



# Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Лизинг

Среда 15 апреля 2015 №66 (5576 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Период адаптации

15 Что станет точками роста: лизинговые компании готовы кредитовать клиентов

15 Изъятие предметов лизинга — крайняя мера

Объем нового бизнеса за 2014 год сократился на 13%. Более сильного падения рынок лизинга избежал за счет наращивания госкомпаниями сделок с представителями малого и среднего бизнеса (МСБ). Данная тенденция сохранится и в 2015 году, а доля госкомпаний превысит 50% рынка.

# Продолжаем падение

— рейтинг —

После фазы стагнации 2012–2013 годов объем нового бизнеса (стоимости имущества) сократился на 13% в 2014 году. По оценке «Эксперт РА», номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 680 млрд руб. (годом ранее — 783 млрд руб.). Переориентация лизинговых компаний на сделки с представителями МСБ не компенсировала сокращения крупных договоров лизинга: сумма новых договоров за прошедший год снизилась до 1 трлн руб. (-23% по сравнению с 2013 годом). В результате лизинговый портфель продемонстрировал наименьший за последние пять лет темп прироста (около 10%) и на 1 января 2015 года составил 3,2 трлн руб. Лидером рынка, как и годом ранее, стал «ВЭБ-лизинг», второе и третье места занимают «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг» соответственно. В совокупности доля тройки лидеров составила около 37% всего объема нового бизнеса (за 2013 год — 35%). Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров лизинга немного выросла и составила 66,4% по итогам 2014 года против 65% в 2013 году (в 2012 году — 63%). Доля лидера рынка «ВЭБ-лизинг» выросла: в 2014 году она увеличилась на 6,4 п. п. и составила 15% (в 2013 году — 8,6%). Продолжающийся рост концентрации на крупнейших лизингодателях в сумме новых договоров лизинга также сказался на увеличении доли топ-10 в совокупном лизинговом портфеле.

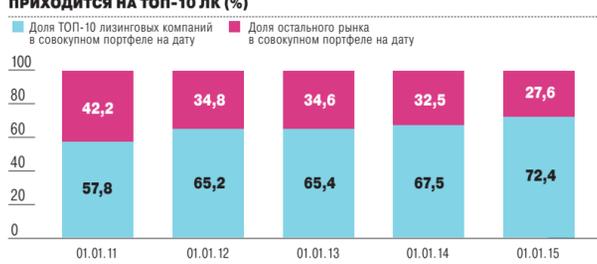
2014 год ознаменовался значительным падением прежних лидеров среди сегментов по сумме новых договоров лизинга — ж/д и авиатехники — 40,2% и 44,3% соответственно. Но если стагнация в первом сегменте началась с 2012 года, то авиационная отрасль столкнулась с заметными проблемами в 2014 году. Падение курса рубля негативно отразилось, во-первых, на объемах международных авиаперевозок, которые, в отличие от внутристрановых, давали значительную часть прибыли для авиакомпаний, а во-вторых, на росте суммы лизинговых платежей, так как подавляющая часть лизинговых договоров заключена в иностранной валюте. Кроме того, с проблемами столкнулись авиаперевозчики, приобретавшие самолеты в финансовый лизинг: для погашения лизинговых платежей авиакомпании нередко использовали краткосрочные банковские займы, выдачу которых иностранные кредитные организации стали сворачивать после введения финансовых санкций западными странами.

С позитивной динамикой год закончил автолизинг, ставший крупнейшим сегментом по доле в сумме новых договоров лизинга (33,1% за 2014 год против 24,9% за 2013 год) и нарастивший абсолютные объ-

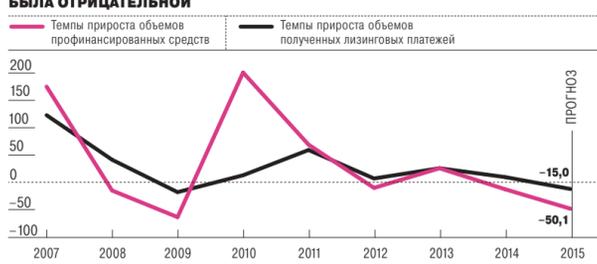
### ВПЕРВЫЕ С 2010 ГОДА ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА) ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА



### ОКОЛО ТРЕХ ЧЕТВЕРТЕЙ СОВОКУПНОГО ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПРИХОДИТСЯ НА ТОП-10 ЛК (%)



### В 2014 ГОДУ ДИНАМИКА ТЕМПОВ ПРИРОСТА ПОЛУЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ БЫЛА ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ



мы (с 323,7 млн руб. за 2013 год до 331 млн руб. за 2014 год). Основной рост в сегменте автолизинга продемонстрировал легковой автотранспорт (+25,5%), а сделки с грузовыми автомобилями, несмотря на рост доли (+1,8 п.п.), в стоимостном выражении сократились почти на 13%. Данная динамика объясняется тем, что продажи грузовых автомобилей за прошедший год падали сильнее, чем легковых.

В структуре рынка по видам собственности произошли заметные изменения: доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга составила почти 48% (годом ранее — 42%), а без учета крупных сделок доля госсектора выросла на 10 п.п., до 36%. Увеличение доли связано с активным наращиванием сделок госкомпаниями в сегменте малого и среднего бизнеса вследствие сокращения крупных лизинговых договоров на рынке.

