Организатор:

Соорганизатор:

Официальный партнер:

Стратегический партнер:

Генеральный партнер:

Партнеры:

Информационный правовой партнер:

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА:

ПО НАКАТАННОЙ КОЛЕЕ

5 декабря 2018 года, Москва

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме 2

Методология 3

I. Развитие рынка за 9 месяцев 2018 года 5

1.1. Объем и динамика показателей топ-100 лизинговых компаний России 5

1.2. Лидеры рейтинга 8

1.3. Распределение сделок по сегментам 9

II. Автолизинг 12

III. Долгосрочный консенсус-прогноз развития лизингового рынка до 2024 года 14

Приложение 1. Рэнкинг топ-100 лизинговых компаний по итогам 9 месяцев 2018 года 16

Приложение 2. Интервью с партнерами исследования:

Алексеем Киркоровым,
членом правления, финансовым директором АО «Сбербанк Лизинг»; 20

Владимиром Добровольским,
заместителем генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами; 23

Рустемом Мухамедовым,
генеральным директором компании «РЕГИОН Лизинг»; 26

Дмитрием Корчаговым,
генеральным директором ООО «Балтийский лизинг»; 31

Максимом Агаджановым,
генеральным директором АО «Газпромбанк Лизинг»; 35

Дмитрием Курдомоновым,
управляющим директором компании «Хомнет Лизинг» 37

РЕЗЮМЕ

Объем бизнеса 100 крупнейших лизинговых компаний России за 9 месяцев 2018 года вырос на 44,6% и составил рекордные 969,6 млрд рублей. Основным драйвером роста рынка стал лизинг железнодорожной техники, доля которого в структуре нового бизнеса увеличилась с 20 до 31%. Консолидация лизингового рынка усилилась: доля в совокупном объеме нового бизнеса компаний топ-20 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 4,6 п. п. и превысила 88%, а у топ-3 рэнкинга – 48%.

За 9 месяцев 2018 года объем бизнеса 100 крупнейших лизинговых компаний вырос по сопоставимым данным на 44,6%, до 969,6 млрд рублей. Таким образом, лизинговый рынок второй год подряд ставит исторические рекорды. Рост нового бизнеса продемонстрировали 2/3 компаний, участвующих в рейтинге (на их долю приходится 88% бизнеса). Ключевое влияние на объем рынка оказывает динамика 3 крупнейших государственных лизинговых компаний, которые обеспечили свыше 71% совокупного прироста объема нового бизнеса.

Основным драйвером роста рынка стал лизинг железнодорожной техники, доля которого в структуре нового бизнеса участников рейтинга увеличилась за 9 месяцев 2018 года с 20 до 31%. Факторы опережающих темпов у сегмента – государственное стимулирование спроса на инновационный подвижной состав, утилизация старого подвижного состава, а также оживление в угольной отрасли. Вместе с тем совокупная доля транспортных сегментов в общем объеме нового бизнеса по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составила 79,9%.

Государственный сегмент по объему нового бизнеса занимает доминирующее положение. Значительные темпы роста бизнеса государственных лизинговых компаний, занявших первые 3 позиции в рэнкинге, обусловили увеличение доли государственного сегмента за 9 месяцев 2018 года в совокупном объеме нового бизнеса участников рэнкинга на 10 п. п., до 55%.

Консолидация лизингового рынка усилилась: доля в совокупном объеме нового бизнеса попавших в топ-20 компаний по сравнению с аналогичным периодом 2017-го увеличилась на 4,6 п. п. и перешагнула отметку в 88%. При этом доля компаний из топ-3 рэнкинга превысила 48%. В то же время за 9 месяцев 2018-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года заметно увеличилась доля 20 крупнейших компаний в совокупном объеме лизингового портфеля (на 6,4 п. п., до 89,2%).

Доля оперативного лизинга в новом бизнесе вернулась к уровню показателя 2016 года. Двукратный рост показателя доли оперативного лизинга, зафиксированный по итогам 9 месяцев предыдущего года, был связан не с реализацией долгосрочной тенденции, а с ситуативным увеличением объемов изъятия имущества рядом компаний из топ-5 рэнкинга и его передачей тогда же в оперативный лизинг. При этом, как и в прошлом году, наибольшую долю (93,5%) нового бизнеса в сегменте операционного лизинга сформировали сделки с авиа- и железнодорожной техникой.

