
					01.01.2012	01.01.2011		01.01.2012	01.01.2011	
79	«Завод редких металлов»		970,5	10,1	1 347,8		74	1 006,0		56
80	«Уралпромлизинг» (ГК)		935,9	0,0	967,4	576,1	85	528,0	332,7	76
81	«БелФин»		900,4	-	1 144,0	946,7	81	623,1	468,8	71
82	«Межрегиональная инвестиционная компания»	B+	839,5	0,2	809,6	542,0	88	414,8	365,4	82
83	«Югорская лизинговая компания»		837,5	0,0	876,4	549,6	86	373,6	424,1	84
84	«ПК «ПИАКОН»		833,8	0,0	1 586,2	1 597,3	71	866,6	598,1	64
85	«Проминвест» (ГК)		826,0	35,6	1 301,5		76	562,4		75
86	Лизинговая компания «Версус»		783,2	0,0	716,1	334,5	91	295,5	259,4	92
87	«Лизинг Стандарт» (ГК)	A*	780,4	69,0	841,0	562,0	87	387,6	258,9	83
88	«Вестлизинг-М»		776,0	0,0	792,0	460,0	89	589,0	668,0	73
89	«Тайм Лизинг»		774,7	0,0	682,8		92	91,9		120
90	«РЕГИОН»		743,4	0,0	1 593,4	1 432,4	70	621,3	679,4	72
91	«Лизинг-М»		740,0	0,0	1 112,0	1 264,0	83	826,0	997,0	68
92	«Ротор-лизинг»		737,2	0,0	404,1	68,1	106	310,0	157,6	90
93	«Неолизинг»		600,7	0,0	403,3	120,4	107	170,7	59,7	106
94	«РЛизинг»		581,3	19,1	497,2	239,3	103	255,7	114,4	96
95	«АСПЕКТ»		560,9	0,0	478,8	133,0	104	116,0	154,5	115
96	«ПК «Проект Роста»		550,5	-	1 380,0	1 485,6	73	513,0	415,2	77
97	ГК «АС ФИНАНС»		549,8	0,0	546,3	208,8	99	264,6	233,3	94
98	«Банк «Вологжанин»	A	531,8	0,0	614,4	519,7	96	349,9	321,8	86

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
					01.01.2012	01.01.2011		01.01.2012	01.01.2011	
99	Лентранслизинг		512,0	0,0	557,3		98	158,3		109
100	«БИЗНЕС АЛЪЯНС»		494,6	0,0	12 854,0	19 495,1	20	6 262,8	8 749,0	14
101	«Владимирская лизинговая компания»		484,0	0,0	348,0	222,9	108	338,0	211,1	87
102	«Экспресс-Волга-Лизинг»		483,0	-	565,0	504,0	97	481,0	292,6	78
103	«ПН-Лизинг»		472,6	0,0	526,0	496,1	100	300,5	456,4	91
104	«Горлизинг»		453,7	-	655,6	176,0	95	240,3	42,0	97
105	«ПЕТЕРБУРГСНАБ»		370,7	0,5	670,1	714,7	93	321,4	290,6	88
106	«Аквилон-Лизинг»		336,6	0,0	428,6		105	229,8		98
107	Лизинг Инвест		330,4	0,0	657,2	921,8	94	583,6	472,7	74
108	«Центр-Транс»		322,0	-	297,0		112	128,0		112
109	«Техноспецсталь-Лизинг»		304,6	0,0	511,2	476,8	102	281,5	210,4	93
110	«МСБ-Лизинг» (ранее «Адмирал-Лизинг»)		304,0	0,0	314,0	289,0	110	210,0	168,7	102
111	Технолизинг Евразия		288,5	23,2	306,2		111	120,3		114
112	«ПП - лизинг»		248,5	0,0	148,0	99,8	124	104,4	113,1	118
113	Челябинский филиал АО «Халык-Лизинг»		246,1	0,0	277,7	175,7	113	141,7	84,4	111
114	«ТопКом Инвест»		243,4	1,39	244,9		114	224,4		99
115	«Центр-Лизинг» (Липецк)		230,6	0,0	190,8	2 294,3	117	33,3	954,1	124
116	Самарская лизинговая компания		220,0	0,0	223,0		115	167,0		107
117	«Лизинг-Медицина»		219,9	0,0	155,6	161,4	122	223,3	177,2	100
118	«Анлагелизинг»		217,8	0,0	51,1		129	30,4		126

Окончание таблицы

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2011 году, млн рублей	В том числе оперативный лизинг/аренда, млн рублей	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
					01.01.2012	01.01.2011		01.01.2012	01.01.2011	
119	«МакроЛизинг»		215,0	0,0	185,0	92,0	118	115,0	67,0	116
120	SALCO (ГК Сахалинская лизинговая компания)		214,1	4,0	336,5		109	187,0		103
121	«Мастер-Лизинг»		196,0	-	518,7	487,7	101	112,0	119,5	117
122	«Титан-лизинг»		187,5	-	196,3	195,8	116	180,0	180,4	105
123	«АФТ-Лизинг»		180,9	2,8	168,5		120	148,1		110
124	Волгопромлизинг		149,8	4,4	156,0	163,1	121	183,0	211,8	104
125	«Первая лизинговая компания» (Новосибирск)		146,0	0,0	176,6		119	123,2		113
126	Пролизинг		140,0	0,0	140,0		125	31,3		125
127	«Пензенская лизинговая компания»		134,0	н/д	130,0		126	103,0		119
128	«Технолизинг»	B++	121,0	н/д	153,3	119,2	123	87,0	97,9	121
129	«ЭкспертЛизинг» (Пенза)		105,0	н/д	102,0	78,5	128	64,0	43,4	123
130	«Русский Лизинговый Центр»		77,2	н/д	102,2	86,3	127	85,8	107,9	122

* Рейтинг А присвоен «Межотраслевой лизинговой компании».

Источник: «Эксперт РА»

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ОЦЕНКА РЫНКА ЛИЗИНГА ПО ЕВРОПЕЙСКОЙ МЕТОДИКЕ

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в рамках исследования отечественного рынка лизинга по итогам 2011 года провело оценку показателей деятельности рынка в соответствии с критериями Leaseurope (Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций).

Методология исследований рынка лизинга Leaseurope

Приведенные ниже данные рассчитаны в соответствии с методологией европейской федерации Leaseurope. Методология предполагает следующие формулировки понятий:

Лизинг подразумевает под собой все формы лизинговых контрактов (в том числе финансовый лизинг, оперативный лизинг, а также покупку в рассрочку), подпадающих под трактовку стандарта IAS 17.

