

Сентябрь 2017, г. Москва

Партнер:



При участии:



Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2017 года



Субсидированный рост

**Обзор «Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2017 года:
субсидированный рост» подготовили:**

Павел Жолобов,
ведущий аналитик, банковские рейтинги

Руслан Коршунов,
директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,
управляющий, банковские рейтинги

АНОНСЫ



Новый бизнес (стоимость имущества) за первые 6 месяцев 2017 года составил 427 млн рублей, что стало рекордным объемом для 1 полугодия за всю историю лизингового рынка...

»» *стр. 9*



Из топ-10 лизингодателей, формирующих 66% рынка, отрицательную динамику объемов нового бизнеса показали лишь 2 компании...

»» *стр. 9*



Поддержку лизингу оказывают программы льготного лизинга Минпромторга РФ и реализация отложенного спроса, прежде всего в розничных сегментах...

»» *стр. 9*



Индекс розничности, рассчитанный как сумма долей розничных сегментов (легковой и грузовой автотранспорт, строительная и сельскохозяйственная техника), в объеме нового бизнеса в 1 полугодии 2017-го снизился на 5,8 п. п. ...

»» *стр. 10*



Количество заключенных в течение 1 полугодия 2017-го лизинговых сделок возросло на 27% и превысило 80 тыс. ...

»» *стр. 10*



За счет реализации дорогостоящего имущества в крупных сегментах (авиа-, ж/д и водный транспорт) средняя сумма сделки выросла на 1,5 млн рублей и достигла 8 млн рублей по итогам 1 полугодия 2017-го...

»» *стр. 10*



Лидерство на рынке лизинга с 2009 года прочно закрепилось за госкомпаниями...

»» *стр. 13*



Впервые с 2012 года стал расти лизинг в ж/д сегменте...

»» *стр. 13*



Концентрация рынка в 1 полугодии 2017-го на крупнейшем лизингодателе достигла 17% нового бизнеса против 13% годом ранее...

» стр. 13



Новый бизнес в отдельных сегментах практически единолично формируют лидирующие компании: так, 94% всего авиализинга по итогам 1 полугодия 2017-го покрывают 3 крупнейших лизингодателя...

» стр. 13



Наиболее активный рост доли в новом бизнесе в 1 полугодии 2017-го показали сегменты авиа-, ж/д и водной техники...

» стр. 16



По рынку позитивная динамика объема нового бизнеса отмечается в 13 из 17 крупнейших сегментов...

» стр. 16



В 1 полугодии 2017-го прирост оперативного лизинга относительно 1 полугодия 2016-го составил 166%, что привело к увеличению доли аренды в структуре нового бизнеса до 26%...

» стр. 18



Структура нового бизнеса в оперативном лизинге за первые 6 месяцев 2017 года на 71% сформирована сделками с авиационной техникой и на 24% – с железнодорожной...

» стр. 19



В 1 полугодии 2017-го практически каждый пятый автомобиль, переданный в лизинг, был реализован в рамках госпрограммы...

» стр. 21



Проникновение лизинга в продажи легковых автомобилей снизилось с 8% в 2016 году до 5% в 1 полугодии 2017-го, а доля лизинга в продажах грузового транспорта за аналогичный период выросла с 53 до 76%...

» стр. 21



По итогам 2016-го аудиторы из «большой четверки» заверили по МСФО отчетность компаний, на которые приходится 83% совокупного лизингового портфеля, что на 10 п. п. выше, чем годом ранее...



стр. 25



Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), по итогам 2017 года объем нового бизнеса вырастет не менее чем на 15% и достигнет 850 млрд рублей...



стр. 28

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	6
Методология	7
I. Развитие рынка в 1 полугодии 2017 года	9
1.1. Объем и динамика рынка	9
1.2. Источники финансирования деятельности	11
1.3. Лидеры рынка	13
1.4. Распределение нового бизнеса по регионам и сегментам	15
1.5. Динамика и структура оперативного лизинга	18
II. Автолизинг: грузовики идут на обгон	21
III. МСФО: актуальность растет	24
IV. Прогноз развития рынка: на пути к рекорду	27
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 1 полугодия 2017 года	29
Приложение 2. Позиции России на лизинговом рынке Европы	34
Приложение 3. Интервью с партнерами исследования:	35
Вячеславом Спировым, членом правления, директором департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг»;	35
Антоном Борисевичем, первым заместителем генерального директора ПАО «ГТЛК»;	37
Дмитрием Корчаговым, генеральным директором группы компаний «Балтийский лизинг»;	41
Дмитрием Гладковым, директором по лизингу ПАО «КамАЗ», генеральным директором АО «Лизинговая компания «КамАЗ» (бренд «КамАЗ-ЛИЗИНГ»)	44

РЕЗЮМЕ

В 1 полугодии 2017-го объем лизингового бизнеса вырос более чем в 2 раза и достиг 427 млрд рублей. Поддержку рынку оказала реализация отложенного спроса, а также госпрограмм по субсидированию лизинга авто- и авиатранспорта. Кроме того, впервые с 2012 года позитивную динамику показал новый бизнес в ж/д сегменте. Масштабировались сегменты ж/д и авиатехники за счет сделок оперлизинга, на который пришлось более четверти нового бизнеса. Во второй половине текущего года транспортные сегменты продолжат активно расти, что, согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), позволит рынку достигнуть по итогам 2017 года рекордных 850 млрд рублей.

Объем нового бизнеса за 1 полугодие вырос на 55%, до 427 млрд рублей, что стало рекордным значением для первых 6 месяцев за всю историю лизингового рынка в России. Позитивное влияние на рынок оказывают реализация отложенного спроса по мере выхода российской экономики из острой фазы кризиса и реализация госпрограмм по поддержке льготного лизинга. Драйверами рынка в 1 полугодии 2017-го выступили, прежде всего, транспортные сегменты: авиационный, автомобильный и железнодорожный, прирост объема нового бизнеса которых составил 91, 38 и 77% соответственно. Рекордному объему рынка также поддержку оказал рост в сегментах строительной техники (+58%) и водного транспорта (+225%). В целом по рынку в 1 полугодии 2017-го позитивную динамику показали 13 сегментов против 12 годом ранее.

Активизация оперлизинга, доля которого достигла на рынке 26% за 1 полугодие 2017-го, поддержала рост авиа- и ж/д сегментов. Прирост объема нового бизнеса в сегменте аренды относительно 1 полугодия 2016-го составил 166%. При этом половина всех сделок аренды в 1 полугодии пришлась на лидера рынка, в структуре нового бизнеса которого оперлизинг занял 70% и был представлен арендой авиатехники. В целом по рынку сделки с авиатехникой формируют 71% оперативного лизинга, доля железнодорожной техники – 24%. В розничных сегментах оперлизинг по-прежнему остается невостребованным: доля аренды в новом бизнесе автотранспорта по итогам 6 месяцев 2017-го составила 2,5% против 3,3% годом ранее.

Несмотря на снижение доли автолизинга на рынке в 1 полугодии 2017-го, в абсолютном выражении сегмент за счет реализации госпрограмм вырос на 38%. Доля лизинга автотранспорта по итогам 1 полугодия 2017-го сократилась с 40 до 35%, тем не менее автолизинг остается крупнейшим сегментом рынка. Прирост объема лизингового бизнеса за 6 месяцев 2017-го с легковым автотранспортом составил 24%, а с грузовым – около 55%. В первой половине 2017 года 18% нового бизнеса с автотранспортом сформировано благодаря программам Минпромторга РФ. В результате господдержки вырос уровень проникновения лизинга в продажи грузовой автотехники с 53% в 1 полугодии 2016-го до 76% в аналогичном периоде текущего года. При этом в продажах легкового автотранспорта объем лизинга сократился на 3 п. п., до 5%.

Базовый прогноз RAEX (Эксперт РА) предполагает увеличение объема нового бизнеса по итогам 2017 года не менее чем на 15%. Оживление российской экономики в сочетании с реализацией государственных программ поддержки, по оценкам RAEX (Эксперт РА), способно привести к росту автосегмента на 30%. При этом обновление с 01.07.2017 условий госпрограмм, в рамках которых субсидия по грузовому автотранспорту и спецтехнике увеличивается с 10 до 12,5%, приведет к повышению спроса со стороны клиентов. Продолжающееся списание изношенного парка вагонов стимулирует лизинг железнодорожной техники, что обеспечит прирост сегмента по итогам 2017 года на 70–75%. Динамика лизинга в авиасегменте во 2 полугодии 2017-го сохранит восходящий тренд за счет завершения крупных сделок, структурированных в первой половине года. В результате, согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), по итогам 2017 года объем нового бизнеса превысит рекордные 850 млрд рублей.

МЕТОДОЛОГИЯ

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

В проекте «Российский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями — участниками проекта.

В исследовании по итогам 1 полугодия 2017-го приняли участие 102 лизинговые компании, объем нового бизнеса которых, по нашим подсчетам, составляет около 95% всего лизингового рынка (в 1 полугодии 2016-го в исследовании участвовали 89 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых составил около 85% всего рынка). По оценке агентства, в исследовании не приняли участие около 30 компаний, на которых в совокупности приходится около 5% лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками.

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

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

Мы хотим обратить внимание на то, что основные термины, используемые в обзоре, трактуем следующим образом.

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

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

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

В новые сделки **оперативного** лизинга (арендные сделки) 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 (с отчетной даты до конца срока) 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, кроме нового бизнеса, приводятся с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. В процессе обработки анкетной информации полученные показатели 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 промежутков, что тоже демонстрирует нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Также соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влечет соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию названных ниже спикеров:

- Борисевича Антона, первого заместителя генерального директора ПАО «ГТЛК»;
- Гладкова Дмитрия, директора по лизингу ПАО «КамАЗ», генерального директора АО «Лизинговая компания «КамАЗ»;
- Корчагова Дмитрия, генерального директора ГК «Балтийский лизинг»;
- Спинова Вячеслава, члена правления, директора департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг».

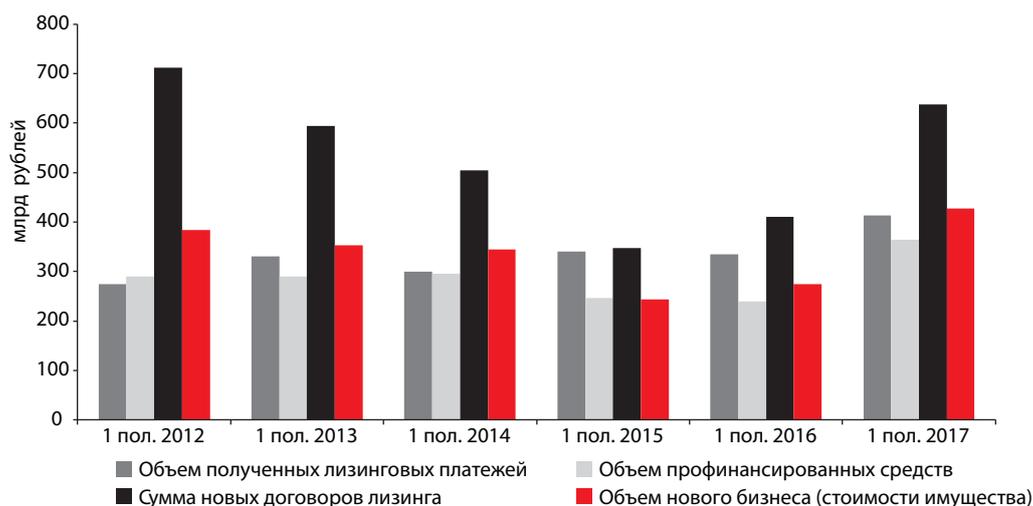
Полный текст интервью с нашими партнерами читайте на сайте www.raexpert.ru на странице, посвященной исследованию.

I. РАЗВИТИЕ РЫНКА В 1 ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА

1.1. Объем и динамика рынка

Новый бизнес (стоимость имущества) за первые 6 месяцев 2017 года составил 427 млн рублей, что стало рекордным объемом для 1 полугодия за всю историю лизингового рынка. Стоимость имущества, переданного в лизинг в первой половине 2017-го на 55% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По результатам анкетирования отрицательную динамику нового бизнеса показали 38% респондентов, годом ранее спад продемонстрировала четверть участников исследования. Снижение нового бизнеса в основном отмечается у небольших компаний, на которые приходится менее 20% рынка. Из топ-10 лизингодателей, формирующих 66% рынка, отрицательную динамику объемов нового бизнеса показали лишь 2 компании, остальные игроки существенно увеличили новый бизнес в 1 полугодии 2017-го относительно аналогичного периода прошлого года. Поддержку лизингу оказывают льготные программы Минпромторга РФ и реализация отложенного спроса, прежде всего в розничных сегментах, что стало возможным благодаря завершению острой фазы кризиса.

График 1. В 1 полугодии 2017 года объем нового бизнеса достиг рекордных 427 млрд рублей



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

Активный рост суммы новых лизинговых договоров в 1 полугодии (+56% за последние 12 месяцев) привел к увеличению лизингового портфеля на 16% за период с 01.07.2016 по 01.07.2017, до 3,24 трлн рублей. Стоит отметить, что размер лизингового портфеля с начала года вырос незначительно, лишь на 1,3%, что объясняется существенным сокращением портфеля одного из лидеров рынка.

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2013 г.	1 пол. 2014 г.	2014 г.	1 пол. 2015 г.	2015 г.	1 пол. 2016 г.	2016 г.	1 пол. 2017 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	783	344	680	244	545	275	742	427
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	1 300	505	1 000	348	830	410	1 150	641

Окончание таблицы 1

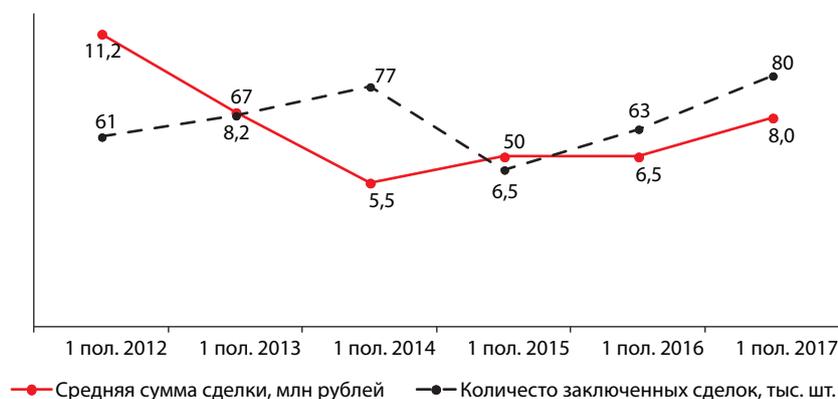
Показатели	2013 г.	1 пол. 2014 г.	2014 г.	1 пол. 2015 г.	2015 г.	1 пол. 2016 г.	2016 г.	1 пол. 2017 г.
Средняя сумма сделки, млн рублей	8,6	5,5	5,8	6,5	6,7	6,5	8,2	8
Индекс розничности, %*	35	43	43,9	42,2	44	52	45,2	46,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	650	300	690	340	750	335	790	490
Объем профинансированных средств, млрд рублей	780	295	660	246	590	240	740	385
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	2 900	2 840	3 200	2 900	3 100	2 800	3 200	3 240
ВВП России (в текущих ценах по данным Росстата), млрд рублей	73 134	36 518	79 200	38 426	83 233	39 246	86 044	41 782
Доля лизинга в ВВП, %	1,1	0,9	0,9	0,6	0,7	0,7	0,9	1

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

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

Индекс розничности, рассчитанный как сумма долей розничных сегментов (легковой и грузовой автотранспорт, строительная и сельскохозяйственная техника), в объеме нового бизнеса в 1 полугодии 2017-го снизился на 5,8 п. п. относительно аналогичного периода прошлого года. Причина снижения индекса заключается в увеличении объемов лизингового бизнеса в крупных сегментах более чем на 90% относительно 1 полугодия 2016-го. Так, прирост объема нового бизнеса железнодорожной техники в первой половине 2017-го к аналогичному периоду прошлого года составил 77% вследствие реализации спроса на инновационные вагоны.