К сегментам МСБ мы традиционно относим легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику. За прошедший год доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга в данных сегментах заметно выросла. Если в лизинге сельхозтехники доля государственных лизинговых

компаний традиционно высока, так как сельскохозяйственная отрасль активно поддерживается посредством лизинга через федеральные и региональные госпрограммы, то в остальных «розничных» сегментах доля госсектора раньше была не более 30% в сумме лизинговых договоров. Однако в 2014 году ситуация стала меняться. Так, в сегменте строительной техники доля госкомпаний выросла до 40% (+12 п.п.), легкового автотранспорта — до 34% (+4 п.п.), а грузового — до 31% (+2 п.п.). В 2015 году, по мнению «Эксперт РА», доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга может превысить 50% на фоне сокращения объема нового бизнеса и дальнейшего наращивания крупными игроками розничных сделок. Данный прогноз подкрепляется результатами опроса лизингодателей про планируемый объем нового бизнеса на 2015 год. Значительная часть госкомпаний ожидает положительных темпов прироста, и наоборот, частные компании ожидают сокращения нового бизнеса в пределах 10–15%. По мнению генерального директора «ВТБ Лизинга» Андрея Коноплева, «прямая поддержка лизинговой отрасли государством нецелесообразна. Значитель-

но эффективнее поддержка отдельных отраслей производителей или потребителей лизинга, способствующая повышению конкурентоспособности российской продукции и увеличивающая спрос.

Согласно пессимистичному прогнозу «Эксперт РА», новый бизнес составит в 2015 году около 540 млрд руб. Данный сценарий учитывает усиление кризисных явлений в крупнейших сегментах — ж/д и авиатехники, падение которых может составить 45% и 42% соответственно. Сегмент-лидер прошлого года автолизинг на фоне удорожания автомобилей и спада автопродаж продемонстрирует нулевые темпы прироста. Прочие сегменты рынка сократятся на 16%. В пользу пессимистичного сценария выступают: падение инвестиций в основной капитал, высокая стоимость заемных средств, волатильность курса национальной валюты и общее ухудшение макроэкономических условий в сочетании с высокими внешнеполитическими рисками. «Эксперт РА» рассматривает пессимистичный прогноз как базовый. Реализация данного прогноза наиболее вероятна в случае снижения ВВП России в 2015 году на 1–3%, при этом, по ожиданиям агентства, волатильность курса рубля будет в пределах 60–65 руб. за доллар, а ключевая ставка ЦБ РФ составит порядка 13% из-за высокой инфляции (не менее 13–15%).

По мнению генерального директора ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, сегодняшняя ситуация больше напоминает кризис 1998 года, а не 2008-го как с точки зрения возможностей импортозамещения, так и угроз для отраслей, чувствительных к доступности кредитов и курсу рубля. «По оценкам экспертов, доля импортного оборудования в ряде отраслей российской экономики достигает 70%. Это подталкивает правительство и крупные госкомпании к разработке программ, направленных на развитие импортозамещающих производств. Не последнюю роль в этом процессе может сыграть лизинг отечественного оборудования», — добавляет Максим Агаджанов.

Оптимистичный прогноз «Эксперт РА» подразумевает сокращение объема нового бизнеса на 10%, при этом его объем составит не менее 610 млрд руб. В этом случае предполагается сокращение сегмента ж/д техники на 30%, авиализинга — на 20%, прочих сегментов — суммарно на 8%. Рост автолизинга может составить не менее 5%. Реализация оптимистичного прогноза, по мнению агентства, возможна при значительном падении реального ВВП (не более 1%), укреплении рубля до 55 руб. за доллар, снижении инфляции со второго полугодия до 10–12% и понижении ключевой ставки Банком России ниже 13%.

Руслан Коршунов

# Вся надежда на государство

— административный ресурс —

Если раньше рынку лизинга недоставало платежеспособных клиентов, то сейчас его рост ограничивает нехватка заемного финансирования на приемлемых условиях. Вся надежда на государство: от него лизингодатели ждут антикризисных мер.

Рост лизингового рынка — наглядный индекс модернизации экономики, убеждены эксперты. По мнению генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, «в сложившихся условиях именно лизинг может стать тем инструментом, который обеспечит мощный импульс для развития предприятий и получения финансирования для новых проектов». «Госу-

дарственная поддержка сегменту лизинга нужна прежде всего для обеспечения реализации приоритетных направлений экономической политики», — подчеркивает Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М». Он напоминает: практически нет ни одной отрасли экономики, которая может окупить кредит из расчета 20% годовых, маржу лизинговой компании и при этом заработать прибыль для себя. При этом для банков лизинговые компании более надежные заемщики, чем лизингополучатели. Ведь, в отличие от кредита, лизинг гарантирует целевое расходование средств на приобретение оборудования. Даже в случае дефолта лизинговая компания возвращает банку имущество.

с14

# К взаимной выгоде

— тенденция —

Удорожание фондирования вместе с дефицитом самих автомобилей ставит лизингодателей в непростую ситуацию. Вся надежда на государственную поддержку и физических лиц: именно они стали в последнее время драйвером роста для рынка.

По данным ежегодного исследования «Лизинг России», в 2014 году автотранспорт впервые вышел на первое место среди основных сегментов отечественного рынка с долей 29,4%, при этом доля непосредственно легковых автомобилей в общем объеме лизинговых сделок составила 15%. Несмотря на падение российской экономики сегодня, участники рынка автолизинга продолжают верить в его потенциал. Они надеются, что спад сменится стабилизацией. «Ситуация в кризис изменилась кардинально. Цены повысились, ставка возросла», — говорит Александр Лысенко, начальник отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания». — Те, кто мог и хотел, раскупили все остатки в декабре 2014 года, после чего рынок упал». По оценкам «Контроль Лизинга», спрос на финансовый лизинг автотранспорта для юридических лиц снизился по сравнению с декабрем 2014 года на 25–30%. В результате продажи легковых автомобилей в лизинг, по подсчетам господина Лысенко, сократились до 40%. «Сегодня мы сталкиваемся с ситуацией, когда дилеры корректируют цены каждый месяц, поэтому ни о каких скидках речь не идет», — подчеркивает он.