Объем нового бизнеса (new production, new business volume, new leasing volume) – это сумма стоимости (приобретения) всех предметов лизинга по заключенным за период времени договорам, без учета НДС.

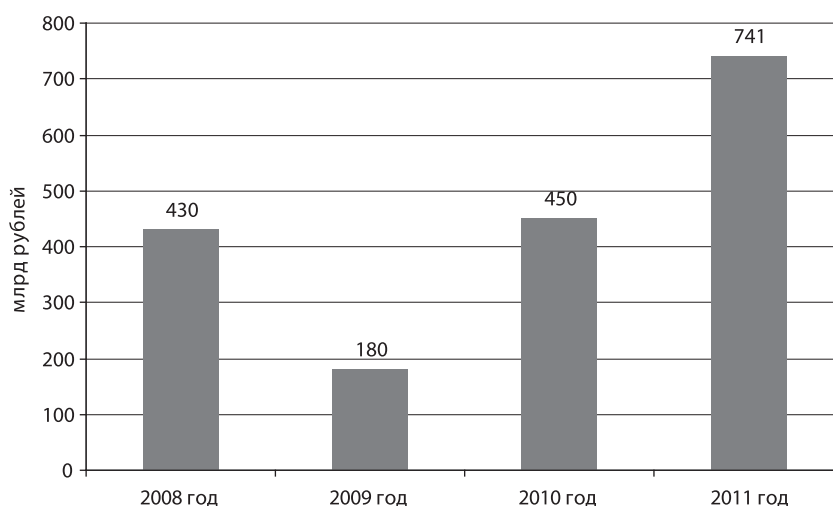
Ключевое отличие показателя по российской методике состоит в том, что учитывается вся сумма договоров лизинга, которая может включать в том числе НДС, маржу лизингодателя, оплату процентов по заемным средствам, затраты на страхование предмета лизинга, монтаж оборудования и прочее.

Текущий портфель компании (outstandings) – объем лизинговых платежей к получению – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам без учета уже полученных платежей.

Характеристика рынка в 2011 году

Объем нового бизнеса на российском лизинговом рынке в 2011 году (по методике Leaseurope) составил 741 млрд рублей, увеличившись на 65% (см. график 1). На показатель, учитываемый Leaseurope, ощутимо влияют курсы валют (все национальные валюты переводятся в евро). Курс евро к рублю за 2011 год повысился с 40,3 до 40,9, таким образом, его влияние на динамику показателей составит около 1,5 п. п.

График 1. Сумма новых сделок (по методике Leaseurope) в 2011 году выросла на 65%



Источник: «Эксперт РА»

Сегменты рынка

Применяемая в Leaseurope разбивка рынка по сегментам оборудования менее детальна, чем в исследованиях «Эксперта РА», – используется деление новых сделок всего на три сегмента: оборудование, транспорт и недвижимость (см. таблицу 1). В связи с отсутствием опубликованных данных о европейском рынке с разбивкой по сегментам по итогам 2011 года, для сопоставления приведены данные за 1 полугодие 2011 года.

Таблица 1. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Объем нового бизнеса в 1 полугодии 2010 года, млн рублей	Доля, %	Объем нового бизнеса в 1 полугодии 2011 года, млн рублей	Доля, %	Сумма портфеля на 30.06.2011, млн рублей
Оборудование	127 740	80,3	253 600	79,2	1 181 800
Транспорт	27 000	17,0	56 500	17,7	141 500
Недвижимость	4 260	2,7	9 900	3,1	36 700
Всего	159 000	100,0	320 000	100,0	1 360 000

Источник: «Эксперт РА»

Автомобильные сегменты

В отношении транспортного сегмента в Leaseurope применяется более высокая детализация (по сравнению с традиционными исследованиями «Эксперта РА»): сегмент грузового и легкового транспорта делится на типы лизинга (финансовый/оперативный), состояние имущества (новое/бывшее в употреблении) и цели приобретения (для личного/коммерческого использования).

Таблица 2. Структура сделок лизинга легкового автотранспорта в 2011 году

Показатель	Сумма, млн рублей
Объем новых сделок с легковыми автомобилями*	46 000
в том числе	
финансовый лизинг	43 800
оперативный лизинг	2 200
в том числе	
новые автомобили	45 880
б/у автомобили	120
в том числе	
автомобили для личного пользования	1 200
автомобили для коммерческого использования	44 800

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 3. Структура сделок лизинга грузового автотранспорта в 2011 году

Показатель	Сумма, млн рублей
Объем новых сделок с грузовыми автомобилями	71 000
в том числе	
финансовый лизинг	67 100
оперативный лизинг	3 900

Окончание таблицы 3

Показатель	Сумма, млн рублей
в том числе	
новые автомобили	68 400
б/у автомобили	2 600
в том числе	
легкий транспорт (менее 3,5 тонн)	4 600
тяжелый транспорт (более 3,5 тонн)	66 400

Источник: «Эксперт РА»

Российский рынок в европейском контексте

Темпы прироста российского лизингового рынка оказались существенно выше темпов прироста общеевропейского рынка. По предварительным данным Leaseurope, прирост новых сделок в Европе составил в 2011 году 7,1% (по данным 26 стран), сумма нового бизнеса достигла 222 млрд евро (в 2010-м – 208 млрд евро).

Новые сделки в сегментах оборудования и автотранспортных средств продемонстрировали рост на 8,4 и 11,7%, соответственно. При этом сделки в сегменте недвижимости сократились на 13%. На российском рынке сегмент лизинга недвижимости вырос за 2011 год на 50%, сегменты легкового и грузового транспорта выросли в сумме на 82%.

В целом среди европейских стран российский лизинговый рынок занял 5-е место в 2010 году по объему новых сделок (более свежие данные еще не опубликованы), поднявшись на 9 позиций (см. таблицу 4), доля России в общеевропейских контрактах увеличилась более чем в два раза и составила около 4,74%.

Таблица 4. Россия занимает 5-е место по объему лизингового рынка среди стран Европы

№	Страна	2010 год, млн евро	2009 год, млн евро	Изменение, %
1	Германия	43 800,0	41 250,00	6,18
2	Франция	36 415,0	33 356,00	9,17
3	Великобритания	34 864,3	33 214,40	4,97
4	Италия	29 801,0	28 269,00	5,42
5	Россия (оценка «Эксперта РА»)	11 150,0	4 344,80	156,63
6	Испания	10 995,9	8 793,97	25,04
7	Швеция	9 710,7	7 654,80	26,86
8	Нидерланды	7 130,4	8 024,00	-11,14
9	Швейцария	7 126,5	6 073,17	17,34
10	Польша	6 832,3	5 066,10	34,86
11	Австрия	6 139,9	5 661,20	8,46
12	Португалия	4 858,0	4 775,00	1,74
13	Дания	4 523,5	4 654,90	-2,82
14	Бельгия	4 005,5	3 756,40	6,63
15	Норвегия	3 930,0	3 368,00	16,69

Источник: данные Leaseurope и «Эксперта РА»

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для поддержания высокого качества лизингового портфеля необходимо развивать целостную и последовательную систему управления рисками



Интервью с Андреем Коноплевым, генеральным директором ОАО ВТБ Лизинг

– Какие значимые события произошли на рынке в IV квартале 2011 года?