График 2. Количество сделок и их средняя сумма показали рост в 1 полугодии 2017 года



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

По оценкам агентства, количество заключенных в течение 1 полугодия 2017-го лизинговых сделок увеличилось на 27% и превысило 80 тыс., прежде всего, за счет роста розничных сегментов; основной прирост количества сделок приходится на автолизинг. Тем не менее за счет реализации дорогостоящего имущества в крупных сегментах (авиа-, ж/д и водный транспорт) средняя сумма сделки выросла на 1,5 млн рублей и достигла 8 млн рублей по итогам 1 полугодия 2017-го. Наибольшая средняя сумма сделки в 1 полугодии 2017-го у ГТЛК, что обусловлено специализацией компании на лизинге капиталоемкой техники; без учета ГТЛК средняя сделка в первой половине 2017 года составила бы 6,7 млн рублей.

Таблица 2. В 1 полугодии 2017 года число лизинговых сделок превысило 80 тыс.

№	Наименование компании	Количество новых заключенных договоров за 1 пол. 2017 г.	Количество новых заключенных договоров за 1 пол. 2016 г.	Темпы прироста, %
1	ЛК «Европлан»	13 301	8 083	64,6
2	«ВТБ Лизинг»	12 921	11 425	13,1
3	«ВЭБ-лизинг»	7 397	9 720	-23,9
4	«Балтийский лизинг» (ГК)	6 477	4 617	40,3
5	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	5 368	2 233	140,4
6	«РЕСО-Лизинг»	4 339	2 723	59,3
7	«Элемент Лизинг»	3 932	2 813	39,8
8	«Мэйджор Лизинг»	2 971	683	335
9	«КОНТРОЛ лизинг»	2 412	н.д.	-
10	«CARCADE Лизинг»	2 363	1 494	58,2
11	«Сименс Финанс»	2 015	1 851	8,9
12	«СТОУН-ХХI» (ГК)	1 745	1 401	24,6
13	«Альфа Лизинг» (ГК)	1 569	383	309,7
14	«ЮниКредит Лизинг»	1 460	973	50,1
15	«Ураллизинг» (ГК)	1 304	949	37,4
16	«СОЛПЕРС-ФИНАНС»	852	893	-4,6
17	«Росагролизинг»	790	н.д.	-
18	«Интерлизинг» (ГК)	683	483	41,4
19	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	646	н.д.	-
20	«ЛизПлан Рус»	622	1 156	-46,2
Всего по рынку		Более 80 000	Более 63 000	27

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

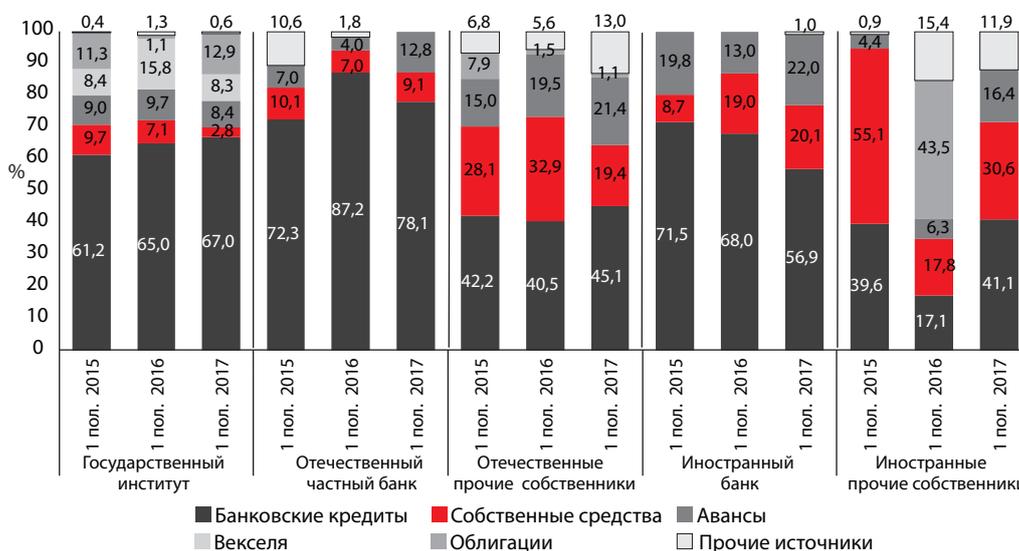
1.2. Источники финансирования деятельности

В структуре источников финансирования сделок компаний с госучастием отмечается устойчивая тенденция к росту доли кредитов. За последние 2 года доля банковских кредитов выросла почти на 6 п. п., до 67%. Также в 1 полугодии 2017-го доля фондирования облигациями составила 12,9%, при этом наиболее активно облигационные выпуски использовали ГТЛК и «ВЭБ-Лизинг». Стоит отметить, что на фоне роста доли кредитов использование собственных средств сокращается: менее 3% за первые 6 месяцев 2017-го при 7% годом ранее. На 7,5 п. п. снизилась доля векселей среди инструментов финансирования деятельности. При этом динамику доли данного инструмента практически единолично формирует «ВТБ Лизинг».

Лизинговые компании, контролируемые отечественными частными банками, в среднем сократили долю кредитных ресурсов среди источников финансирования своей деятельности с 87 до 78%. Тем не менее данный уровень является максимальным в структуре фондирования среди всех типов лизингодателей, что обусловлено структурой собственности таких компаний. Как правило, материнские банки предоставляют более доступные кредитные ресурсы требуемой срочности. Кроме того, выросла доля авансов на 1,9 п. п., до 21,4%.

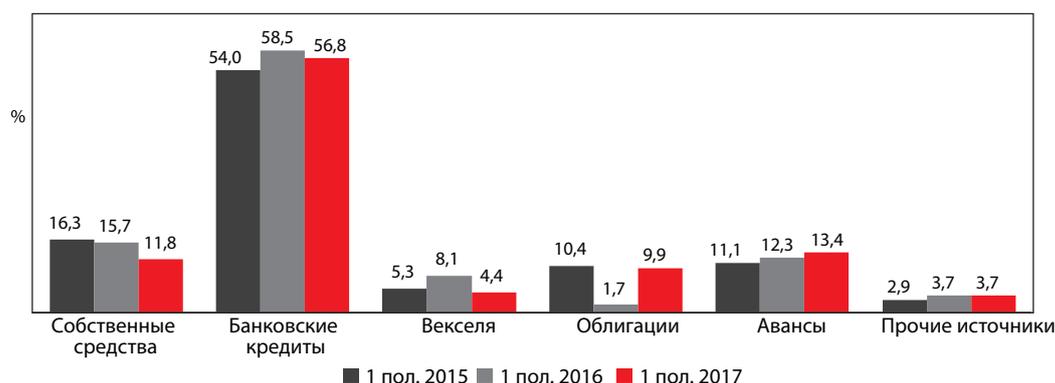
Среди источников финансирования сделок лизингодателями при иностранных собственниках, в том числе банках, в 1 полугодии 2017-го относительно аналогичного периода прошлого года отмечается рост доли авансов и собственных средств. В структуре фондирования сделок лизинговых компаний при иностранных банках доля авансов за последние 12 месяцев выросла с 13 до 22%, доля капитала – на 1 п. п., до 20%. У лизингодателей с прочими иностранными собственниками доля авансов увеличилась на 10 п. п., до 16,4%, по итогам 1 полугодия 2017-го, а доля собственных средств выросла с 17,8% в 1 полугодии 2016-го до 30,6% в первой половине текущего года. Всплеск использования иностранными лизингодателями облигаций в первые 6 месяцев прошлого года связан с «CARCADE Лизинг», в 1 полугодии 2017-го лизинговые компании с иностранными собственниками практически не применяли облигационные выпуски для финансирования бизнеса. У российских частных лизингодателей, не являющихся дочерними структурами кредитных организаций, доля собственных средств, напротив, сократилась на 13 п. п., до 19,4%, по итогам 1 полугодия 2017-го.

График 3. Структура источников финансирования деятельности в разрезе собственников лизингодателей на 01.07.2017



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

Структура фондирования в 1 полугодии 2017-го в целом характеризуется снижением доли собственных источников и ростом авансов лизингополучателей. Например, в лизинговых компаниях с госучастием, на которые приходится около 55% всех профинансированных средств в первой половине текущего года, доля капитала в источниках фондирования деятельности за последние 12 месяцев снизилась на 4,3 п. п., до 2,8%. Ряд крупных эмиссий облигаций, осуществленных ГТЛК в 1 полугодии 2017-го, увеличил долю этого инструмента с 1,7 до 9,9% (см. график 4).

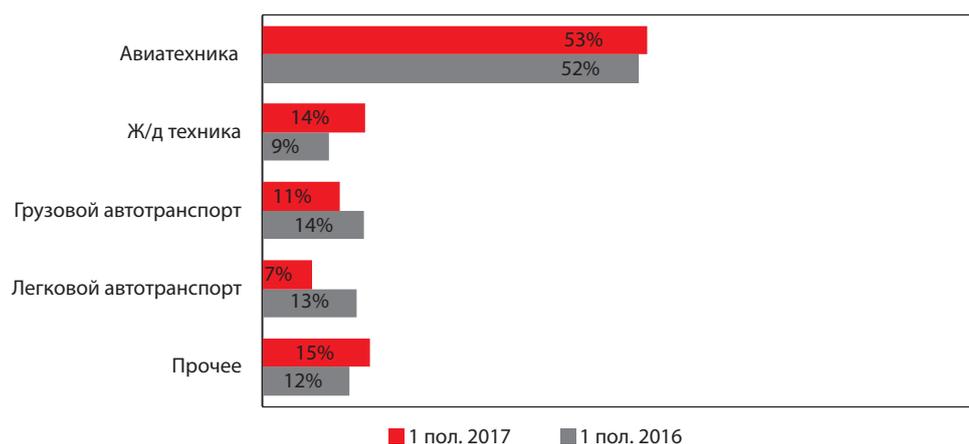
График 4. Общая структура фондирования лизинговых сделок на рынке


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

1.3. Лидеры рынка

Лидерство на рынке лизинга с 2009-го прочно закрепилось за госкомпаниями: на 1-е место по итогам 6 месяцев 2017 года поднялся «Сбербанк Лизинг», на 2-м – ГТЛК, а «ВТБ Лизинг» занимает 3-ю позицию. Стоит отметить, что по итогам 1 полугодия 2017-го на 1-е место по объему лизингового портфеля впервые вышла компания «ГТЛК» (430,6 млрд рублей). До этого на протяжении последних 5 лет крупнейший лизинговый портфель был у компании «ВЭБ-лизинг».

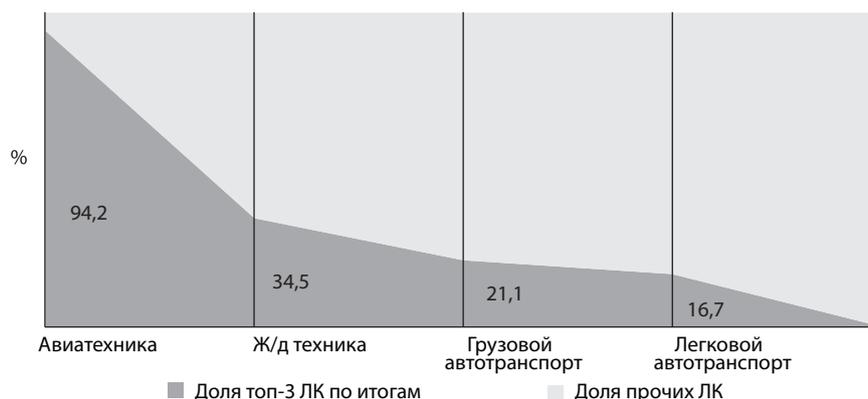
Как и в предыдущие периоды, деятельность лидеров ориентирована на 3 основных направления: автолизинг (грузовой и легковой автотранспорт), лизинг авиа- и ж/д техники (см. график 5). Стоит отметить активизацию лизинга железнодорожной техники (в 1 полугодии впервые с 2012-го стал расти лизинг в ж/д сегменте). В результате доля данного направления в новом бизнесе 3 крупнейших игроков рынка выросла до 14% по итогам первых 6 месяцев 2017 года против 9% за аналогичный период 2016-го.

График 5. Средняя отраслевая структура нового бизнеса топ-3 лизинговых компаний


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

Концентрация рынка в 1 полугодии 2017-го на крупнейшем лизингодателе достигла 17% нового бизнеса против 13% годом ранее. Доля 3 крупнейших лизинговых компаний в объеме нового бизнеса по итогам 6 месяцев 2017-го составила 39% против 34% годом ранее. При этом новый бизнес в отдельных сегментах практически единолично формируют компании-лидеры: так, 94% всего авиализинга по итогам 1 полугодия 2017-го покрывают 3 крупнейших лизингодателя (см. график 6).

