



**Обзор «Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2012 года:
уже не рост, еще не стагнация» подготовили:**

Роман Романовский,
ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора



Анонсы



Третий квартал 2012 года оказался весьма неудачным для лизингового рынка. Объем нового бизнеса снизился по сравнению с двумя первыми кварталами и составил 253 млрд рублей...

»» *стр. 9*



Совокупный лизинговый портфель на 01.10.2012 составил 2,35 трлн рублей...

»» *стр. 10*



Главным фактором, сдерживающим развитие рынка, стала нехватка надежных клиентов, ставившаяся во главу угла лизингодателями также в 2010 году...

»» *стр. 10*



Тройка лидеров рынка по объему новых сделок за 9 месяцев 2012 года – «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг»...

»» *стр. 11*



Концентрация на рынке вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 26% (за 9 месяцев 2011 года – 20%, 2010-го – 15%). При этом доля 10 крупнейших компаний снизилась – на них пришлось 65% новых сделок (за 9 месяцев 2011 года – 68%, в 2010 году – 58%)...

»» *стр. 11*



Рост доли Москвы в структуре заключенных новых сделок, проявившийся в 1 полугодии 2012 года, сохранился, и по итогам III квартала с 40% доля увеличилась до 54%...

»» *стр. 12*



В отраслевой разбивке по-прежнему лидирует железнодорожная техника, за 9 месяцев 2012 года ее доля составила 54% – на 0,6 п. п. больше, чем годом ранее...

»» *стр. 13*



На российском лизинговом рынке в последние 5 лет доминируют сделки с субъектами крупного бизнеса. Их доля в объеме нового бизнеса увеличилась с 56% в 2008 году до 69% в 2012 году...

»» *стр. 16*



Анонсы



По объему на рынке основную долю занимают контракты стоимостью в сотни миллионов рублей...

» стр. 16



Поскольку наладить «конвейер» выдачи мелких сделок (при этом соблюдая разумную степень риска) достаточно сложно, все усилия «розничных» лизинговых компаний по увеличению рыночной доли сводятся на нет проведением двух-трех мегасделок крупнейшими лизингодателями...

» стр. 16–17



Лизингодатели демонстрируют явный интерес к развитию сделок с МСБ – 56% респондентов заявили, что ожидают роста «ритейла» (или намерены его развивать) в своей деятельности в ближайший год...

» стр. 17



С другой стороны, участники рынка признают, что получить финансирование под одну крупную сделку зачастую легче, чем под пул небольших по размеру контрактов...

» стр. 17



В России на 01.10.2012 клиентская база лизинговых компаний составляла около 57 тыс. лизингополучателей, а это едва ли 1,5% зарегистрированных в стране юридических лиц. При этом, например, в Европе лизинг имеет ключевое значение для МСБ – в 2010 году им воспользовались 40% предприятий этого сегмента...

» стр. 19



Если на рынке сохранится традиционная сезонность (заключение максимального объема сделок в IV квартале), сокращения рынка может и не произойти. Впрочем, прирост и в этом случае вряд ли будет двузначным. По нашей оценке, он составит около 8%, а объем нового бизнеса – 1,4 трлн рублей...

» стр. 20



Невысокие темпы прироста рынка сохранятся и в 2013 году – этому способствуют высокая база роста и нестабильность в европейской экономике, основном потребителе продукции крупнейших российских корпораций...

» стр. 20



РЕЗЮМЕ

Замедление роста рынка лизинга в III квартале едва не превратилось в падение – без учета сделок лидера рынка – «ВЭБ-лизинга» – объем нового бизнеса сократился на 3% по отношению к 9 месяцам 2011 года, с их учетом – вырос на 5%, до 965 млрд рублей. Торможение рынка обусловлено, прежде всего, падением цен на ж/д вагоны и малым числом очень крупных сделок, которые составляют почти 70% рынка. «Розничный» лизинг играет весьма скромную роль – во-первых, наладить «конвейер» выдачи мелких сделок (соблюдая разумную степень риска) сложно, во-вторых, привлечь финансирование под крупный проект зачастую проще. На наш взгляд, доля «розницы» будет повышаться, однако ее рост будет медленным и нестабильным. Прирост рынка в целом, по оценке «Эксперта РА», в 2012 году составит около 8%, в 2013 году – 15-20%.

Прирост новых лизинговых сделок за 9 месяцев 2012 года составил символические 5% – меньше индекса цен производителей (106,9%), что говорит о сокращении рынка в реальном выражении. Торможение рынка пришлось в основном на III квартал – по итогам полугодия прирост был хоть и небольшим, но положительным – 10% без учета ВЭБ-лизинга, 34% – с учетом. В 2011-м рынок, наоборот, в III квартале демонстрировал ускорение темпов роста. В текущем году слабую динамику сегмента ж/д техники определило падение цен на полувагоны, на остальных «нерозничных» сегментах сказалось общее снижение инвестиционной активности из-за экономической неопределенности.

Высокая концентрация на рынке сохраняется – как по сегментам, так и по участникам рынка. Доля ж/д техники в структуре новых сделок за год не изменилась – за 9 месяцев 2012-го и 2011 года она составляла около 54%. При этом она могла бы еще вырасти, если бы не падение цен на вагоны. Доля госкомпаний и топ-10 игроков немного снизилась – с 59 до 53% и с 68 до 65% соответственно. При этом концентрация сделок крупнейшей компании выросла, превысив четверть нового бизнеса – с 20 до 26%. Тройка лидеров не изменилась – это «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг».

Хотя лизинг – зачастую самый доступный инструмент финансирования инвестпроектов для МСБ, он остается преимущественно механизмом реализации крупномасштабных проектов. В последние 5 лет на рынке доминируют сделки с субъектами крупного бизнеса – их доля в объеме нового бизнеса увеличилась с 55% в 1 полугодии 2008 года до 69% в 1 полугодии 2012 года. Как следствие, в структуре сделок по объему основную долю занимают контракты стоимостью в сотни миллионов рублей (почти 70%). Доминирование на рынке очень крупных сделок обуславливает волатильность его динамики. «Розничные» сделки хотя и менее подвержены падению в кризисные периоды, но не сопоставимы по размеру с крупными и не могут сгладить скачки объемов рынка.

Для рынка характерна противоречивая ситуация – многие компании хотят развивать «розничные» сделки, но в то же время больше доверяют платежной дисциплине крупных клиентов и признают, что получить кредит под один крупный проект зачастую проще, чем под пул мелких сделок. Среди участников опроса 56% лизингодателей планируют повышение доли «розничных» сделок в своем портфеле. В то же время только 22% полагают, что получить кредит под пул мелких сделок легче, чем под крупный проект. Только 10% ЛК считают, что клиенты – МСБ отличаются большей платежной дисциплиной по сравнению с крупными.

Рокировка угроз: по мнению лизингодателей, главным ограничителем роста рынка вновь стала нехватка надежных клиентов. Она же ставилась во главу угла лизингодателями в 2010 году, но в 2011-м опускалась на пятое место. Причины остроты данного фактора в 2010-м и 2012 году различны – два года назад это было улучшение ситуации с ликвидностью у банков, в результате



чего лизингодатели получили нехватку качественных клиентов, которым можно было доверить появившиеся ресурсы. В текущем же году ликвидность сжимается, однако темпы падения спроса (из-за снижения инвестиционной активности) опережают сокращение ресурсной базы лизингодателей.

Наряду с поиском надежных клиентов ключевым вопросом в 2013 году станет фондирование: смогут ли независимые компании привлечь необходимые ресурсы на фоне доминирования госкомпаний на рынке? Вопрос обостряется растущими ставками и изменениями банковского регулирования. 22 из 30 компаний, получивших рейтинг «Эксперта РА», удовлетворяют новым требованиям Центрального банка (110-И и 254-П предполагают наличие рейтинга на уровне А и выше). Изменения в 110-И в части требований по рейтингам уже вступили в силу, соответствующие поправки в 254-П начнут применяться в 2013 году.

Если в октябре-декабре не произойдет активизация крупнейших компаний, считавшиеся пессимистичными ожидания лизингодателей по росту рынка на 20% окажутся примером оптимизма. В то же время, если сохранится традиционная сезонность (заключение максимального объема сделок в IV квартале), сокращения рынка может и не произойти. Впрочем, и в этом случае прирост вряд ли будет двузначным – по нашей оценке, он составит около 8%. В 2013 году пессимистичный сценарий предполагает стагнацию или слабый рост рынка (менее 10%) при дальнейшем снижении цен на вагоны и слабом росте экономики. При оптимистичном сценарии – восстановлении или росте цен на подвижной состав и повышении инвестиционной активности после торможения в 2012 году – прирост новых сделок составит 15-20%, а сумма – 1,55-1,7 трлн рублей.



ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	4
Методология	7
I. Развитие рынка за 9 месяцев 2012 года	9
1.1. Объем и динамика рынка	9
1.2. Лидеры рынка	11
1.3. Территориальное распределение сделок	12
1.4. Сегменты оборудования	13
II. Крупные в приоритете	16
III. Прогноз развития рынка: ждем отскока	20
Приложение 1. Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2012 года	22
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования	27
Приложение 3. Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»	34
Приложение 4. Создание отраслевых стандартов риск-менеджмента для лизингового рынка ..	36
Приложение 5. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»	39



МЕТОДОЛОГИЯ

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и девяти месяцев.

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

В исследовании по итогам 9 месяцев 2012 года приняли участие **112 лизинговых компаний**, объемы сделок которых, по нашему мнению, составляют **более 90%** всего лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этой предпосылкой.

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

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

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

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

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

В новые сделки оперативного лизинга (арендные сделки) включаются сделки, по смыслу являющиеся оперативным лизингом, но юридически оформленные как договор аренды, по которым в рассматриваемый период получен первый арендный платеж.

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

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

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



Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предыдущих исследуемому периодах.