– В IV квартале 2011 года произошло снижение темпов роста российского рынка лизинга. Лизинговые компании стали более консервативно подходить к процедуре одобрения операций с лизингополучателями, наблюдалось затруднение с фондированием сделок, особенно на длительные сроки более 3-5 лет, также возросла стоимость финансирования.

– Какие основные угрозы сейчас стоят перед рынком лизинга?

– В случае ухудшения ситуации в мировой экономике основные угрозы для рынка лизинга: снижение темпов роста лизингового рынка, ухудшение качества портфеля, снижение платежеспособности клиентов.

– Как в 2011 году изменялась ситуация с просрочкой в вашей компании?

– Для работы с просроченной задолженностью (в основном связанной с кризисными явлениями 2008–2009 годов) в ВТБ Лизинг образована специализированная группа, координирующая мероприятия по данной проблематике. Осуществлялась планомерная работа с лизингополучателями в целях реструктуризации графиков платежей, взыскания задолженности в досудебном и судебном порядке. В результате в 2010–2011 годах объем просроченной задолженности существенно снизился при высоком кредитном качестве вновь формируемого портфеля.

– Какова, на ваш взгляд, будет динамика просроченной задолженности в вашей компании в 2012 году?

– С учетом взвешенного подхода ВТБ Лизинг к оценке рисков мы не ожидаем увеличения объема просроченной задолженности в случае отсутствия существенных кризисных макроэкономических явлений.

– Какова, на ваш взгляд, будет динамика просроченной задолженности в целом по рынку в 2012 году?

– В случае возникновения экономически неблагоприятной атмосферы возникают проблемы с платежеспособностью контрагентов, которые как снежный ком отражаются на расчетах с подрядчиками. В этом случае лизинговым компаниям также следует ожидать роста просроченной задолженности, которая напрямую зависит от макроэкономических процессов. Другой фактор – внутренняя несбалансированность портфелей лизинговых компаний по рискам. С учетом высококонкурентной среды многие лизинговые компании существенно снижали требования по рискам для привлечения клиентов и роста портфеля.

Оба эти фактора могут вести к увеличению уровня просроченной задолженности, поэтому с определенной долей вероятности можно в целом характеризовать динамику просрочки лизингового рынка в 2012 году, скорее, как динамику увеличения.

– В каких сегментах рынка (по предметам лизинга) сосредоточен сегодня наибольший уровень просрочки?

– Просроченная задолженность в большей степени зависит не от типа предмета лизинга, а от кредитного качества и финансовой устойчивости лизингополучателя. В основном, на наш взгляд, просроченная задолженность сконцентрирована в сегментах малого и среднего бизнеса в наиболее уязвимых отраслях экономики (например, строительство, сельское хозяйство).

– Клиенты из каких отраслей, на ваш взгляд, будут наиболее надежны в 2012–2013 годах?

– По-нашему мнению, в 2012–2013 годах наиболее устойчивыми будут клиенты таких отраслей, которые наименее чувствительны к колебаниям экономики, и имеющие большой запас прочности, в том числе отрасли, поддерживаемые государством.

– Смягчала ли ваша компания критерии риск-менеджмента в 2011 году? Достигли ли они, на ваш взгляд, докризисных уровней (2008 года)?

– В течение 2011 года продолжалась работа по совершенствованию процедур риск-менеджмента Общества и оптимизации подходов и критериев анализа рисков, ориентируясь на лучший банковский опыт, адаптируясь к стратегии развития и изменениям рыночной и экономической среды. Как такового смягчения критериев для принятия рисков в 2011 году не происходило, и подход в целом остался неизменным. ВТБ Лизинг всегда делал упор на тщательное и всестороннее изучение хозяйственно-финансового состояния и кредитоспособности клиента, его денежных потоков, перспектив развития бизнеса и условий сделки.

– Использует ли ваша компания разделение клиентов на группы надежности в зависимости от их финансового состояния (например, надежный клиент, сомнительный, проблемный и т. п.)? Если да, то сколько таких групп выделяется, и менялся ли их набор за последний год?

– Для классификации клиентов компания использует механизм рейтингования, в соответствии с которым каждому клиенту по итогам оценки по ряду критериев (в том числе оценка финансового состояния) присваивается соответствующий рейтинг (по шкале А, В, С, D, с разделением на подгруппы). Применяемый механизм позволяет ранжировать клиентов по степени надежности. В целом подход к рейтингованию в 2011 году остался неизменным, однако проводимая работа по совершенствованию используемых методик позволила улучшить качество оценки клиентов, а именно использование расширенного набора факторов для анализа, применение методов экспертного оценивания при наличии специфических (неформализованных) факторов, существенно влияющих на результаты оценивания.

Также при мониторинге сделки, в зависимости от выявленных факторов риска, сделке может, например, присваиваться статус «под наблюдением».

– Какие меры, на ваш взгляд, сегодня должны предпринимать лизинговые компании для повышения качества лизинговых портфелей?

– Для улучшения и поддержания высокого качества лизингового портфеля необходимо развивать целостную и последовательную систему управления рисками, включающую в себя, помимо анализа кредитного качества непосредственно лизингополучателя по сделке, также анализ и мониторинг факторов риска лизинговой сделки различными структурными подразделениями компании в зоне своей ответственности.

Безусловно, наиболее важным представляется приоритет при принятии решений качества сделки над необходимостью обеспечения роста портфеля. Также необходимо строго придерживаться методики оценки рисков и принципов разумного консерватизма.

– Какие меры предпринимает ваша компания для снижения рисков (например, применение поручительств, установка GPS-маяков на транспорт)?

– В качестве мероприятий, снижающих риски в компании используются:

- дополнительное обеспечение, в том числе в виде поручительства;
- регулирование размера авансового платежа;
- механизм финансовых и поведенческих ковенант, позволяющих контролировать уровень значимых показателей в деятельности контрагента и повысить степень влияния на него кредитора;
- ежеквартальный мониторинг финансового состояния контрагентов по сделке;
- мониторинг лизингового имущества, в том числе обеспечение мер по постоянной идентификации и местонахождению имущества (включая GPS-маяки и т. д.).