График 6. Концентрация нового бизнеса на топ-3 лизинговых компаний в крупнейших сегментах рынка по итогам 1 полугодия 2017 года



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

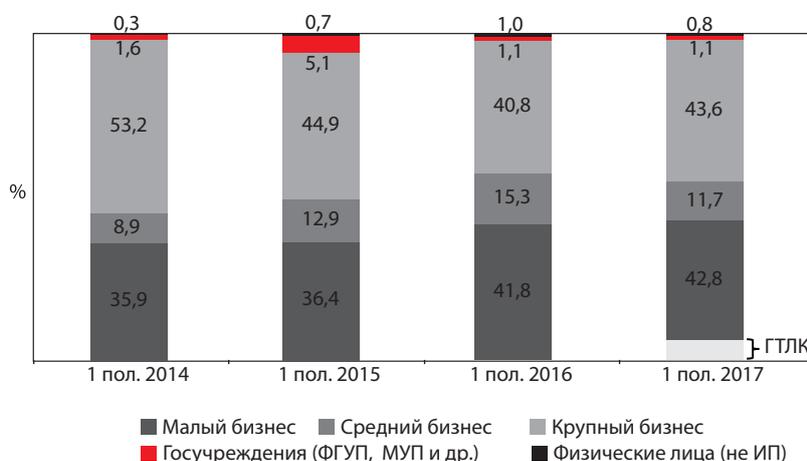
Таблица 3. Топ-20 лизинговых компаний России по итогам 1 полугодия 2017 года

Место по новому бизнесу	Наименование компании		Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 05.09.2017	Объем нового бизнеса за 1 пол. 2017 г. (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам без НДС), млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса 1 пол. 2017 г. / 1 пол. 2016 г., %	Сумма новых договоров лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.07.2017, млн руб.
	01.07.2017	01.07.2016					
1	3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)		74 836	185	95 744	387 644
2	2	Государственная транспортная лизинговая компания		55 476	70	103 343	430 646
3	1	«ВТБ Лизинг»		34 977	0	51 403	375 551
4	5	ЛК Европлан	ruA	26 363	79	н.д.	48 048
5	13	«ТрансФин-М»	ruA-	18 509	182	62 156	290 014
6	4	«ВЭБ-лизинг»		16 944	-2	23 528	414 347
7	7	«Балтийский лизинг» (ГК)		16 407	53	23 702	37 703
8	6	«Сименс Финанс»		14 618	28	22 276	39 036
9	-	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)		13 781	н. д.	23 824	121 129
10	10	«РЕЙЛ1520» (ГК)		9 522	63	11 160	29 297
11	9	«РЕСО-Лизинг»	ruA+	9 131	55	13 995	21 229
12	11	«ЮниКредит Лизинг»	ruAA	8 467	58	11 651	27 212
13	12	«Элемент Лизинг»	ruA-	6 377	55	9 427	11 208
14	8	«Альфа Лизинг» (ГК)		5 637	-9	9 117	57 110
15	19	«CARCADE Лизинг»		5 127	85	7 328	13 103
16	14	«СТОУН-XXI» (ГК)	ruBBB	4 711	30	7 001	11 721
17	30	«Мэйджор Лизинг»		4 464	277	7 218	13 248
18	-	«Росагролизинг»		4 091	н. д.	5 303	72 488
19	-	«РЕГИОН Лизинг»		3 702	н. д.	5 542	12 233
20	18	«Северная Венеция» (ГК)		3 701	31	7 027	15 646

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

Рост концентрации рынка на крупнейших компаниях сопровождается частичным перераспределением долей среди лизингополучателей. Согласно данным, предоставленным респондентами при анкетировании, доля субъектов среднего предпринимательства сократилась на 3 п. п., при этом доля крупного бизнеса, благодаря активному росту лизингового бизнеса в сегментах крупной техники, увеличилась на 2,8 п. п., до 43,6%. Доля нового бизнеса с субъектами малого предпринимательства составила 42,8% по итогам первых 6 месяцев 2017 года. Однако стоит обратить внимание на то, что около половины объема нового бизнеса ГТЛК в 1 полугодии 2017-го приходится на компании, относящиеся по объему годовой выручки к субъектам малого бизнеса. Учитывая, что такие клиенты приобретали в лизинг дорогостоящую технику, прежде всего авиационную, то сущностно их можно реклассифицировать в сегмент крупного бизнеса. В таком случае доля малого бизнеса составит 36,8%, а крупного – 49,6% по итогам 1 полугодия 2017-го (см. график 7).

График 7. Рост нового бизнеса в крупных сегментах привел к увеличению доли крупного бизнеса по итогам 1 полугодия 2017 года



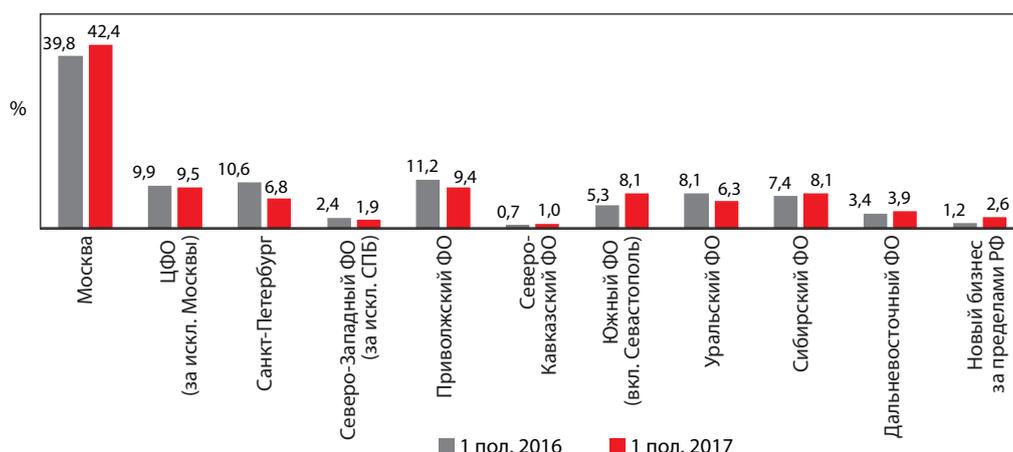
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

1.4. Распределение нового бизнеса по регионам и сегментам

Территориальное распределение нового бизнеса в 1 полугодии 2017-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показало увеличение доли Москвы на 2,6 п. п., до 42,4%, при том что годом ранее доля столичного региона сократилась на 16 п. п. по причине роста розничных сделок в регионах. В текущем году активизировались сделки с дорогостоящими предметами лизинга, большинство из которых приходится на клиентов из Москвы. Кроме того, вырос объем нового бизнеса за пределами РФ с 1,2% в 1 полугодии 2016-го до 2,5% в первой половине текущего года, что также во многом связано со сделками ГТЛК и компании «ВТБ Лизинг». Также следует отметить рост нового бизнеса в Южном федеральном округе, включая Севастополь, на 2,9 п. п., до 8,1%. За январь – июнь 2017 года доли Санкт-Петербурга и Приволжского ФО скорректировались вниз на 3,8 и 1,8 п. п., до 6,8 и 9,4% соответственно, после роста в 1 полугодии 2016-го.

По другим административно-территориальным единицам распределение не претерпело значительных изменений.

График 8. Географическое распределение нового бизнеса



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

На протяжении последних 4 лет крупнейшим сегментом на рынке остается автолизинг, однако за 1 полугодие 2017-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года его доля сократилась на 4,8 п. п., до 35,1%. Причем сокращение доли сегмента, прежде всего, связано с лизингом легкового автотранспорта, грузовой сегмент остался практически неизменным. Несмотря на сокращение доли автолизинга, в стоимостном выражении автосегмент за январь – июнь 2017 года увеличился на 79%.

Наиболее активный рост доли в новом бизнесе в 1 полугодии 2017-го показали сегменты авиа-, ж/д и водной техники. Прирост лизинга авиационного сегмента составил 4 п. п., в результате за первые 6 месяцев текущего года доля авиализинга в новом бизнесе составила 22,1%, лидером по данному направлению стал «Сбербанк Лизинг» (57% сделок с авиацией в 1 полугодии 2017-го). Лизинг ж/д техники вырос на 2,7 п. п., до 16%, при этом 1 полугодие 2017-го стало поворотным для данного сегмента: на протяжении предшествующих 2 лет объемы лизинга вагонов сокращались. Доля водного транспорта также выросла с 1,5 до 3,1%, при этом около 85% сделок с судами приходится на ГТЛК. Стоит отметить, что рост вышеобозначенных сегментов происходит не только в относительном, но и в абсолютном выражении. Прирост объема нового бизнеса в авиасегменте за 1 полугодие 2017-го составил 90,5%, в сегментах железнодорожного и водного транспорта 76,7 и 224,6% соответственно.

Необходимо отметить, значительный прирост объема лизинга строительной и дорожно-строительной техники (+ 58%), что стало возможным благодаря расширению господдержки лизинга коммерческого автотранспорта на спецтехнику. В целом по рынку позитивная динамика объема нового бизнеса отмечается в 13 из 17 крупнейших сегментов, выделенных RAEX (Эксперт РА) в рамках исследования (см. таблицу 4). Годом ранее прирост показывали 12 сегментов.

График 9. Наибольший прирост показали авиа-, ж/д сегменты и лизинг водного транспорта


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

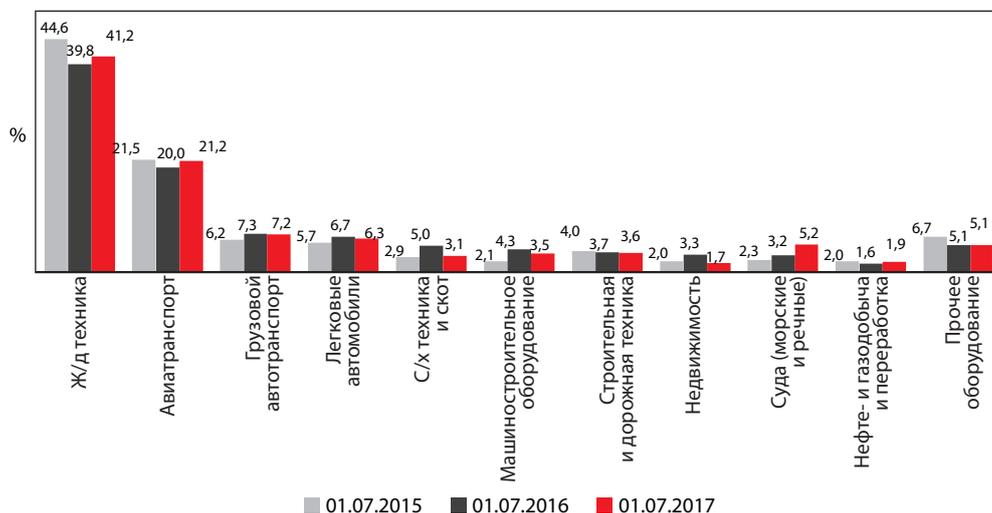
Таблица 4. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 1 пол. 2017 г., %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 1 пол. 2016 г., %	Прирост или сокращение объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.07.2017, %
Легковые автомобили	15,8	20,1	23,8	6,4
Грузовой автотранспорт	19,6	19,8	55,5	7,2
Авиационный транспорт	21,9	18,1	90,5	21,2
Железнодорожная техника	15,9	13,3	76,7	41,1
Строительная и дорожно-строительная техника	8	7,9	58,4	3,6
Сельскохозяйственная техника и скот	2,7	4,2	2,7	3,1
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	2	2,6	19,9	3,5
Недвижимость (здания и сооружения)	0,6	1,7	-48,4	1,7
Погрузчики и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,1	1,6	9,4	0,5
Суда (морские и речные)	3,1	1,5	224,6	5,2
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,1	1,2	166,8	1,9
Оборудование для пищевой промышленности, в том числе холодильное и оборудование для ресторанов	0,4	1,1	-40	0,3
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	1,4	1	130	0,6
Оборудование для ЖКХ	0,2	0,7	-63,4	0,5
Энергетическое оборудование	0,4	0,5	30,5	0,3
Полиграфическое оборудование	0,3	0,5	17,3	0,2
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,1	0,2	-28,1	0,1
Прочее оборудование	4,4	4	62,9	2,6

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

В секторальной детализации лизингового портфеля в течение последних 12 месяцев существенных изменений не произошло. Однако, стоит отметить, что рост нового бизнеса в сегментах авиа-, ж/д и водного транспорта также отразился на лизинговом портфеле (см. график 10), доли выше-названных сегментов в остатке платежей к получению выросли в диапазоне от 1,2 до 2 п. п.

График 10. Топ-10 сегментов рынка по доле в лизинговом портфеле на 01.07.2017

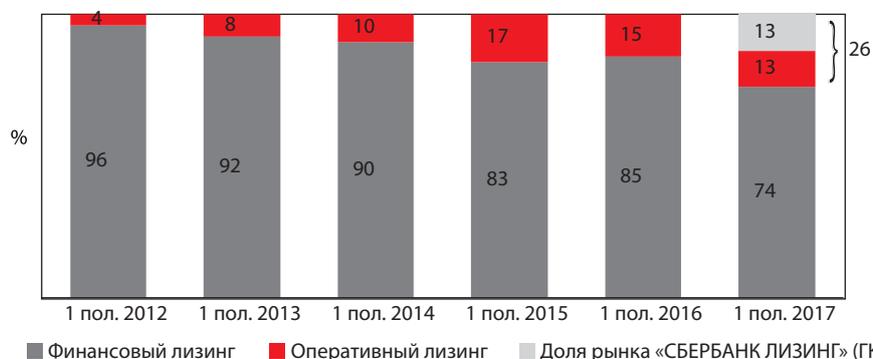


Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

1.5. Динамика и структура оперативного лизинга

В 1 полугодии 2017-го прирост оперативного лизинга относительно 1 полугодия 2016-го составил 166%, что привело к увеличению доли аренды в структуре нового бизнеса до 26%. При этом половина всех сделок аренды в 1 полугодии пришлась на «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», в структуре нового бизнеса которого оперативный лизинг по итогам 6 месяцев 2017-го насчитывает 70% и представлен арендой авиационной техники.

График 11. Больше четверти нового бизнеса в 1 полугодии 2017 года пришлось на оперативный лизинг



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

Структура нового бизнеса в оперативном лизинге за первые 6 месяцев 2017 года на 71% сформирована сделками с авиационной техникой и на 24% – с железнодорожной, совокупная доля остальных сегментов незначительна и не превышает 5% (см. график 12). Активный рост сделок в авиационном сегменте (+90% за 6 месяцев 2017-го к аналогичному периоду прошлого года) во многом связан с реализацией государственных программ поддержки аренды российских воздушных судов. «Авиационный бизнес активно расширяется, как за счет реализации программы развития аренды самолетов SSJ-100, так и за счет новых типов воздушных судов. Это и поставка вертолетов в рамках программы санитарной авиации, и программа локализации самолетов «Л-410», – комментирует **Антон Борисевич**, первый заместитель генерального директора ГТЛК.

График 12. 71% нового бизнеса в арендном сегменте приходится на авиатехнику



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

Самый высокий уровень проникновения оперлизинга наблюдается в авиасегменте, в 1 полугодии 2017-го 79% всех сделок с авиатехникой были оформлены в аренду. В других сегментах доля оперлизинга заметно ниже: на ж/д приходится около 37%; сделки с оборудованием для нефте- и газодобычи и переработки в 12% случаев оформляются как аренда; доля оперативного лизинга в новом бизнесе с автомобилями составляет не более 3%. В дальнейшем наиболее активного роста доли аренды стоит ожидать в сегменте железнодорожной техники. «Ситуация движется в сторону мирового рынка – среди зарубежных компаний распространена light asset model, при которой непрофильные активы не ставятся на баланс предприятий. Так, например, в США доля оперативного лизинга составляет около половины на рынке подвижного состава», – отмечает **Александр Гудеев**, начальник финансового отдела ПАО «НПК «ОВК».

Стоит отметить, что в большинстве западных государств арендная модель распространена при использовании автопарка. На российском рынке доля аренды автотранспорта незначительна (1,2% в 1 полугодии 2017-го). Сегодня основными арендаторами автомобильного парка являются представители международных компаний. Дальнейшее развитие оперлизинга автотранспорта будет зависеть от того, насколько распространенным станет потребительский лизинг у физических лиц.

Как правило, большинство компаний рассматривает арендные сделки в качестве дополнительных к основному виду деятельности. Тем не менее структура нового бизнеса 4 из 19 компаний, предлагавших услуги аренды в 1 полугодии 2017-го, на 100% представлена оперативным лизингом (см. таблицу 5).