Все показатели по компаниям указываются с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями данных используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. В процессе обработки данных из анкет показатели анкеты соотносятся с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого, сопоставляется динамика развития компании за несколько временных периодов, что тоже показывает нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Также соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влекут соответствующее изменение в денежных потоках (полученных платежах). Данные изменения также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию следующих спикеров:

Агаджанов Максим	генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг»
Веселова Вера	руководитель направления по работе с корпоративными клиентами ЗАО «МИК»
Власова Лариса	генеральный директор компании «CARCADE Лизинг»
Добровольский Владимир	директор по развитию бизнеса ГТЛК
Зотов Дмитрий	генеральный директор компании «ТрансФин-М»
Калинин Сергей	директор департамента развития ООО «РЕСО-Лизинг»
Кобзева Татьяна	старший экономист ООО «Эксперт-Лизинг»
Коноплев Андрей	генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг»
Литовкин Олег	генеральный директор лизинговой компании «УРАЛСИБ»
Масленников Олег	исполнительный директор ЗАО «Дойче Лизинг Восток»
Петров Михаил	финансовый директор ЗАО «Транслизинг Сервис»
Перелешин Иван	директор по развитию ГК «Альфа-Лизинг»
Романцева Ирина	управляющий директор ЗАО «Металлинвестлизинг»
Румянцев Константин	генеральный директор компании «ЭКСПО-лизинг»
Рябцев Александр	заместитель директора по коммерции компании Интерлизинг
Хоткин Александр	заместитель директора ООО "Первая Лизинговая Компания"(Тверь)
Царев Кирилл	и.о. генерального директора компании «Сбербанк Лизинг»
Шабалин Дмитрий	генеральный директор ЗАО «Интеза Лизинг»

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



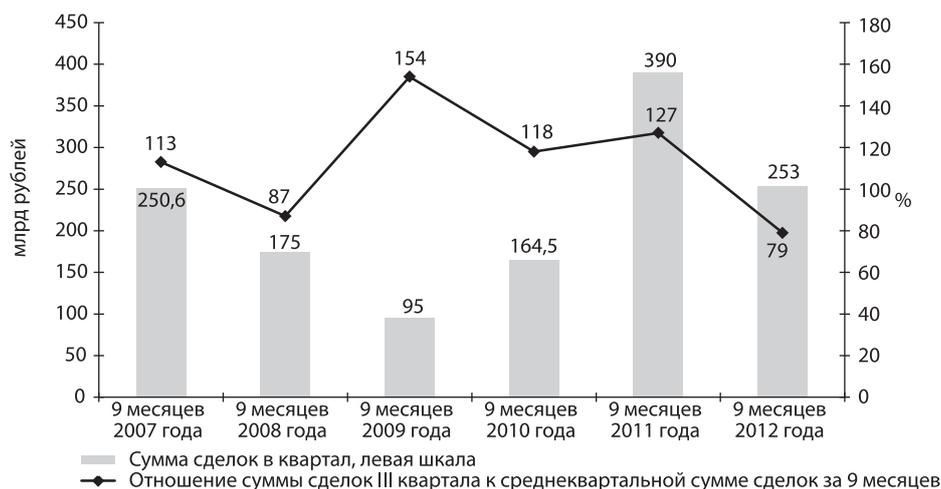
I. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА

1.1. Объем и динамика рынка

Третий квартал 2012 года оказался весьма неудачным для лизингового рынка. Объем нового бизнеса снизился по сравнению с двумя первыми кварталами и составил 253 млрд рублей (график 1). В целом же за 9 месяцев 2012 года новый бизнес достиг значения 955 млрд рублей, а прирост к аналогичному периоду 2011 года – 5%. Прирост настолько мал, что оказался ниже индекса цен производителей за тот же период (106,9% по данным Росстата). А это уже говорит о сокращении рынка в реальном выражении.

Эффект поддержки объемов рынка заключенными в начале года масштабными сделками компании «ВЭБ-лизинг» сохранился – прирост новых сделок без учета ее показателей составил бы минус 3%. Среди участников исследования отрицательные темпы прироста сделок продемонстрировала четверть компаний. Некоторые компании, традиционно принимавшие участие в наших исследованиях, в этот раз отказались предоставлять данные, что может быть признаком стагнации или даже отрицательной динамики их бизнеса.

График 1. На рынке наблюдается падение суммы сделок, аналогичное предкризисному 2008 году



Источник: «Эксперт РА»

Несмотря на отсутствие глобальных потрясений в экономике, лизинг в сегменте крупного бизнеса чутко отреагировал на падение инвестиционной активности. В условиях, когда крупнейшие сделки занимают доминирующее положение на рынке, их снижение привело к торможению всего рынка. «На развитие рынка лизинга в III квартале года существенное влияние оказали сокращение инвестиционных затрат крупными клиентами сырьевого сектора и падение цен на универсальный парк железнодорожной техники (стоимость снизилась более чем на 15% ко II кварталу 2012 года)», – комментирует **Андрей Коноплев**, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг».

«В августе-сентябре в ряде сегментов царил неопределенность, – добавляет **Владимир Добровольский**, директор по развитию бизнеса ГТЛК. – Это временное и прогнозируемое явление, связанное со вступлением России в ВТО. Как и на каких отраслях оно отразится, пока не может сказать никто. Клиенты занимают выжидательную позицию, пока не разберутся, как что работает. Поэтому многие лизингодатели столкнулись с падением спроса». В частности, в момент срочного введения утилизационных пошлин на автомобили, значительная часть компаний приостановила закупки.



Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) достигла 550 млрд рублей (13,7 млрд евро). Совокупный лизинговый портфель на 01.10.2012 составил 2,35 трлн рублей (таблица 1). Стоит отметить, что темпы прироста суммы портфеля за прошедший год существенно превышают темпы прироста и нового бизнеса, и полученных платежей – 46,8% против 4,9 и 5,5% соответственно. На наш взгляд, это свидетельствует об удлинении сроков лизинговых сделок, в особенности крупномасштабных. Такое удлинение, хотя и выгодное для лизингополучателей, может негативно повлиять на финансовую устойчивость лизинговых компаний – в случае, если данные сделки фондируются краткосрочными кредитами банков. Поэтому позволить себе проведение подобных длинных сделок, подвергаясь меньшему риску, могут только крупнейшие лизингодатели, имеющие широкие возможности рефинансирования и привлечения дополнительных заемных средств.

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2009 год	9 мес. 2010 года	2010 год	9 мес. 2011 года	2011 год	9 мес. 2012 года	2012 год (прогноз)
Объем нового бизнеса, млрд рублей	315	420	725	920	1300	965	1330-1400
Темпы прироста (период к периоду), %	-56,2	127	130,2	119	79,3	4,9	2-8
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	320	228	350	360	540	380	500
Темпы прироста, %	-20,6	-1,7	9,4	57,9	54,3	5,5	-
Объем профинансированных средств, млрд рублей	154	258	450	509	737	434	-
Темпы прироста, %	-65	162	192,2	97,3	63,8	-14,7	-
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	960	1040	1180	1600	1860	2350	2550
Темпы прироста, %	-31	7	22,9	53,8	57,6	46,8	-
Номинальный ВВП России, млрд рублей (по данным Росстата)	39016,1	-	44491,4	-	54 369,1	-	60 590*
Доля лизинга в ВВП, %	0,81	-	1,63	-	2,39	-	-

* ФЗ № 371 от 30.11.2011 «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

В рамках исследования лизинговым компаниям – участникам традиционно было предложено оценить степень влияния негативных факторов, которые в настоящее время препятствуют развитию лизингового сектора. Основные из них приведены в таблице 2 (в порядке убывания значимости).

Главным фактором, сдерживающим развитие рынка, стала нехватка надежных клиентов, ставившаяся во главу угла лизингодателями также в 2010 году. В прошлом году, однако, данный фактор опускался на пятое место. В то же время причины его остроты в 2010-м и 2012 году различны – два года назад это было улучшение ситуации с ликвидностью у банков, в результате чего лизингодатели получили нехватку качественных клиентов, которым можно было доверить появившиеся ресурсы. В текущем же году ликвидность сжимается, однако темпы падения спроса и числа надежных потенциальных клиентов опережают сокращение ресурсной базы лизингодателей.

Такие факторы, как нехватка у лизинговых компаний средств достаточной длительности и достаточного объема, хотя и сместились вниз по значимости (из-за улучшения ликвидности у банков в начале 2012 года), не означают снижения значимости вопросов фондирования. Наоборот, проблема обостряется, но в части роста ставок кредитования и изменений банковского регулирования.



Таблица 2. Основные факторы, негативно влияющие на лизинговый рынок

Место (2012 год)	Негативный фактор	Место (2011 год)	Место (2010 год)
1	Нехватка платежеспособных «качественных» клиентов	5	1
2	Нехватка у ЛК заемного финансирования в достаточном объеме	1	3
3	Нехватка у ЛК финансирования с длительными сроками («длинные» ресурсы)	2	2
4	Противоречия и недоработки в законодательстве, препятствующие развитию отдельных сегментов (оперативный лизинг, лизинг недвижимости)	4	5
5	Недостаточный спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	8	4
6	Отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций	6	8
7	Проблемы с возвратом/зачетом НДС	9	7
8	Повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов	7	6
9	Другие причины	10	9
-	Негативные ожидания лизингодателей в отношении законодательной базы (возможной отмены ускоренной амортизации)	3	-

Источник: «Эксперт РА» по данным опроса лизинговых компаний (65 респондентов)

На четвертом месте остались противоречия и недоработки в законодательстве. «Основной законодательной недоработкой является неопределенность лизинга как инвестиционной деятельности, – говорит Иван Перелешин, директор по развитию ГК «Альфа-Лизинг». – Это глобальное противоречие формы и содержания. По своей сути лизинг – финансирование под залог имущества с оставлением права собственности у залогодержателя. Однако в правовом поле это до сих пор аренда, со всеми вытекающими последствиями. Созданное же судебное пространство для злоупотреблений заставляет собственников выходить из бизнеса, так как право собственности лизингодателя не защищено, суммы полученных платежей оспоримы, а убытки недоказуемы именно в силу действующей юридически некорректной трактовки продукта».

Значительное влияние на кредитование лизинговых компаний оказало введение в действие банковской инструкции Центрального банка №110-И, определяющей требования к расчету банковских нормативов.

Расширение использования рейтингов в банковской деятельности продолжится – с 1 января 2013 года предполагается вступление в силу изменений в Положение 254-П, согласно которым рейтинги будут учитываться при формировании банками резервов по ссудам.

Как и в случае с Инструкцией 110-И, уровнем отсечения, принимаемым в расчет при определении резервов, должен стать уровень рейтинга «А».

На пятое место с восьмого поднялся фактор недостаточно высокого спроса на лизинг со стороны клиентов.

1.2. Лидеры рынка

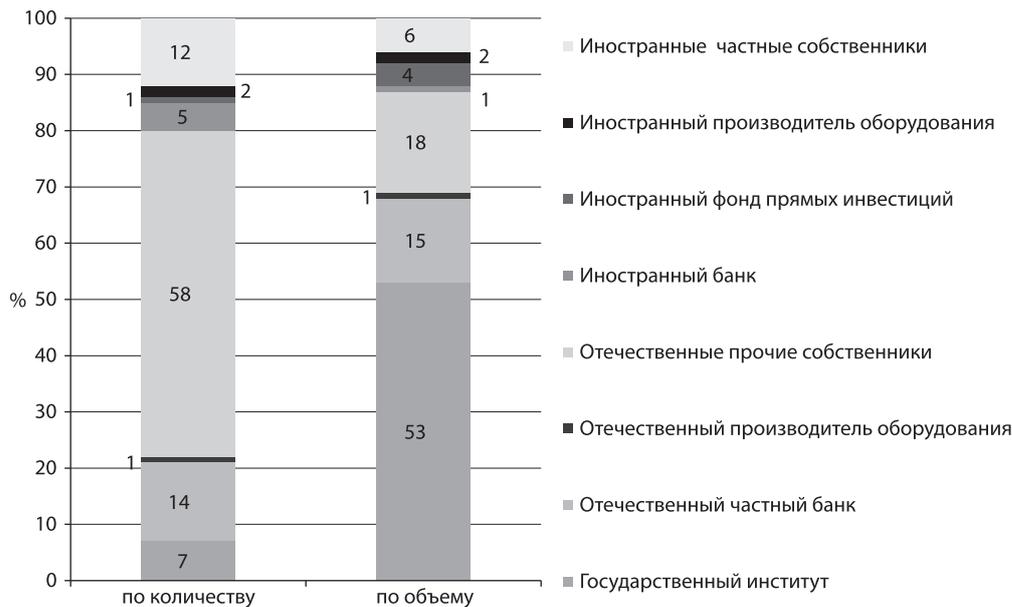
Тройка лидеров рынка по объему новых сделок за 9 месяцев 2012 года – «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось около 40% объема новых сделок (за 9 месяцев 2011 года доля первой тройки составляла около 47%). Крупнейшей лизинговой компанией России по сумме полученных платежей стала компания «ВТБ Лизинг».