– Используется ли в вашей компании скоринг, и предполагаете ли вы, что в ближайший год скоринговые системы на лизинговом рынке будут активно развиваться?

– ВТБ Лизинг сконцентрирован на работе с клиентами, относящимися к категории крупного бизнеса. При работе с этой категорией клиентов скоринг не распространен, в первую очередь из-за уникальности каждой сделки.

Важно найти баланс между желательными темпами собственного развития и развития рынка, а также потенциальными рисками. Этот баланс зависит от стратегических целей развития. Если компания настроена на максимально долгий период жизни на рынке, то она будет стремиться к снижению рисков и повышению качества портфеля



Интервью с Максимом Агаджановым, генеральным директором ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

– Какие значимые события произошли на рынке в IV квартале 2011 года?

– IV квартал традиционно богат событиями как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения коммуникаций. Например, наша компания в IV квартале заключила ряд очень крупных сделок в сфере финансового и возвратного лизинга. В плане коммуникаций запомнилась дискуссия, инициированная ОЛА, по перечню предметов лизинга, для которого необходимо оставить коэффициент ускоренной амортизации. Знаковым событием IV квартала стала ежегодная конференция «Эксперта РА», на которой были подведены первые промежуточные итоги года и обозначены основные тренды на 2012 год.

– Какие основные угрозы сейчас стоят перед рынком лизинга?

– На наш взгляд, одной из главных угроз для рынка лизинга на протяжении последнего времени остается возможность снижения макроэкономической стабильности. Она негативно влияет на объем инвестиций в основные средства. В ожидании кризиса многие компании снижают или вообще откладывают инвестиции в развитие до лучших времен, стараясь накопить достаточный запас финансовой прочности для преодоления возможной макроэкономической нестабильности. Подобная ситуация рождает еще одну угрозу для рынка лизинга – медленное восстановление платежеспособного спроса со стороны клиентов.

– Как в 2011 году изменялась ситуация с просрочкой в вашей компании?

– В 2010 году просрочка в нашей компании была одной из самых низких на рынке. В 2011 году она еще уменьшилась до 0,01% от портфеля. Этому способствовали наша отлаженная система объемной оценки лизингодателей и потенциальных рисков, активная работа по привлечению клиентов с высоким рейтингом финансовой устойчивости.

– Какова, на ваш взгляд, будет динамика просроченной задолженности в вашей компании в 2012 году?

– Мы уделяем особое внимание профилактике и работе с просроченной задолженностью. Если не возникнет макроэкономических потрясений, мы планируем удержать объем просроченной задолженности в нашем портфеле на уровне 2011 года. Для этого будем придерживаться той же стратегии работы с лизингодателями, так как она показала свою эффективность.

– Какова, на ваш взгляд, будет динамика просроченной задолженности в целом по рынку в 2012 году?

– В зависимости от макроэкономической ситуации уровень просроченной задолженности может остаться на существующем уровне либо немного увеличиться. Лизинговые компании будут искать баланс между желаемой динамикой развития и приемлемым уровнем риска. Безудержного роста, работы со всеми подряд и последующего взлета просроченной задолженности вряд ли стоит ждать в сегодняшней ситуации.

– В каких сегментах рынка (по предметам лизинга) сосредоточен сегодня наибольший уровень просрочки?

– Благодаря постоянной активной работе мы практически не имеем просроченной задолженности. Напомню, что она у нас одна из самых низких на рынке – 0,01% от портфеля

– Клиенты из каких отраслей, на ваш взгляд, будут наиболее надежны в 2012–2013 годах?

– Как обычно самые надежные клиенты те, кто имеет стабильный доход, в меньшей мере зависящий от экономических спадов. Это прежде всего клиенты сырьевых отраслей.

В общем случае надежность компании определяется все же не принадлежностью к той или иной отрасли, а совокупностью множества факторов. В частности, это грамотный менеджмент, четкая и ясная стратегия развития компании, перспективы рынка лизингополучателя, репутация, финансовые показатели и ряд других факторов. Наша компания готова работать со многими сегментами рынка. По каждой конкретной сделке мы индивидуально оцениваем надежность клиента.

– Смягчала ли ваша компания критерии риск-менеджмента в 2011 году? Достигли ли они, на ваш взгляд, докризисных уровней (2008 года)?

– Мы не меняли глобально критериев риск-менеджмента. Наша система риск-менеджмента позволяет сохранять высокое качество портфеля, что является для нас одним из стратегических приоритетов. Самый низкий уровень просроченной задолженности на рынке подтверждает эффективность нашей стратегии в данном направлении.

– Использует ли ваша компания разделение клиентов на группы надежности в зависимости от их финансового состояния (например, надежный клиент, сомнительный, проблемный и т. п.)? Если да, то сколько таких групп выделяется, и менялся ли их набор за последний год?

– Каждый потенциальный клиент анализируется по множеству показателей и получает наш внутренний рейтинг надежности. Мы используем классическую шкалу: от AAA до CCC. Система оценки в достаточной мере автоматизирована и позволяет в короткие сроки провести всестороннюю объемную оценку потенциального клиента.

– Какие меры, на ваш взгляд, сегодня должны предпринимать лизинговые компании для повышения качества лизинговых портфелей?

– Необходимо проводить всестороннюю оценку клиентов и возможных рисков, макроэкономический анализ, анализ развития отдельных отраслей, оттачивать собственную систему риск-менеджмента. Важно найти баланс между желательными темпами собственного развития и развития рынка, а также потенциальными рисками. Этот баланс зависит от стратегических целей развития. Если компания настроена на максимально долгий период жизни на рынке, то она будет стремиться к снижению рисков и повышению качества портфеля.

– Какие меры могли бы применять компании для повышения качества портфеля, но не применяют? Почему?

– Вопрос не столько в этом. Думаем, любая ЛК старается применить все возможные меры для повышения качества портфеля, так как это вопрос выживания. Повторимся, что самое важное здесь – это баланс между желанием роста и уровнем риска, который компания готова принять на себя. А это вопрос стратегии развития лизинговой компании.

– Какие меры предпринимает ваша компания для снижения рисков (например, применение поручительств, установка GPS-маяков на транспорт)?

– Отработанная и проверенная система риск-менеджмента позволяет снизить риски еще на этапе заключения сделки. В ходе реализации сделки мы применяем как указанные, так и другие приемле-

мые меры по снижению уровня риска. Необходимо, чтобы четко функционировала единая система, состоящая из трех взаимосвязанных и взаимозависимых элементов: оценка потенциальных рисков, профилактика наступления рисков, работа с наступившими рисками. За работой этой системы необходимо пристально следить и вовремя модернизировать ее.