Консенсус-прогноз долгосрочного развития лизингового рынка до 2024-го в базовом сценарии предусматривает достижение пика темпов прироста нового бизнеса в 2021–2022-м и последующий их выход на уровень 15–25% в год. По консервативному сценарию прогноза пик темпов наращивания нового бизнеса и дальнейшее торможение рынка будут наблюдать уже 2019 году, а в среднесрочной перспективе – стагнацию или даже незначительное (в пределах 5–10%) уменьшение объемов нового бизнеса в связи с реализацией макроэкономических рисков и сокращением государственной поддержки рынка.

МЕТОДОЛОГИЯ

RAEX (РАЭКС-Аналитика) проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и 9 месяцев.

В проекте «Российский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду.

Исследование мы подготавливаем на основе анализа анкетных сведений, предоставленных лизингодателями – участниками проекта. В исследовании не учтена доля, приходящаяся на компании, чья деятельность ориентирована исключительно на распределение ресурсов внутри холдингов с использованием возможностей налоговой оптимизации.

В итоговый рэнкинг были включены топ-100 лизинговых компаний по объему нового бизнеса за 9 месяцев 2018 года. Этот критерий у участников списка, по нашим оценкам, превышает 95% всего лизингового рынка. Абсолютные значения объемных показателей представлены только для участников топ-100 рэнкинга крупнейших лизинговых компаний России без учета данных компаний, не вошедших в список.

Динамические показатели по итогам 9 месяцев 2018-го по сравнению с аналогичным периодом 2017-го рассчитаны по сопоставимым данным компаний, вошедших в нынешний рэнкинг.

Данные о среднем размере маржи лизинговых компаний были рассчитаны с поправкой на весовой коэффициент, отражающий долю компании в совокупном объеме нового бизнеса всех участников рэнкинга по итогам 9 месяцев 2018 года.

В составе лизинговых сделок выделен оперативный лизинг, который в России юридически реализуют 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.

Основные термины, используемые в обзоре, мы трактуем следующим образом.

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

Сумма новых договоров лизинга – это вся сумма платежей по договорам лизинга, заключенным за рассматриваемый период, с учетом НДС. При этом критерии учета новых сделок для обоих показателей одинаковы – должно быть выполнено одно или оба условия: получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки либо лизингодателем приобретен предмет лизинга для его передачи клиенту. В новые сделки оперативного лизинга (арендные сделки) включены 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, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

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

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

Все показатели по компаниям, кроме нового бизнеса, приведены с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений используют процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчетности и результатами предыдущих периодов. В процессе обработки анкетной информации полученные показатели соотносят с показателями баланса, в результате чего выявляют компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашивают уточнения и разъяснения. Кроме этого, сопоставляют динамику развития компании за несколько временных промежутков, что тоже демонстрирует нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Также соотносят показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влечет соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые мы тоже анализируем как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

В исследовании по итогам 9 месяцев 2018 года представлен долгосрочный консенсус-прогноз развития рынка лизинга в России до 2024-го. Прогноз подготовлен на основе результатов анкетирования и углубленных интервью с руководителями 6 лизинговых компаний, вошедших в топ-20 по объемам нового бизнеса по итогам 9 месяцев 2018 года. Количественные прогнозные показатели представляют собой среднее значение предложенных респондентами оценок с отсечением самой высокой и самой низкой.

В связи с использованием значительного горизонта прогнозирования для формирования долгосрочного прогноза были выделены 2 этапа.

Первый этап (2019–2020 годы), в течение которого рынок продолжит развиваться в рамках уже сформировавшихся и наблюдаемых в настоящее время трендов.

Второй этап (2021–2024 годы), когда развитие рынка будет определять реализация поддающихся прогнозированию рисков: макроэкономических (как страновых, связанных с долгосрочными последствиями санкционного режима и недостаточности инвестиций в основной капитал, так и международных, связанных с возможной сменой фазы экономического цикла), политических, регулятивных.

На основе оценок респондентов были сформированы 2 сценария развития лизингового рынка на период до 2024 года.

Базовый сценарий подразумевает сохранение на первом этапе (2019–2020 годы) факторов, которые обеспечивают поддержку рынку в настоящее время, а также умеренное влияние прогнозируемых рисков в случае их реализации на втором этапе (2021–2024 годы).