Лизинговые компании ответили на резкий рост цен паузой. Так, крупные игроки рынка прекратили финансирование новых сделок, пока не прояснится стоимость средств, привлекаемых для лизинга, и возобновили работу уже на новых условиях. Драйвером роста для сегмента автолизинга могут стать физические лица, для которых лизинг может заменить кредит. Участники рынка от-

мечают рост «розничного сектора» на фоне сокращения крупных сделок. «При существенном удорожании автокредитования лизинг с его низким ежемесячным платежом становится особенно актуальным», — убежден генеральный директор «Контроль Лизинга» Дмитрий Тимофеев. «Кризисная ситуация спровоцировала рост в нарождающемся сегменте лизинга для физлиц», — поясняет Александр Михайлов. Во время как банки, стремясь минимизировать риски, ужесточили требования к заемщикам, а дилеры повысили цены на автомобили, приобрести машину стало гораздо сложнее. «В этих условиях лизинг для физических лиц становится практически единственной возможностью купить хороший автомобиль: за счет в два-три раза меньших, чем в автокредите, ежемесячных платежей», — объясняет господин Михайлов. Что касается юридических лиц, то, по данным Андрея Храмова, директора департамента корпоративных продаж ГК «Автоспеццентр», в январе и феврале 2015 года количество организаций, желающих приобрести авто с помощью финансовой аренды, уменьшилось. «Это связано с тем, что лизингодатели, обезопасив себя от рисков, связанных с неустойчивостью рубля, повысили ставки на 5–6%, — поясняет эксперт. — Однако я думаю, что благодаря господдержке ситуация на этом рынке изменится». Эксперт подчеркивает: господдержка необходима автолизингу — например, поддержать рынок может частичное субсидирование первоначального взноса — до 10% — и лизинговой ставки. «На сегодняшний день государство — единственный источник развития автомобильной отрасли», — напоминает господин Храмов. Запуск программы госучастия участников рынка ждут в апреле. По словам эксперта, от участия государства зависит снижение спроса: при его наличии популярность лизинга снизится на 20–30%, без — до 40–45%.

Мария Карнаух

# От сложных задач к простым решениям



+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru



ОАО ВТБ Лизинг

# ЛИЗИНГ

## Поворот к операционному лизингу

В середине марта премьер Дмитрий Медведев подписал постановление, позволяющее лизингодателям претендовать на субсидии по сделкам не только финансового лизинга, но и операционного. Как сказано в пояснительной записке, документ призван активизировать продажи самолетов Sukhoi Superjet 100 (SSJ 100) и стабилизировать финансовое состояние их производителя — компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС).

— авиализинг —

В России развитие авиационного лизинга — любого — всегда осложнялось одной фундаментальной проблемой: отсутствием долгосрочных относительно дешевых кредитов для финансирования сделок с самолетами, которые представляют собой очень дорогие средства производства. Усилиями ряда компаний, прежде всего «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК), которая была фактическим родоначальником авиационного лизинга в России, проблему частично удалось решить благодаря механизму государственного субсидирования лизинговых ставок, что позволило развивать финансовый лизинг. В настоящее время лизинговые компании получают субсидии по ранее привлеченным кредитам для сделок финансового лизинга по приобретенным более 40 самолетов Ил-96—300, Ту-204/214, SSJ 100, Ан-148.

Однако понятие операционного лизинга в закон о лизинге не попало (поправки к закону обсуждаются давно, но пока безрезультатно), так что с нормативной точки зрения никакого операционного лизинга в России не существует (а есть только обычная аренда), так что и никакое субсидирование ему не положено. Другой принципиальной проблемой для развития операционного лизинга было отсутствие прогноза остаточной стоимости российских самолетов, без которого нельзя определить величину лизинговой ставки (если считать, что за 15 лет стоимость самолета станет нулевой, операционный лизинг превращается в финансовый). Такой прогноз возможен только при наличии более или менее объемного вторичного рынка самолетов данного типа (порядка 100 машин), но для его появления самолеты должны продаваться, а без лизинга никто их купить не может.

Получается замкнутый круг, условный выход из которого возможен благодаря механизму гарантирования остаточной стоимости самолета. В прошлом году компания ГСС ввела для SSJ 100 такой механизм, представляющий собой своеобразную госгарантию.

Благодаря операционному лизингу, как говорят в ИФК, авиакомпании смогут получить во временное пользование дорогостоящую технику, на покупку которой у них нет ни собственных средств, ни доступного кредитования. «Новые экономические условия работы отрасли, — говорит представитель ИФК, — ориентируют нас в сторону операционного лизинга, поскольку это более приемлемый вид владения воздушным судном, который выглядит для авиаконцепции привлекательнее прежде всего благодаря тому, что самолет не надо выкупать полностью, а можно взять на время и иметь возможность его

вернуть. Выгодно это и для освоения новых маршрутов для последующего перехода на более вместительные воздушные суда». Принятые в марте поправки также меняют базу, на основании которой рассчитываются субсидии. По кредитам, полученным до 2015 года, они по-прежнему составляют до 0,9 ставки рефинансирования ЦБ РФ (8,25%), то есть 7,43%. А по новым займам, оформленным с 1 января 2015 года, размер субсидии ограничивается 0,9 ключевой ставки ЦБ, но не более 0,9 от 14% годовых (нынешний уровень ключевой ставки), то есть 12,6%. Таким образом, постановление увеличивает субсидию в 1,7 раза, — говорит представитель ИФК. — Это дорогое финансирование, но несравненно лучшее, чем было, когда отталкивались от ставки рефинансирования, а не от ключевой ставки.