– Используется ли в вашей компании скоринг, и предполагаете ли вы, что в ближайший год скоринговые системы на лизинговом рынке будут активно развиваться?

– Мы используем не скоринг, а рейтингование клиентов. Скоринговые системы активно применяются компаниями, работающими в сегменте розничного бизнеса. Полагаем, что при стабилизации экономики лизинговые компании будут развивать скоринговые системы, так как они позволяют значительно ускорить принятие решения по вхождению в сделку. Но мы считаем, что сфера применения скоринговых моделей останется той же – малый бизнес и нижний сегмент среднего бизнеса. Для крупных сделок нужна более сложная и более надежная система, позволяющая провести всесторонний анализ и исключить основные риски.

Если на рынке достаточно много квалифицированных кадров в области кредитного риск-менеджмента, в том числе для лизинговых компаний, то компетенции в области управления операционными рисками только формируются рынком



Интервью с Олегом Литовкиным, генеральным директором «Лизинговой компании «УРАЛСИБ»

– Какие значимые события произошли на рынке в IV квартале 2011 года?

– В IV квартале повысились ставки привлечения. Не только для лизинговых компаний, но и для всего рынка.

– Как в 2011 году изменялась ситуация с просрочкой в вашей компании?

– Просроченная задолженность по нашему портфелю находится в пределах жестких нормативов, которые установлены в нашей компании, за 2011 год она была снижена.

– В каких сегментах рынка (по предметам лизинга) сосредоточен сегодня наибольший уровень просрочки?

– Просрочка в стандартных продуктах зависит не от предмета, а от подходов к оценке финансового состояния лизингополучателя. Она определяется подходом к оценке финансового состояния клиентов. Если сделка предполагает финансовый анализ, просрочка меньше. Если сделка без финансового анализа, возможно, просрочка будет выше. От типа предмета лизинга зависит размер возможных потерь при дефолте заемщика.

Фактически корпоративный лизинг (за исключением лизинга железнодорожных вагонов) — это разновидность инвестиционного кредитования с точки зрения полноты и качества анализа. В этом сегменте проводится жесткий анализ финансовой возможности клиента оплачивать лизинговые платежи в будущем, оценка его возможностей исходя из множества факторов.

– Клиенты из каких отраслей, на ваш взгляд, будут наиболее надежны в 2012–2013 годах?

– Надежность любой отрасли будет зависеть от экономической ситуации в целом. В первую очередь наиболее надежными клиентами будут компании естественных монополий в отраслях с высокой долей добавленной стоимости. Например: энергетические компании.

– Смягчала ли ваша компания критерии риск-менеджмента в 2011 году? Достигли ли они, на ваш взгляд, докризисных уровней (2008 года)?

– В 2011 году «Лизинговая компания «УРАЛСИБ» критерии риск-менеджмента не смягчала. При этом важно отметить, что в компании происходит периодическая актуализация критериев риск-менеджмента, исходя из потребностей рынка лизинговых услуг и общей экономической ситуации. В 2011 году была уточнена модель рейтингования клиентов с целью детализации критериев оценки клиентов и их весов в общей системе рейтингования.

– Использует ли ваша компания разделение клиентов на группы надежности в зависимости от их финансового состояния? Сколько таких групп выделяется, и менялся ли их набор за последний год?

– «Лизинговая компания «УРАЛСИБ» применяет систему рейтингования, которая позволяет оценивать клиента в зависимости от его финансового состояния и планируемого лимита лизингового

финансирования, а также разделять клиентов на группы надежности с целью адекватного формирования резервов по действующему портфелю компании.

– Какие меры, на ваш взгляд, сегодня должны предпринимать лизинговые компании для повышения качества лизинговых портфелей?

– Значительная часть рисков сосредоточена в операционной деятельности лизинговых компаний. Если на рынке достаточно много квалифицированных кадров в области кредитного риск-менеджмента, в том числе для лизинговых компаний, то компетенции в области закрытия операционных рисков только формируются рынком. Управление операционными рисками должно стать для лизинговых компаний зоной развития с точки зрения методологии и внедрения процедур контроля бизнес-процессов на уровне учетных автоматизированных систем.

– Какие меры предпринимает ваша компания для снижения рисков?

– Для снижения рисков по сделкам компания использует договор поручительства. Также при оценке возможности предоставления лизингового финансирования компания применяет модель оценки рейтингов кредитоспособности клиентов.

– Используется ли в вашей компании скоринг, и предполагаете ли вы, что в ближайший год скоринговые системы на лизинговом рынке будут активно развиваться?

– Нет, не используется. По мере увеличения количества сделок клиентов скоринговые модели будут активно внедряться для оценки рисков в лизинговых компаниях. Вряд ли это произойдет массово в текущем году, так как только лидеры рынка в сегменте автотранспорта имеют необходимую статистическую базу для проверки моделей.

Угрозу любого бизнеса составляет как стагнация, так и излишне быстрый рост. Если вы прибавляете по 200-300% ежегодно, структура вашего бизнеса меняется столь же стремительно. Управленческая структура перестает успевать изменяться, нарастает волна ошибок, что в конечном итоге провоцирует глубокие проблемы



Интервью с Владимиром Добровольским, директором по развитию бизнеса «Государственной транспортной лизинговой компании»

– Какие значимые события произошли на рынке в IV квартале 2011 года?

– В качестве тенденций IV квартала 2011 года можно отметить проблемы с кредитованием лизинговых компаний. По итогам 9 месяцев все рапортовали, что рынок позитивно движется вперед, но в IV квартале многих потрясло. Проблемы с ликвидностью из-за ситуации в Европе дошли до российского финансового рынка. Первыми это почувствовали банки, которые начали активно привлекать денежные средства населения, предлагая повышенные ставки по депозитам, снижать темпы роста кредитного портфеля и увеличивать ставки по кредитам. Все это привело к снижению темпов роста российских лизинговых компаний, основу фондирования которых составляют банковские кредиты.

Иностранные лизинговые компании, работающие в России, вели себя осторожно практически весь 2011 год, устанавливая для себя незначительные темпы роста в 20-30%. Этому существует несколько объяснений. Во-первых, практически все их фондирование идет от материнских структур, которым сейчас не до российского рынка. Во-вторых, вследствие ожиданий второй волны кризиса и воспоминаний о кризисе 2008 года, их аппетит к риску на российском рынке был не очень велик.

