

ЛИЗИНГ

Риск-менеджмент как антикризисная политика

— экономика —

Все больше участников рынка лизинга развивают собственные системы управления рисками: оценивать потенциальных партнеров с точки зрения надежности и платежеспособности, работать с наиболее ликвидными оборудованием и увеличивать размер аванса.

Лизингодатели вместо крупномасштабных проектов, требующих внушительного финансирования, предпочитают менее рискованную розницу. Быстрее всего почувствовали тенденцию госкомпаний: они увеличили количество сделок за первые шесть месяцев года на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В результате положительную динамику новых сделок показали «розничные сегменты» — грузовой автотранспорт — 16% роста — и легкой — 23%. «В столь тяжелой обстановке в первом полугодии 2014 года многие ведущие розничные компании нарастили объем нового бизнеса, что показывает все еще высокий спрос на розничный лизинг», — соглашается Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М».

Чтобы не сбавлять темпов, игрокам лизингового рынка приходится вводить «антикризисные меры»: сокращать расходы внутри компании, повышать качество бизнес-процессов, чтобы удерживать клиентов на фоне обострившейся конкуренции, и переключаться в режим «риск-менеджмента». Основной источник финансирования для лизинговых компаний на сегодняшний день — это банковские кредиты, напоминают в «Эксперт РА». Ожидаемо, больше всего от заемных средств зависят государственные компании и лизингодатели, контролируемые банками — займы кредитных организаций составляют порядка 60%. Ужесточение банковского кредитования заставляет участни-

ков рынка повышать требования к лизингополучателям. Теперь компании стараются работать прежде всего с клиентами, зарекомендовавшими себя в качестве надежных партнеров. «Мы концентрируемся на работе с проверенными партнерами и с повторными клиентами, которые демонстрируют хорошую платежную дисциплину», — говорит член совета директоров «Элемент Лизинга» Джеймс Горхэм. «Более гибкими и удобными условия лизинга становятся для качественных, надежных клиентов, в том числе для заемщиков, зарекомендовавших себя в других структурах группы компаний, куда входит и лизингодатель», — соглашается Анастасия Халилова, директор управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг». Например, в «Сбербанк Лизинг» такая программа действует для заемщиков Сбербанка.

Что касается новых клиентов, то в условиях роста рисковской составляющей во всех сегментах бизнеса новые заявки на лизинг проходят более внимательно и детальное рассмотрение, напоминает эксперт. «Необходимыми условиями являются опыт потенциального лизингополучателя, положительная кредитная история, отсутствие в черных списках, размер и качество контрактного портфеля», — поясняет Татьяна Гончарова, генеральный директор «ШРЕИ Лизинг». «Сегодня требования к клиентам ужесточились. Сейчас мы особенно внимание уделяем кредитной истории клиента к обслуживанию им его долга в прошлом: если у него есть незакрытые проблемы с кредиторами, то с таким клиентом мы не работаем», — соглашается Александр Фомичев, генеральный директор «Центр-Транс». Помимо платежеспособности и устойчивости бизнеса лизинговые компании интересуют, насколько клиент зависит от одного поставщика.

«Если клиенты проходят регламентные требования, а желаемое

имущество, приобретаемое в лизинг, по ценовой категории соответствует финансовым возможностям клиента, то никаких дополнительных инструментов не используется», — говорит Александр Исаев, заместитель директора коммерческого департамента „РЕСО-Лизинга“. — Другое дело, если клиент на грани — между прохождением сделки в рамках регламента и отказом — по причине повышенной финансовой нагрузки на вырубку». В таком случае и включаются дополнительные инструменты — безакцептное списание, поручительство других юридических лиц, поручительство собственников бизнеса, увеличение аванса и уменьшения срока лизинга, залого. «Последний инструмент, в виде залога, практикуется последнее время крайне мало ввиду сложности и малоэффективности», — подчеркивает эксперт.

Однако приходится проявлять лояльность. Поэтому большинство участников рынка старается «войти в положение» потенциального партнера. «Если клиент нам сразу сказал о своих проблемах и пояснил, в чем их суть, то мы стараемся идти ему на встречу и вникаем в суть проблемы, посмотрим, что можно сделать в сложившейся ситуации», — рассказывает господин Фомичев. Подстраховаться можно, повысив аванс или взяв дополнительное обеспечение.