Таблица 5. Компании – лидеры по объему арендного бизнеса по итогам 1 полугодия 2017 года

Место по новому бизнесу в оперативном лизинге по итогам 1 пол. 2017 г.	Компания	Новый бизнес по оперативному лизингу / аренде за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Доля оперативного лизинга в новом бизнесе компании по итогам 1 пол. 2017 г., %	Доля оперативного лизинга в лизинговом портфеле на 01.07.2017, %
1	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	52 914	71	19
2	Государственная транспортная лизинговая компания	21 342	38	38,7
3	«ТрансФин-М»	12 583	68	47,7
4	«РЕЙЛ1520» (ГК)	9 522	100	98,5
5	«Транслизинг-сервис»	2 435	100	100
6	«ПРОМАГРОЛИЗИНГ-ЦЕНТР»	1 201	100	29,4
7	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	1 055	8	1,8
8	«ЛизПлан Рус»	739	100	0
9	«Росагролизинг»	671	16	3,7
10	«Мэйджор Лизинг»	659	15	19,9
11	«ВЭБ-лизинг»	633	4	7,7
12	«Опцион-ТМ»	301	57	42,9
13	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	292	9	2,3
14	«Северная Венеция» (ГК)	57	2	6,7
15	«Альянс-Лизинг»	29	2	0,9
16	«КОНТРОЛ лизинг»	15	1	0,3
17	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	13	1	0,4
18	«Пионер-Лизинг»	10	11	4,6
19	«Балтийский лизинг» (ГК)	5	0,03	0,1

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

II. АВТОЛИЗИНГ: ГРУЗОВИКИ ИДУТ НА ОБГОН

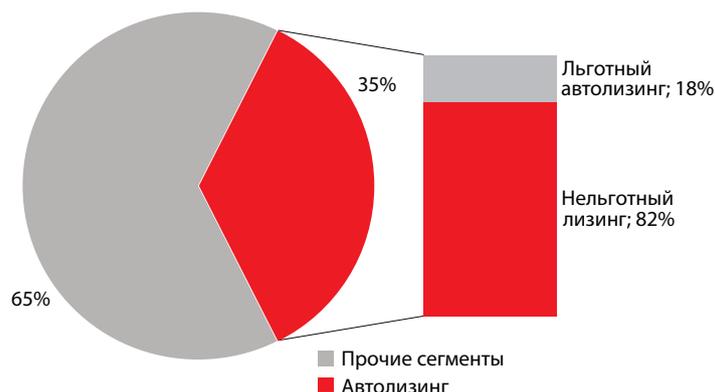
По итогам 1 полугодия 2017-го прирост объема нового бизнеса с легковым автотранспортом составил 23,8%, лизинг грузового автотранспорта в стоимостном выражении за последние 12 месяцев прибавил 55,5%.

Активный рост автолизинга поддерживает льготная программа Минпромторга РФ. В 1 полугодии 2017-го практически каждый пятый автомобиль, переданный в лизинг, был реализован в рамках госпрограммы (см. график 13). В новом бизнесе с грузовым автотранспортом доля льготного лизинга составила 29%, и во 2 полугодии 2017-го она продолжит расти.

«В 1 полугодии еще не вступили в действие обновленные условия подпрограмм «Российский тягач», «Свое дело» и «Российский фермер», в рамках которых субсидия увеличивается с привычных 10 до 12,5% от стоимости транспортных средств», — комментирует **Дмитрий Корчагов**, генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг».

По итогам 2017 года количество переданных в лизинг единиц грузового автотранспорта может составить около 45–50 тыс., в том числе ≈35% в рамках госпрограмм.

График 13. 18% автолизинга сформировано благодаря господдержке



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

Стоит отметить, что программы господдержки в настоящее время переориентированы на лизинг грузового автосегмента. В результате проникновение лизинга в продажи легковых автомобилей снизилось с 8% в 2016 году до 5% в 1 полугодии 2017-го, а доля лизинга в продажах грузового транспорта за аналогичный период выросла с 53 до 76% (см. таблицу 6). При этом агентство ожидает, что в дальнейшем проникновение льготных сделок в лизинг грузового автотранспорта будет расти вследствие обновления с 01.07.2017 условий госпрограмм и увеличения субсидии по грузовому автотранспорту и спецтехнике.

Согласно структуре нового бизнеса, в 1 полугодии 2017-го в сегменте автолизинга средняя стоимость легкового автомобиля, переданного в лизинг, составила 1,8 млн рублей, что на 650 тыс. рублей выше, чем по итогам 2016 года. Объясняется это как прекращением господдержки легкового автолизинга, стимулировавшей в первую очередь лизинг в бюджетном сегменте, так и общерыночным повышением стоимости автотранспорта. Средняя стоимость грузовой автотехники, напротив, снизилась на 660 тыс. рублей, до 4 млн рублей, что обусловлено возросшей долей отечественной техники в структуре грузового автолизинга за счет реализации госпрограмм. Увеличение объемов грузоперевозок (по данным Минэкономразвития, прирост грузооборота в первые 6 месяцев 2017-го

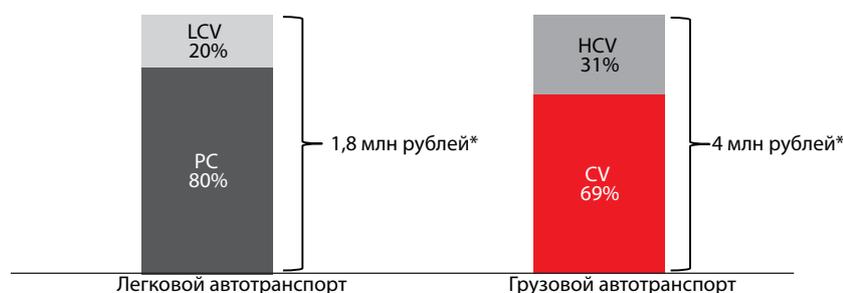
по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 7,1%) на фоне оживления экономики может привести к росту спроса на магистральные тягачи во 2 полугодии 2017-го, что будет способствовать повышению средней стоимости грузового автотранспорта.

Таблица 6. Две трети проданных грузовиков в 1 полугодии 2017 года реализованы через лизинг

Автолизинг	2014 г.	2015 г.	2016 г.	1 пол. 2017 г.
1. Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей, тыс. шт.: ¹	2 490	1 601	1 426	719
количество переданных в лизинг легковых автомобилей, тыс. шт.;	91	87	114	38
доля лизинга в продажах легковых автомобилей, %	3,6	5,4	8	5,3
2. Продажи новых грузовых автомобилей, тыс. шт.: ¹	88	51	53	31,5
количество переданных в лизинг грузовых автомобилей, тыс. шт.;	30	26	28	23,8
доля лизинга в продажах грузовых автомобилей, %	34,1	50,9	53	75,6

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

График 14. Структура автолизинга по классам автомобилей в 1 полугодии 2017 года



PC – легковые авто
LCV – легковые коммерческие и грузовые коммерческие, полной массой не более 3,5 тонны
CV – среднетоннажные (3,5–16 тонн)
HCV – крупнотоннажные (свыше 16 тонн)

* Средняя стоимость предмета лизинга (без НДС) в 1 пол. 2017.

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

Несмотря на то что более 80% участников рынка в 1 полугодии заключали сделки с автомобилями, для автолизинга характерна высокая концентрация на крупнейших лизингодателях. Так, по итогам 1 полугодия 2017-го на топ-10 лизинговых компаний, специализирующихся на автолизинге, приходится около 75% нового бизнеса против 72% годом ранее. Стоит отметить, что автолизинг по сравнению с другими сегментами является менее монополизированным (см. таблицу 7).

Таблица 7. В среднем на 10 лидеров в каждом сегменте приходится 84% нового бизнеса в 1 полугодии 2017 года

Сегмент лизингового рынка	Топ-3, %	Топ-5, %	Топ-10, %
Легковые автомобили	43	60	82
Грузовой автотранспорт	34	51	68
Железнодорожная техника	62	80	93
Авиационный транспорт	94	95	95

¹ Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ».

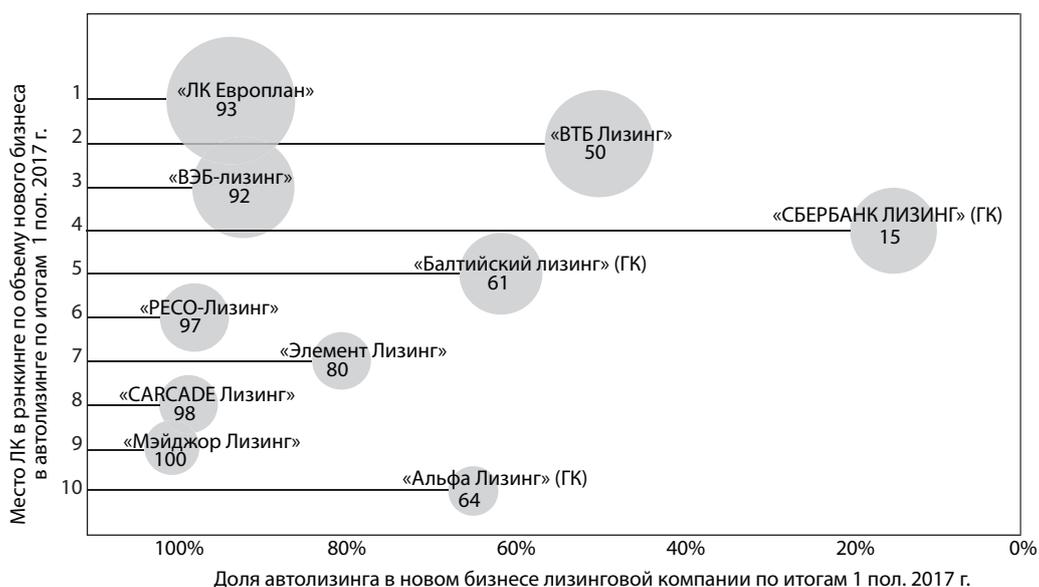
Продолжение таблицы 7

Сегмент лизингового рынка	Топ-3, %	Топ-5, %	Топ-10, %
Строительная и дорожно-строительная техника	27	38	60
Энергетическое оборудование	58	69	82
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	51	66	81
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	60	78	93
Сельскохозяйственная техника и скот	57	70	81
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	86	91	94
Полиграфическое оборудование	65	74	87
Недвижимость (здания и сооружения)	85	91	95
Оборудование для пищевой промышленности, в том числе холодильное и оборудование для ресторанов	54	61	76
Погрузчики и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	56	71	84
Оборудование для ЖКХ	60	70	85
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	54	71	87
Суда (морские и речные)	95	95	95
Прочее оборудование	42	56	71
Среднее значение по всем сегментам	60	72	84

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

При этом значительная доля нового бизнеса обеспечивается компаниями-монолайнерами. Для 6 автомобильных лизингодателей из топ-10 характерна ярко выраженная специализация на автолизинге, средняя доля автолизинга в новом бизнесе данных компаний составила 93% по итогам первой половины 2017 года (см. график 15).

График 15. Концентрация автолизинга на топ-10 лизингодателей ниже среднего значения в других сегментах



* Площадь круга характеризует долю нового бизнеса компании в сегменте автолизинга.

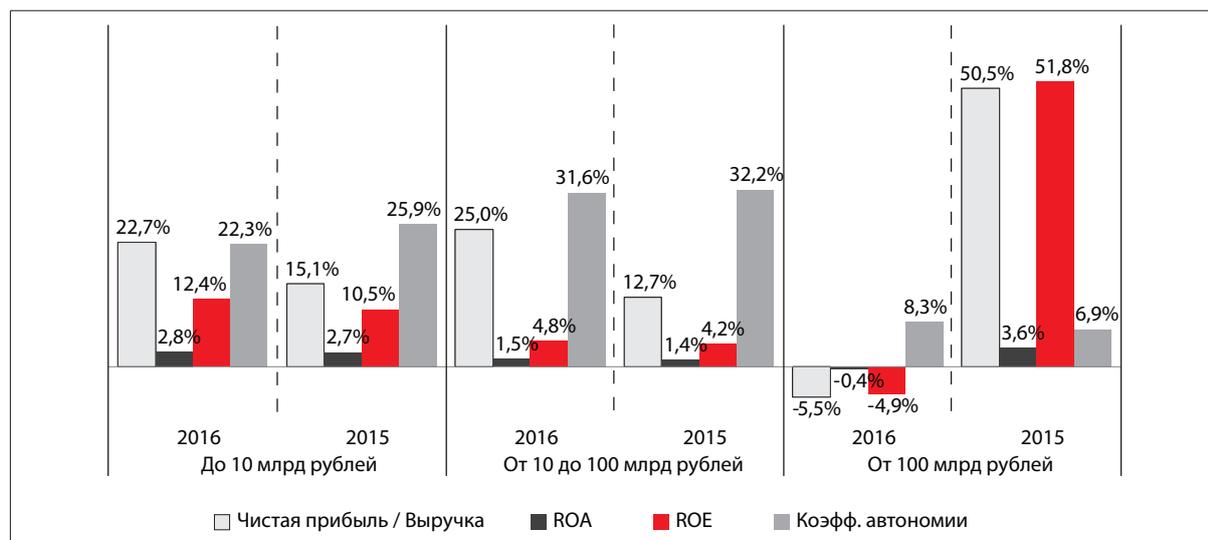
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

III. МСФО: АКТУАЛЬНОСТЬ РАСТЕТ

В настоящее время отчетность в соответствии с международными стандартами формирует лишь небольшое количество участников лизингового рынка. Как правило, это крупные лизинговые компании при банках, с иностранным капиталом, с государственным участием, а также компании, входящие в промышленно-производственные холдинги. Несмотря на то что в ходе реформы рынка от планов по обязательному ведению лизинговыми компаниями отчетности по МСФО отказались, тем не менее разрабатываемый отраслевой стандарт будет аналогом международных стандартов. В этой связи актуальность формирования отчетности в соответствии с международными стандартами сохраняется и возрастает по мере приближения срока введения отраслевых стандартов. «Предстоящий переход на новые стандарты, приближенные к МСФО, будет менее болезненным для компаний, у которых есть опыт подготовки отчетности в соответствии с международной практикой», – считает **Дмитрий Гладков**, директор по лизингу ПАО «КамАЗ», генеральный директор АО «Лизинговая компания «КамАЗ».

Ниже представлена диаграмма, иллюстрирующая показатели финансового результата компаний по МСФО. Компании на графике ранжированы на 3 категории по размеру лизингового портфеля.

График 16. Малые и средние компании наиболее стабильны



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

Усредненные показатели финансовой эффективности по МСФО малых и средних компаний наиболее стабильны в 2016 году. Отмечается некоторая позитивная динамика в части рентабельности и отношения чистой прибыли к выручке у компаний с лизинговым портфелем до 10 млрд рублей и в диапазоне от 10 до 100 млрд рублей. Коэффициент автономии таких компаний, несмотря на снижение нескольких процентных пунктов, сохраняется на приемлемом уровне. В 2016 году агрегированный показатель коэффициента автономии превысил значение 2015-го только у лизингодателей с лизинговым портфелем свыше 100 млрд рублей.

Для представителей верхнего эшелона на первый взгляд 2016 год стал проблемным, однако этот негативный тренд сформирован финансовым результатом лишь 2 лизингодателей – компаний «ВЭБ-Лизинг» и «ВТБ-Лизинг», трудности которых во многом связаны с дефолтом «Трансаэро». Без учета этих лизингодателей агрегированный коэффициент автономии крупнейших компаний

составил 13,8%, отношение чистой прибыли к выручке – 197%, показатели рентабельности активов и капитала – 14,5 и 105% соответственно.

Ниже представлен рэнкинг 20 лизинговых компаний, ранжированных по объему выручки и капитала, рассчитанных по международным стандартам финансовой отчетности. Показатель чистых инвестиций в лизинг не учитывает операции арендного характера, в этой связи у некоторых лизингодателей объемы и позиции в рэнкинге по МСФО могут значительно отличаться от аналогичных показателей по РСБУ.