Если же говорить о нашей компании, то мы не снижали темпы роста нового бизнеса в IV квартале. Наши финансисты смогли обеспечить достаточно ресурсов для финансирования наших операций, при этом не повышая стоимости заимствований. У нас поток клиентов увеличился в разы.

– К вам переходили клиенты от тех, кто прекратил кредитование?

– Да, за год мы заключили сделок по дорожно-строительной технике на 7,4 млрд рублей, из которых большая часть пришлась на 2 полугодие, при этом 1 млрд рублей из них – заключенные сделки в декабре. Скачок спроса был настолько гигантский, что его невозможно объяснить просто нашими маркетинговыми усилиями и сезонностью рынка.

– Какие факторы стимулировали этот рост?

– Многие лизинговые компании в силу ситуации на финансовых рынках начали сворачивать свою активность. Эта тенденция наблюдается и сейчас, в начале 2012 года: только за январь наша компания заключила сделок столько же, сколько в прошлом году за весь I квартал.

– Каковы сегодня угрозы для рынка?

– Основной угрозой лизингового рынка остается рост кредитных ставок, который будет активно снижать маржу лизинговых компаний.

Вторая угроза связана с общей нестабильностью. Очень сложная ситуация в Иране, которая может способствовать росту цен на нефть. В краткосрочном периоде для России такое положение дел может быть на руку. Но в дальнейшем мы столкнемся с возможным снижением инвестиций в основные средства, в инновации, в то время как Европа, США и Китай будут активно вводить энерго-

сберегающие технологии. Это приведет к тому, что после спада напряженности цены на нефть могут значительно упасть, что приведет к кризису в России.

В ближайший год будет сохраняться стабильность в государственном секторе и отраслях, связанных с нефтью. Все планы, задекларированные государством, обязательно будут финансироваться. В первую очередь это инфраструктурные проекты, не зависящие от мировой конъюнктуры: Олимпиада в Сочи, универсиада в Казани, чемпионат мира по футболу.

Настолько же стабильной остается нефтяная отрасль. Она интересна для любой лизинговой компании, но здесь присутствует своя специфика. Предприятия этой сферы в большинстве случаев не нуждаются ни в кредитах, ни в лизинговых механизмах, предпочитая приобретать за «живые» деньги.

Сложная ситуация наблюдается на рынке железнодорожного подвижного состава. Многие компании приостановили финансирование ж/д проектов как в связи с ростом ставок, так и в связи с настороженностью в отрасли в целом, которая появилась после ряда инцидентов с вагонами. Сегодня многие лизинговые компании сталкиваются с убыточностью лизинга вагонов, что существенно снизило объем сделок. Многие компании перенесли контракты на I квартал 2012 в надежде на стабилизацию ситуации, поэтому не стоит прогнозировать значительный рост в IV квартале 2011 года. Он будет, но небольшой. Тем не менее все крупные лизинговые компании продолжают работать в этом сегменте. Это единственный рынок, где можно получить большую прибыль: чтобы удержаться в первой пятерке, нужно заниматься либо самолетами, либо вагонами. Альтернативы нет.

Во всем мире основа лизингового бизнеса – транспортная составляющая. Она занимает около 70-80% рынка. Из них 50-60% в России приходится на железнодорожный транспорт. В Европе другая ситуация: он занимает небольшой объем, потому что большинство перевозок осуществляется автомобильным транспортом, поэтому автолизинг там и более развит.

– Все это приведет к замедлению темпов роста рынка?

– Рынок не может расти на 200-300% каждый год. Нормальный рост – 20-30%, этого достаточно для его стабильного развития. Угрозу любого бизнеса составляет как стагнация, так и излишне быстрый рост. Если вы прибавляете по 200-300% ежегодно, структура вашего бизнеса меняется столь же стремительно. Управленческая структура перестает успевать за бизнесом, нарастает волна ошибок, что в конечном итоге достигает критической точки и провоцирует глубокие проблемы.

– Может ли ситуация на рынке повлечь сокращение числа лизинговых компаний?

– Я бы задал другой вопрос: нужно ли рынку такое количество компаний, которое есть сейчас? Вряд ли мы будем наблюдать крупные банкротства. С рынка будут уходить мелкие компании – и в этом нет ничего плохого. Они изначально не всегда могут конкурировать в силу излишне высоких ставок, рискованных контрактов. Те, кто может соответствовать требованиям рынка и запросам клиентов, будут продолжать удерживать определенную долю, остальные просто не смогут найти свою нишу.

Не стоит бояться возможной концентрации рынка – это совершенно отличный от монополизации процесс. Во всем мире наблюдается тенденция консолидации. Посмотрите на Европу. Например, в Голландии 80% рынка закрепилось за тремя компаниями. Оставшиеся 20% держат еще 25 компаний.

– Как вы охарактеризуете ситуацию с просроченной задолженностью в целом на рынке?

– В 2012 году рост просрочки будет связан с ростом рынка в текущем году. В силу активизации рынка многие компании предпочли следовать тренду «давайте больше выдадим», как это было в 2007–2008 годах. Если в текущем году финансовая ситуация будет нестабильной, проблемы всплывут во всех сегментах.

Если вы вспомните, в 2008 году высокий уровень просроченной задолженности наблюдался в каждом сегменте. Большинство компаний реструктурировали задолженность, понимая, что изъять имущество не представляется возможным.

В этой ситуации сильно пострадали западные лизинговые компании. Следуя внутренним процедурам, они изымали машины, стараясь их реализовать на рынке. А рынка-то не было! В это время российские компании тянули до последнего и предпочитали реструктурировать платежи, что в итоге стало правильным решением. Те, кто выжил в 2008–2009 годах, в 2010 году уже смогли разобраться с проблемными сделками и закрыть большинство долгов. Правда, в этом им помогла «подушка надежности».

– Расскажите, какова просроченная задолженность в вашей компании.

– У ГТЛК просрочка на очень низком уровне – менее 1%. При этом стоит отметить, что наши приоритетные сегменты, такие как дорожная, коммунальная отрасли, высокорискованы, с большой долей предприятий малого бизнеса. Но даже по ним просроченная задолженность не поднимается выше 1%.

– Сказывается хорошая работа отдела рисков или молодость компании?

– Нет, уже не молодость: ГТЛК на рынке в таком формате работает уже 2,5 года. ГТЛК имеет свою, довольно уникальную систему оценки рисков, которая строится не только на анализе текущего состояния клиента, но и на оценке его контрактов. Мы оцениваем источники поступления финансирования, его компетенцию в бизнесе. Например, в сегменте пассажирских перевозок приоритетным для нас является наличие государственного контракта и постоянных маршрутов. Срок контракта четко демонстрирует период поступления средств и их объем.