Консервативный сценарий подразумевает ослабление влияния поддерживающих факторов на первом этапе, а также реализацию и сильное воздействие прогнозируемых рисков на втором.

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

Максима Агаджанова, генерального директора АО «Газпромбанк Лизинг»;

Владимира Добровольского, заместителя генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами;

Алексея Киркорова, члена правления, финансового директора АО «Сбербанк Лизинг»;

Александра Кожевникова, первого заместителя генерального директора компании «РЕГИОН Лизинг»;

Дмитрия Корчагова, генерального директора ООО «Балтийский лизинг»;

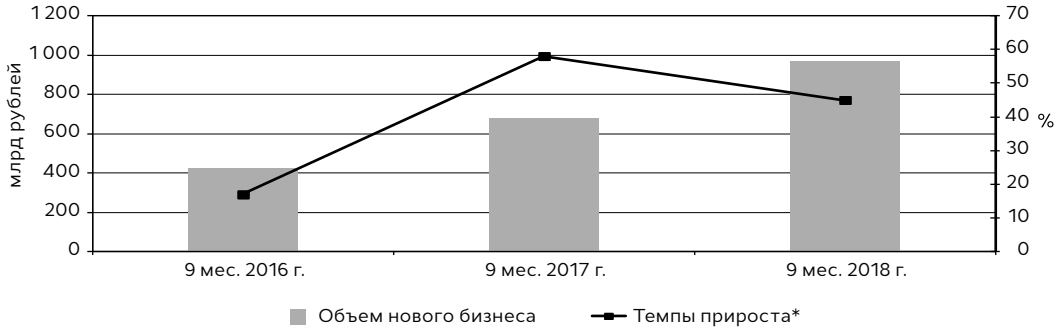
Дмитрия Курдомонова, управляющего директора компании «Хомнет Лизинг»;

Рустема Мухамедова, генерального директора компании «РЕГИОН Лизинг».

I. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА

1.1. Объем и динамика показателей топ-100 лизинговых компаний России

График 1. *Объем нового бизнеса топ-100 лизинговых компаний за 9 месяцев 2018 года увеличился на 45%*



* Темпы прироста нового бизнеса за 9 месяцев 2018 года рассчитаны по сопоставимым данным участников рэнкинга.

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Таблица 1. *Рынок лизинга бьет исторические рекорды второй год подряд*

Показатели	9 мес. 2018 г.*	9 мес. 2017 г.	9 мес. 2016 г.	9 мес. 2015 г.
Объем нового бизнеса (стоимость имущества), млрд руб.	969,6	710	450	385
Темпы прироста (период к периоду), %**	44,6	57,8	16,9	-26,2
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1 517,6	1 140	680	590
Темпы прироста (период к периоду), %**	50,4	67,6	15,3	-21,8
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	76,0	68	62	68
Индекс розничности, %***	39,5	48	50	45
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	655,9	680	670	465
Объем профинансированных средств, млрд руб.	830,6	635	550	400
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3 743,1	3 300	2 900	2 950

* Данные для 100 крупнейших лизинговых компаний.

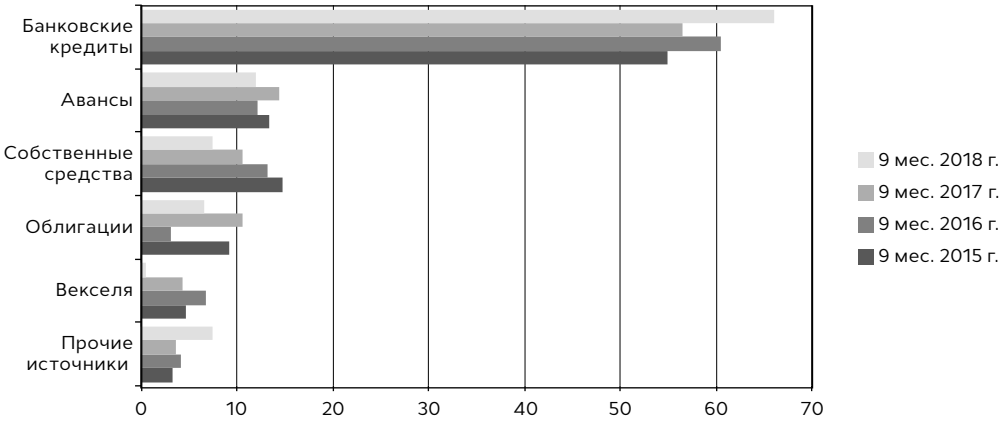
** Темп прироста по итогам 9 месяцев 2018 года рассчитан по сопоставимым данным участников рэнкинга.