Первое место на рынке по объему новых сделок (251,7 млрд рублей) заняло ОАО «ВЭБ-лизинг» (см. приложение 1). Концентрация на рынке вновь усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 26% (за 9 месяцев 2011 года – 20%, 2010-го – 15%). При этом доля 10 крупнейших компаний снизилась – на них пришлось 65% новых сделок (за 9 месяцев 2011 года – 68%, в 2010-м – 58%).

Доля сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) за 9 месяцев 2012 года составила 53% (в 2011-м – 59%).



График 2. Половина рынка обеспечивается госкомпаниями



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

1.3. Территориальное распределение сделок

Рост доли Москвы в структуре заключенных новых сделок, проявившийся в 1 полугодии 2012 года, сохранился, и по итогам III квартала с 40% доля увеличилась до 54% (графики 3, 4).

Кроме того, заметно выросла доля Сибирского федерального округа (с 5 до 12%) и сократились доли Центрального и Уральского федеральных округов.

Тройку лидеров по объему сделок в Москве по итогам 9 месяцев 2012 года составили компании «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Суммарно данные компании обеспечили 56,4% новых сделок, приходящихся на столицу.

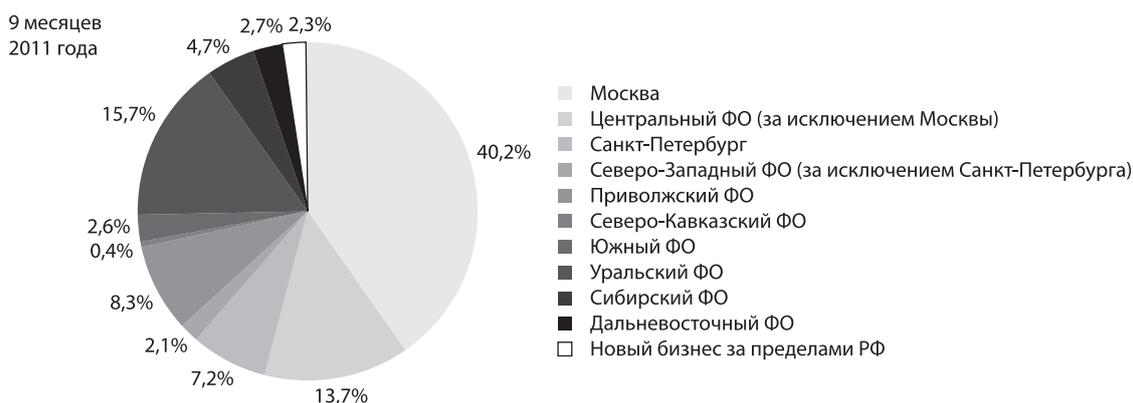
График 3. Географическое распределение объема новых сделок за 9 месяцев 2012 года



Источник: «Эксперт РА»



График 4. Географическое распределение объема новых сделок за 9 месяцев 2011 года



Источник: «Эксперт РА»

1.4. Сегменты оборудования

В отраслевой разбивке по-прежнему лидирует железнодорожная техника (график 5), за 9 месяцев 2012 года ее доля составила 54% – на 0,6 п. п. больше, чем годом ранее. Лидер сегмента в текущем году изменился – им стало ОАО «ВЭБ-лизинг» (199,6 млрд рублей новых сделок).

График 5. Сегменты автотранспорта завоевали большую долю в 2012 году



Источник: «Эксперт РА»

За 9 месяцев 2012 года в абсолютном выражении сократились 18 сегментов рынка по видам оборудования из 38 выделяемых «Экспертом РА» в рамках исследований, 20 сегментов рынка продемонстрировали положительные темпы прироста (таблица 3).



Таблица 3. Структура рынка по предметам лизинга

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе за 9 мес. 2012 года, %	Доля в новом бизнесе за 9 мес. 2011 года, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.10.12, %
Железнодорожная техника	54,0	53,43	6,0	57,29
Грузовой автотранспорт*	10,3	8,34	29,5	5,27
Легковые автомобили	8,26	6,27	38,2	3,46
Энергетическое оборудование	4,1	0,84	412,0	3,12
Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	3,5	4,2	-12,6	2,36
Авиационный транспорт (самолеты, вертолеты)	3,0	7,4	-57,5	10,50
Дорожно-строительная техника	3,0	2,94	7,0	2,25
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,3	1,35	78,7	2,56
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,44	1,5	0,7	1,65
Автобусы и микроавтобусы	1,4	1,54	-4,6	1,05
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,25	1,33	-1,4	1,63
Здания и сооружения	0,8	2,94	-71,5	2,03
Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	0,7	0,34	116,0	0,69
Оборудование для пищевой промышленности, включая холодильное	0,7	0,45	63,2	0,52
Суда (морские и речные)	0,6	1,06	-40,6	1,74
Погрузчики и складское оборудование	0,6	0,62	1,5	0,38
Сельскохозяйственная техника**	0,36	0,52	-27,4	0,30
Лесозаготовительное оборудование и лесовозы	0,25	0,25	4,9	0,17
Металлургическое оборудование	0,2	0,52	-59,7	0,26
Полиграфическое оборудование	0,2	0,29	-27,7	0,41
Деревообрабатывающее оборудование	0,2	0,14	49,8	0,26
Оборудование для ЖКХ	0,2	0,29	-27,7	0,09
Упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	0,14	0,17	-13,6	0,18
Геолого-разведочная техника	0,1	0,07	49,8	0,08
Торговое оборудование	0,1	0,11	-4,6	0,09
Оборудование для авиационной отрасли	0,06	0,11	-42,8	0,08
Авторемонтное и автосервисное оборудование	0,06	0,07	-10,1	0,03
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,05	0,04	31,1	0,04
Телекоммуникационное оборудование	0,04	0,32	-86,9	0,14
Оборудование для производства бумаги и картона	0,03	0,004	686,7	0,02
Оборудование для развлекательных мероприятий	0,03	0,03	4,9	0,02
Оборудование для газодобычи и переработки	0,02	0,32	-93,4	0,01
Оборудование для ресторанов	0,02	0,01	109,8	0,01
Компьютеры и оргтехника	0,02	0,07	-70,0	0,02
Текстильное и швейное оборудование	0,01	0,01	4,9	0,01
Оборудование для спорта и фитнес-центров	0,01	0,01	4,9	0,005
Мебель и офисное оборудование	0,01	0,01	4,9	0,005
Банковское оборудование	0	0,003	-100,0	0,001
Прочее оборудование	2,0	2,12	н/д	1,27

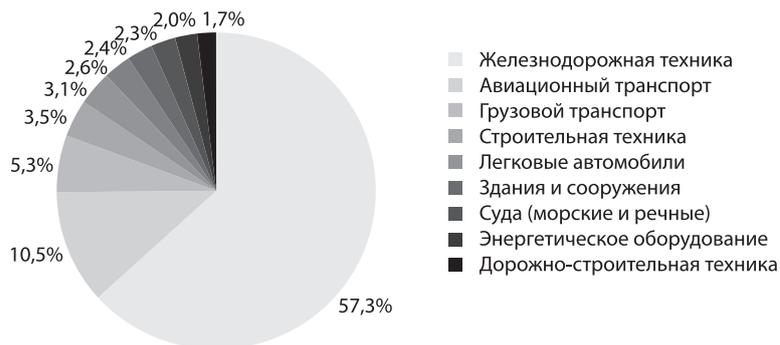
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

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

** Без учета данных компании «Росагролизинг».



График 6. ТОП-10 сегментов рынка по доле в лизинговом портфеле



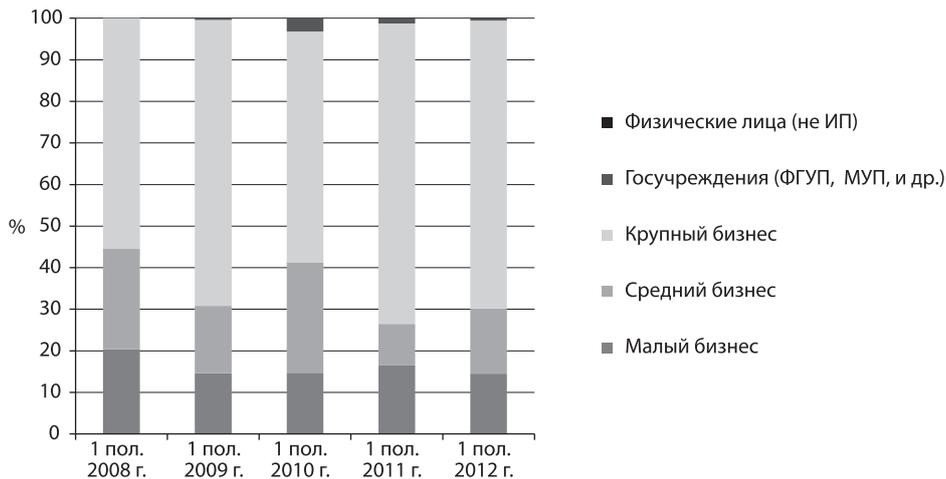
Источник: «Эксперт РА»



II. КРУПНЫЕ В ПРИОРИТЕТЕ

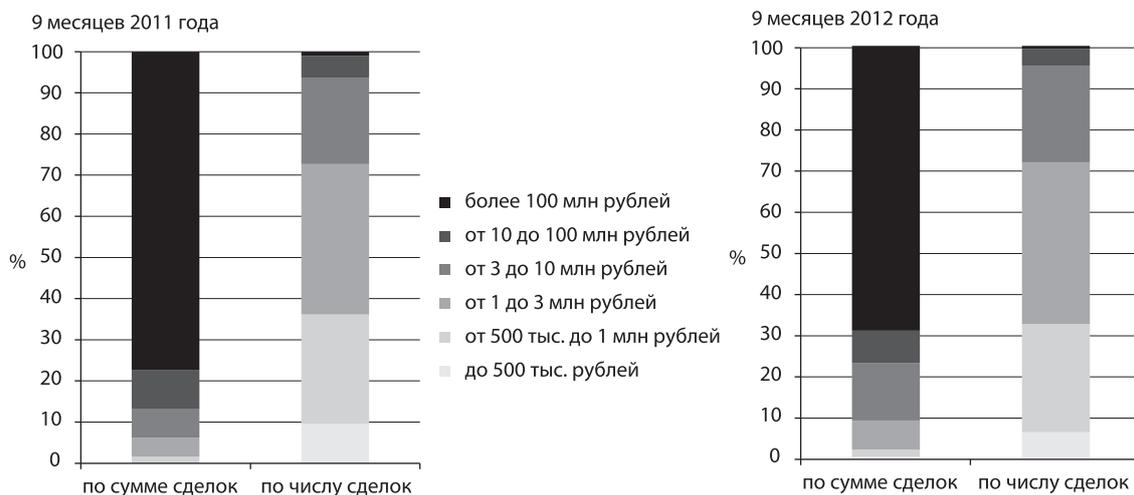
На российском лизинговом рынке в последние 5 лет доминируют сделки с субъектами крупного бизнеса. Их доля в объеме нового бизнеса увеличилась с 56% в 1 полугодии 2008 года до 69% в 1 полугодии 2012 года (график 7). Несмотря на то, что лизинг зачастую является наиболее доступным инструментом инвестирования для субъектов МСП, до сегодняшнего дня в России он остается преимущественно механизмом осуществления крупномасштабных проектов.