Лизингодатели оценивают не только кредитоспособность клиентов, но и ликвидность оборудования — стоимость и сроки его реализации, если клиент не сможет расплатиться за лизинг. Такой подход уже оправдал себя в прошлый кризис в 2008 году. «„Элемент Лизинг“ всегда уделял особое внимание анализу ликвидности предмета лизинга, который мы финансируем, и репутации партнера, с которым мы работаем», — говорит член совета директоров компании Джеймс Горхэм. — Мы вышли из кризиса 2008–2009 годов прибыльно

и можем утверждать, что наша операционная модель доказала свою эффективность и надежность по всем параметрам».

От тех видов техники, чья ликвидность вызывает сомнения, компании предпочитают отказаться. Так, «Центр-Транс» в новых экономических условиях перестал работать с оборудованием: как поясняет глава компании Александр Фомичев, риски связанные с реализацией таких объектов лизинга, слишком высоки. «На данный момент мы сконцентрированы на финансировании более ликвидной техники, пользующейся спросом на вторичном рынке, во избежание рисков непокрытия возникших убытков в случае неисполнения обязательств со стороны клиентов», — говорит Жанна Вискна, директор московского представительства Первой лизинговой компании. Так, лизингодатель отказался от финансирования такси, оборудования стоимостью свыше 30 млн руб., техники, бывшей в употреблении, и ограничил финансирование автомобилей класса «люкс».

Что касается еще одного пострадавшего от экономического спада сегментов, то в строительной отрасли сокращается не только перечень финансируемого оборудования, но и разрешенная лизинговым договором территория его использования, напоминает Татьяна Гончарова из «ШРЕИ Лизинг». В целом комплексная оценка лизингодателя, куда входит анализ ликвидности запрашиваемого оборудования или транспорта, учитывается банком при определении условий финансирования и, как результат, определяет не только конечную стоимость лизинговой услуги для клиента, но и сами условия сделки — размер аванса и страхования, срок, ежемесячный платеж, а также насколько необходимо дополнительное обеспечение по сделке.

Мария Карнаух

Стимул для регионов

— тенденция —

Дальнейшее развитие рынка лизинговых услуг в регионах требует серьезного стимула. Вдохнуть новую жизнь в сегмент, ориентированный сегодня на представителей малого и среднего бизнеса, должен чемпионат мира по футболу 2018 года. Крупный проект, включающий создание разнотипной инфраструктуры, на фоне государственных программ субсидирования должен стать драйвером роста для регионов.

Спецификой регионов специалисты называют их ориентированность на сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ). Крупный бизнес в России исторически сосредоточен в Москве, напоминает Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов «Райффайзен-Лизинга». При этом функции работы с лизинговыми компаниями концентрируются в центральных московских офисах. «Это лишает региональные лизинговые компании очень значительной части регионального бизнеса, который обслуживается по лизингу в Москве», — говорит господин Донченко.

«Многие пассажирские, ремонтно-эксплуатационные и другие компании, использующие в своей деятельности автомобили и спецтехнику, прибегают к услугам лизинга, чтобы быть в состоянии исполнять государственные контракты, им необходимо определенный размер автопарка в хорошем техническом состоянии, а его обновление и расширение за счет собственных сил или привлечения кредитных ресурсов бывает не всегда возможным», — поясняет заместитель генерального директора «ВЭБ-лизинга» Алексей Сичинава.

Дальнейшее развитие регионального лизинга требует реализации крупных проектов. «Чемпионат мира, Олимпиада в Сочи и другие аналогичные события такого масштаба, несомненно, не могут не сказаться и на рынке лизинга», — говорит Жанна Вискна, директор московского представительства Первой лизинговой компании». — В связи с выделением федеральным бюджетом средств на строительство стадионов и тренировочных баз, реконструкцию городских аэропортов и дорог от авиаузлов до стадионов логично предположить, что возрастет спрос в отношении лизинга строительной и спецтехники». «На подрядные работы привлекаются именно местные компании, что создает значительный запрос на новые производственные мощности, то есть на лизинг», — поясняет Донченко.

Помимо стадионов, тренировочных площадок и гостиниц власти займутся строительством инфраструктурных объектов, напоминает Екатерина Беляева, советник генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг». Кроме того, отмечает эксперт, будет обновляться городской пассажирский транспорт. «Вместе с тем будет возрастать и спрос на финансирование, в том числе на лизинговые инструменты», — прогнозирует госпожа Беляева. — В основном на грузовой транспорт и спецтехнику, которые используются для нужд компаний-подрядчиков. Чемпионат мира, нам кажется, может стать серьезным фактором поддержки рынка лизинга».