*** Под индексом розничности понимается суммарная доля розничных сегментов лизинга в объеме его нового бизнеса. К розничным сегментам относятся автотранспорт, строительная и сельскохозяйственная техника.

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

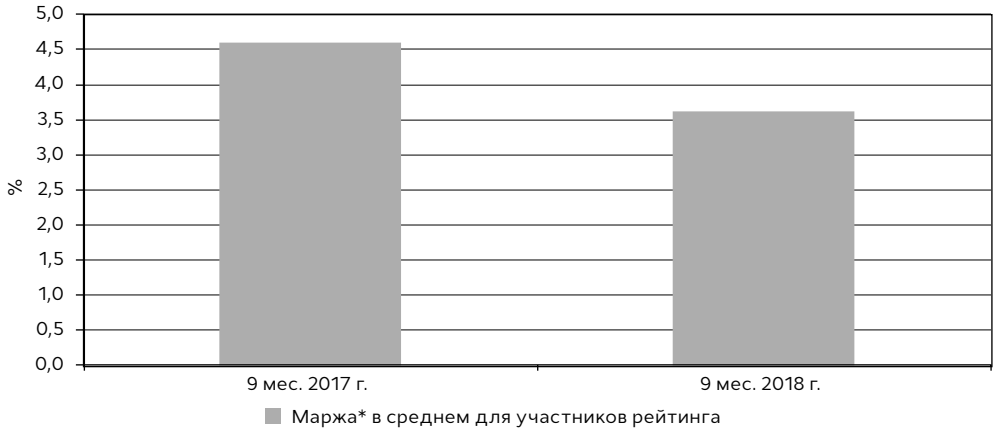
Александр Кожевников, первый заместитель генерального директора компании «РЕГИОН Лизинг»: «Драйвером роста лизинга в 2017–2018 годах послужил отложенный инвестиционный спрос 2014–2016 годов. Но слабый экономический рост, отмечаемый в последнее время, не дает оснований надеяться на то, что этот фактор по-прежнему будет доминировать. Росту лизинга в 2019 году может способствовать реализация целевой программы развития транспортной системы в России, которая требует существенных инвестиций в дорожно-строительную технику. Положительным образом на отрасли может сказаться и изменение конъюнктуры на рынке ж/д перевозок, что приведет к росту спроса на новые типы вагонов».

График 2. *Значение банковских кредитов для финансирования лизинга выросло (доля отдельных источников финансирования деятельности лизинговых компаний)*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

График 3. *Средняя маржа топ-100 лизинговых компаний снизилась на 1 п. п. по сравнению с прошлогодним показателем*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Алексей Киркоров, член правления, финансовый директор АО «Сбербанк Лизинг»: «Снижается доходность и банковского бизнеса, и лизинга. Это естественный процесс. Именно поэтому компании, которые научились управлять активами, уходят в управление активами. Клиентов интересует, в первую очередь, в чем заключается ценность оказываемой нами услуги. Когда мы говорим: «Мы этот актив будем обслуживать», мы берем риски, связанные с его стоимостью. Это интересно и за это клиенты готовы платить».

График 4. *Доля оперативного лизинга в структуре нового бизнеса вернулась к уровню 2016 года*