График 7. В структуре лизинговых сделок доминируют контракты с крупным бизнесом



Источник: «Эксперт РА»

График 8. Крупные сделки объемом более 100 млн рублей преобладают в структуре нового бизнеса



Источник: «Эксперт РА»

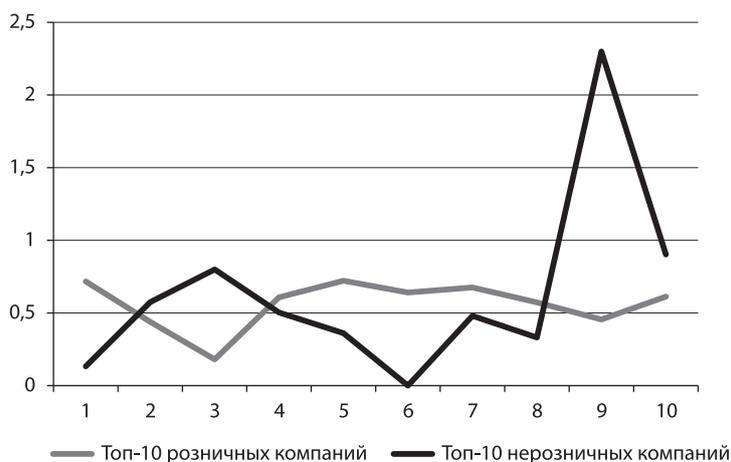
Как следствие, в структуре сделок по объему на рынке основную долю занимают контракты стоимостью в сотни миллионов рублей (график 8). Послекризисные приоритеты лизинговых компаний – стремление работать с высоколиквидным стандартизованным оборудованием – приводят к тому, что наиболее часто для субъектов МСБ одобряется автотранспорт и недорогая техника. А поскольку наладить «конвейер» выдачи мелких сделок (при этом соблюдая разумную степень риска)



достаточно сложно, все усилия «розничных» лизинговых компаний по увеличению рыночной доли сводятся на нет проведением двух-трех мегасделок крупнейшими лизингодателями. По количеству при этом и в 2012 году, и в 2011 году лидировали сделки объемом 1-3 млн рублей.

Темпы прироста бизнеса у «розничных» лизингодателей значительно стабильнее, чем у компаний, проводящих крупнейшие сделки (график 9). Так, в III квартале 2012 года среди топ-10 «розничных» и «нерозничных» компаний в 60% случаев темпы прироста новых сделок «розничных» компаний превышали темпы прироста компаний «нерозничных» (среди последних наблюдались как резкий рост, так и падение объемов сделок).

График 9. Темпы прироста новых сделок в III квартале 2012 года у «розничных» компаний заметно стабильнее

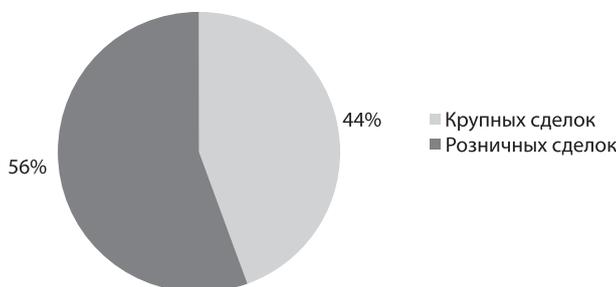


Источник: «Эксперт РА»

На рынке сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, лизингодатели, демонстрируют явный интерес к развитию сделок с МСБ – 56% респондентов заявили, что ожидают роста «ритейла» (или намерены его развивать) в своей деятельности в ближайший год (график 10).

График 10. Более половины лизингодателей ожидают роста «розничных» сделок в своей деятельности

Рост каких сделок в ближайший год ожидает компания в большей степени?



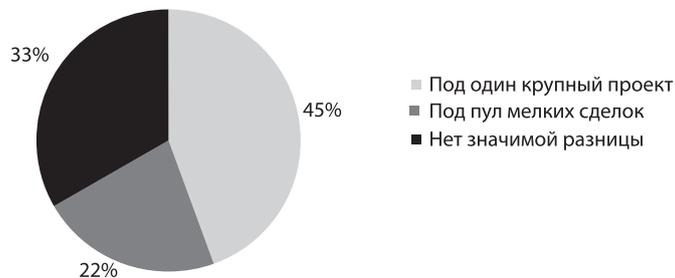
Источник: «Эксперт РА»

С другой стороны, участники рынка признают, что получить финансирование под одну крупную сделку зачастую легче, чем под пул небольших по размеру контрактов. Как правило, банку проще выдать крупный кредит под один проект, чем анализировать несколько проектов или брать риск на



самую лизинговую компанию – при сопоставимой сумме финансирования банк экономит временные и трудовые затраты. Среди опрошенных лизингодателей только 22% отметили, что банки более охотно выдают кредиты под пул мелких сделок, нежели под крупный контракт (график 11).

График 11. Получить одобрение банка под одну крупную сделку проще, чем под пул небольших сделок
Под какие сделки банки более охотно выдают кредиты?



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК (31 респондент)

Также противоречие сложилось и в географическом развитии лизингодателей. Работа с большим количеством контрагентов требует присутствия персонала лизинговой компании на небольшом удалении от них.

«Ограничения регионального роста связаны, прежде всего, с сегментом среднего и мелкого корпоративного клиента, так как взаимодействие по небольшим сделкам требует постоянного участия профессионального сотрудника. И нахождение рядом с клиентом становится принципиально важным», – считает Иван Перелешин.

Работу же с относительно крупными клиентами можно вести и дистанционно. Развитие интернет-продаж и средств связи позволяет лизингодателям проводить сделки на значительном расстоянии от клиента. Вопрос мониторинга предмета лизинга в таких случаях часто решается с помощью сотрудников финансирующего банка или страховой компании, в которой это имущество застраховано. В результате большинство лизингодателей (56%) не собираются в ближайшем будущем развивать филиальную сеть (график 12). Впрочем, за прошедший год филиальная сеть участников исследования уже увеличилась с 660 до 750 единиц, а число сотрудников выросло с 9,3 до 10,7 тыс.

График 12. Более половины лизинговых компаний не собираются открывать новые филиалы
Каковы планы компании в отношении развития филиальной сети?



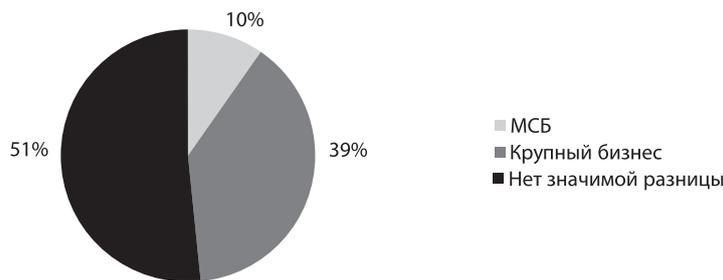
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК (31 респондент)

Среди лизингодателей сложилось большее доверие к платежной дисциплине крупного бизнеса, чем субъектов МСБ. С одной стороны, мелкие и небольшие компании более тщательно следят за исполнением своих обязательств, боясь испортить кредитную историю. С другой стороны, экономические потрясения сильнее воздействуют на них и чаще вынуждают нарушать график платежей.



График 13. Платежной дисциплине крупного бизнеса доверяют в 4 раза больше лизингодателей по сравнению с МСБ

Клиенты из каких секторов отличаются лучшей платежной дисциплиной?



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК (31 респондент)

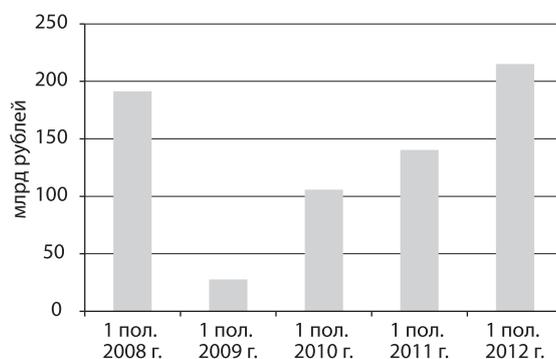
Кроме того, развитие «розницы» все еще ограничивает недостаточно высокая популярность инструмента. «Недостаточный спрос зачастую связан с низким уровнем финансовой грамотности экономистов клиента, так как при продаже лизинговой услуги большую часть усилий компания направляет на построение сравнительных денежных потоков кредитования и лизинга. Даже крупные корпорации открывают для себя лизинг неожиданно. В этом смысле лизингу мешает позиционирование его для среднего и малого корпоративного сегмента не как инструмента налоговой оптимизации, а как продукта просто с более заниженными требованиями к заемщику», — считают в компании «Альфа-Лизинг».

В России на 01.10.2012 клиентская база лизинговых компаний составляла около 57 тыс. лизингополучателей, а это едва ли 1,5% зарегистрированных в стране юридических лиц.

При этом, например, в Европе лизинг имеет ключевое значение для МСБ — в 2010 году им воспользовались 40% предприятий этого сегмента. По данным Leaseurope, лизингополучатели инвестируют в обновление и расширение основных средств в среднем на 53% больше, чем компании, не пользующиеся лизингом.

«Существенный положительный эффект на развитие лизинговой «розницы» могло бы оказать повышение прозрачности вторичного рынка спецтехники, — говорит **Кирилл Царев**, и. о. генерального директора компании «Сбербанк Лизинг». — Ввиду ограниченной доступности статистических данных по стоимости спецтехники на вторичном рынке нередко приходится опираться на экспертное мнение».

График 14. Сегменту сделок с МСБ потребовалось 3 года, чтобы обогнать докризисные показатели



Источник: «Эксперт РА»



III. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА: ЖДЕМ ОТСКОКА

Замедление роста рынка, начавшееся в 1 половине 2012 года, нарастает и грозит превратиться в стагнацию (участники рынка в конце 2011 года предполагали прирост не выше 20% в 2012-м). В то же время, если на рынке сохранится традиционная сезонность (заключение максимального объема сделок в IV квартале), сокращения рынка может и не произойти. Зафиксированное Росстатом увеличение инвестиций в основной капитал в августе-сентябре позволяет надеяться на такое развитие событий. Впрочем, прирост и в этом случае вряд ли будет двузначным. По нашей оценке, он составит около 8%, а объем нового бизнеса – 1,4 трлн рублей.

Невысокие темпы прироста рынка сохранятся и в 2013 году – этому способствуют высокая база роста и нестабильность в европейской экономике, основном потребителе продукции крупнейших российских корпораций.