– У вас жесткая система риск-менеджмента?

– Необходим средний, сбалансированный подход. Большинство компаний предпочитают при плохом росте ослаблять критерии, при высокой задолженности – ужесточать. Эта практика не всегда эффективна. Для стабильности рынка в целом нужно соблюдать более консервативные критерии. Страшно, когда все клиенты приходят с 5-процентным авансом. В случае дефолта по всем этим сделкам такие лизингодатели понесут существенные убытки.

– Разделяет ли ваша компания клиентов по надежности аналогично категориям качества активов у банков?

– Да, это стандартно для лизинговых компаний. Это внутренняя система оценки. Рейтингование клиентов есть практически у всех лизинговых компаний с адекватно выстроенным риск-менеджментом.

– Что должны сегодня делать лизинговые компании для повышения качества портфеля, снижения просрочки и недопущения ее в дальнейшем?

– Во-первых, стоит пересмотреть критерии оценки в сторону консервативности. Во-вторых, необходимо постоянно работать с преддефолтными клиентами. Это стандартная практика, которой многие пренебрегают. Многие клиенты придерживаются правила: «Нам не звонят – мы не платим». Даже не преддефолтные предприятия работают в условиях нехватки оборотных средств, поэтому они ранжируют приоритетность выплат. В первую очередь они платят налоги, зарплату рабочим, деньги за материалы, а потом – долги. Сначала банку, потому что если просрочишь, он все спишет и понизит категорию клиента. А остальным – кто дозвонится.

Если они понимают, что лизинговая компания контролирует сроки оплаты и, если будет просрочка, выставит инкассо, сознательность клиента существенно повышается.

Еще одним существенным фактором повышения качества портфеля может быть его диверсификация. Тем не менее, когда случился кризис 2008 года, большинству компаний это не помогло.

– Если смотреть диверсификацию по клиентам, то у многих наблюдается концентрация до 90% портфеля на крупнейших клиентах. Как вы это оцениваете?

– На мой взгляд, это не совсем грамотно. Если у вас есть 1-2 крупных клиента, которые занимают 70-80% портфеля, вы уже не можете диктовать им свои условия. Должна быть обратная ситуация.

– Какие меры, на ваш взгляд, компании могли применять для повышения качества портфеля, но не применяют?

– Например, недостаточно популярно заключение соглашения «бай-бэк» (buy back). У ГТЛК такие договоры заключены со всеми поставщиками. ГТЛК для них – крупный клиент. У некоторых заводов мы покупаем 30-40% продукции, поэтому им невыгодно отказываться от наших требований. К сожалению, не все лизинговые компании находятся в схожей ситуации и могут настоять на подписании таких соглашений.

Хороший инструмент – инкассо, когда лизинговая компания имеет возможность списать средства со счетов клиента. Это разрешено законодательно, но многие не используют его, так как боятся испортить отношения с лизингополучателем.

Изъятие техники – это крайняя мера. Она не нужна ни лизингополучателю, ни лизинговым компаниям. Обычно все предпочитают прибегать к ней, когда ни один из механизмов воздействия уже не работает.

– Насколько оправдывают себя средства слежения за техникой? Как они у вас используются?

– Систему ГЛОНАСС мы используем для контроля целевого использования техники. Вся техника, поставляемая в рамках государственного лизинга, оснащена датчиками ГЛОНАСС. Машины, поставляемые по программам с привлеченным финансированием – в зависимости от решения лизингополучателя.

– Используется ли в компании скоринг? Предполагаете ли вы, что он будет активно развиваться на рынке?

– Мы обсуждаем эту тему и думаем о целесообразности его введения.

– Что мешает его развитию?

– Мешает печальный опыт других компаний, причем как положительный, так и отрицательный, и его назначение. Скоринг – розничный продукт. Соответственно, это кирпичик бизнес-процесса, который должен присутствовать при продаже в розницу. Поэтому он в большей степени актуален для тех компаний, которые специализируются на розничной продаже своих продуктов.

В любом случае скоринг – не панацея. Нужны все сопутствующие процедуры: присутствие на приемке техники, адекватная работа службы безопасности. Это большой, сложный процесс.

МСП Банк взял курс на развитие неторгового сектора малого и среднего предпринимательства, а также точечную поддержку инновационных, модернизационных и социально значимых проектов МСП



Интервью с Сергеем Крюковым, председателем правления МСП Банка

– Какие ключевые изменения в 2011 году вы бы выделили в политике установления лимитов для лизинговых компаний – участников программы поддержки? Предполагаются ли изменения в критериях лимитирования в 2012-м?

– В качестве основных изменений в политике взаимодействия с лизинговыми компаниями стоит отметить новые подходы к расчету лимитов риска на организации инфраструктуры (в том числе лизинговые компании), базирующиеся на усовершенствованной методике оценки финансового положения и определения рейтинга корпоративного клиента ОАО «МСП Банк». Заложенные в методике принципы определения степени финансовой устойчивости компаний, помимо прочих факторов (таких, как кредитная история компании, качество обслуживания ею действующих кредитов и др.), будут зависеть, также от уровня внутреннего рейтинга клиента. Рейтинг, в свою очередь, будет определяться совокупностью целого ряда показателей: количественных (финансовых коэффициентов, рассчитываемых по данным бухгалтерской отчетности), качественных (структурой собственности, опытом функционирования, положением на рынке, корпоративным управлением и т. д.), а также результатом экспертной оценки дополнительных риск-факторов, которые могут быть присущи отдельным заемщикам и связаны как со спецификой отраслей, в которых осуществляют свою деятельность лизингополучатели (например, различия в производственных циклах, трудоемкости и в целом себестоимости выпускаемой продукции и т. д.), так и с деятельностью самой лизинговой компании (например, резкие колебания в отдельные периоды величины чистых активов компании, ее выручки, финансового результата и других показателей, если известно, что деятельность компании не является сезонной; рост дебиторско-кредиторской задолженности при неизменности портфеля договоров и валюты баланса компании, что может свидетельствовать в том числе о наличии у нее скрытых потерь; чрезмерный объем выданных компанией гарантий и поручительств).

– Какие ключевые изменения в продуктовой линейке МСП Банка произошли в 2011 году? Какие существуют планы по изменению/расширению линейки в 2012 году?