Другие лизинговые компании также позитивно оценивают новое постановление. «Перспективы сегмента лизинга авиатехники в России видятся, по нашему мнению, в развитии операционной аренды воздушных судов, — считают в Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). — Операционный лизинг снижает уровень рисков и уменьшает финансовое давление на лизингополучателей». Стоит отметить, что помим

мо авиатранса операционный лизинг может эффективно использоваться и в других отраслях. Так, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов отмечает, что предприятия нефтегазового комплекса часто прибегают к аренде оборудования. «Учитывая, что лизинговая компания дополнительно осуществляет комплекс услуг по монтажу, пусконаладочным работам и техническому обслуживанию производственного оборудования в лизинг оборудования, экономическая выгода данного инструмента обновления производственных фондов очевидна», — добавляет Максим Агаджанов. Серьезной проблемой остается стоимость привлеченных средств, особенно при лизинге иностранной техники, на которую не распространяются государственные субсидии. Если финансирование привлекается в долларах или евро, то ответственные компании все равно сталкиваются с существенными ограничениями из-за действующих санкций. «Существуют варианты финансирования в нетрадиционных валютах, однако широкого распространения такие сделки пока не получили, — прокомментировал в марте этот вопрос директор управления по развитию международного бизнеса компании «Сбербанк Лизинг» Павел Пискун. — Ра-

нее потребности в таком финансировании не существовало, поскольку американские и европейские банки исправно предоставляли необходимое финансирование».

Очевидный выход на альтернативные рынки финансирования реализовать не так просто. «Азиатские финансовые рынки в целом менее ликвидны, чем рынки Европы или США, и, как правило, не предоставляют возможностей для финансирования крупных проектов, — сказал в недавнем интервью гендиректор компании «ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев. — К тому же стоимостные условия привлечения денежных средств на данных рынках существенно менее привлекательны». Тем не менее, по мнению Андрея Коноплева, в текущих условиях привлекательность рынков Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока в качестве потенциальных источников финансирования для российских компаний существенно возросла. «Перспективы успешных заимствований на данных рынках могут расцениваться как достаточно высокие, — считает Андрей Коноплев. — В первую очередь для тех компаний, которые сформировали в предыдущие годы понимание специфики данных рынков и устойчивые деловые контакты в азиатских странах».

Алексей Синицкий

## Ждем

— тенденция —

**Сжатие крупных сегментов лизинга в прошлом году привело к сокращению нового бизнеса. В 2015 году рынок лизинга продолжит падение, а первое полугодие станет для лизинговых компаний периодом адаптации к новым условиям экономики.**

Главными вызовами для рынка в прошлом году выступили сокращение объемов и рост стоимости заемных средств на рынках капитала, а также увеличение проблемной задолженности. Доля проблемных активов с учетом вынужденных реструктуризаций на рынке составляет не менее 10% на 1 января 2015 года. Так, согласно анкетированию, доля реструктурированных сделок в лизинговом портфеле компаний в среднем по рынку росла и составила не менее 15% на 1 января. При этом доля реструктуризации по крупным сделкам (прежде всего железнодорожная техника) достигла порядка 40%. Не менее трети таких реструктурированных сделок, по данным агентства «Эксперт РА», являются вынужденными и относятся к проблемным активам. Дальнейшие реструктуризации крупных сделок и сокращение нового бизнеса будут все больше сказываться на поступлении лизинговых платежей в 2015–2016 годах.

В 2014 году темпы прироста объема полученных лизинговых платежей впервые за последние пять лет превысили темпы прироста объема профинансированных средств. При этом объем профинансированных средств сократился на 15,4% по сравнению с 2013 годом, а прирост полученных лизинговых платежей составил всего около 6%. Это свидетельствует о том, что большинство лизингодателей вынуждены обслуживать только текущий портфель, не наращивая объем своей деятельности.

Позитивным моментом для рынка на сегодняшний день является гораздо меньший объем валютных обязательств у лизинговых компаний, чем в предшествующий финансовый кризис, что снижает давление на качество лизингового портфеля. Согласно анкетированию, около 10% лизингодателей имеют в портфеле валютные договоры, причем задержки по платежам наблюдаются только у трети из них. Во избежание роста просрочек по валютным договорам лизингодатели стали после полной оплаты поставщику стоимости имущества фиксировать цены по договорам в рублях до конца срока аренды. В то же вре-

мя из-за девальвации рубля возросла рыночная стоимость импортного имущества. «Рост стоимости уже поставленных предметов лизинга в рублях, особенно импортной техники, приведет к тому, что вырастет рыночная стоимость переданных предметов лизинга и, как следствие, улучшится обеспечение», — подчеркивает Кирилл Царев, и. о. генерального директора «Сбербанк Лизинг». В связи с этим вторичный рынок иностранного оборудования, по оценкам «Эксперт РА», в ближайшие годы будет востребован, так как из-за удорожания нового оборудования клиенты будут вынуждены приобретать более дешевое.

Помимо мероприятий по снижению валютных рисков лизингодатели вынуждены в 2015 году повышать требования к клиентам и до обеспечения, сокращать число видов оборудования по экспресс-продуктам, ориентироваться на отечественных производителей, замораживать ряд ранее разработанных пилотных проектов. По словам генерального директора «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, на первое место выходит эффективность системы риск-менеджмента, которая используется в лизинговой компании. «Необходимо более тщательно подходить как к анализу финансово-хозяйственной деятельности клиентов и оценке имущества, передаваемого в лизинг, так и к прогнозированию развития ситуации в ключевых для бизнеса отраслях экономики», — добавляет Максим Агаджанов.