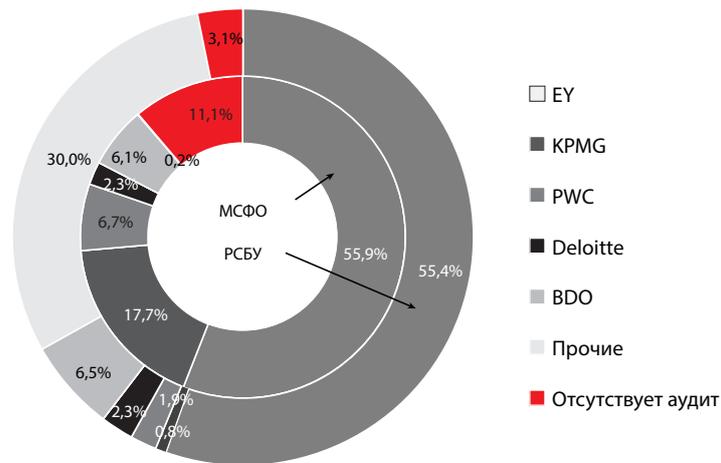
Таблица 8. Рэнкинг топ-20 лизингодателей в соответствии с МСФО за 2016 год

Место		Компания	Выручка от лизинга (finance leases income), млн руб.	Собственный капитал (total equity / total shareholders equity), млн руб.	Место по капиталу	Чистые инвестиции в лизинг (net investment in finance leases (long term + short term)), млн руб.	Итого активов (total assets), млн руб.
2016 г.	2015 г.						
1	1	«ВЗБ-лизинг»	37 641	35 077	4	283 646	439 399
2	2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	21 450	4 639	9	158 888	216 904
3	3	«ТрансФин-М»	13 428	17 485	5	94 336	129 123
4	4	Государственная транспортная лизинговая компания	7 826	57 885	2	70 892	232 097
5	5	«ЛК Европлан»	6 009	78 348	1	27 471	293 903
6	7	«Альфа Лизинг» (ГК)	5 243	4 713	8	32 626	41 188
7	6	«Балтийский лизинг» (ГК)	4 502	4 742	7	19 590	22 889
8	9	«РЕСО-Лизинг»	3 116	6 125	6	11 453	15 968
9	8	«CARCADE Лизинг»	2 451	3 166	12	10 005	13 199
10	12	«ЮниКредит Лизинг»	2 109	3 899	10	15 426	17 579
11	11	«Элемент Лизинг»	1 810	1 242	15	6 393	7 787
12	13	«Росагролизинг»	1 783	54 046	3	41 001	61 427
13	10	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	1 665	2 788	13	10 084	20 646
14	15	«МКБ-лизинг» (ГК)	1 352	1 212	16	6 003	9 817
15	14	«Райффайзен-Лизинг»	1 196	3 432	11	9 026	9 925
16	17	«Ураллизинг» (ГК)	880	1 015	18	3 977	4 530
17	16	«Дойче Лизинг Восток»	815	2 222	14	8 795	10 342
18	18	«БОТ Лизинг (Евразия)»	728	1 022	17	4 143	4 665
19	19	«Альянс-Лизинг»	509	953	19	1 703	2 093
20	22	«Лизинг-Трейд»	453	593	20	2 042	3 275

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

Согласно опросу лизинговых компаний, проведенному RAEX (Эксперт РА) по итогам 2016-го, аудиторы из «большой четверки» заверили отчетность по МСФО компаний, на которые приходится 83% совокупного лизингового портфеля, что на 10 п. п. выше, чем годом ранее. Концентрация аудита отчетности по РСБУ на аудиторах из Big-4 ниже (около 60%), при этом, как по аудиту РСБУ, так и по МСФО, безоговорочным лидером является компания EY: на ее клиентов приходится более 55% лизингового портфеля.

График 17. По итогам 2016 года аудиторы «большой четверки» провели аудит 83% рынка по МСФО и 60% по РСБУ

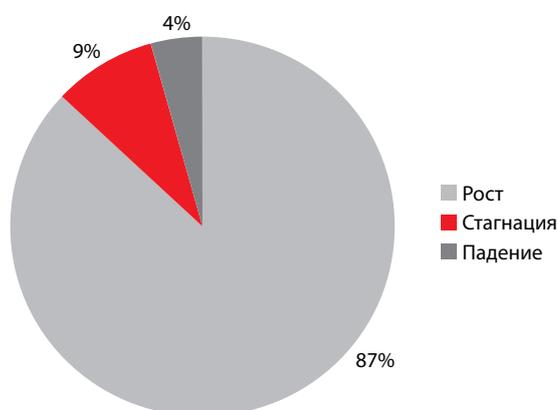


Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

IV. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА: НА ПУТИ К РЕКОРДУ

Согласно опросу RAEX (Эксперт РА), превалирующая доля лизинговых компаний ожидает, что объем нового бизнеса во 2 полугодии 2017-го сохранит восходящий тренд и превысит результат первых 6 месяцев. Рост нового бизнеса в 2017 году, во-первых, объясняется удовлетворением отложенного спроса предыдущих периодов – в среднесрочной перспективе по мере насыщения спроса влияние данного фактора ослабнет. Во-вторых, завершение острой фазы кризиса и постепенное восстановление экономики при условии отсутствия форс-мажорных внешних шоков будут оказывать поддержку рынку на значительном временном горизонте.

График 18. Мнение участников рынка относительно динамики нового бизнеса во 2 полугодии 2017 года



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

По данным Росстата, прирост инвестиций в основной капитал в РФ в I квартале 2017-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 5,2%. Индекс промышленного производства в 1 полугодии 2017-го по сравнению с 1 полугодием 2016-го также показал положительную динамику (+2%). Валовой внутренний продукт в I квартале 2017-го продемонстрировал небольшой рост (+0,5%) относительно аналогичного периода годом ранее. Увеличение основных показателей, характеризующих состояние российской экономики, свидетельствует о ее выходе из рецессии, что способствует восстановлению и дальнейшему росту рынка лизинга.

«Дальнейшее снижение ключевой ставки в совокупности с программами господдержки также будет стимулировать повышение объема лизинговых операций в сегментах авто- и спецтехники», — отмечает **Дмитрий Корчагов**. Производство легковых автомобилей в 1 полугодии 2017-го относительно 1 полугодия 2016-го, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, выросло на 20,7%, автобусов — на 31,4%, грузового автотранспорта — на 16,4%, что, по мнению агентства, приведет к увеличению объемов автолизинга по итогам 2017 года не менее чем на 30%.

Кроме того, дополнительный потенциал развития автолизинга, по мнению **Вячеслава Спинова**, члена правления, директора департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг», заключается в том, что «предыдущий пик автопродаж был 3 года назад, соответственно, в настоящее время истекает гарантийный срок по автопарку 2014 года. Во многих коммерческих структурах существует ограничение на использование автотранспорта с истекшим сроком гарантийного обслуживания, что приводит к необходимости обновления автопарка».

В результате продолжающегося списания железнодорожных вагонов выросло производство ж/д техники: по данным Росстата, в 1 полугодии 2017-го прирост к 1 полугодю 2016-го составил 92,7%, что окажет поддержку рынку лизинга ж/д техники. По итогам года RAEX (Эксперт РА) ожидает прироста объема нового бизнеса в железнодорожном сегменте примерно на 70–75%. Однако в более долгосрочной временной перспективе в сегменте ж/д техники более вероятна стагнация, чем дальнейший рост, из-за риска возврата профицита вагонов. «Дальнейшие перспективы ж/д сегмента будут сильно зависеть от того, насколько активно будет финансироваться строительство новых вагонов. Крайне важно не допустить профицита вагонов», – выражает озабоченность **Антон Борисевич**.

Динамика лизинга в авиасегменте во 2 полугодии 2017-го, по нашим оценкам, сохранит восходящий тренд, превысив результат первых 6 месяцев текущего года. Традиционно основной объем крупных сделок структурируется в течение года и выходит на завершающую стадию в IV квартале. По подсчетам агентства, при сохранении динамики 1 полугодия 2017-го прочие сегменты рынка по итогам года прибавят 45%, а объем нового бизнеса вырастет на 15% и составит около 850 млрд рублей. Этот сценарий является базовым, а вероятность его реализации максимальна при росте инвестиций в основной капитал по итогам 2017 года (согласно данным Росстата, за 2016-й сокращение составило 0,9%). При этом инфляция, по нашим оценкам, будет 4%-ной, что потребует поддержания ключевой ставки на уровне 8–8,25%.

RAEX (Эксперт РА) ожидает, что в 2018 году подготовка к введению отдельных регулятивных норм замедлит темпы роста лизингового рынка и новый бизнес прибавит около 5%; в результате по итогам 2018 года стоимость имущества, переданного в лизинг, составит около 900 млрд рублей.

График 19. Во 2 полугодии 2017 года рынок лизинга продолжит рост и достигнет рекордного значения



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

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	ИНН (для группы компаний – ИНН головной компании)	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 13.09.2017	Объем нового бизнеса в 1 пол. 2017 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.07.2017	Объем полученных лизинговых платежей на 01.07.2017, млн руб.	Место по полученным платежам
							01.07.2017	01.07.2016			
1	3 «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	7707009586		74 836	52 914	95 744	387 644	337 613	3	35 888	3
2	2 Государственная транспортная лизинговая компания	7720261827		55 476	21 342	103 343	430 646	214 711	1	18 102	4
3	1 «ВТБ Лизинг»	7709378229		34 977	-	51 403	375 551	387 945	4	52 518	2
4	5 «ЛК Европлан»	9705101614	цА	26 363	-	н.д.	48 048	38 732	9	н.д.	-
5	8 «ТрансФин-М»	7708797192	цА-	18 509	12 583,40	62 155,51	290 014	266 056	5	17 549	5
6	4 «ВЭБ-лизинг»	7709413138		16 944	683	23 528	414 347	644 683	2	103 888	1
7	7 «Балтийский лизинг» (ГК)	7826705374		16 407	5	23 702	37 703	29 792	11	14 568	6
8	6 «Сименс Финанс»	2536247123		14 618	-	22 276	39 036	31 012	10	н.д.	-
9	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	7728294503		13 781	1 055	23 824	121 129	-	6	12 058	7
10	11 «РЕЙП1520» (ГК)	7801537819		9 522	9 522	11 160	29 297	18 688	13	3 933	16
11	10 «РЕСО-Лизинг»	7709431786	цА+	9 131	-	13 995	21 229	14 639	16	7 050	9
12	12 «ЮниКредит Лизинг»	7710446378	цАА	8 467	-	11 651	27 212	22 169	14	7 130	8
13	13 «Элемент Лизинг»	7706561875	цА-	6 377	-	9 427	11 208	8 261	28	4 924	15
14	9 «Альфа Лизинг» (ГК)	7728169439		5 637	-	9 117	57 110	64 856	8	6 726	11
15	19 «CARCADE Лизинг»	3905019765		5 127	-	7 328	13 103	17 637	22	6 413	12
16	14 «СТОВН-XXI» (ГК)	7710329843	цВВВ	4 711	-	7 001	11 721	9 415	27	5 326	13
17	30 «Мэйджор Лизинг»	5024093363		4 464	659	7 218	13 248	7 079	21	2 823	21
18	- «Росагролизинг»	7704221591		4 091	671	5 303	72 488	-	7	7 050	10
19	- «РЕГИОН Лизинг»	7730650445		3 702	-	5 542	12 233	-	24	3 227	18
20	18 «Северная Венеция» (ГК)	7810636598		3 701	57	7 027	15 646	13 519	17	2 603	25

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	ИНН (для группы компаний – ИНН головной компании)	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 13.09.2017	Объем нового бизнеса в 1 пол. 2017 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.07.2017	Объем полученных лизинговых платежей на 01.07.2017, млн руб.	Место по полученным платежам
							01.07.2017	01.07.2016			
21	26	Универсальная лизинговая компания	2721084628	3 687	-	5 493	9 762	7 541	32	2 396	26
22	17	«Система Лизинг 24»	7713545401	3 641	-	4 723	12 231	11 349	25	3 512	17
23	25	«Дойче Лизинг Восток»	7707282610	3 605	-	5 108	14 302	12 469	19	2 659	24
24	20	«МКБ-лизинг»	7717540595	3 555	-	5 345	33 581	12 812	12	н.д.	-
25	16	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1650130591	3 423	292	5 311	10 596	9 479	30	2 668	23
26	15	«Интерлизинг» (ГК)	7802131219	3 290	-	4 909	9 801	10 437	31	4 966	14
27	23	«Ураллизинг» (ГК)	6659086401	3 263	-	4 730	7 156	5 184	33	2 779	22
28	52	«ЗЕСТ» (ГК)	7825672870	2 862	-	5 979	13 689	9 338	20	1 828	31
29	29	«Райффайзен-Лизинг»	7702278747	2 757	-	3 938	13 026	12 869	23	3 226	19
30	27	«Транслизинг-сервис»	7707534602	2 435	2 435	798	3 803	4 143	44	2 142	29
31	24	«СОЛПЕРС-ФИНАНС»	7709780434	2 292	13	3 364	4 582	3 940	40	1 214	34
32	-	«БОТ Лизинг (Евразия)»	7704638579	2 199	-	3 031	6 792	-	34	2 146	28
33	-	«КОНТРОЛ лизинг»	7805485840	2 163	15	3 666	5 353	2 077	37	1 002	38
34	79	«ОЛФ Лизинг» (ранее - «Лизинг-Проект»)	7801480947	2 128	-	4 015	11 840	3 276	26	886	41
35	-	«УралБизнесЛизинг»	1835061171	2 024	-	3 017	4 431	-	42	1 134	36
36	36	«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)	7453160365	1 778	-	2 586	3 612	1 910	45	1 481	33
37	31	«ЧелИндЛизинг» (ГК)	7453101232	1 519	-	2 198	4 266	3 547	43	1 190	35
38	33	«Альянс-Лизинг»	7825496985	1 478	29	2 130	3 276	2 819	48	1 122	37
39	28	Лизинговая компания «Дельта»	2463057784	1 457	-	2 191	5 076	3 934	38	1 581	32
40	37	Сибирская лизинговая компания	0814107017	1 246	-	1 809	11 086	5 212	29	1 851	30
41	-	«ПРОМАГРОЛИЗИНГ-ЦЕНТР»	7717674670	1 201	1 201	1 405	4 471	-	41	296	61
42	32	«Лизинг-Трейд»	1655096633	1 191	-	1 724	3 535	2 489	46	985	39

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	ИНН (для группы компаний – ИНН головной компании)	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 13.09.2017	Объем нового бизнеса в 1 пол. 2017 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.07.2017	Объем полученных лизинговых платежей на 01.07.2017, млн руб.	Место по полученным платежам
							01.07.2017	01.07.2016			
43	«Металлинвестлизинг»	4633013903		1 137	-	1 563	6 409	7 971	36	2 163	27
44	«Гознак-лизинг»	7705456910	ruBBB-	1 018	-	1 607	14 652	11 637	18	771	42
45	«ТаймЛизинг»	2536167439		966	-	1 491	2 758	-	50	-	-
46	«Интеза Лизинг»	7724139916		867	-	1 201	1 872	1 521	56	565	45
47	«ЛизПлан Рус»	7705999472		739	739	843	3 184	1 882	49	521	47
48	«ЯрКамп Лизинг» (ПК)	7606041801		619	-	1 034	2 439	-	51	-	-
49	«Абсолют Лизинг»	7729407781		617	-	950	6 717	-	35	897	40
50	«СпецИнвестЛизинг»	7730665201		616	-	1 177	1 415	737	60	287	63
51	«КузбассФинансЛизинг»	4221020838		581	-	857	1 514	-	59	356	56
52	«ГЕН ЛИЗИНГ»	9102026283		526	-	792	1 940	1 304	55	549	46
53	«Опцион-ТМ»	7727524240		525	301	824	1 986	-	54	658	43
54	«РАФТ ЛИЗИНГ»	3805703273		501	-	755	1 050	546	66	394	53
55	«Транслизинг»	7453090333		485	-	667	1 196	1 057	63	439	51
56	«Уралпромплизинг» (ГК)	7449041132		474	-	706	1 143	896	65	350	57
57	«БелФин»	31231800944		445	-	691	1 225	1 255	62	457	49
58	Национальная Лизинговая Компания (ГК)	7705303688		439	-	480	960	733	68	322	60
59	«Техноспецсталь-Лизинг»	7805433271		428	-	621	1 356	860	61	419	52
60	Межрегиональная инвестиционная компания	3525149310		374	-	576	1 162	880	64	333	59
61	«ЭКСПО-лизинг»	7703363177		370	-	538	2 103	2 031	52	580	44
62	«Столичный Лизинг»	7701699414		324	-	558	1 561	1 453	58	520	48
63	«Ак Барс Лизинг»	1656025635		274	-	420	3 300	3 050	47	385	55
64	Горьковская лизинговая компания	5254488990		257	-	366	884	-	70	167	71

Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	ИНН (для группы компаний – ИНН головной компании)	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 13.09.2017	Объем нового бизнеса в 1 пол. 2017 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.07.2017	Объем полученных лизинговых платежей на 01.07.2017, млн руб.	Место по полученным платежам
							01.07.2017	01.07.2016			
65	- «Лизинговое агентство»	6165097757		248	-	286	691	-	79	135	75
66	54 «МСБ-Лизинг»	6164218952		238	-	351	753	741	76	218	68
67	- «Простые решения»	278181110		237	-	281	252	-	89	124	76
68	50 Первая Лизинговая Компания	6905079456		235	-	338	872	937	71	336	58
69	65 «Роделен»	7813379412		233	-	415	996	993	67	292	62
70	57 «БЭЛТИ-ГРАНД»	7728192413		231	-	378	805	838	72	263	64
71	- «Солд-Лизинг»	7714582540		230	-	325	611	-	81	190	70
72	- «ЗСПК»	7204037918		209	-	331	774	-	73	205	69
73	72 «ЛИКОНС»	7702319584		206	-	354	698	381	78	160	72
74	62 «АС ФИНАНС»	6672144910		187	-	296	575	590	82	-	-
75	- «Инвест-Бизнес Лизинг»	1435265734		157	-	249	181	-	96	68	87
76	56 «ПК Пруссия» (ГК)	3918501969		132	-	223	769	543	74	227	66
77	69 Владимирская лизинговая компания	3328499724		117	-	189	450	387	83	111	77
78	- «СБ-лизинг»	3525278509		110	-	139	937	-	69	227	67
79	67 Независимая Лизинговая Компания	7728627174		108	-	157	265	214	88	81	85
80	66 «Аквион-Лизинг»	5837026589		106	-	162	393	370	84	95	81
81	- «ПМХС-Лизинг»	7709873199	лиВВ+	97	-	н.д.	4 647	-	39	449	50
82	83 «НПБ-Лизинг»	7703371918		95	-	144	215	133	93	74	86
83	- «Пионер-Лизинг»	2128702350		86	10	114	329	-	87	108	78
84	71 «Лизинг-Медицина»	7733149678		75	-	103	242	287	90	85	83
85	- «КР-лизинг»	9102218394		72	-	109	81	-	100	9	96
86	- «СпецАвтоТехЛизинг»	7726290542		69	-	104	200	-	94	48	89

Окончание таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания	ИНН (для группы компаний – ИНН головной компании)	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА) на 13.09.2017	Объем нового бизнеса в 1 пол. 2017 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 1 пол. 2017 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.07.2017	Объем полученных лизинговых платежей на 01.07.2017, млн руб.	Место по полученным платежам
							01.07.2017	01.07.2016			
87	«Эксперт Лизинг» (Пенза)	5835069393		56	-	84	186	186	95	42	90
88	Банк «Вологжанин»	3525030681		56	-	83	710	-	77	238	65
89	Межрегиональная лизинговая компания	1831073680		52	-	88	379	320	85	81	84
90	Приволжская лизинговая компания	5254025343		47	-	64	1 605	2 024	57	391	54
91	«Энергоинвест»	7701572190		43	-	65	79	50	101	24	94
92	«Центр-Лизинг»	4826056935		42	-	62	177	214	97	63	88
93	«ДиректЛизинг»	7709673048		38	-	52	130	-	98	35	92
94	ЛК «Версус»	6321096753		38	-	57	342	-	86	160	73
95	«Волгопромлизинг»	6314022158		30	-	47	678	-	80	108	79
96	«СИСТЕМА-ПИЗИНГ»	7802321724		30	-	43	220	-	92	104	80
97	«Петербургснаб»	7801182235		25	-	36	223	-	91	95	82
98	Промыленно-инвестиционная компания	4205017771		19	-	23	91	93	99	27	93
99	ЛК «ЛИАКОН»	7708543279		11	-	18	768	671	75	145	74
100	«Анлагелизинг»	7709875340		6	-	11	53	48	102	17	95
101	«БИЗНЕС АПЬЯНС»	7708582197		-	-	-	25 960	-	15	3 099	20
102	АКБ «ЦентроКредит»	7707025725		-	-	-	2 074	2 195	53	40	91

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПОЗИЦИИ РОССИИ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ ЕВРОПЫ

В 2016 году совокупный объем нового бизнеса российских лизинговых компаний в эквиваленте европейской валюты вырос на 23,4%, что переместило Россию в ранкинге европейских стран с 11-й строчки на 8-ю (см. таблицу). Несмотря на позитивную динамику 2016 года, текущая позиция в ранкинге по новому бизнесу ниже максимального результата (4-е место по итогам 2013 года). По объему лизингового портфеля позиции России более стабильны на протяжении последних 3 лет (российский лизинговый рынок занимает 5-е место среди европейских стран).

Таблица. Россия возвращает позиции по объему нового бизнеса среди стран Европы

№	Страна	Объем нового бизнеса в 2016 г., млн евро	Объем нового бизнеса в 2015 г., млн евро	Объем нового бизнеса в 2014 г., млн евро	Изменение за 2016 г., %	Динамика в ранкинге за последние 3 года
1	Соединенное Королевство	73 829	76 882	60 841	-4,0	
2	Германия	54 967	53 151	49 840	3,4	
3	Франция	47 757	43 574	40 209	9,6	
4	Италия	22 824	19 505	18 028	17,0	
5	Швеция	15 277	13 422	12 313	13,8	
6	Польша	13 311	11 904	10 234	11,8	
7	Нидерланды	11 366	10 946	8 817	3,8	
8	Россия	10 138	8 214	13 626	23,4	
9	Турция	9 588	9 399	9 345	2,0	
10	Швейцария	9 216	10 156	8 485	-9,3	
11	Бельгия	9 200	7 740	7 182	18,9	
12	Дания	8 926	7 628	6 252	17,0	
13	Испания	8 210	10 899	9 158	-24,7	
14	Австрия	6 466	6 045	5 523	7,0	
15	Норвегия	5 799	5 077	5 568	14,2	

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Leaseurope

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

«Доля лизинга в общем объеме продаж автомобилей растет»

Вячеслав Спиров,
член правления, директор департамента корпоративного бизнеса
АО «Сбербанк Лизинг»



– Какие значимые события произошли на лизинговом рынке России в 1 полугодии 2017 года?

– К концу 1 полугодия 2017 года лизинговый рынок вырос самыми большими темпами в финансовом секторе и проявил себя как конкурентоспособная и динамично развивающаяся отрасль, которая активно участвует в экономической жизни страны и оказывает на нее большое влияние.

В 2017 году начал постепенно восстанавливаться российский авторынок. Продажи как легкового, так и грузового транспорта растут на фоне постепенного улучшения экономической ситуации в стране и роста ВВП. В 1 полугодии 2017 года продажи новых легковых и легковых коммерческих автомобилей выросли на 6,8%. Параллельно с восстановлением авторынка набирают обороты продажи автомобилей в лизинг. Объемы продаж растут, и мы прогнозируем дальнейший рост и восстановление автомобильной отрасли.

Отдельно стоит отметить рост спроса на лизинг в различных отраслях промышленности, в которых присутствуют специальные программы государственной поддержки. Наиболее востребованной программой государственной поддержки, реализуемой Минпромторгом РФ, последние годы является программа по субсидированию части авансового платежа при приобретении в лизинг коммерческого транспорта. В 2017 году были реализованы новые программы для малого и среднего бизнеса – «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело», которые позволили предоставить дополнительное преимущество определенной категории клиентов и поддержать автомобильную промышленность, а также запущена новая программа субсидирования спецтехники. В рамках программы субсидирования коммерческого транспорта АО «Сбербанк Лизинг» уже заключено лизинговых сделок на сумму более 8 млрд рублей по стоимости техники.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок во второй половине 2017 года? Укажите причины, подтверждающие ваши ожидания.

– Увеличение спроса на автомобили в 2017 году станет ключевым фактором для дальнейшего роста автолизинга.

Взять, к примеру, сектор легковых и легких коммерческих автомобилей. На рынке продаж новых легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в России наблюдается устойчивый рост, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России выросли на 6,8%. Рост продаж легковых автомобилей показывает наилучшую динамику. Увеличивается и потенциал роста доли лизинга в продажах новых легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта. Мы отмечаем в целом рост доли лизинга в общем объеме продаж легковых автомобилей и в частности – повышение доли АО «Сбербанк Лизинг» в общем объеме продаж легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей.

– Каковы ваши ожидания относительно динамики автолизинга, учитывая, что в 1 полугодии текущего года объем продаж легковых и легких коммерческих автомобилей начал расти впервые с 2014-го?

– За последнее пятилетие сегмент автолизинга приобрел весьма стабильную репутацию с точки зрения баланса рисков, динамики спроса и потенциала развития. Рынок автотранспорта и, как следствие, рынок автолизинга будут прирастать за счет того, что корпоративным клиентам нужно обновлять свои транспортные парки. В том числе это касается международных компаний.

2017 год – третий после 2014-го, когда был пик приобретения. Основной спрос был удовлетворен в конце 2014 года, когда было реализовано достаточно большое количество автомобилей, как легковых, так и грузовых. После этого рынок, условно говоря, упал почти в 2 раза. Сейчас идет третий год, а на третий год люди привыкли менять машины, так как заканчивается гарантия и так далее. У многих коммерческих структур прописано даже в корпоративных политиках, что автомобиль служит только срок гарантии, потому что потом расходы на его содержание резко возрастают. По логике в этом году, особенно во второй его половине, многие компании должны будут обновлять свои автопарки.

Мы верим в развитие рынка автолизинга в долгосрочной перспективе и будем продолжать совершенствоваться в ключевом для нас направлении – сегменте экспресс-лизинга, который напрямую связан со сферой автолизинга. С уверенностью можем говорить, что по показателям 1 полугодия 2017 года мы наиболее динамично развивающаяся компания в этой области. «Сбербанк Лизинг» вырос в 2,5 раза, что является весьма хорошим темпом для рынка. И нам есть куда еще расти.

– Оперативный лизинг по итогам 1 полугодия 2017 года достиг рекордного значения, при этом около половины оперлизинга приходится на вашу компанию. Прокомментируйте ваши ожидания относительно перспектив оперативного лизинга. Сохранится ли тенденция к росту доли? Возможно ли развитие аренды в сегментах, отличных от авиационной техники?

– Большие объемы операционного лизинга сформированы в первую очередь за счет операционного авиализинга. В настоящее время мы активно работаем над развитием сегмента, уже добились хороших результатов и планируем продолжать действовать в этом направлении. По нашим прогнозам, тенденция к росту доли операционного лизинга сохранится и в ближайшем будущем оперлизинг получит еще большее распространение.

Что касается операционного автолизинга, то этот продукт на рынке пока широко не распространен и, возможно, дальнейшее развитие получит в ближайшие 2–3 года, поскольку на рынке прослеживается четкая тенденция перехода от владения к плате за использование автопарка.

– Какие продукты в текущих условиях, по вашему мнению, будут востребованы клиентами? Был ли отказ от существующих или введения новых продуктов?

– На сегодняшний день у нас есть сбалансированная продуктовая линейка, которая удовлетворяет потребностям всех сегментов. Тем не менее мы продолжаем работать над ее развитием в двух направлениях: во-первых, с точки зрения отраслевой специализации, во-вторых, совершенствуя экспресс-решения и упрощая технологии.

Уже сейчас мы имеем возможность принимать решение за 1 день, причем в половине случаев без запроса финансовых документов со стороны клиента. «Сбербанк Лизинг» стремится сделать свои продукты максимально простыми и удобными для клиентов.

«По результатам первой половины 2017 года ГТЛК стала крупнейшей лизинговой компанией России, сохранив при этом лидирующие позиции по объему нового бизнеса»**Антон Борисевич,
первый заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК»****– Какие значимые события произошли на лизинговом рынке в 1 полугодии 2017 года?**

– Самым значимым событием для нас стал тот факт, что по результатам первой половины 2017 года ГТЛК стала крупнейшей лизинговой компанией России, сохранив при этом лидирующие позиции по объему нового бизнеса. Бизнес компании активно развивается, и это находит отражение в соответствующем рэнкинге. Конечно, мы не собираемся останавливаться на достигнутом и готовим стратегические планы на будущее. Одним из приоритетных направлений деятельности нашей компании является развитие экспорта российской высокотехнологичной продукции.

Если говорить о рынке лизинга в целом, то можно с уверенностью говорить о его восстановлении после нескольких лет падения. Рост, который рынок показал в прошлом году, продолжился и в текущем. Также можно отметить вопросы по введению механизмов регулирования лизинговой отрасли, инициированные ЦБ. Будет ли запущена эта система, какова она будет, какие нормативы будут вводиться, будет ли изменена система стандартов бухгалтерского учета, которые применяются для учета лизинговых операций? Все эти события еще не свершились, но они, безусловно, повлияют на рынок в будущем.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок во второй половине 2017 года? Укажите причины, подтверждающие ваши ожидания.

– Считаю, что темпы роста, заложенные в первой половине 2017 года, будут сохраняться. С одной стороны, в определенной степени на них оказывает влияние отложенный спрос. С другой стороны, мы видим восстановление российской экономики. Поэтому считаем, что рынок будет активно расти. Но какова будет в окончательном виде его отраслевая структура, можно будет судить только по результатам года.

– С какими сложностями в первую очередь столкнутся лизинговые компании при переходе на единый план счетов (ЕПС) для НФО? Какие траты, сопряженные с переходом на ЕПС, по вашим оценкам, в среднем понесут крупные (топ-20) и небольшие компании? Какому типу лизинговых компаний будет сложнее адаптироваться к новым требованиям?

– Для крупнейших игроков на рынке гораздо более актуальной является отчетность по международным стандартам. Она с точки зрения репрезентативности лучше всего отражает состояние бизнеса любой лизинговой компании. Если будет принято окончательное решение по переходу на единый план счетов для НФО, то будем, конечно, его исполнять. Вообще, переход на любую новую систему учета – это сложная и затратная процедура. К тому же стоит вопрос о том, как с этой отчетностью будут работать финансовые институты, кредитующие лизинговые компании.

– Из каких отраслей экономики компания ожидает роста спроса на лизинг со стороны клиентов в связи с началом восстановления российской экономики? Какие виды транспорта будут наиболее востребованы в текущем году?