Однако основной эффект для регионального лизинга от реализации программ по подготовке к чемпионату мира по футболу участники рынка ожидают только в 2015–2017 годах. «Реализация крупных масштабных госпроектов скажется на рынке только в 2015–2016 годах», — говорят специ-

алисты рейтингового агентства «Эксперт РА». Таким образом, после ожидаемого падения этого года по прогнозам «Эксперт РА» сокращение лизингового рынка может достичь 20%, а новый бизнес не превысит 630 млрд руб. — у финансовой аренды есть шанс продемонстрировать рост. Однако специалисты предупреждают: сохранить объемы в сегментах специальной, дорожно-строительной или коммунальной техники удастся, только если государство сохранит объемы финансирования лизингодателей в рамках действующих федеральных и региональных программ. Так, государство готово выделить субсидии малому и среднему бизнесу на возмещение части лизинговых платежей, в том числе первоначального взноса, на приобретение основных средств для предпринимательской деятельности. Сам размер безвозмездного финансирования определяет каждый конкретный субъект РФ — порядка 70% от затрат компании, но не более 300 тыс. руб. «Субсидирование лизинговых платежей — достойная инициатива, реализуемая на уровне регионов РФ», — говорит генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Позитивен уже сам факт наличия данных программ, которые помогают в том числе клиентам ГЛК, «Газпромбанк Лизинг» более эффективно обновлять основные фонды и проводить модернизацию оборудования с использованием лизинга». Среди отраслей, которые инвестиционные проекты правительства РФ, включая подготовку к ЧМ-2018, затрагивают в первую очередь, — строительная. «Бюджетные средства дают нашим клиентам в указанных регионах возможность развиваться — закупать технику под подряды, вести свой бизнес и, соответственно, погашать лизинговые платежи», — убеждена Оксана Евтушевская, руководитель JCB Finance в России и СНГ. — Большим подспорьем являются региональные программы субсидирования лизинговых сделок, будь то возмещение клиенту авансов по приобретенной в лизинг технике или возмещение процентов».

Что касается самих лизингодателей, то они уже сейчас разработали программы для клиентов, реализующих проекты в преддверии ЧМ-2018. «Лизинговые компании, в том числе «Сбербанк Лизинг», сегодня готовы предложить участникам проектов по подготовке к ЧМ-2018 финансирование от классических лизинговых сделок транспорта и спецтехники до комплексных финансовых решений», — говорит Екатерина Беляева.

В «Газпромбанк Лизинг» есть программа для представителей в том числе среднего бизнеса, базирующихся в регионах. «Год назад нами был создан и внедрен новый уникальный продукт «Стандарт», предлагающий потенциальным клиентам получить одобрение на лизинг любого вида имущества, в том числе и оборудования, стоимостью до 300 млн руб. за пять рабочих дней», — рассказывает Максим Агаджанов. Программу постоянно обновляют. По словам главы компании, из последних новшеств — более оперативная организация финансирования и гибкость платежей. Кроме того, теперь у лизингополучателей появилась возможность арендовать ликвидное оборудование со сроком поставки до девяти месяцев. Наиболее успешно данную программу применяют транспортные компании с собственным парком, машиностроители и перевозчики. «Воспользоваться программой можно во всех регионах России.

Мария Карнаух

Фокус на качество

— рейтинг —

Видя риски в возвратном лизинге, банки также будут менее охотно идти на предоставление кредитов под такие сделки. Поэтому договоры по этому виду лизинга в основном будут заключаться с лизингополучателями, сотрудничество с которыми проверено временем. Заметная часть лизингодателей отмечает ухудшение взаиморасчетов между контрагентами с начала года и увеличение просрочек по договорам. Доля просроченной задолженности по рынку составила не менее 4% (годом ранее — около 2,5%), в то время как в «розничном» секторе, по оценкам «Эксперт РА», она составляет в среднем около 5–6%. В структуре просроченной задолженности лизингополучателей выросла доля платежей, просроченных на 30 дней и более. Поэтому дальнейшее ухудшение макроэкономической ситуации в стране может оптимистично повлиять на рост неплатежей. По словам Максима Агаджанова, значительное влияние на эту динамику будет оказывать политика риск-менеджмента, которой лизинговые компании придерживались в прошлом году. То есть если требования риск-менеджмента были смягчены для стимулирования собственного роста, в текущем году последствием данной меры могут оказаться снижение платежной дисциплины и рост задолженности. К слову, проблемная задолженность у некоторых лизинговых компаний на 1 июля составляет более 10% от портфеля, что говорит о возможной потере значительной части будущих платежей. Худшим исходом в такой ситуации может стать уход компании с рынка лизингодателей или продажа портфелей. Ряд лизингодателей, собственники которых обладают значительными объемами финансовой поддержки, уже присматриваются к портфелям других участников рынка.