Для абсолютного большинства лизингодателей главным критерием выживания на падающем рынке в 2015 году является эффективная работа с дебиторской задолженностью. «Основной критерий выживания лизинговых компаний в 2015 году, на наш взгляд, — это получение лизинговых платежей в полном объеме с учетом повышения ставок по кредитам и повышению ставок по лизинговым договорам. Здесь крайне важна планомерная работа с просроченной дебиторской задолженностью», — подчеркивает Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ГТЛК. Не менее важным критерием в текущих условиях является гибкость продуктовой линейки компаний и оперативное реагирование на изменяющиеся условия рынка. Для рыночных компаний ключевым фактором выживания будет запас прочности по капиталу и невысокая задолженность. Еще одним существенным критерием успешности для компаний будет ориента-

ция бизнеса на оборудование, востребованное при текущих макроэкономических и внешнеполитических условиях. На 2015 год наибольшие надежды участники рынка возлагают на автолизинг, принимаая во внимание ликвидность имущества. Лизинг легковых автомобилей может привлечь часть клиентов, откатившихся от дорогих банковских автокредитов. Что подтверждает и Андрей Коноплев, генеральный директор «ВТБ Лизинг»: «В последние полгода самыми востребованными для рынка программами стали продукты линейки лизинга автотранспорта и специализированной техники. Наименее востребованные — лизинг дорогостоящего оборудования для обрабатывающей отрасли».

Сельскохозяйственная техника также имеет шансы увеличить свою долю в объеме нового бизнеса 2015 года: компании отмечают спрос на данное имущество после введения Россией ответных санкций в виде ограничения поставок сельскохозяйственной продукции из западных стран. Кроме того, реализация госпрограмм по созданию импортозамещающих производств также подстегнет спрос на российское оборудование (в особенности на оборудование, связанное с обработкой и реализацией на экспорт сырьевых ресурсов). Однако отечественному оборудованию придется выдержать конкуренцию с азиатскими производителями. Так, уже сейчас с китайской техникой работают лизинговые компании из топ-20, а их клиенты активно интересуются оборудованием из Гонконга, Сингапура, Южной Кореи и Тайваня.

«Кризис в лизинге — это отражение ситуации в финансовом секторе (рост ключевой ставки и ограниченная ликвидность) и замедлением темпов экономического роста. В краткосрочной перспективе драйвером роста может быть или отрасль, в меньшей степени чувствительная к росту ставок (небольшая стоимость предмета лизинга, короткие сроки лизинга), либо отрасль, где государство или производитель в целях стимулирования спроса готовы брать на себя часть финансовых затрат через программы субсидирования. В среднесрочной перспективе — отрасль, которая первой продемонстрирует рост и оживление деловой активности, — уверен Андрей Коноплев. — По нашему мнению, в краткосрочной перспективе — это лизинг автотранспортных средств, в среднесрочной — лизинг нефтегазового оборудования и строительной техники».

Руслан Коршунов

## Вся надежда на государство

— административный ресурс —

«Важно определить приоритетные отрасли и ввести программы субсидирования», — убежден Зотов.

Вместательство государства наиболее актуально сейчас, во время экономического спада. Гендиректор «Регион Лизинг» Рустем Мухамедов напоминает, что лизингодатели столкнулись с резким ростом кредитных ставок, усугубленным дефицитом ликвидности. «Это привело к проблемам с финансированием проектов для большинства потенциальных лизингополучателей». Сейчас на первое место выходит нехватка заемного финансирования в достаточном объеме и на приемлемых условиях. «В январе — феврале сделки практически не осуществлялись, сейчас рынок немного оживился. Все будет зависеть от банковского сегмента, насколько быстро ставки вернутся на приемлемый уровень и от мер государственной поддержки», — подчеркивает эксперт. «Господдержка лизинга должна быть частью антикризисных мер государства», — заявляет Оксана Евтушевская, руководитель JCB Finance в России и СНГ. Эффективность принимаемых мер зависит от конкретных регионов, от достояния бюджета, от выстроенной работающей прозрачной процедуры субсидирования в регионе. «В кризис возникает вопрос с бюджетами, но если не будет налаженного порядка своевременного выделения средств, то даже и при наличии ресурсов поддержка окажется неэффективной», — отмечает госпожа Евтушевская. Так как основная проблема рынка лизинга сегодня дороговизна кредитных ресурсов, основная помощь государства участникам рынка выражается в финансовой поддержке: выделяются субсидии в части процентной ставки по платежам, на компенсацию расходов на аванс по лизингу, а также предоставляется доступ лизингодателям к госфинансированию через Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП).

Специальные программы предусмотрены и для отдельных отраслей. Так, по словам Дмитрия Зотова, вагоностроители могут рассчитывать на программу субсидирования процентной ставки на покупку инновационных вагонов, включает до 90% рефинансирования в первый год. Кроме того, для поддержки других отраслей было

принято постановление правительства РФ №1044 от 11 октября 2014 года «Об утверждении программ поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования». «Однако банки пока отвечают, что лизинговые компании не могут получить данную субсидию, так как покупают имущество на себя, а лизингодатель, как собственник имущества, не подпадает под действие постановления», — отмечает господин Зотов. В результате МСП-банк выдает финансирование под лизинговые сделки с малым и средним бизнесом, а сама программа содержит ограничения по перечню деятельности лизингополучателя. По мнению участников рынка, в сложившихся экономических условиях государству стоит усилить меры по поддержке отрасли. Максим Агаджанов отмечает, что следующим этапом поддержки может стать реализация федеральной программы, в рамках которой будет производиться возмещение предприятиям стратегических отраслей, инновационным компаниям, а также субъектам малого бизнеса части лизинговых платежей при покупке нового импортозамещающего оборудования. Кроме возмещения в финансовой форме такие сделки могут поддерживаться и в форме предоставления гарантий со стороны государства.