В случае пессимистичного сценария, если снижение ставок аренды подвижного состава продолжится, последует ухудшение динамики рынка и резкое падение качества лизингового портфеля, а прирост нового бизнеса составит менее 10%. «Существенным образом изменится бизнес в железнодорожном транспорте, – говорит Андрей Коноплев. – На протяжении последних лет преимущественно обновлялся парк полувагонов, и в ближайшие годы ожидается постепенное обновление парка специализированного подвижного состава: цементовозы, цистерны для сжиженных газов и прочее. Лизингодатели подвижного состава, вышедшие на рынок в 2011–2012 годах, впервые могут столкнуться с неплатежами, также на рынке появятся крупные лоты изъятого парка. Количество компаний на данном рынке будет сокращаться в основном за счет поглощения более крупными игроками».

Оптимистичный сценарий предполагает, что некоторое ускорение инвестиций после торможения в 2012 году, а также стабилизация и даже восстановление цен на ж/д технику будут толкать рынок вверх. Увеличение объема новых сделок составит в этом случае 15-20% (до 1,55-1,7 трлн рублей). «Темпы роста рынка в 2013 году будут менее агрессивными, чем раньше, и составят 20-30%, – считает **Максим Агаджанов**, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг». – В первую очередь это обусловлено тенденциями в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава, где наблюдается стабилизация спроса. Драйверами роста в 2013 станут автотранспорт, строительная и спецтехника, авиатранспорт, нефтегазовое оборудование. Это связано с реализацией подписанных в текущем году соглашений в сегменте авиатранспорта, оживлением в строительной отрасли, стабильным развитием нефтегазового сектора».

Оптимистичный сценарий мы считаем более вероятным. Хотя вопросы с поиском надежных клиентов и с фондированием сделок останутся весьма острыми и в 2013 году, лизинговые компании уже начали адаптироваться к новым условиям. Это наглядно видно на примере изменений в банковском регулировании, предполагающем расширение использования рейтингов финансовой устойчивости. Часть компаний уже получила или получает рейтинги (таблица 4), а в целом среди компаний, получивших рейтинг «Эксперт РА», 73% (22 компании из 30) удовлетворяют новым требованиям банковских инструкций (110-И и 254-П предполагают наличие рейтинга на уровне А и выше). В 1 половине 2013 года процесс адаптации к новым ставкам и регулированию завершится, что создаст условия для активизации роста рынка.

Однако ближе к 2014 году российский лизинговый рынок может упереться в локальный «потолок» на уровне в 2,5-3% ВВП (1,6-1,8 трлн рублей нового бизнеса), для преодоления которого требуются масштабные структурные изменения. Это улучшение законодательной базы и правоприменительной практики, рост объема инвестиций в отраслях, которые оставались в стороне от обновления оборудования в 2000-х (ЖКХ, речной транспорт и т. д.), изменения в самих лизинговых компаниях (в части риск-менеджмента, автоматизации и практик корпоративного управления).



Таблица 4. Рейтинги финансовой устойчивости лизинговых компаний «Эксперта РА»
(по состоянию на 04.12.2012)

Компания	Рейтинг	Прогноз
Альянс-Лизинг	A+	стабильный
Базис Лизинг	A	стабильный
БелФин	B+ +	стабильный
Газпромбанк Лизинг (ЗАО)	A+	стабильный
Газпромбанк Лизинг (ООО)	A+	стабильный
Газпромбанк Лизинг-Стандарт	A+	стабильный
Газтехинвест (группа Газпромбанк Лизинг)	A+	стабильный
Лизинговая компания «Дельта»	A	позитивный
Клиентская Лизинговая Компания	A	стабильный
Лизфайнэнс	A	стабильный
Межрегиональная инвестиционная компания	B+ +	стабильный
Межотраслевая лизинговая компания	A	стабильный
Петербургская лизинговая компания	B+ +	стабильный
Петролизинг-Менеджмент	A	стабильный
РАФ-Лизинг	A	стабильный
РЕСО-Лизинг	A+	стабильный
РЛизинг	B+ +	стабильный
РТК-Лизинг	A	стабильный
Стоун-XXI	A	стабильный
Технолизинг	B+ +	стабильный
ТрансФин-М	B+ +	позитивный
ЛК Уралсиб	A+	стабильный
Финансовые Технологии (группа ЧелИндЛизинг)	A	стабильный
ЧелИндЛизинг	A	стабильный
ЧелИндЛизинг-1	A	стабильный
ЧелИндЛизинг-Плюс	A	стабильный
ЭкономЛизинг	B+ +	позитивный
ЭКСПО-лизинг	A	стабильный
Экспресс-Волга-Лизинг	B+ +	стабильный
Элемент Лизинг	A+	стабильный

Источник: «Эксперт РА»



**ПРИЛОЖЕНИЕ 1.
РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА**

Место по новому бизнесу	01.10.2012	01.10.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2012 года, млн рублей	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.10.2012	01.10.2011		01.10.2012	01.10.2011	
1	1		«ВЭБ-лизинг»		251 690,0	н. д.	491 429,7	274 407,9	1	46 251,2	55 519,9	2
2	2		ВТБ Лизинг (включая ГК «ТрансКредитЛизинг»)		76 687,2	н. д.	338 825,5	269 676,3	2	51 787,9	79 941,9	1
3	3		«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)		61 354,0	0,0	211 938,9	202 663,4	3	24 509,2	23 351,6	3
4	8		Газпромбанк Лизинг (ГК)	A+	47 682,0	0,0	71 932,0	27 998,5	6	6 951,0	3 284,2	9
5	5		«Государственная транспортная лизинговая компания»		43 621,1	0,0	89 980,1	52 171,5	4	7 763,2	3 608,7	8
6	-		«ТрансФин-М»	B++	38 822,4	10 200,2	89 014,4		5	3 903,7		19
7	6		Европлан		34 306,3	н. д.	33 507,3	24 849,7	10	н. д.	н. д.	
8	-		Альфа-Лизинг (ГК)		27 338,8	0,0	59 001,0		7	6 179,0		10
9	106		БИЗНЕС АЛЬЯНС		26 165,7	0,0	34 364,7	13 914,8	9	4 596,5	4 749,0	14
10	7		«Лизинговая компания УРАЛСИБ»	A+	24 453,0	24,0	31 947,0	31 615,5	11	8 387,4	14 282,8	7
11	10		«Балтийский лизинг» (ГК)		16 735,7	0,0	21 994,8	16 987,1	12	11 261,6	9 018,0	5
12	14		«Сименс Финанс»		15 476,0	0,0	17 256,8	10 225,9	14	н. д.	н. д.	
13	11		«Каркаде»		14 988,0	0,0	14 492,0	9 309,6	16	12 654,0	8 687,2	4
14	-		«РЕЙЛ1520»		13 955,0	13 955,0	15 421,0		15	2 110,0		27
15	13		«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)		10 260,7	3 725,7	4 402,3	3 862,4	38	9 875,8	8 156,0	6
16	20		ОЛК «РЕСО-Лизинг»	A+	9 118,5	0,0	9 923,9	6 208,0	21	4 235,5	2 327,6	16
17	21		СТОУН-ХИ (ГК)	A	7 500,0	0,0	7 543,4	4 453,0	25	5 383,1	2 914,8	11
18	19		«Элемент Лизинг»	A+	6 991,4	0,0	7 721,2	5 747,7	24	3 673,4	2 577,0	20
19			«Ильошин Финанс Ко.»		6 863,9	н. д.	46 489,4	41 474,9	8	3 102,0	2 648,1	23
20	15		Интерлизинг (ГК)		6 688,3	0,0	12 051,0	10 315,5	19	5 230,9	3 483,7	13
21	44		Система Лизинг 24		5 973,6	0,0	6 342,3	2 787,0	31	1 815,6	717,1	31



Место по новому бизнесу	01.10.2012	01.10.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2012 года, млн рублей	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.10.2012	01.10.2011		01.10.2012	01.10.2011	
22	41		«Сибирская лизинговая компания» (Москва)		5 249,8	1,2	7 846,4	6 809,0	22	2 719,1	1 389,0	25
23	48		Балтинвест		5 232,8	123,7	5 401,5	1 886,2	34	1 470,8	787,8	36
24	17		«Юникредит Лизинг» и «Покап Лизинг Россия»		4 624,7	0,0	14 160,3	12 245,1	17	3 967,8	3 182,6	17
25	24		«Дойче Лизинг Восток»		4 453,1	0,0	14 128,8	12 446,7	18	3 374,2	2 912,9	21
26	-		«МСП Лизинг»		4 344,0	0,0	5 733,1		32	875,9		51
27	26		«Универсальная лизинговая компания»		4 178,0	82,0	6 742,0	5 977,0	29	3 932,0	2 427,0	18
28	33		«ФБ-ЛИЗИНГ»		3 934,3	н. д.	4 820,6	3 564,7	36	1 997,8	1 734,1	28
29	36		«ЮГРА-ЛИЗИНГ»		3 654,8	н. д.	5 151,8	2 710,6	35	1 454,9	844,0	37
30	-		«Фольксваген Груп Финанс»		3 480,4	н. д.	3 740,0		43	3 156,0		22
31	32		«ВЕКТОР-ЛИЗИНГ»		3 262,7	148,4	4 722,0	5 686,8	37	2 485,4	2 041,0	26
32	27		«Металлинвестлизинг»		3 219,9	0,0	6 436,1	9 851,3	30	5 299,3	2 891,7	12
33	31		ЗЕСТ (ГК)		3 199,5	0,0	7 349,5	6 471,8	27	1 952,8	1 467,1	29
34	45		«МТЕ Финанс»		3 147,9	н. д.	20 788,3	17 548,0	13	1 847,0	1 423,0	30
35	42		«Альянс-Лизинг»	A+	2 773,3	1,6	3 513,7	2 407,0	44	1 407,1	914,1	38
36	51		«СОЛПЕРС-ФИНАНС»		2 760,1	55,4	2 625,0	1 351,5	52	1 158,6	506,3	44
37	34		«УРАЛЛИЗИНГ»		2 751,8	0,0	2 954,9	2 234,2	47	1 625,6	1 142,0	33
38	25		ГК «Северная Венеция»		2 717,9	119,6	11 582,0	11 800,9	20	4 280,5	2 143,8	15
39	-		«ПК-Лизинг»		2 659,8	н. д.	2 061,0		58	444,7		67
40	-		«ЮТэйр-Лизинг»		2 443,0	н. д.	3 192,0		46	1 280,0		40
41	35		«ЭКСПО-лизинг»	A	2 342,7	0,0	4 021,3	3 269,6	41	1 737,1	586,7	32
42	40		ЯрКамп Лизинг		2 204,9	344,4	4 362,8	3 594,6	39	1 194,8	1 042,1	43
43	37		«РМБ-Лизинг»		1 896,3	н. д.	3 483,1	2 973,4	45	1 476,7	1 597,2	35
44	68		«ЛИКОНС»		1 852,8	37,0	1 819,1	1 325,9	60	969,9	713,0	49
45	-		«Лизинговая компания «Дельта»»	A	1 771,4	0,0	2 262,9		55	1 129,1		46
46	39		«Приволжская лизинговая компания»		1 692,9	н. д.	3 852,5	3 222,0	42	1 342,5	863,0	39