– ГТЛК активно работает не во всех отраслях рынка, поэтому скажу об ожиданиях конкретно нашей компании. В первую очередь, мы ожидаем сохранения спроса в авиации. Наш авиационный бизнес

активно расширяется, как за счет реализации программы развития аренды самолетов SSJ-100, так и за счет новых типов воздушных судов. Это и поставка вертолетов в рамках программы санитарной авиации, и программа локализации самолетов «Л-410». Также мы ожидаем достаточно большую активность в сегменте лизинга водного транспорта, судов класса «река – море». В данной отрасли существует большая потребность в обновлении флота, и мы видим, что спрос на новые суда год от года только растет. На наш взгляд, будет продолжать развиваться рынок лизинга грузовых вагонов. Это обусловлено в том числе списаниями вагонов – в некоторых сегментах по 30–40% парка. Этот процесс оказал очень позитивное влияние на состояние доходности сегмента лизинга грузовых вагонов, потому что естественным путем была списана избыточная часть парка. Часть из списанных вагонов, безусловно, должна восстанавливаться. Дальнейшие перспективы этого сегмента будут сильно зависеть от того, насколько активно будет финансироваться строительство новых вагонов. Надо отметить, что рынок консолидированно ожидает позицию финансовых институтов, направленную прежде всего на недопущение профицита вагонов. Потому что в ближайшее время такого механизма регулирования, как списание парка с истекшим сроком использования, у нас не будет. Мы ожидаем, что финансовые институты будут внимательно следить за такими показателями, как рост и падение грузоперевозок, дефицит или профицит парка на сетях железных дорог. Также мы считаем, что в железнодорожном сегменте будет развиваться лизинг пассажирского подвижного состава. Наша компания начала реализовывать первые сделки в этом сегменте 2 года назад, и объем бизнеса прирастает. Темпы роста в сегменте лизинга пассажирского подвижного состава будут высокие, исходя из низкой базы для сравнения. Это связано с тем, что этот вид подвижного состава только начинает финансироваться через механизм лизинга. Возможно, начнут реализовываться первые проекты с тяговым подвижным составом. Однако мы не ожидаем больших сделок в нынешнем году – это скорее перспектива на ближайшие годы.

– Какие виды железнодорожных вагонов (цистерны / хопперы / полувагоны / фитинговые платформы и так далее) пользуются наибольшим спросом в 2017 году? Какова сегодня ситуация с платежеспособностью ж/д операторов? Стоит ли в этом году ожидать снижения объема оперлизинга в ж/д сегменте?

– В 2017 году наибольшим спросом пользуется универсальный парк, прежде всего полувагоны. Как я уже говорил, в 2016–2017 годах большое количество вагонов было списано. И тот профицит, который был в 2014 и 2015 годах, на сегодняшний день сменился дефицитом. Это позволило подрасти ставкам доходности железнодорожных операторов. Стоит отметить, что проблемы, через которые рынок прошел в предыдущие годы, позволили провести достаточно хорошую чистку в рядах операторов. На сегодняшний день на рынке сильно сократилось количество компаний, которые занимаются исключительно арендой вагонов. Остались игроки, которые в основном занимаются оперированием грузов. Это позитивные изменения для лизингодателей, потому что компания, осуществляющая непосредственно перевозку грузов, имеет и более высокую доходность, и более предсказуемые денежные потоки, которые могут быть направлены на оплату лизинговых платежей. В некоторых сегментах подвижного состава мы продолжаем наблюдать профицит и ожидаем, что предстоящие списания улучшат ситуацию. Речь в первую очередь о нефтебензиновых цистернах. Важно отметить, что на сегодняшний день производство нового подвижного состава не растет теми темпами, как это происходило в 2011 и 2012 годах, когда отрасль вагоностроения показала абсолютный рекорд. И вагоностроители, и операторы, и финансовые институты ведут крайне взвешенную политику по наращиванию темпов производства. Потому что ряд заводов в прошедшие годы практически ничего не выпускал.

Я бы не говорил о серьезных снижениях объемов лизинга в железнодорожном сегменте от текущего уровня, потому что, кроме сделок по финансированию нового подвижного состава, и в этом, и в следующем году будут реализованы проекты по рефинансированию существующих контрактов и смене лизингополучателей. Формально эти сделки являются новым бизнесом, и они учитываются на

рынке. С другой стороны, это не будет приводить к появлению новых грузовых вагонов на сети «РЖД». Поэтому отрасль вряд ли вырвется в лидеры, как это было некоторое время назад. И доля подвижных составов, которая была в 2010–2012 годах, по всей видимости, не вернется. Впрочем, и особого падения в этом сегменте мы не ожидаем. Окончание цикла большого списания вагонов, который завершится к 2020 году, будет нивелировать спрос на новый парк, но его все равно в разумных количествах будут строить.

Надо признать, что платежеспособность операторов и в предыдущие годы была в общем-то удовлетворительной. Вопрос был в уровне ставок, которые операторы могли платить и которые явно не позволяли не только окупать инвестиции, но и полностью обслуживать процентные выплаты. Более позитивно себя чувствовал ранее произведенный парк, потому что при низкой стоимости такого типа вагона ставка лизингового платежа на него была тоже невысокой и позволяла вписаться даже в условия низких ставок доходности, которые были на рынке. При этом новый подвижной состав с теми ставками окупать было невозможно. То есть платежеспособность операторов, мы считаем, осталась на прежнем уровне. А вот выросший уровень доходности позволил лизинговым компаниям получать те платежи, которые они не получали в предыдущие годы.

– Какие продукты в текущих условиях, по вашему мнению, будут востребованы клиентами? Был ли отказ от существующих / введения новых продуктов?

– Я не думаю, что продуктовая линейка лизинговых компаний сильно изменилась в прошедшем полугодии. Вряд ли сильно будет меняться и в будущем году. Единственное, что хотел бы отметить – это активный рост объема долгосрочных сделок. Сделок с предметами лизинга, имеющими длительный срок эксплуатации: самолеты, корабли, подвижной железнодорожный состав, инфраструктура. И сегодня уже не редкость сделки сроком 12 лет.

– В 2016 году в структуре нового бизнеса наибольшее увеличение доли показал сегмент морских и речных судов (с 2 до 7%). Сохраняется ли данная динамика в 2017 году? Какова, по вашему мнению, емкость рынка лизинга водного транспорта, учитывая высокую степень износа действующего парка?

– В сегменте лизинга морских и речных судов динамика будет достаточно высокая. Мы стоим на пороге достаточно большого цикла по необходимости замены судов, произведенных еще в советское время. С одной стороны, у этих судов истекает срок использования, а с другой – Российская Федерация присоединяется к международным требованиям, регламентирующим состояние и экологические параметры использования различных типов судов. Все это говорит о том, что объем инвестиций в данном сегменте в ближайшее время будет только расти.

– В 2016 году объем лизингового бизнеса в авиасегменте во многом был сформирован сделками вашей компании (около 50% нового бизнеса в сегменте авиатехники). Каковы планы компании по объемам сделок с авиатехникой на 2017 год? Существуют ли предпосылки к развитию не только лизинга самолетов, но и вертолетной техники в России?

– В этом году мы приступили к активному развитию бизнеса в вертолетном сегменте. В конце прошлого года в рамках программы развития санитарной авиации мы подписали контракт с «Вертолетами России» на закупку 29 вертолетов. На реализацию этой программы ГТЛК была докапитализирована на 3,8 млрд рублей, плюс к этому более 5 млрд рублей планируем привлечь до конца 2017 года из внебюджетных источников по аналогии с программой SSJ-100. В следующем году на развитие лизинга вертолетов предусмотрена докапитализация ГТЛК еще на 4,3 млрд рублей. Реализуя эту программу, мы получаем заявки со всей России. Это связано с колоссальной потребностью в новых вертолетах, так как текущий парк отличается большим износом. И тот механизм, который был предложен ГТЛК, участники рынка восприняли очень благоприятно. Поэтому в нынешнем году все 29 вертолетов, оснащенные медицинскими модулями, будут переданы в финансовый лизинг эксплуатантам.

Думаю, что темпы роста бизнеса в авиасегменте останутся на прежнем уровне. Доля авиации в нашем лизинговом портфеле продолжает оставаться существенной. При этом портфель формируется за счет контрактов с нашим ключевым партнером – государственной компанией «Аэрофлот», а также за счет некоммерческого лизинга с государственной поддержкой – программы развития аренды SSJ-100, проекта локализации самолетов «Л-410» и программы лизинга вертолетов. Эти программы будут продолжены и в следующем году. При этом надо сказать, что мы активно работаем над сбалансированностью нашего портфеля и стараемся снижать долю авиации не за счет снижения доли бизнеса в этом сегменте, а за счет расширения объемов бизнеса в других отраслях.

«Объемы восстановления рынка превысили ожидаемые показатели»**Дмитрий Корчагов,**
генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»**– Какие значимые события произошли на лизинговом рынке России в 1 полугодии 2017 года?**

– Самое значимое событие – это продолжающееся восстановление рынка в объемных показателях, которые существенно превышают наши самые оптимистичные ожидания. По итогам прошедших 6 месяцев мы приросли к аналогичному периоду прошлого года на 53% и отрасль в целом показывает очень высокий темп, что отражает наметившуюся тенденцию восстановления экономики.

Также огромное значение для нас имеет реформа лизингового рынка, которая, наконец, начала структурироваться. Не может не радовать тот факт, что на ход реформы теперь имеет возможность влиять Объединенная Лизинговая Ассоциация России, ведь еще в 2016 году ключевые решения диктовались Центральным банком. А в 1 полугодии 2017 года благодаря усилиям ассоциации удалось инициировать корректирующие мероприятия в изначальный проект реформы.

Могу отметить, что неоднократное снижение ключевой ставки стимулировало инвестиционную активность и, как следствие, рост спроса на лизинг. Еще одним следствием оживления экономики стал рост уровня лояльности банков, которые начали предлагать нам более выгодные условия кредитования.

Как и в прошлом году, драйвером роста экономической активности лизинговых компаний остается программа льготного лизинга Минпромторга РФ. Теперь поддержка направлена не только на сегмент коммерческого автотранспорта, но и на спецтехнику. Впервые за много лет лизинг всех видов колесной техники занял лидирующие позиции по объему нового бизнеса в сравнении с железнодорожным и авиационным сегментами.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок во второй половине 2017 года? Укажите причины, подтверждающие ваши ожидания.

– В целом мы ожидаем, что лизинговый рынок продолжит развиваться в соответствии с трендами, устоявшимися в первой половине 2017 года. Спрос на различные объекты лизинга будет восстанавливаться. Дальнейшее снижение ключевой ставки в совокупности с программами господдержки также будет стимулировать повышение объема лизинговых операций в сегментах авто- и спецтехники.

– Каковы ваши ожидания относительно динамики автолизинга, учитывая, что в 1 полугодии текущего года объем продаж легковых и легких коммерческих автомобилей начал расти впервые с 2014-го?

– Доля лизинговых операций в общих объемах продаж поставщиков автотранспорта будет заметно увеличиваться. Для нас, например, важным событием в этом направлении стало заключение договора о партнерских отношениях с «КамАЗом». Мы действительно видим положительную динамику в сегменте автомобильных продаж и стараемся совместно с партнерами продвигать специальные предложения. Нужно отметить, что на сегодняшний день лизинговые компании начинают конкурировать с автокредитованием на этом рынке.

– Какая доля лизинговых сделок с автотранспортом у компании приходится на программу льготного автолизинга? Сохраняется ли, по вашему мнению, потребность в госпрограмме,

учитывая оживление рынка? Какое влияние, помимо поддержки объемов машиностроительного бизнеса, оказала госпрограмма на рынок?

– В рамках программы за 6 месяцев текущего года мы заключили более 1,8 тыс. договоров лизинга на сумму, превышающую 4 млрд рублей. По сравнению с 1 полугодием 2016 года рост числа сделок составил 30%. В объеме нового бизнеса компании в сегменте автотранспорта (без легкового, на который программа не распространяется) доля сделок по программе господдержки составляет на сегодняшний день 78%. При этом в 1 полугодии еще не вступили в действие обновленные условия подпрограмм «Российский тягач», «Свое дело» и «Российский фермер», в рамках которых субсидия увеличивается с привычных 10 до 12,5% от стоимости транспортных средств.

Во 2 полугодии эти меры поддержки окажут сильное стимулирующее влияние на рост рынка лизинга, поскольку именно лизинговые компании являются проводниками программы, что напрямую сказывается на объемах нового бизнеса.

– С какими сложностями в первую очередь столкнутся лизинговые компании при переходе на единый план счетов (ЕПС) для НФО? Какие траты, сопряженные с переходом на ЕПС, по вашим оценкам, в среднем понесут крупные (топ-20) и небольшие компании? Какому типу лизинговых компаний будет сложнее адаптироваться к новым требованиям?

– Предварительную статистику дополнительных расходов уже подготовили коллеги из Объединенной Лизинговой Ассоциации. Определенно, это будет затратно. На самом же деле мы не видим острой потребности в переходе на ЕПС: складывается ощущение, что это было нужно, только чтобы ускорить введение контроля над лизинговыми компаниями. В процессе перехода на новую систему есть подводные камни, да и в целом причисление лизинговых компаний к НФО влечет за собой определенные последствия: нам придется настроить учет, переучить наших бухгалтеров, оплатить разработку новой системы автоматизации учета и, соответственно, перейти на нее, гармонизировать наш учет с учетом лизингополучателя. Все это в совокупности будет тормозить развитие рынка.

Обоснованно против этих нововведений выступала Объединенная Лизинговая Ассоциация. Хотя на самом деле мы протестовали не столько против причисления нас к НФО, сколько против фрагментарности самой реформы в изложении Центрального банка.

Сложнее всего адаптироваться к переходу на ЕПС будет небольшим лизинговым компаниям, многим из них это вообще сделать не удастся из-за несопоставимости затрат с их доходами. Успешность адаптации будет зависеть от того, насколько автоматизированы бизнес-процессы в компании, – тем, у кого счета оформлялись вручную, будет гораздо сложнее. Нужно отметить, что сам период перехода лизинговых компаний на ЕПС будет сопровождаться заключением многочисленных контрактов с консалтинговыми и IT-компаниями, которые уже начали предлагать нашим коллегам по отрасли свои услуги по интеграции и специализированные продукты.

– Стоит ли ожидать сокращения числа небольших ЛК и, как следствие, снижения конкуренции в розничных сегментах (прежде всего, в регионах) из-за высоких издержек, связанных с модернизацией IT при переходе на ЕПС?

– Да, как я уже говорил, эксперты прогнозируют уход с рынка небольших лизинговых организаций, что на самом деле очень плохо для регионального бизнеса, особенно малого и среднего, который не привык к жестким требованиям крупных федеральных игроков. Здесь следует подчеркнуть, что основной причиной таких перемен станет даже не переход на ЕПС, есть и более значимые обстоятельства: например, специализация компаний, то есть фактический запрет на совмещение лизинга с другими видами деятельности, требования к капиталу, формирование федерального реестра лизинговых компаний.

– Из каких отраслей компания ожидает роста спроса на лизинг со стороны клиентов в связи с началом восстановления российской экономики? Какие виды транспорта будут наиболее востребованы в текущем году?

– Для нас сегментация почти не изменится, рейтинг отраслей будет примерно таким же, как и в 1 полугодии 2017 года. То есть лидировать будут легковые автомобили, грузовой автотранспорт, прицепы и полуприцепы и сельскохозяйственная техника.