Наибольшей популярностью пользуются портфели с высокой долей ликвидного имущества (в первую очередь автотранспорт), а также с оборудованием от надежных и крупных поставщиков, что сможет заложить основу партнерских отношений для наращивания портфеля в будущем. Поэтому в лизинговой отрасли возможна локальная консолидация активов в 2015 году.

Удорожание пассивов и снижение качества активов оказывает давление на маржинальность лизингового бизнеса в России. По данным исследования «Эксперт РА», наибольший размер маржи лизингодателя за девять месяцев 2014 года составляет около 15% — такой уровень показали компании, основная часть портфеля которых приходится на строительную технику, легковой и грузовой автотранспорт. Наименьшая маржа на рынке составила около 1,5% — такой уровень зачастую характерен для портфелей, состоящих в основном из железнодорожной техники, что, как правило, объясняется невысокими тарифами на отдельные виды вагонов. Между тем, несмотря на риски снижения рентабельности бизнеса, большинство компаний не планирует сокращения расходов в ближайшей перспективе. Хочется верить, что уроки последнего кризиса были учтены и участники рынка в основном уже провели оптимизацию расходов.

Согласно пессимистичному прогнозу «Эксперт РА» на текущий год, сокращение лизингового рынка может составить до 20%, а новый бизнес не превысит 630 млрд руб. Позитивный сценарий предполагает сокращение рынка лизинга в 2014 году на 5% (новый бизнес составит около 745 млрд руб.). Несмотря на вступление в силу регламента Таможенного союза, согласно которому теперь для продления срока эксплуатации вагона требуются его модернизация и сертифика-

ция, резкого обновления ж/д парка мы не ждем. Кроме того, в настоящее время тарифные льготы, которые должны подталкивать операторов к обновлению парка, распространяются только на вагоны Тихвинского вагоностроительного завода, при этом в случае резкого роста спроса на новые вагоны заводу потребуется некоторое время для расширения производственных мощностей. В связи с этим, по нашим оценкам, сегмент ж/д техники продолжит падение (–35%, при оптимистичном сценарии –16%). Лизинг самолетов после взрывного роста в прошлом году будет сжиматься до 10%, а согласно пессимистичному прогнозу — до 20%, так как этот сегмент очень зависим от иностранных авиастроительных компаний и партнеров по обслуживанию воздушных судов, на сотрудничество с которыми сейчас оказывает существенное влияние внешнеполитическая обстановка. Рост, по мнению агентства, продемонстрирует автолизинг (около 15%). Однако в случае серьезного ухудшения конъюнктуры авторынка (спад автопродаж во втором полугодии текущего года составит около 16%, а за весь год — 12%)* сегмент может упасть на 5%. В остальных сегментах рынка лизинга мы ожидаем темпов сокращения нового бизнеса до 14%, по позитивному прогнозу — до 6%. Согласно прогнозу «Эксперт РА», российский рынок лизинга будет сокращаться (при позитивном и при негативном сценарии), поэтому мы считаем, что темпы прироста полученных платежей превысят темпы прироста профинансированных средств.

Руслан Коршунов

* К «розничным» сегментам Агентство относит: легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику, торговое оборудование.

** Согласно прогнозам Ассоциации европейского бизнеса.

Лизинг

Оборудование, спецтехника, недвижимость, вагоны, грузовой и легковой автотранспорт

Умножение возможностей

info-rlru@raiffeisen.ru

www.rlr.ru

Москва

(495) 721-99-80

Краснодар

(861) 210-99-24

Санкт-Петербург

(812) 718-68-40

Новосибирск

(383) 210-59-14

Екатеринбург

(343) 378-47-17

Самара

(846) 267-38-79

ООО «Райффайзен-Лизинг», На правах рекламы

ЕДИНЫЙ НОМЕР

8-800-25-010-25

МЫ ЗАБОТИМСЯ О ВАШЕМ БИЗНЕСЕ!

www.resolveasing.com

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

ООО «РЕСО-Лизинг», На правах рекламы.

%

МИН

УДОРОЖАНИЕ

МИН

ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ

МИН

СРОКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филленков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азерб Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Редакционная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Ольга Соломатина** — выпускающий редактор | **Наталья Давышкова** — редактор | **Сергей Цымык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198