Место по новому бизнесу	01.10.2012	01.10.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2012 года, млн рублей	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.10.2012	01.10.2011		01.10.2012	01.10.2011	
47	38		«Промышленная лизинговая компания»		1 645,0	0,0	4 172,0	3 667,8	40	1 226,6	874,5	42
48	53		«Объединенная лизинговая компания»		1 578,8	1,5	2 665,0	2 029,6	51	862,0	571,6	52
49	-		«Санкт-Петербургская лизинговая компания» («СПК»)		1 570,0	0,0	2 801,1		49	650,3		60
50	52		Петербургская Лизинговая Компания	B++	1 523,0	0,0	2 683,0	2 251,7	50	925,0	957,0	50
51	-		«Транслизинг-сервис»		1 399,0	1 399,0	1 110,0		75	833,0		53
52	58		«Яков Семенов» (ГК)		1 354,4		2 167,2	1 464,1	57	458,7	327,9	65
53	43		ARVAL		1 333,0	1 333,0	7 740,0	3 486,4	23	2 938,0	1 580,8	24
54	67		«Лизинг-Трейд»		1 331,4	н. д.	2 301,8	1 270,0	54	748,6	898,0	57
55	65		«Эксперт-Лизинг» (Челябинск)		1 275,3	0,0	1 383,9	720,0	64	487,3	228,8	61
56	55		«Транслизинг»		1 210,6	н. д.	5 593,7	4 346,1	33	1 083,8	770,1	47
57	-		«ДЭНМАР-ЛИЗИНГ»		1 189,0	н. д.	1 694,2		62	384,8		70
58	56		«Абсолют» (ГК)		1 139,2	0,0	2 227,4	1 910,3	56	821,4	621,2	55
59	59		ЭкономЛизинг	B++	1 127,8	0,0	1 367,8	1 096,2	65	708,4	445,7	58
60	57		Национальная Лизинговая Компания		1 110,1	0,0	1 147,0	872,6	74	675,8	461,2	59
61	64		«Столичный Лизинг»		1 060,5	26,3	1 299,0	1 097,8	67	830,5	595,6	54
62	-		«Банк Интеза» и «Интеза Лизинг»		938,7	0,0	2 542,7		53	1 239,1		41
63	61		«БЭЛТИ-ГРАНД»		933,9	0,0	1 278,4	1 046,8	69	487,0	332,0	62
64	-		«Югорская лизинговая компания»		919,0	н. д.	1 159,0		71	464,2		64
65	63		«ПК «ПИАКОН»		885,0	0,0	2 015,0	1 726,7	59	378,0	626,9	73
66	71		«Гознак-лизинг»		829,9	0,0	2 856,0	2 088,5	48	380,2	263,7	71
67	-		«Ак Барс Лизинг»		818,7	0,0	1 069,6		76	105,7		101
68	66		«Уралпромлизинг» (ГК)		769,2	0,0	1 151,8	910,2	73	477,2	381,3	63



Место по новому бизнесу	01.10.2012	01.10.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2012 года, млн рублей	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.10.2012	01.10.2011		01.10.2012	01.10.2011	
69	-	-	«Завод редких металлов»		723,0	н. д.	1 155,0		72	795,0		56
70	-	-	Лизинг-М		692,0	0,0	1 279,0		68	457,0		66
71	54	54	«Опцион-ПМ»		672,9	0,0	1 753,8	1 837,0	61	1 082,5	651,8	48
72	79	79	«ОФК-Лизинг» (ранее Неолизинг)		654,2	0,0	608,2	393,8	88	248,4	112,8	85
73	69	69	«БелФин»	V++	627,7	н. д.	1 043,8	1 085,2	77	421,1	330,6	69
74	75	75	Лизинговая компания «Версус»		622,6	0,0	857,4	588,6	81	342,0	н. д.	78
75	70	70	«Межрегиональная инвестиционная компания»	V++	620,4	3,8	869,5	731,4	80	378,7	305,3	72
76	90	90	«Первая Лизинговая Компания» (Тверь)		579,0	0,0	914,0	410,0	79	362,0	252,0	76
77	80	80	«Вестлизинг-М»		559,0	н. д.	823,0	587,0	82	356,0	н. д.	77
78	18	18	«Петролизинг-Менеджмент»	A	546,8	н. д.	7 525,3	8 145,9	26	1 140,9	652,2	45
79	94	94	«Техноспецсталь-Лизинг»		541,2	н. д.	608,0	502,6	89	328,2	165,3	79
80	76	76	«Лизинг Стандарт» (ГК)	A*	526,0	0,0	1 030,1	711,2	78	423,0	256,2	68
81	22	22	«Клиентская Лизинговая Компания» (ГК)	A	512,4	98,9	7 035,1	7 507,7	28	1 557,5	1 911,4	34
82	78	78	АС ФИНАНС (ГК)		493,1	0,0	701,2	525,0	84	306,4	143,0	82
83	77	77	«Пентранолизинг»		489,4	н. д.	609,9	555,5	87	192,3	126,9	88
84	99	99	«Самарская лизинговая компания»		444,1	0,0	444,2	216,0	94	168,4	159,5	90
85	83	83	«Банк «Вологжанин»	A	428,9	0,0	667,3	603,4	85	297,0	213,8	83
86	-	-	«ПЛ - лизинг»		361,1	0,0	299,5		99	123,0		98
87	74	74	«Промышленно-инвестиционная компания»		327,1	0,0	1 192,6	1 210,3	70	324,6	355,3	80
88	-	-	«ПЕТЕРБУРГСНАБ»		305,1	0,0	658,9		86	248,9		84
89	-	-	«Аквилон-Лизинг»		280,1	0,0	459,9		93	140,5		94
90	-	-	«Межрегиональная лизинговая компания» (Москва)		280,0	н. д.	381,3		95	248,4		86



Место по новому бизнесу	01.10.2012	01.10.2011	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперта РА»	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2012 года, млн рублей	в том числе оперативный лизинг/аренда	Текущий портфель, млн рублей		Место по портфелю	Объем полученных лизинговых платежей, млн рублей		Место по полученным платежам
							01.10.2012	01.10.2011		01.10.2012	01.10.2011	
91	87		«АСПЕКТ»		270,1	0,0	590,0	306,0	90	130,5	86,0	96
92	-		«МСБ-Лизинг»		249,0	0,0	359,0		96	145,0		93
93	73		«РЕГИОН»		228,0	0,0	1 356,0	1 563,2	66	207,2	456,4	87
94	84		«РЛизинг»	B++	207,0	н. д.	467,5	397,4	92	137,2	87,2	95
95	97		«Пензенская лизинговая компания»		200,0	н. д.	309,9	102,6	98	152,7	51,5	92
96	93		«Центр-Транс»		195,0	195,0	289,0	280,7	100	128,0	86,8	97
97	88		«ПН-Лизинг»		190,9	0,0	326,6	495,5	97	189,6	237,3	89
98	103		«Титан-лизинг»		190,1	0,0	227,1	199,1	102	156,2	123,8	91
99	-		«ПК «Феост»		187,0	0,0	806,0		83	307,0		81
100	85		«ПК «Проект Роста»		184,8	9,8	1 535,3	1 222,0	63	372,0	411,0	75
101	104		«АФТ-Лизинг»		160,3	0,0	131,4	165,2	107	118,7	104,9	99
102	-		«М-Лизинг»		154,5	0,0	537,1		91	373,0		74
103	-		Лизинговая компания «Развитие» (Саратов)		152,0	0,0	259,2		101	112,7		100
104	100		«ЭкспертЛизинг» (Пенза)		138,0	н. д.	145,7	70,3	104	69,0	48,5	103
105	107		«Русский Лизинговый Центр»		127,2	0,0	136,1	112,4	106	62,0	70,0	104
106	105		Челябинский филиал АО «Халык-Лизинг»		103,0	0,0	191,0	213,0	103	95,0	86,0	102
107	108		«Технолизинг»	B++	64,8	н. д.	141,4	100,4	105	50,9	65,9	105
108	96		«Анлагелизинг»		50,3	н. д.	127,4	164,5	108	29,0	33,6	106

* рейтинг А присвоен «Межотраслевой лизинговой компании».

Источник: «Эксперт РА»



ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

«Бизнес в железнодорожном транспорте существенным образом изменится. На протяжении последних лет преимущественно обновлялся парк полувагонов, и в ближайшие годы ожидается постепенное обновление парка специализированного подвижного состава. Лизингодатели подвижного состава, вышедшие на рынок в 2011–2012 годах, впервые могут столкнуться с неплатежами».

Интервью с генеральным директором ОАО «ВТБ Лизинг» Андреем Коноплевым



.....

– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2012 года?

– На развитие рынка лизинга в III квартале 2012 года существенное влияние оказали сокращение инвестиционных затрат крупными клиентами сырьевого сектора и падение цен на универсальный парк железнодорожной техники (стоимость снизилась более чем на 15% ко II кварталу 2012 года).

По объему инвестированных средств рынок лизинга сокращается третий квартал подряд.

– Как изменились за год предпочтения клиентов по размеру лизинговой сделки?

– С постепенным замедлением роста спроса на лизинг в 2011 году средний размер сделки снижался, но уже во II квартале 2012 года ситуация изменилась, размер сделок начал увеличиваться. При этом динамика в сегментах разнонаправленная: авиализинг показывал значительный рост среднего размера сделки на протяжении последнего года, размер сделок в сегменте лизинга автотранспорта в целом стабилен.

– Как изменились ориентиры (цели) компании по размеру сделки?

– В 2012 году компания развивается в направлении диверсификации портфеля, осваивает новое для себя направление в сегменте корпоративного автолизинга. Таким образом, наблюдается естественное снижение среднего размера сделки по данному направлению. В целом размер средней сделки компании по другим направлениям не изменится.

– Ожидает ваша компания в ближайший год роста доли лизингового «ритейла» в своей деятельности или, наоборот, роста доли крупных сделок ?

– С нашей точки зрения, спрос на лизинг в основных сегментах будет оставаться на достаточно высоком уровне, но, учитывая развитие направления корпоративного лизинга автомобилей, мы ожидаем некоторое снижение доли крупных сделок в портфеле компании.

– Какие кредиты для вашей компании банки выдают более охотно – под один крупный проект или под пул небольших сделок?

– Лизинговый портфель компании преимущественно состоит из крупных сделок с дорогостоящим оборудованием, компания использует разные схемы как связанного, так и несвязанного финансирования.

– Какие факторы, на ваш взгляд, сегодня мешают развитию лизинговой «розницы»?

– Отмена КУА для 1-3 групп несколько снизила привлекательность лизинга перед кредитом и увеличила конкуренцию с банками в последние годы. Однако на текущий момент лизинг автотранспорта – один из самых динамичных и развивающихся сегментов на рынке.



– Как на сегодняшний день различается платежная дисциплина/финансовое состояние крупных и мелких клиентов?

– Наша компания преимущественно работает с крупными и средними клиентами, прошедшими оценку риск-менеджмента и обладающими устойчивым финансовым состоянием. Данный подход минимизировал уровень просрочки в компании, платежная дисциплина клиентами соблюдается.

В общем же по рынку на платежную дисциплину как мелких, так и крупных клиентов влияет ряд факторов, таких как сфера, в которой они работают, наличие заключенных длительных контрактов, обеспечивающих возможность своевременного исполнения обязательств, и прочие особенности конкретного бизнеса.

– Как в настоящее время меняются сроки заключаемых сделок?

– Изменений в предпочтениях лизингополучателей относительно срока заключаемых сделок в текущем году не произошло, основная доля сделок в портфеле компании «ВТБ Лизинг» заключена сроком от 5 до 10 лет. Сроки в сегменте корпоративного автолизинга составляют от 24 до 36 месяцев.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2013 году? Какие сегменты будут драйверами роста?