Также необходимо более четко проработать механизмы получения субсидии и больше информировать как лизингодателей, так и лизингополучателей о существующих госпрограммах и том, как в них участвовать. Кроме того, государство может оказать помощь в планировании объемов производства для стратегически важных отраслей, помощь в осуществлении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и переоборудовании, напоминает господин Зотов. «Поддержка нужна как лизинговым компаниям, так и бизнесу. Лизингодатель в данном случае выступает как инфраструктура для доставки этой помощи до конечного получателя», — подчеркивает эксперт. Среди тех, кто ищет механизмы, делающие лизинг привлекательным инструментом для банков, лизингополучателей и государства, — «Сбербанк Лизинг». По словам Кирилла Царева, и. о. генерального директора компании, именно сейчас она добивается включения лизинговых сделок в перечень возможного рефинансирования.

Мария Карнауш

## Изучайте заемщиков и рынки, на которых они работают

— экспертное мнение —

**На фоне замедления темпов роста отечественной экономики эксперты не исключают возможности увеличения доли просроченной задолженности и дефолтов среди ряда лизингополучателей. В связи с этим для сохранения стабильности и устойчивого финансового положения лизинговых компаний на первое место выходят используемая ими система риск-менеджмента и то, насколько хорошо она работает на всех этапах реализации проекта.**

В основе эффективной системы риск-менеджмента лежит сбалансированная оценка рисков, возникающих в деятельности лизингополучателей, всесторонняя оценка условий сделки и ликвидности передаваемого в лизинг имущества. Именно такая система стоит на вооружении в ГТЛК «Газпромбанк Лизинг». За годы успешной работы она позволила компании добиться самого низкого показателя просроченной задолженности среди ведущих лизингодателей страны.

В своей работе специалисты ГТЛК используют уникальную систему анализа и оценки рисков, разработанную в Газпромбанке, а также дополнительно проводят собственный детальный анализ финансово-хозяйственной деятельности потенциальных и действующих лизингополучателей. Кроме того, при анализе деятельности каждого клиента здесь применяется подход, учитывающий специфику его бизнеса и особенности рынка.

Особое внимание уделяют и оценке имущества, предоставляемого в лизинг. В первую очередь ориентируются на более ликвидные виды. Если клиенту все-таки требуется уникальное оборудование, то рассматривается вопрос о дополнительном обеспечении.

Для последующего управления и контроля взаимоотношений с лизингополучателями в компании используются CRM-система и система электронного документооборота. Благодаря этому в любой момент можно получить всю самую актуальную информацию о статусе лизинговой сделки, планировать и контролировать контакты и

итоги работы с клиентами. Действующая система управленческого учета дает возможность получать прозрачную оперативную информацию о текущей деятельности и прогнозировать результат на будущее. Помимо этого специалисты ГТЛК «Газпромбанк Лизинг» на регулярной основе проводят мониторинг рыночной ситуации в разрезе основных секторов экономики. Пристальное внимание уделяется тем отраслям, которые уже переживают определенные сложности или в которых только намечаются кризисные явления. По результатам анализируется деятельность существующих лизингополучателей, работающих на данном рынке, проводится комплексная оценка конкурентной среды, насыщенности и текущий этап развития сегмента, изучаются взаимосвязанные субъекты (поставщики и клиенты, в том числе из смежных отраслей).

В случае возникновения определенных трудностей у любой компании, работающей на одном из ключевых для нас рынков, проводится всесторонняя оценка причин их возникновения, прогнозируются возможные сценарии дальнейшего развития событий и разрабатывается комплекс мер по их нейтрализации или минимизации. В этом во многом помогает высокий уровень профессионализма сотрудников компании и коллегиальный подход в решении возникающих проблем, который позволяет рассматривать ситуацию с разных сторон. Кроме того, при принятии решений используется опыт предыдущих кризисных периодов как в экономике в целом, так и в отдельных отраслях в частности. Большое значение также имеет и изучение опыта зарубежных коллег, рынки лизинга которых проходили в своей истории аналогичные периоды.

Мы считаем, что очень важно постоянно вести работу на опережение и активно взаимодействовать с лизингополучателями по решению всех возникающих ситуаций. И это неудивительно. Ведь очевидно, что гораздо эффективнее не бороться с последствиями дефолта лизингополучателя, а вовремя предупредить их и найти взаимовыгодный выход из сложившейся ситуации.

Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг»

Топ-10 сегментов рынка лизинга (%)

| Предметы лизинга   | Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2014 год | Доля в сумме новых договоров за 2014 | Доля в сумме новых договоров за 2013 год | Прирост или сокращение объема сегмента по сумме новых договоров 2014 | Доля сегмента в лизинговом портфеле на 1 января 2015 года |
|--|--|--------------------------------------|--|--|---|
| Железнодорожная техника  | 22,7   | 26,9                                 | 34,6                                     | -40,2  | 42,2  |
| Грузовой автотранспорт   | 18,9   | 17,1                                 | 15,1                                     | -12,9  | 8,0   |
| Легковые автомобили  | 16,9   | 16,0                                 | 9,8                                      | 25,5   | 5,6   |
| Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)  | 12,9   | 10,8                                 | 14,9                                     | -44,3  | 21,7  |
| Строительная и дорожно-строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах           | 9,7  | 9,4                                  | 8,2                                      | -12,1  | 4,6   |
| Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки   | 3,0  | 2,9                                  | 2,8                                      | -19,0  | 2,4   |
| Недвижимость (здания и сооружения)   | 2,1  | 2,7                                  | 1,0                                      | 105,9  | 2,0   |
| Машинностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование                         | 1,8  | 2,0                                  | 1,9                                      | -19,1  | 1,9   |
| Сельскохозяйственная техника и скот*   | 1,6  | 1,5                                  | 1,5                                      | -21,0  | 2,9   |
| Погрузчики и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары | 1,2  | 1,1                                  | 1,0                                      | -15,6  | 0,5   |

\*При оценке доли сегмента экспертно учтена компания «Росагролизинг». Источник: «Эксперт РА» (RAEX), по результатам анкетирования ЛК.