Количество сделок по автотранспорту будет расти благодаря государственной поддержке. Наша компания уже заключила новые соглашения на предоставление субсидий по программе льготного лизинга, реализуемой при поддержке Министерства промышленности и торговли России. В этом году были обновлены условия программы по автотранспорту: лизингополучатели, приобретающие российские магистральные тягачи, а также предприятия, являющиеся сельскохозяйственными товаро-производителями или субъектами МСП, имеют возможность получения скидки в размере до 12,5% от стоимости автомобиля при оплате первоначального взноса по заключенному договору лизинга автотранспорта. При этом максимальный размер скидки увеличен с 500 до 625 тыс. рублей.

В рамках программы льготного лизинга спецтехники клиент может получить скидку до 10%, в то же время размер субсидии ограничен суммой до 2 млн рублей – в зависимости от вида техники.

В целом же существенное влияние на объемы российского лизинга по-прежнему оказывают сделки в сегменте авиации и железнодорожного подвижного состава. В прошлом году, например, было заявлено очень много списаний устаревших вагонов – около 300 тыс., поэтому сейчас спрос на инновационный подвижной состав будет высоким. Остальные сегменты, на мой взгляд, будут прирастать равномерно.

– Сохраняется ли в 2017 году тенденция к снижению доли Москвы в структуре нового бизнеса за счет активизации лизинга в других регионах?

– Небольшое снижение есть, но для Москвы оно не является проблемой. Во 2 полугодии географическая сегментация лизингового рынка будет развиваться примерно в тех же пропорциях, что и в 1 полугодии. Однако мы можем предположить, что если в результате реформы с рынка уйдут небольшие региональные компании, то, соответственно, доля Москвы снова возрастет.

– Какие продукты в текущих условиях, по вашему мнению, будут востребованы клиентами? Был ли отказ от существующих / введения новых продуктов?

– Те же, что и сейчас: легковой и легкий коммерческий транспорт для малого и среднего бизнеса. Это те сегменты, которые в последнее время демонстрировали наиболее динамичный рост.

Отказываться от существующих продуктов мы не планируем, напротив, стараемся разрабатывать для клиентов новые. Еще в конце 2016 года на перспективу текущего года мы подготовили и запустили специальные предложения по лизингу сельскохозяйственной техники, оборудования для перевозки леса, обновили условия в рамках программы «Экспресс-лизинг оборудования». Кроме того, разработали принципиально новое решение для среднего и крупного бизнеса – программу «VIP-лизинг», по которой сотрудничество с клиентом начинается с установления лимита финансирования, основанного на анализе клиента по данным из открытых источников. В конце 2016 года они были разработаны в расчете на перспективу стабилизации экономической ситуации и роста лизингового рынка в текущем году. И судя по достигнутым результатам, мы не ошиблись и сделали это очень своевременно.

«Сейчас из 100% реализованной автотехники класса «КамАЗ» более 60% приобретено по программам лизинга»

Дмитрий Гладков,
директор по лизингу ПАО «КамАЗ», генеральный директор АО «Лизинговая компания «КамАЗ» (бренд «КамАЗ-ЛИЗИНГ»)



– Как показал себя рынок лизинга грузовой техники в 1 полугодии? Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок во второй половине 2017 года?

– Давайте начнем с рынка грузовых автомобилей класса «КамАЗ», то есть полной массой 14–40 тонн. «КамАЗ-ЛИЗИНГ» (наименование бренда АО «Лизинговая компания «КамАЗ» – Прим. ред.) финансирует покупку только автотехники «КамАЗ» и дочерних предприятий («НЕФАЗ», «ТЗА», «КРАН Центр КАМАЗ»), то есть работает в достаточно узком сегменте рынка лизинга. Также мы зависим от рынка грузовой автотехники в целом.

Рынок грузовых автомобилей класса «КамАЗ» растет, начиная с прошлого года. В 2016 году емкость рынка составила около 40 тыс. грузовиков, рост по сравнению с предыдущим периодом 11%, это после почти двукратного падения в 2015 году. В 2017 году, по нашей оценке, прогнозируется дальнейший рост – более чем на 35% по сравнению с предыдущим годом, а возможно, и выше.

Что касается рынка лизинга грузовых автомобилей, то он сократился в 2015 году примерно на 37%. Но уже в следующем году вырос почти на 70%. Восстановлению, конечно, в первую очередь способствовала государственная поддержка. В первой половине текущего года восстановление рынка лизинга продолжилось, и к концу года мы прогнозируем дальнейший рост – рынок лизинга грузовых автомобилей полной массой 14–40 тонн может составить более 30 тыс. грузовиков.

На фоне господдержки, начиная с 2015 года, растет доля лизинга на рынке грузовых автомобилей. Сейчас она составляет уже более 60%. То есть из 100% реализованной автотехники класса «КамАЗ» более 60% приобретено по программам лизинга.

К слову, на растущем рынке «КамАЗ-ЛИЗИНГ» скорректировал бизнес-план в сторону увеличения.

– С какими сложностями в первую очередь столкнутся лизинговые компании при переходе на единый план счетов (ЕПС) для НФО? Какие траты, сопряженные с переходом на ЕПС, по вашим оценкам, в среднем понесут крупные (топ-20) и небольшие компании? Какому типу лизинговых компаний будет сложнее адаптироваться к новым требованиям?

– Реформирование лизинговой отрасли предполагает изменение статуса лизинговых компаний через отнесение к нефинансовым кредитным организациям. Новый статус влечет за собой новые требования к организациям отрасли, в частности, переход на единый план счетов, применение отраслевых стандартов, приближенных к стандартам МСФО.

В соответствии с законопроектом о внесении изменений в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» и отдельные законодательные акты РФ отраслевые стандарты бухгалтерского учета и единый план счетов для НФО планируются к обязательному применению не ранее 1 января 2021 года. Это позволит лизинговым компаниям подготовиться к переходу на ЕПС для НФО и новые стандарты, а также адаптироваться к новым требованиям. Тем не менее мы понимаем, что

грядущие изменения требуют серьезных финансовых и временных затрат и необходим комплексный подход к решению стоящих перед отраслью задач.

Изменения коснутся не только автоматизации учета. Потребуется подготовка кадров, разработка методологии учета и отчетности, изменение процедур и внутренних бизнес-процессов.

Безусловно, лизинговые компании не будут пионерами в части перехода на ЕПС для НФО и смогут воспользоваться опытом компаний страховой отрасли, НПФ и иных НФО. Однако методология учета лизинга имеет свою специфику, поэтому готового IT-решения для лизинга при переходе на новые стандарты и план счетов в настоящий момент не существует.

– Стоит ли ожидать сокращения числа небольших ЛК и, как следствие, снижения конкуренции в розничных сегментах (прежде всего, в регионах) из-за высоких издержек, связанных с модернизацией IT при переходе на ЕПС и появлении требований к капиталу лизинговых компаний?

– Я считаю, что переход на новые стандарты будет менее болезненным для компаний, у которых есть опыт подготовки отчетности МСФО и квалифицированные кадры. Это, как правило, крупные лизинговые компании при банках, с иностранным капиталом, с государственным участием, а также компании, входящие в холдинги. Переход также будет сопряжен с серьезными тратами, которые будут под силу крупным лизинговым компаниям, но могут стать серьезной проблемой для малого и среднего бизнеса отрасли.

– Отмечаете ли вы изменения в географической структуре спроса на лизинг? Сохраняется ли в 2017 году тенденция к снижению доли Москвы в структуре нового бизнеса за счет активизации лизинга в других регионах?

– Отмечаем. Такая тенденция действительно присутствует в последние годы. Например, в лизинговом портфеле нашей компании доля Москвы с 2012 года уменьшилась вдвое, а вот в Нижегородской области идет увеличение на 21%, в Ставропольском крае – на 12%. Доля Санкт-Петербурга в нашем портфеле также выросла – в 4 раза.

– Как вы оцениваете перспективы рынка лизинга автобусов в крупных городах России? Какие виды автобусов сегодня наиболее востребованы в регионах и почему? С каким модельным рядом автобусов работает ваша компания?

– Положительно. На сегодняшний день городские автобусные парки изношены: по данным 2016 года более 40% парков составляла техника старше 15 лет. Постепенно муниципалитеты начинают модернизацию. Перевозчики тоже заинтересованы в обновлении парков. Они пересаживаются с маршруток на большие автобусы. Это другой уровень комфорта, скорости посадки-высадки, оснащения оборудованием для людей с ограниченными возможностями. Также большое внимание сейчас уделяется экологичности пассажирской автотехники. Высокий уровень экологичности обеспечивают, например, автобусы «НЕФАЗ» на газовом топливе.

«КамАЗ-ЛИЗИНГ» реализует автобусы дочерних предприятий ПАО «КамАЗ»: «НЕФАЗ» и «Марко Поло». Наиболее популярные модели: «НЕФАЗ 5299-30-42», городской 100%-но низкопольный «НЕФАЗ 5299-40-51» (на газовом топливе).

У «КамАЗа» есть что предложить рынку. Например, пассажирский автобус «НЕФАЗ 5299-30-42» оснащен новой компоновкой салона. Данная модель одновременно сочетает в себе качества пригородного и городского автобуса, что интересно для большого числа перевозчиков. Автобус характеризуется увеличенным количеством мест, что важно для пригородных автобусов, при этом имеет удобную переднюю площадку, что свойственно для городских автобусов.

Большой интерес сегодня вызывают электробусы. Электробус второго поколения «КамАЗ-6282» с новым интерьером впервые был продемонстрирован в ноябре прошлого года на выставке Bus World

в Москве. Разработчики применили современные компоненты тягового электрооборудования, в том числе электро-портальный мост и литий-титанатные аккумуляторные батареи со сроком службы 10 лет. Заряжается электробус от станций ультрабыстрой подзарядки. В дополнение используется бортовое зарядное устройство, позволяющее заряжать накопитель от обычной трехфазной сети переменного тока (ночная зарядка). Общая пассажироместимость электробуса – 85 человек с учетом 24 мест для сидения. Способен разогнаться до 75 км/ч. Максимальный запас хода – 70 км, ультрабыстрая зарядка занимает 8 минут. Аккумуляторов хватит на 10 тыс. циклов.

– Какие виды транспорта будут наиболее востребованы в текущем году? Из каких отраслей экономики компания ожидает роста спроса на лизинг со стороны клиентов в связи с началом восстановления российской экономики?

– В текущем году наиболее востребованы магистральные тягачи. Это связано с ростом коммерческих грузоперевозок, как региональных, так и международных. Сегмент магистральных тягачей показывает двукратный рост по сравнению с прошлым годом. В этом сегменте в 2017 году «КамАЗ» выпустил новинку – KAMAZ-5490 NEO. Эта модель отличается от предшественника без приставки NEO улучшенными потребительскими свойствами, более высокой эффективностью и производительностью. На основании накопленного опыта, а также учитывая пожелания потребителей, завод-изготовитель внес в конструкцию автомобиля ряд улучшений: оптимизированное распределение нагрузок на оси, контроль нагрузки на ведущий мост, усиленную переднюю подвеску, увеличенный запас топлива и другие.

Кроме сегмента магистральных тягачей, большой рост показывают тяжелые седельные тягачи. Здесь «КамАЗ» представлен тягачами KAMAZ-65806, 65221, 65225, 65226. Автомобили используются в таких отраслях, как строительство, лесопромышленный комплекс, НГДО.

– Какая доля лизинговых сделок с автотранспортом у компании приходится на программу льготного лизинга? Сохраняется ли, по вашему мнению, потребность в государственной программе, учитывая оживление рынка? Какое влияние, помимо поддержки объемов лизингового бизнеса, оказала госпрограмма на рынок автолизинга?

– Более 90%. Доля очень высокая. Потребность в государственной поддержке, безусловно, есть. На сегодняшний день отмечен высокий интерес лизингополучателей к этой программе. Например, в июле около 50% входящих звонков и заявок в call-центр АО «Лизинговая компания «КамАЗ» касалось госсубсидирования авансового платежа, предусмотренного программой «Льготный лизинг».

За счет госпрограмм выросла доля лизинга в реализации грузовой автотехники, как я уже отмечал ранее. Она сейчас более 60%. Да и на восстановление общего рынка грузовых автомобилей, полагаю, влияние тоже было оказано.

– Какова доля газобаллонной техники в лизинговом портфеле вашей компании на 1 июля 2017 года? Какие последние тенденции в части спроса на автотранспорт, оснащенный газовым оборудованием, со стороны клиентов вы могли бы отметить?

– Доля значительная. Рынок газобаллонной техники динамично развивается. Увеличивается количество пассажирского транспорта на газовом топливе: он обеспечивает высокую степень экологичности и экономичности при эксплуатации. Государство также уделяет большое внимание этому направлению: развивает различные программы субсидирования покупки техники на газомоторном топливе.

«КамАЗ» принимает активное участие в развитии этого направления. В апреле 2015 года был открыт собственный корпус по производству газомоторных автомобилей в рамках выполнения государственной программы по расширению использования природного газа в качестве моторного топлива. Сегодня ПАО «КамАЗ» является ведущим российским производителем автомобилей и автобусов, работающих на компримированном природном газе. В газомоторном исполнении компания серийно

производит практически весь традиционный модельный ряд, включая работающие на сжатом природном газе автобусы и спецтехнику.

Из тенденций в части спроса со стороны клиентов могу отметить потребность в магистральных тягачах на газе. Учитывая, сколько километров проходит каждый магистральный тягач ежедневно, можно представить, какую экономию на топливе получит автоперевозчик при замене парка газомоторными тягачами. Но пока это не позволяет сделать отсутствие инфраструктуры.

– Какой инструментарий по контролю за состоянием предмета лизинга использует ваша компания? С какой периодичностью происходит мониторинг имущества, переданного в лизинг?

– Обязательным условием при заключении сделки является оснащение автотехники, отгружаемой по договорам финансовой аренды, БНО ГЛОНАСС. Мониторинг фактического местонахождения автотехники через систему слежения ГЛОНАСС происходит с момента установки БНО, а при самостоятельной установке лизингополучателем – с момента предоставления лизинговой компании доступа к программам слежения (1–2 раза в месяц). Ежеквартально лизингополучателям направляются письма о предоставлении информации – отчетов по прохождению ТО, реальном местонахождении и эксплуатации лизингового имущества. Ежегодно производится мониторинг автотехники с выездом к месту эксплуатации, инвентаризация лизингового имущества, направляются и собираются инвентаризационные описи.

– Какие продукты в текущих условиях, по вашему мнению, будут востребованы клиентами? Был ли отказ от существующих / введения новых продуктов?

– Не так давно, в мае мы обновили продуктовую линейку. Вывели на рынок 4 продукта, каждый из которых отражает интересы своего сегмента. Крупный, средний и малый бизнес. Крупному бизнесу интересен индивидуальный подход, гибкий график, комфортный срок, возможность взять в лизинг одновременно разные наименования техники. Малому бизнесу мы сократили пакет документов, упростили требования к кредитоспособности. Дополнили продуктовый портфель экспресс-лизингом. Раньше АО «Лизинговая компания «КамАЗ» никогда не выводило этот продукт.

Мы не отказались от своих прежних продуктов, мы, скорее, их модернизировали и дополнили.

Кроме новых продуктов, мы запустили две акционные программы – «Золотая сотня» и «Царское предложение». Первая направлена на определенный сегмент наших повторных клиентов, вторая – на определенный ряд автотехники «КамАЗ».