– Существенным образом изменится бизнес в железнодорожном транспорте. На протяжении последних лет преимущественно обновлялся парк полувагонов, и в ближайшие годы ожидается постепенное обновление парка специализированного подвижного состава: цементовозы, цистерны для сжиженных газов и прочее. Лизингодатели подвижного состава, вышедшие на рынок в 2011–2012 годах, впервые могут столкнуться с неплатежами, также на рынке появятся крупные лоты изъятых парка. Количество компаний на данном рынке будет сокращаться в основном за счет поглощения более крупными игроками. Ожидаемы интересные проекты M&A, что приведет к существенным изменениям на рынке. Наличие грузовой базы будет определяющим звеном для лизингодателей.

В 2013 году мы ожидаем усиление конкуренции (динамичного развития) в сегменте автолизинга, лизинга нефтедобывающего и газодобывающего оборудования. Весомым сегментом останется авиализинг.

«Главное для нас – это качество, скорость и своевременность обслуживания клиента»

Интервью с генеральным директором компании «Газпромбанк Лизинг» Максимом Агаджановым



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2012 года?

– Основное событие, которое оказало влияние на лизинговый рынок, – это вступление с 1 июля в силу новой версии инструкции 110-И по расчету достаточности капитала банков. В новой редакции по многим группам заемщиков, к которым относится значительная часть корпоративных заемщиков, кроме малого бизнеса, стратегических предприятий, а также компаний оборонно-промышленного комплекса, устанавливается повышенный коэффициент риска – 1,5. При наличии кредитного рейтинга высокого уровня (например, по шкале «Эксперта РА» это уровень рейтинга А и выше) повышенный коэффициент риска не



применяется по умолчанию. Лизинговые компании, не имевшие кредитных рейтингов, столкнулись с проблемами в финансировании своих сделок и ростом ставок.

– Как изменились за год предпочтения клиентов по размеру лизинговой сделки?

– В сегменте крупной и крупнейшей корпоративной клиентуры, в котором работает «Газпромбанк Лизинг», средний чек сделки оставался стабильным.

– Как изменились ориентиры (цели) компании по размеру сделки?

– Не изменились. При этом компания ориентирована на соблюдение баланса между ростом бизнеса и накладными расходами компании. С целью поддержания стабильной численности штата сотрудников в условиях растущего рынка мы придерживаемся тенденции увеличения среднего размера лизингового проекта.

– Ожидает ваша компания в ближайший год роста доли лизингового «ритейла» в своей деятельности или, наоборот, доли крупных сделок?

– Следуя своей стратегии, нацеленной на работу, в первую очередь, в сегменте крупной корпоративной клиентуры, а также учитывая тенденции рынка, мы ожидаем рост крупных сделок в своем портфеле.

– Какие кредиты для вашей компании банки выдают более охотно – под один крупный проект или под пул небольших сделок?

– Взаимодействие с банком строится в нашей компании на основе принятия риска на клиента. Каждый клиент рейтингуется, определяется объем риска, который компания готова принять на него, определяется объем лимита. В рамках этого лимита осуществляются сделки по лизингу. Такая бизнес-модель направлена на долгосрочные отношения с крупными и крупнейшими клиентами. Появляется возможность оперативной реализации ряда последовательных сделок в рамках установленного лимита.

– Как на сегодняшний день различается платежная дисциплина/финансовое состояние крупных и мелких клиентов?

– Действующая в компании система риск-менеджмента обусловила высокое качество лизингового портфеля. Поэтому все наши клиенты отличаются хорошим финансовым состоянием и прозрачными перспективами развития бизнеса. Уровень просроченной задолженности компании минимален и остается таким уже на протяжении последних нескольких лет.

– Каковы планы компании в отношении развития филиальной сети? Ограничивает ли текущий размер сети возможности роста компании?

– В настоящий момент работа с региональными клиентами осуществляется на базе филиалов Газпромбанка. В планах компании – создание на базе этих филиалов представительств в наиболее инвестиционно-привлекательных регионах России. Это позволит нам наиболее качественно работать также в сегменте средней клиентуры, что предусмотрено нашей стратегией развития.

Филиалы Газпромбанка расположены во всех инвестиционно-привлекательных городах РФ. Сейчас получить наши услуги лизинга клиент может, обратившись в любой офис Газпромбанка в стране. Мы активно выстроили бизнес-процессы в регионах, интегрировали их с банковскими. Учитывая требования наших клиентов, главное для нас – это качество, скорость и своевременность обслуживания.

– Как в настоящее время меняются сроки заключаемых сделок?

– Мы реализуем главным образом долгосрочные масштабные проекты, средний срок которых варьируется от 5 до 7 лет. Сроки сделок стабильны и соответствуют интересам наших клиентов.



– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2013 году? Какие сегменты будут драйверами роста?

– По нашим прогнозам, темпы роста рынка будут менее агрессивными и составят 20-30%. В первую очередь это связано с тенденциями в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава, где наблюдается стабилизация спроса. Драйверами роста в 2013 году станут автотранспорт, строительная и спецтехника, авиатранспорт, нефтегазовое оборудование. Это связано с реализацией подписанных в этом году соглашений в сегменте авиатранспорта, оживлением в строительной отрасли, стабильным развитием нефтегазового сектора.

«Развитию лизинговой «розницы» мешает ряд факторов, основной из которых – неразвитость вторичного рынка оборудования. «Розница» предполагает быструю поставку техники. В структуре такой работы проверке клиента уделяется гораздо меньше внимания, чем обычно, в первую очередь важен анализ сегмента рынка и возможность быстрой продажи изъятых оборудования».

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



– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2012 года?

– Несмотря на то, что никаких неожиданностей на рынке в III квартале не было, в ряде сегментов царит неопределенность. Это временное и прогнозируемое явление. Россия наконец вступила в ВТО, и со 100% гарантией сказать, на чем это отразится, пока не может никто. Отечественные производители техники крайне недовольны данным шагом, но введение с 1 сентября утилизационного сбора должно их удержать на плаву. В то же время эта новая правительственная инициатива внесла дополнительную неопределенность на рынок. Клиенты занимают выжидательную позицию, пока не разберутся, как что работает. В общем, в III квартале многие лизингодатели столкнулись с падением спроса.

– Ожидает ваша компания в ближайший год роста доли лизингового «ритейла» в своей деятельности или, наоборот, доли крупных сделок?

– Мы не ожидаем роста доли лизингового «ритейла» в своем портфеле. Этот рынок очень сложен. Конечно, многие лизингодатели сейчас проявляют к нему большой интерес, но риски слишком высоки. В случае ухудшения ситуации в финансовой системе он тут же станет убыточным. Поэтому я думаю, что даже в целом по рынку по итогам года доля лизингового «ритейла» останется на прежнем уровне.

– Какие кредиты для вашей компании банки выдают более охотно – под один крупный проект или под пул небольших сделок? Есть ли заметная разница?

– У ГТЛК нет сложностей с кредитованием. Это большая и стабильная компания, с которой банки сами стремятся работать. Другое дело, что у разных банков различная кредитная политика. Некоторые предпочитают работать с крупными займами – от 100 млн рублей и выше. Другим удобнее выдавать кредиты на сумму 3-10 млн рублей. Мы ориентируемся на стратегию банков и выбираем



кредитодателя в зависимости от проекта. Естественно, разница в финансировании проектов в зависимости от их размеров есть. Чем крупнее сделка, тем дольше по ней принимается решение. При небольших проектах банки принимают все риски на нашу компанию, что значительно ускоряет процесс получения средств.

– Какие факторы, на ваш взгляд, сегодня мешают развитию лизинговой «розницы»?

– Развитию лизинговой «розницы» мешает ряд факторов, основной из которых – неразвитость вторичного рынка оборудования. «Розница» предполагает быструю поставку техники. В структуре такой работы проверке клиента уделяется гораздо меньше внимания, чем обычно, в первую очередь важен анализ сегмента рынка. В случае просрочек платежей проводится изъятие техники, ее быстрая реализация на вторичном рынке. Однако в российских реалиях изъятие оборудования происходит крайне тяжело, а его реализация на вторичном рынке – очень долго. Пожалуй, только в сегменте легкового транспорта можно говорить о развитом вторичном рынке.

– Как на сегодняшний день различается платежная дисциплина/финансовое состояние крупных и мелких клиентов?

– Я думаю, что не раскрою большого секрета, заявив, что платежная дисциплина мелких клиентов хуже, чем крупных. Но нельзя забывать о том, что проблемы с небольшой сделкой несут невысокие риски для лизингодателя. Если же что-то происходит с крупным лизингополучателем, особенно, если доля сделок с ним в компании велика, это может повлечь за собой самые неприятные последствия. На начальном этапе своего развития лизингодатели порой имеют в портфеле 30-50% контрактов с одним клиентом. Дефолт такого лизингополучателя – смерть для компании. Поэтому ГТЛК придерживается крайне консервативной политики в этом вопросе, мы не допускаем зависимости компании от конкретного клиента.

– Каковы планы компании в отношении развития филиальной сети? Ограничивает ли текущий размер сети возможности роста компании?

– Размер нашей региональной сети не только не ограничивает возможности роста компании, но и, напротив, его стимулирует. В этом году мы проводим активное расширение. К концу года у ГТЛК будет в общей сложности 22 обособленных подразделения по всей стране.

– Какова доля низкорентабельных филиалов в компании?

– Любая компания, открывая новый филиал, серьезно просчитывает необходимость этого шага. Мы, естественно, не исключение. Не все обособленные подразделения работают одинаково успешно, все зависит от уровня развития лизинга в конкретном регионе, но об убыточных ОП говорить не приходится. В целом мы довольны работой нашей региональной сети.

– Как в настоящее время меняются сроки заключаемых сделок?

– Сроки заключаемых сделок не поменялись, рынок уже давно устоялся. Средний срок лизинга составляет около 50 месяцев. Клиенты заинтересованы в том, чтобы брать технику в лизинг на время ее окупаемости. В основном это 3-5 лет, в железнодорожном сегменте – до 10 лет.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2013 году? Какие сегменты будут драйверами роста?

– Я полагаю, что 2013 год будет во многом похож на 2012-й. Прогнозы по развитию макроэкономической ситуации говорят о том, что резкого роста спроса на лизинговом рынке не будет. Новой идеи на рынке я не вижу, поэтому драйверами роста останутся те же сегменты, что и сегодня. Увеличится спрос на самолеты, особенно для местной и региональной авиации, продолжится замедление железнодорожного сегмента. Как и во всем мире, в России уменьшится доля лизинга оборудования, основной рост будет идти за счет транспортной сферы.



«В связи со сложной финансовой ситуацией доступность «длинных» денег (более 5 лет) сокращается, банки с осторожностью подходят к предоставлению таких кредитов. Эта тенденция в 2013 году будет дополнительно сопровождаться стремлением лизинговых компаний управлять рисками путем сокращения сроков лизинговых сделок».

Интервью с и. о. генерального директора компании «Сбербанк Лизинг» Кириллом Царевым



– Как изменились за год предпочтения клиентов по размеру лизинговой сделки?