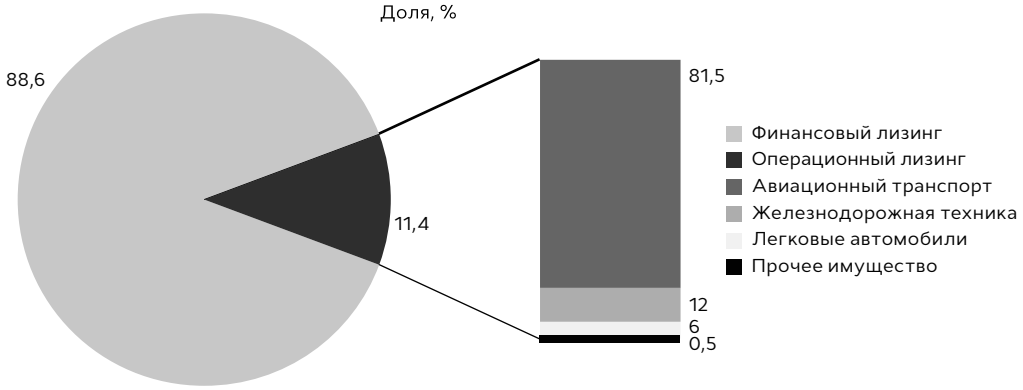
Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Таблица 2. *Топ-15 компаний по объему оперативного лизинга*

№	Компания / группа	Новый бизнес по оперативному лизингу / аренде за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Доля оперативного лизинга в новом бизнесе компании, %	Доля компании в совокупном объеме нового бизнеса по оперативному лизингу топ-100 лизинговых компаний за 9 мес. 2018 г., %
1	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», группа лизинговых компаний	59 477	36,5	53,9
2	«Государственная транспортная лизинговая компания»	30 594	16	27,7
3	«Мэйджор Лизинг»	6 554	47,5	5,9
4	«Газпромбанк Лизинг», группа лизинговых компаний	5 415	11,9	4,9
5	«РЕЙЛ1520» (НПК ОВК), группа компаний	2 753	100	2,5
6	«ТрансФин-М»	2 705	16,2	2,5
7	«ВЭБ-лизинг»	1 536	3,3	1,4
8	«Транслизинг-сервис»	667	100	0,6
9	«Росагролизинг»	246	2,1	0,2
10	«ЛИКОНС»	223	19,3	0,2
11	«Сибирская лизинговая компания»	90	2,8	0,1
12	«Северная Венеция», группа компаний	35	1,4	0,03
13	«ТаймЛизинг»	27	0,9	0,02
14	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	24	0,6	0,02
15	«Оренбургская государственная лизинговая компания» (ОГЛК)	21	6,7	0,02

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

График 5. *Структура оперативного лизинга / аренды за 9 месяцев 2018 года по предметам лизинга*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

1.2. Лидеры рейтинга

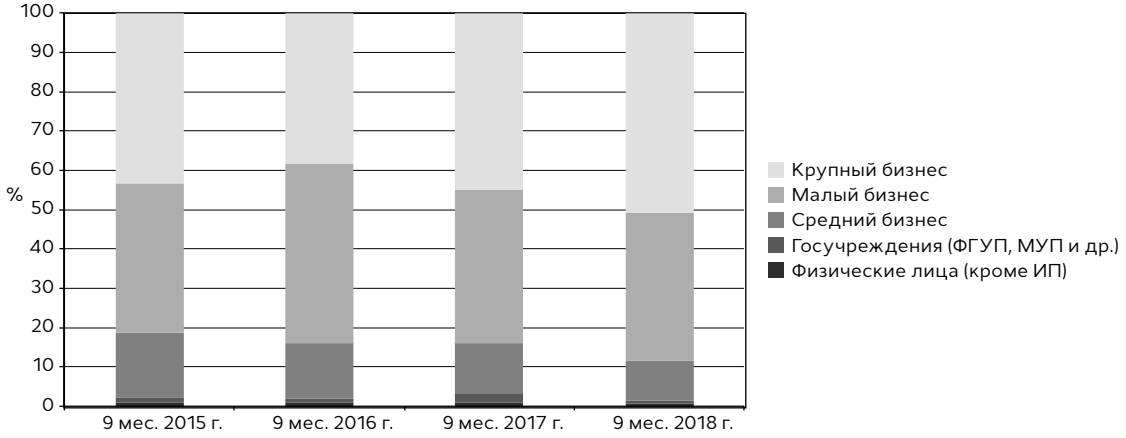
Таблица 3. *Топ-20 лидеров рынка по итогам 9 месяцев 2018 года*