## ЛИЗИНГ

## Крайняя мера

Насколько часто в текущих условиях происходит изъятие предметов лизинга и как происходит их реализация? Что предлагают компании своим клиентам, чтобы избежать этой крайней меры?

— кризис —

Все опрошенные нами эксперты уверяют, что любой лизинговой компании выгоднее пойти на уступки, чем разыскивать исчезнувшего клиента и пытаться вернуть свое имущество через суд. По словам генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, изъятие предмета лизинга — это крайняя мера, в которой не заинтересован ни один из участников лизингового договора. В большинстве случаев сторонам выгоднее договориться и найти взаимовыгодное решение, чем доводить ситуацию до крайности.

Проблемные клиенты и специальные ситуации случаются везде и всегда, если лизинговая компания ведет активную деятельность, рассказывает Дмитрий Бельшев, генеральный директор «МДМ Лизинга». По его словам, компании готовы идти навстречу клиентам, если с ними ведется открытый и честный диалог, как с равным партнером. Обычно мы стараемся выработать максимально комфортное и индивидуальное для каждого клиента решение даже в самых сложных ситуациях, уверяет эксперт. По мнению экспертов, экстремальных ситуаций и проблемных клиентов на рынке сейчас не так много. «Несмотря на все сложности, российский бизнес учитывает опыт предыдущих кризисов и быстро адаптируется к меняющимся внешним условиям», — предполагает генеральный директор CARCADE Алексей Смирнов. По данным CARCADE, около 80% предприятий в первом квартале 2015 года реализуют комплекс оперативных мер (антикризисные программы), которые позволяют в ближайшие месяцы вновь выйти на прибыльность. В этих условиях CARCADE предлагает клиентам, испытывающим финансовые трудности, ряд стабилизационных решений, сообщил Алексей Смирнов. Например, смещение части суммы лизингового платежа на будущие периоды. «Это особенно удобно для клиентов, осуществляющих реструктуризацию бизнес-деятельнос-

ти и в ближайшее время планирующих выйти на плановую доходность», считает господин Смирнов. Снизить ежемесячные платежи также можно за счет увеличения срока договора лизинга.

Все клиенты, своевременно уведомившие о проблемах с ежемесячными платежами также можно за счет увеличения срока договора лизинга. Все клиенты, своевременно уведомившие о проблемах с ежемесячными платежами также можно за счет увеличения срока договора лизинга. Все клиенты, своевременно уведомившие о проблемах с ежемесячными платежами также можно за счет увеличения срока договора лизинга. Все клиенты, своевременно уведомившие о проблемах с ежемесячными платежами также можно за счет увеличения срока договора лизинга.

В редких случаях реструктуризации неэффективны и бизнес клиента не может обслуживать ни проценты, ни основную долг, продолжает Дмитрий Бельшев из «МДМ Лизинга». Тогда наилучшим решением становятся скорейшее изъятие и возврат имущества. Некоторые лизингополучатели стараются затян timer этот процесс, но практика показала, что это далеко не лучшая стратегия, уверяет эксперт. В итоге лизинговая компания не только выставляет клиенту пени и штрафы, но и перекладывает на клиента все расходы по поиску и изъятию имущества, которые мо-

гут быть очень значительными, подмечает господин Бельшев. К тому же судебная практика такова, что за весь период с момента выставления требования возврата предмета лизинга до его непосредственного изъятия клиент должен будет заплатить еще и арендные платежи, которые приравнены к среднему платежу по договору лизинга. Это требование налоговых органов, которые в случае, если лизинговая компания не взимает указанную плату, считают это передачей в безвозмездное пользование и рассматривают как схему мошенничества и ухода от налогов, рассказывает эксперт.

Есть и отрасли, где изъятие предметов лизинга и проблемные ситуации возникают крайне редко ввиду особенностей бизнеса. Например, средние и крупные фермеры, рассказывает господин Асташкин. Люди, работающие на земле, не слишком часто переоценивают свои силы, скорее, наоборот, они склонны рассматривать самый худший сценарий и на его основании делать выбор, объясняет он. В целом же никаких особых сложностей в изъятии предметов лизинга не существует — не нужно забывать, что чаще всего лизинговое имущество находится в собственности лизингодателя. Когда предмет лизинга уже изъят, реализация такой техники не представляет проблемы, продолжает Евгений Асташкин. Во многом за счет существенного проседания рубля на валютном рынке в последние месяцы. Как и в ситуации с импортными автомобилями, курс валюты также существенно повлиял на стоимость новых тракторов и комбайнов. В этих условиях приобретение сравнительно свежей техники с небольшой наработкой и существенным дисконтом является привлекательным вложением. AGRO Finance регулярно получает запросы на финансирование бывшей в употреблении техники, рассказывает господин Асташкин.

Легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт ликвидны на вторичном рынке, подтверждает господин Смирнов. В условиях, когда стоимость новых автомобилей возросла, а в дилерских центрах наблюдается их дефицит, потребительский спрос во многом сместился в сторону покупки машин с пробегом. По его словам, в конце 2014 года CARCADE также открыла специализированный автосалон в Москве.

Екатерина Суворова

## Рынок не только падает, но и растет

— точки роста —

**Опыт, пережитый в кризис 2009 года, пригодится лизинговым компаниям и предприятиям в 2015 году. Уже сейчас видны точки роста экономики и стабильные отрасли, которые выведут экономику из кризиса.**

В 2015 году российский рынок лизинга столкнулся с кризисом, сопоставимым по своим масштабам с кризисом 2008–2009 годов. Как и в 2008 году, начало кризиса пришлось на четвертый квартал года. Однако, в отличие от ситуации 2008 года, сегодняшний кризис не стал неожиданностью: ситуация в экономике постепенно ухудшалась уже с конца 2012 года. В начале второго квартала 2014 года показал, что после присоединения Крыма и начала связанных с этим санкций лизинговые компании повысили ставки в среднем на 0,5–1%. В то же время сами эти события еще не повлияли ни на готовность финансировать лизингополучателей, ни на доступность финансирования для большинства лизингодателей. Резкая девальвация рубля в ноябре 2014 года по своему влиянию и на рынок лизинга, и на экономику в целом оказалась сопоставима с падением российского фондового рынка в октябре 2008 года.