– Исходя из нашей практики, запросы клиентов не претерпели существенных изменений: средний размер сделки в рамках стандартизованных, «конвейерных» продуктов составляет порядка 2 млн рублей. Типичной сделкой для среднего бизнеса является объем в 40-60 млн рублей, где 20% лизингополучателей этой группы выбирают финансирование на сумму более 100 млн рублей.

– Как изменились ориентиры (цели) компании по размеру сделки?

– В компании разработаны специализированные, «конвейерные» продукты для каждого клиентского сегмента:

1. Для представителей малого бизнеса в компании предусмотрено быстрое финансовое решение (рассмотрение заявки в течение 10 рабочих часов) с суммой финансирования до 12 млн рублей, при этом средний размер сделки ~2 млн рублей.

2. Для представителей среднего бизнеса разрабатывается продукт с суммой финансирования до 330 млн рублей. Целевой срок рассмотрения сделки не превышает 2 недели, а средний размер сделки планируется на уровне 100 млн рублей.

3. Для представителей крупнейшего бизнеса по-прежнему предусмотрены индивидуальные финансовые решения без ограничений по объему финансирования.

– Ожидает ваша компания в ближайший год роста доли лизингового «ритейла» в своей деятельности или, наоборот, доли крупных сделок?

– В компании на сегодня сформированы 15 «конвейерных», стандартизированных программ. Все они делятся на понятные и удобные для потенциального контрагента коробочные продукты: «Лайт» и «Стандарт».

Лизинговые продукты ЗАО «Сбербанк Лизинг» органично дополняют банковские, расширяя линейку финансовых инструментов для потребителя. Синергия и поддержка ОАО «Сбербанк Лизинг» позволяет дать максимально удобное предложение и право выбора для клиента.

Компания осуществляет последовательную политику диверсификации лизингового портфеля по клиентским сегментам, по региональному признаку, по типу предмета лизинга; осваиваются новые направления деятельности, например лизинг недвижимости, и активно развиваются уже существующие, такие как лизинг автотранспорта и специальной техники.

Существуют и специальные программы с партнёрами с оперативным принятием решения по сделке в течение 10 рабочих часов и минимальным пакетом документов. На сегодня такие крупнейшие производители техники, как Volvo, Ferronordic Machines и Mercedes готовы вместе с нами пред-



ложить лучшие условия на рынке по грузовой, дорожно-строительной и спецтехнике. В 2013 году компания усилит свои позиции в финансировании этого сегмента.

По грузовым автомобилям Volvo годовое удорожание от 4,4% в год (при средних по рынку 6-7%).

На специальную технику Ferronordic Machines годовое удорожание от 4,67%.

По грузовым автомобилям Mercedes годовое удорожание от 4,62%.

– Какие кредиты для вашей компании банки выдают более охотно – под один крупный проект или под пул небольших сделок? Есть ли заметная разница?

– Все сделки компании «Сбербанк Лизинг» фондируются ОАО «Сбербанк России». Благодаря новому качеству кредитного процесса финансирование небольших сделок осуществляется без проволочек и дополнительного анализа банком и из открытой кредитной линии. Требования банка и процедуры лизинговой компании максимально сближены и прозрачны, поэтому сделка, одобренная кредитным комитетом компании, с высокой долей вероятности принимается и самим банком.

– Как на сегодняшний день различается платежная дисциплина/финансовое состояние крупных и мелких клиентов?

– Если рассматривать платежную дисциплину клиентов лизинговой компании, то благодаря качественному анализу финансового состояния заемщика в нашем портфеле она находится на оптимальном уровне, причем как по крупным корпоративным клиентам, так и по сделкам с малым и средним бизнесом. Если же учитывать также компании, заявки на лизинг от которых мы рассматривали, но с которыми приняли решение не входить в сделку, то можно сказать, что ситуация на рынке постепенно ухудшается: все чаще начинают встречаться компании с признаками приближающихся финансовых трудностей.

– Как в настоящее время меняются сроки заключаемых сделок?

– В настоящее время наблюдается пока еще незначительное сокращение сроков лизинговых сделок. В связи со сложной финансовой ситуацией доступность «длинных» денег (более 5 лет) сокращается, банки с осторожностью подходят к предоставлению таких кредитов. Эта тенденция в 2013 году будет дополнительно сопровождаться стремлением лизинговых компаний управлять рисками путем сокращения сроков лизинговых сделок.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться лизинговый рынок в 2013 году? Какие сегменты будут драйверами роста?

– По нашим ожиданиям, скорость роста лизингового рынка в 2013 году несколько замедлится и составит ~10-12%. Реагируя на повышение ставок фондирования, лизинговые компании будут вынуждены повышать цену для клиентов. Драйвером роста по-прежнему останется ж/д транспорт, рынок лизинга транспорта и спецтехники будет расти быстрее, но его объемы будут недостаточными для того, чтобы они могли стать драйверами роста.



ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЙТИНГИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «ЭКСПЕРТА РА»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Помимо получения непосредственно рейтинга надежности, лизинговая компания, прошедшая процедуру рейтингования, получает отчет с детальным анализом внутренних и внешних характеристик ее деятельности. Этот отчет может стать источником информации о реальном положении дел



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

Рейтинг-лист компаний приведен в составе исследования – таблица 4 (стр 21).



ПРИЛОЖЕНИЕ 4. СОЗДАНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ СТАНДАРТОВ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» и Объединенная Лизинговая Ассоциация ведут работу по созданию отраслевого стандарта управления рисками в лизинговой сфере. Основные положения стандартов управления рисками будут направлены на унификацию практики риск-менеджмента на российском лизинговом рынке, повышение финансовой устойчивости и прозрачности лизингодателей, рост доверия инвесторов, кредиторов и органов власти к лизинговому рынку.

Аналогичный стандарт уже разработан «Экспертом РА» совместно с НАПФ для рынка НПФ.

Стандарт управления рисками будет охватывать вопросы требований к организации системы риск-менеджмента, наличия регламентирующих документов, полномочий сотрудников подразделений риск-менеджмента и т.д. При этом стандарт будет иметь рекомендательный характер и не будет затрагивать индивидуальные методики принятия решений в конкретных лизинговых компаниях.

Предлагаем вашему вниманию информацию о разрабатываемом документе и приглашаем к участию все заинтересованные компании.

«Кодекс стандартов риск-менеджмента в лизинговой отрасли» будет построен согласно следующей структуре:

РАЗДЕЛ 1. «Общие положения»

- 1.1. Цели и сфера применения стандартов
- 1.2. Построение системы риск-менеджмента в ЛК
 - Принципы риск-менеджмента
 - Организационная структура риск-менеджмента в компании
 - Функции участников системы риск-менеджмента
 - Полномочия и субординация сотрудников подразделения риск-менеджмента
 - Регламентная документация
- 1.3. Понятие риска. Виды рисков, подлежащих управлению
- 1.4. Процесс управления рисками
 - 1.4.1. Идентификация риска
 - 1.4.2. Оценка риска
 - 1.4.3. Способы (механизмы) управления рисками (общее описание)
 - 1.4.4. Мониторинг риска
- 1.5. Контроль качества системы управления рисками

РАЗДЕЛ 2. «ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ»

- 2.1. Понятие операционного риска
- 2.2. Классификация операционных рисков
- 2.3. Идентификация операционного риска
- 2.4. Оценка операционного риска



- 2.5. Механизмы минимизации операционных рисков
- 2.6. Мониторинг операционного риска
- 2.7. Требования к регламентной документации
- 2.8. Актуализация параметров и методик управления риском

РАЗДЕЛ 3. «КРЕДИТНЫЕ РИСКИ»

(структура раздела соответствует разделу 2)

РАЗДЕЛ 4. «РЫНОЧНЫЕ РИСКИ»

(структура раздела соответствует разделу 2)

РАЗДЕЛ 5. «РИСКИ ЛИКВИДНОСТИ»

(структура раздела соответствует разделу 2)

РАЗДЕЛ 6. «ПРОЧИЕ РИСКИ»

- 6.1. Имущественный риск
- 6.2. Юридический риск
- 6.3. Налоговый риск
- 6.4. Риск мошенничества поставщика
- 6.5. Риски ресурсной базы

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В состав рабочей группы по созданию Стандарта входят представители таких компаний как:

- Акселит
- Балтийский Лизинг
- Газпромбанк Лизинг
- Газтехлизинг
- ЛК Дельта
- Интерлизинг
- Нёрр
- ОЛА
- Петербургская Лизинговая Компания
- Райффайзен Лизинг
- Сбербанк Лизинг
- Соллерс Финанс
- Челиндлизинг
- Эксперт РА
- ЮниКредит Лизинг



План работ по созданию проекта Стандартов:

Сроки	Этап работ
Октябрь-ноябрь 2012 года	Подготовка ряда разделов Стандартов участниками рабочей группы
Ноябрь-декабрь 2012 года	проведение ряда заседаний (в формате конференц-колла) по обсуждению разделов документа
Декабрь 2012 года	Рассылка проекта Стандартов риск-менеджмента активным участникам лизингового рынка
До 31 января 2013 года	Сбор письменных отзывов от участников рынка о проекте Стандартов риск-менеджмента
27 февраля 2013 года	Обсуждение доработанного проекта Стандартов на конференции по риск-менеджменту, проводимой Объединенной Лизинговой Ассоциацией
Апрель-май 2013 года	Утверждение финальной версии Стандартов риск-менеджмента для лизинговой отрасли и рекомендация к их применению всеми заинтересованными лизинговыми компаниями

Приглашаем к участию все заинтересованные компании. Для вступления в рабочую группу можно обращаться по адресу ula@assocleasing.ru.



ПРИЛОЖЕНИЕ 5. О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ «ЭКСПЕРТ РА»

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

Рейтинги. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. На сегодняшний день Агентством присвоено более 500 индивидуальных рейтингов. «Эксперт РА» – крупнейшее в России и СНГ рейтинговое агентство, по числу рейтингов компаний и банков в странах СНГ опережающее не только другие российские, но и международные агентства. «Эксперту РА» принадлежит 1-е место и 36% от основного рынка участников по числу кредитных рейтингов юридических лиц (по данным НРА на октябрь 2011 года); 1-е место по числу рейтингов банков (по подсчетам ГУ-ВШЭ на конец 2010 года); 1-е место и 85% от общего числа рейтингов надежности, присвоенных российским страховым компаниям в России.

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

Исследования. Более 400 аналитических записок, исследований, обзоров готовит «Эксперт РА» ежегодно. Среди них более 70 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах Агентства принимают участие около 5 000 компаний различных сегментов экономики. База данных Агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний. Одним из ключевых направлений аналитико-коммуникационной деятельности «Эксперта РА» является развитие инноваций. Ведущим проектом Агентства в данном сегменте является Открытый инновационный университет (oiu.ru) – первый в России проект, направленный на интеграцию инновационного сообщества и инновационных ресурсов.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит несколько десятков форумов, конференций, круглых столов, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2011 году Агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 000 человек: представители власти, бизнеса, науки и профессиональных объединений. Все мероприятия, организованные «Экспертом РА», освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ. В послужном списке Агентства – организация крупных экономических форумов на территории России, ближнего и дальнего зарубежья, которые находят заслуженное признание у деловой общественности. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный «Экспертом РА» совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял 5-е место в сравнительном исследовании крупнейших деловых и политических форумов, проведенном Национальным институтом изучения репутаций.

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

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