Место по итогам 9 мес. 2018 г.	Место по итогам 9 мес. 2017 г.	Компания / группа	Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса, 9 мес. 2018 г. / 9 мес. 2017 г., %	Сумма новых договоров лизинга за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2018, млн руб.
1	2	«Государственная транспортная лизинговая компания»	191 767	111,9	401 520	891 840
2	1	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», группа лизинговых компаний	162 975	59,8	242 071	578 024
3	3	«ВТБ Лизинг»	112 628	67,2	199 179	524 754
4	5	«ЛК «Европлан»	50 960	21,1	н. д.	74 100
5	4	«ВЭБ-лизинг»	46 515	-17,5	58 461	354 636
6	9	«Газпромбанк Лизинг», группа лизинговых компаний	45 381	107,3	81 975	195 814
7	10	«Альфа-Лизинг», группа компаний	44 485	125,8	70 236	109 441
8	6	«Балтийский лизинг», группа компаний	30 981	20	44 041	48 895
9	8	«Сименс Финанс»	26 748	12,2	34 293	53 276
10	11	«РЕСО-Лизинг»	24 090	52,2	37 769	40 979
11	7	«ТрансФин-М»	16 730	-30,9	36 482	315 753
12	12	«ЮниКредит Лизинг»	16 041	20,9	22 051	36 328
13	15	«CARCADE Лизинг»	14 049	61,1	19 882	21 998
14	18	«Мэйджор Лизинг»	13 810	83	23 031	31 654
15	-	«Росагролизинг»	11 794	н. д.	14 162	52 516
16	27	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ», группа компаний	10 476	99,8	15 732	22 437
17	17	«СТОУН-XXI», группа компаний	9 971	27,6	14 597	15 931
18	13	«Элемент Лизинг»	9 958	-3,1	14 624	13 779
19	30	«РЕГИОН Лизинг» ГЛК	9 083	145,4	14 174	31 998
20	14	«Интерлизинг», группа компаний	6 906	-24	9 929	16 387

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

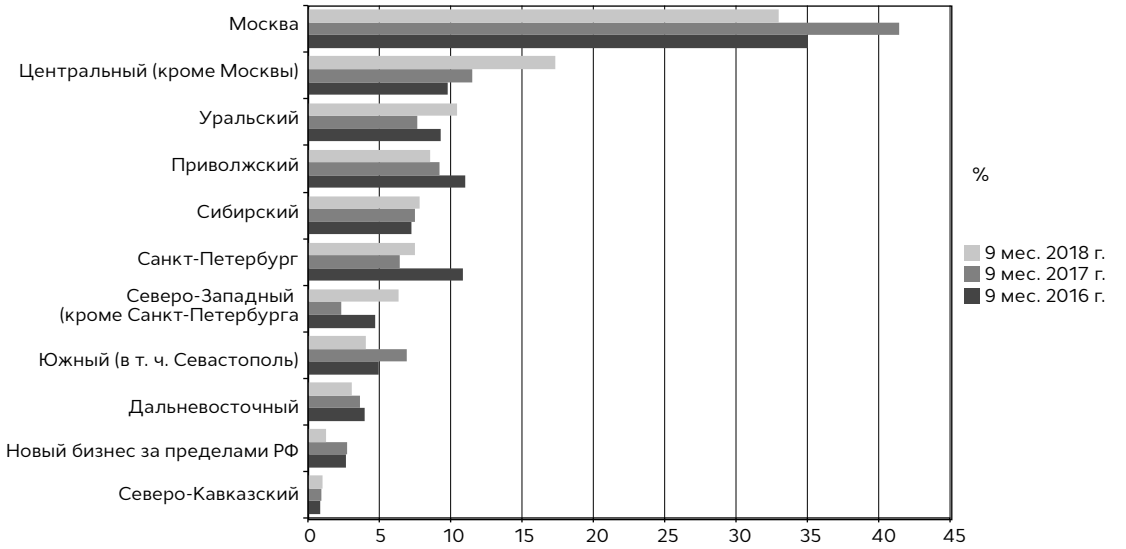
1.3. Распределение сделок по сегментам

График 6. *Доля сделок с крупным бизнесом в структуре нового бизнеса растет третий год подряд (доля в совокупном объеме нового бизнеса)*