– В рамках задач, поставленных Внешэкономбанком в части поддержки малого и среднего предпринимательства, МСП Банк перешел от оперативного насыщения сектора малого и среднего предпринимательства России кредитными ресурсами к решению задач модернизации экономики и оказанию адресной (а значит, более эффективной) поддержки МСП в тех сегментах, где это требуется больше всего. Наша программа вступила в новую фазу развития: мы взяли курс на развитие неторгового сектора малого и среднего предпринимательства, а также точечную поддержку инновационных, модернизационных и социально-значимых проектов МСП. Новые приоритеты нашли отражение в продуктовой линейке банка, в том числе по лизинговому направлению.

В 2011 году была приостановлена выдача кредитов по ряду продуктов, ориентированных на широкую аудиторию заемщиков («Развитие», «Автолизинг», «Отечественный автолизинг»). Одновременно с этим был актуализирован продукт «Лизинг-Регион», способствующий увеличению занятости населения на территориях со сложной социально-экономической обстановкой и в моногородах. В соответствии с приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 23 декабря

2011 года №597 был скорректирован список моногородов, на территории которых осуществляется реализация продукта. Кроме того, из перечня возможных к приобретению предметов лизинга был исключен легковой автотранспорт, теперь продукт ориентирован на лизинг оборудования и спецтехники.

Текущий год начался с активной разработки качественно новых продуктов, ориентированных на поддержку МСП в приоритетных отраслях экономики. Так, например, для оказания имущественной поддержки при реализации крупных модернизационных, инновационных, энергоэффективных проектов МСП разрабатывается специальный кредитный продукт «Лизинг Проектный», предполагающий совместную с лизинговой компанией оценку проекта субъекта МСП, а также последующий мониторинг хода реализации и экономического эффекта проекта. Новый продукт ориентирован на приобретение оборудования и спецтехники (включение автотранспорта в перечень приобретаемых предметов лизинга в рамках нового продукта пока не планируется).

Кроме того, не остается без внимания в нашей программе и такой уязвимый сегмент МСП, как начинающие предприниматели. Специально для них разработан кредитный продукт «Лизинг-Приоритет» для оказания финансовой поддержки субъектам МСП со сроком деятельности не более года, с использованием целевых субсидий, предоставляемых за счет бюджетных средств субъектов Российской Федерации. Продукт уже успешно зарекомендовал себя в рамках пилотных сделок на территории Республики Татарстан. Мы надеемся на его востребованность и эффективность и в других российских регионах.

– Насколько МСП Банк удовлетворен программой финансирования лизинговых компаний?

– Лизинг – очень важная часть программы финансовой поддержки МСП. Он существенно расширяет возможности получения поддержки субъектами малого и среднего предпринимательства в тех регионах, где кредитование через банки затруднено или невозможно в силу ряда причин (например, в Ненецком автономном округе наша программа реализуется только через лизинговое направление). Имущественная поддержка малых и средних предприятий как никакая другая отвечает нашим задачам поддержки производственных предприятий, обновляющих основные средства (а они очень изношены в России), а также внедряющих инновации. Лизингом могут воспользоваться те предприятия, у которых недостаточно средств на приобретение сложного и дорогостоящего оборудования. Им необходимо только вложить от 10 до 30% стоимости оборудования в зависимости от кредитного продукта (а в некоторых случаях авансовый платеж может быть произведен за счет субсидий или средств самой лизинговой компании).

Мы уделяем большое значение развитию этого сегмента в рамках нашей программы, достигнутые результаты нас радуют и говорят сами за себя. Так, на сегодняшний день нашими партнерами являются более 80 лизинговых компаний почти во всех регионах России. Объем имущественной поддержки, предоставленной лизинговыми компаниями – субъектам МСП за последний год увеличился почти в 4 раза и составляет более 18 млрд рублей.

Полученные результаты внушают оптимизм и позволяют рассчитывать на дальнейшее увеличение объемов поддержки МСП по направлению лизинга с акцентом на приоритетные направления. Мы рассчитываем заключить соглашений с лизинговыми компаниями в 2012 году, на сумму не менее 14 млрд рублей. И рассчитываем, что не менее половины этой суммы будет выбрано лизинговыми компаниями и субъекты МСП получат необходимое им оборудование, спецтехнику. Мы надеемся, что наши партнеры – лизинговые компании разделят наш живой интерес к поддержке приоритетных отраслей малого и среднего бизнеса, проявят понимание важности этого вопроса и продолжат выступать нашей надежной опорой в совершенствовании программы финансовой поддержки МСП.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. РЕЙТИНГИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «ЭКСПЕРТА РА»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»
по состоянию на 01.04.2012**

БелФин	B+ +	стабильный
Газпромбанк Лизинг	A+	стабильный
Клиентская лизинговая компания	B+ +	позитивный
Межотраслевая лизинговая компания	A	стабильный
Межрегиональная инвестиционная компания	B+	стабильный
Петербургская лизинговая компания	B+	позитивный
РАФ-Лизинг	A	стабильный
Стоун XXI	A	стабильный
Технолизинг	B+ +	стабильный
ТрансФин-М	B+ +	позитивный
ЛК УРАЛСИБ	A+	стабильный
ЭкономЛизинг	B+ +	стабильный
Элемент Лизинг	A	стабильный

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ «ЭКСПЕРТ РА»

«Эксперт РА» – ведущее национальное рейтинговое агентство в России, учрежденное 15 лет назад журналом «Эксперт». «Эксперт РА» является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности. Нам важно не только дать новое знание, но и довести его до понимания обществом, бизнесом, властью.

Рейтинги. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. На сегодняшний день Агентством присвоено около 350 индивидуальных рейтингов. «Эксперт РА» – крупнейшее в России и СНГ рейтинговое агентство, по числу рейтингов компаний и банков в странах СНГ опережающее не только другие российские, но и международные агентства. «Эксперту РА» принадлежит 1-е место и 36% от основного рынка участников по числу кредитных рейтингов юридических лиц (по данным НРА на октябрь 2011 года); 1-е место по числу рейтингов банков (по подсчетам ГУ-ВШЕ на конец 2010 года); 1-е место и 85% от общего числа рейтингов надежности, присвоенных российским страховым компаниям в России.

Рейтинги «Эксперта РА» входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Агентство «Эксперт РА» официально признано для требований к рейтингам ФСФР, Центральным банком России, Внешэкономбанком России, ММВБ, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями: ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических исследований, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА, а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 400 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 ключевых направлений аналитико-коммуникационной деятельности «Эксперта РА» является развитие инноваций. Ведущим проектом Агентства в данном сегменте является Открытый инновационный университет (oiu.ru), – первый в России проект, направленный на интеграцию инновационного сообщества и инновационных ресурсов.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит несколько десятков форумов, конференций, круглых столов, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2011 году Агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 000 тыс. 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. 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.

С 2008 года также ведет свою работу рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» (<http://raexpert.kz>).

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