К декабрю 2014 года около 15% компаний (из числа 30 лидеров в автолизинге) фактически остановили финансирование. Тем не менее большинство лизингодателей, к которым обратился «тайный клиент» в четвертом квартале 2014 года, готовы были предоставлять финансирование. Ставки по лизингу легкового автотранспорта и спецтехники в Москве и Санкт-Петербурге несколько выросли. В соответствии с предложенными предложениями эффективные процентные ставки находились в диапазоне от 19,97% до 49,37% (без учета страховки). Это практически в полтора раза выше того диапазона, в котором ставки находились в 2011–2013 годах, когда они были в пределах от 12,80% до 33,05%. Однако средний показатель ставок вырос не столь значительно. Для спецтехники диапазон ставок остался на прежнем уровне, хотя среднее значение также выросло.

Большинство лизинговых компаний в Москве и Санкт-Петербурге допускают возможность увеличения срока лизинга. Также наличие такой возможности было отмечено во всех отделениях лизинговых компаний, находящихся за пределами ЦФО. Однако, как правило, увеличение срока лизинга доступно лишь для клиентов с хорошим финансовым состоянием, которые готовы заключить большую сделку и, возможно, обращаются к данной лизинговой компании уже не в первый раз. Средний размер запрашиваемых авансов в конце 2014 году практически не вырос по сравнению с 2013 годом.

С учетом продолжающихся изменений ставки финансирования ЦБ РФ, укрепления курса рубля, по всей видимости, можно ожидать, что ставки банковского кредитования придут в стабильное состояние

лишь к середине года. Резкий рост ставок банковского кредитования в декабре — январе скорее носит временный характер. Опыт кризиса 2009 года показал, что, несмотря на временные колебания, ставки возвращаются к прежним уровням, поскольку конкуренция между финансовыми организациями и возможности заемщиков не позволяют держать ставки на значительно более высоких уровнях.

На сегодняшний день данные Росстата за четвертый квартал 2014 года и за январь–февраль 2015 года показывают довольно стабильный уровень промышленного производства. Вопреки некоторым ожиданиям, спада не произошло. Умеренное сокращение выпуска (в пределах 5% к уровню 2013 года) происходит в инвестиционных отраслях — производство транспорта, машин, оборудования, в строительстве. Однако это сокращение компенсируется таким же ростом, в пределах 2–4%, в пищевом производстве и некоторых экспортных отраслях.

В сегодняшних условиях лизингодателям можно порекомендовать обратить внимание на растущие секторы экономики и сконцентрировать свою работу в этих направлениях, создавая специализированные лизинговые продукты. По мнению Максима Агаджанова, генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг», сегодня сложно говорить о настоящем драйвере роста, каковыми в предыдущие годы были лизинг подвижного состава или авиализинг. Тем не менее некоторые отрасли способны удержать рынок от падения. В ближайшие два-три года в компании видят перспективы в лизинге импортозамещающего оборудования благодаря реализации отраслевых государственных программ, направленных на развитие импортозамещающих производств. В частности, в нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей промышленности. Предприятия-лизингополучатели, которые в текущих условиях все-таки готовы приобретать основные средства и нуждаются в лизинге, могут испытать некоторые неудобства в текущем году. Многие традиционные партнеры — лизингодатели могут приостановить финансирование или резко повысить ставки. Имеет смысл обратить внимание на государственные лизинговые компании, а также на международные компании. Опыт кризиса 2009 года показал, что хотя большинство лизингодателей ограничивают финансирование, есть на рынке и те, кто, наоборот, активно забирает клиентов, предлагая вполне приемлемые условия. В этой ситуации имеет смысл также обратиться к кредитным и лизинговым брокерам, которые отслеживают ситуацию с реальной доступностью финансирования.

**Василий Кашкин,**  
управляющий партнер агентства  
«Новые маркетинговые решения»



## Хватит мечтать — пора летать!



Являясь крупнейшей в России специализированной авиализинговой компанией, Ильюшин Финанс Ко. (ИФК) накопила значительный опыт сотрудничества с авиаперевозчиками, дополнив финансовые услуги комплексным подходом к развитию флота авиакомпаний и эффективными решениями по его послепродажному обслуживанию.

Уделяя повышенное внимание индивидуальным запросам и особенностям своих клиентов, ИФК стремится к поиску наиболее оптимальных решений по подбору авиационного оборудования и условий его финансирования, расширяя ассортимент и географию своих услуг.

[www.ifc-leasing.com](http://www.ifc-leasing.com)

реклама



## Надежность и эффективность: 100 лет успеха. Ровно сто лет назад был выпущен первый грузовик MAN.

21 июня 1915 года в торговый реестр города Нюрнберг была занесена компания Lastwagenwerke M.A.N. Вскоре после этого первый трёхтонный грузовик MAN покинул завод в Линдау, а вслед за ним последовали и первые автобусы. Эта дата стала началом производства коммерческих автомобилей MAN и одновременно вехой в истории индустрии в целом: инновационные решения специалистов концерна MAN уже не раз predetermined дальнейшее развитие технической мысли и продолжают делать это по сей день.

8 800 250 55 22

[www.mantruckandbus.ru](http://www.mantruckandbus.ru)

**MAN kann.\***

**100**  
100 Years  
MAN Truck and Bus\*\*



\* MAN может это.\*\* 100 лет MAN Трак энд Бас. Реклама.