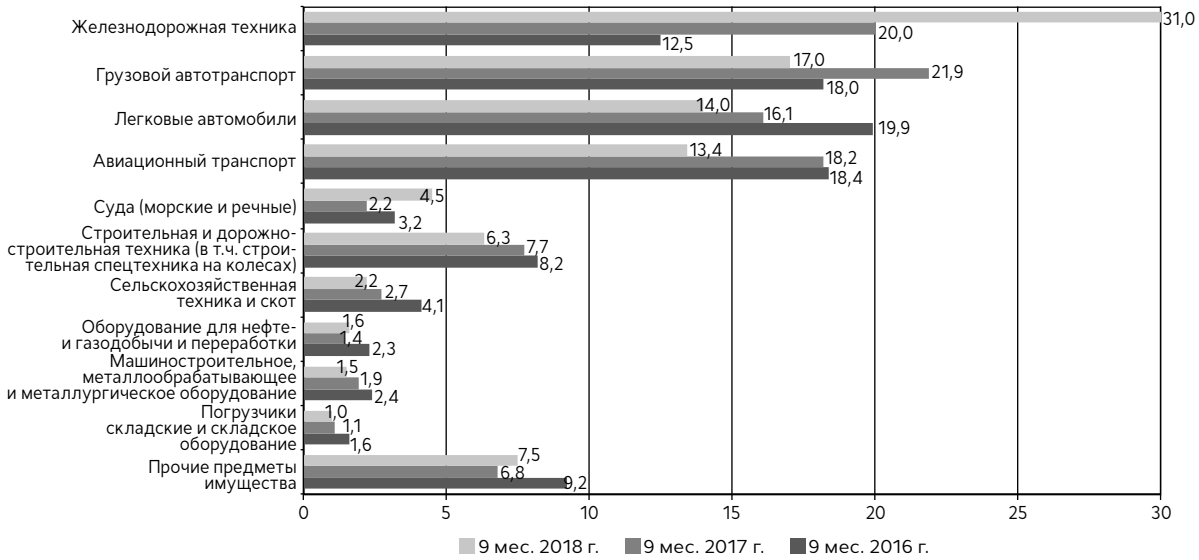
Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

График 7. *Значение Москвы снизилось, ЦФО – выросло (географическое распределение нового бизнеса)*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

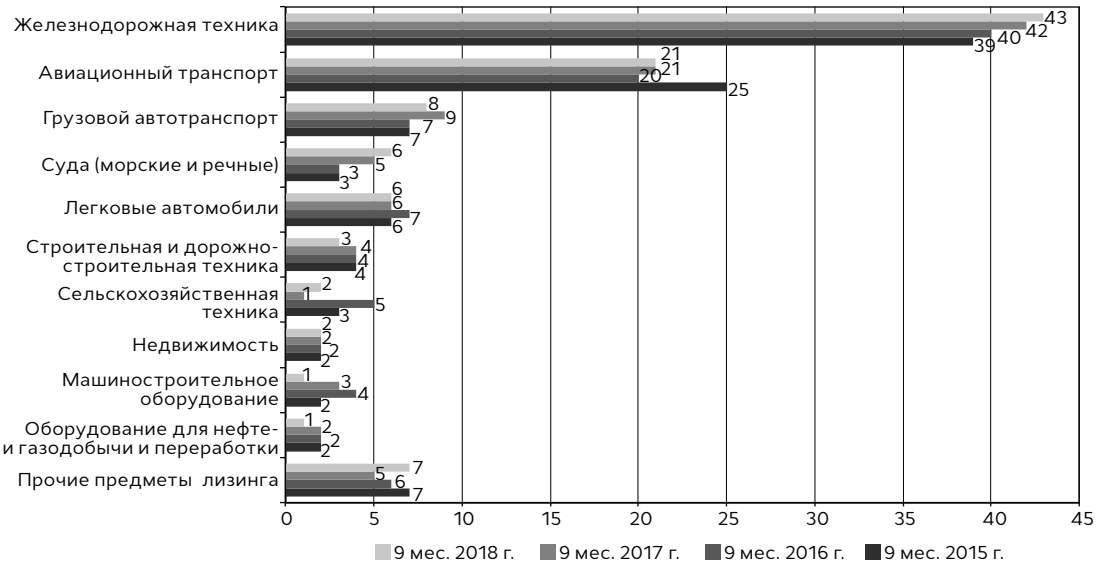
График 8. *Доля лизинга железнодорожной техники в новом бизнесе вплотную приблизилась к показателю автолизинга (доля основных сегментов в совокупном объеме нового бизнеса, %)*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами: «Перспективы ж/д лизинга в 2019 году оцениваем как оптимистичные. Рынок будет стабильный, и какой-то прирост к уровню текущего года будет. В 2018 году рынок глобально вырос из-за эффекта низкой базы, а в следующем году рынок будет отталкиваться уже от других уровней. Но невероятно большого роста не будет».

График 9. *Топ-10 сегментов в лизинговом портфеле на 01.10.2018 (доля в совокупном объеме лизингового портфеля, %)*



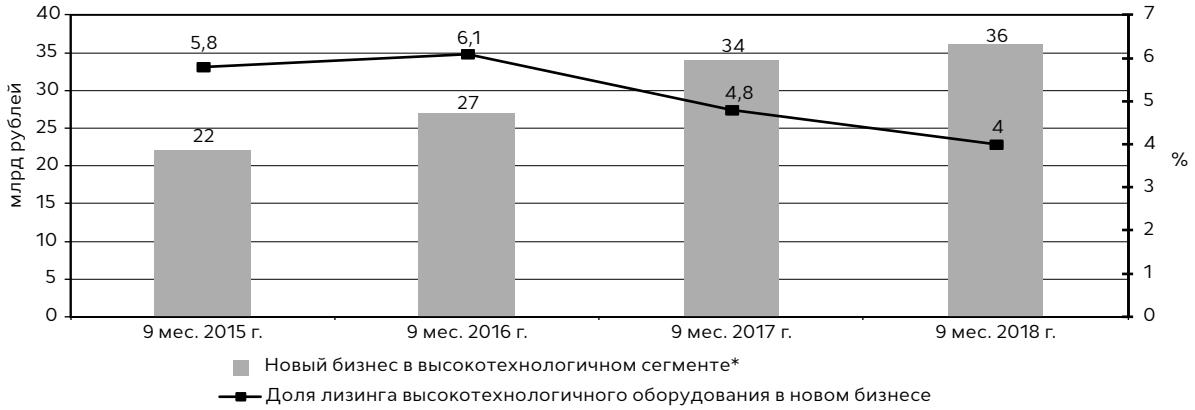
Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Таблица 4. *Структура нового бизнеса и портфеля топ-100 лизинговых компаний по предметам лизинга*

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 9 мес. 2018 г., %	Темпы роста объема сегментов, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.10.2018, %
Железнодорожная техника	31	97	43,3
Грузовой автотранспорт	17	18	8,3
Легковые автомобили	14	32	6
Авиационный транспорт	13,4	10	21,2
Строительная и дорожно-строительная техника (включая строительную спецтехнику на колесах)	6,3	25	3,1
Суда (морские и речные)	4,5	183	6,2
Сельскохозяйственная техника и скот	2,2	-3	1,9
Недвижимость	1,6	194	1,8
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	1,6	138	1,4
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,5	17	1,1
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1	36	0,3
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,6	74	0,2
Полиграфическое оборудование	0,3	8	0,1
Энергетическое оборудование	0,3	11	0,2
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,2	154,9	0,1
Оборудование для ЖКХ	0,2	12,4	0,2
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,1	-83,9	0,2
Прочее имущество	4,6	н. д.	4,4

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

График 10. *Доля лизинга высокотехнологичного оборудования в новом бизнесе сокращается*



* К высокотехнологичному RAEX (РАЭКС-Аналитика) относит машиностроительное, телекоммуникационное, фармацевтическое и медицинское оборудование, а также энергетическое и оборудование для нефте- и газодобычи и переработки.

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

II. АВТОЛИЗИНГ

Таблица 5. *Прирост количества переданных в лизинг грузовиков существенно опережает динамику российского авторынка*

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	9 мес. 2018 г.
Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей, тыс. шт.[1]	1 601	1 426	1 256	1 209
Количество переданных в лизинг легковых автомобилей, тыс. шт.*	87	114	140	105
Количество переданных в лизинг легковых автомобилей к общему количеству реализованных в России легковых автомобилей, %	5,4	8	8,8	8,7
Продажи новых грузовых автомобилей, тыс. шт.[2]	51	53	80	57
Количество переданных в лизинг грузовых автомобилей, тыс. шт.*	26	28	49	41
Количество переданных в лизинг грузовых автомобилей к общему количеству реализованных в России грузовых автомобилей, %	50,9	53	61,1	72

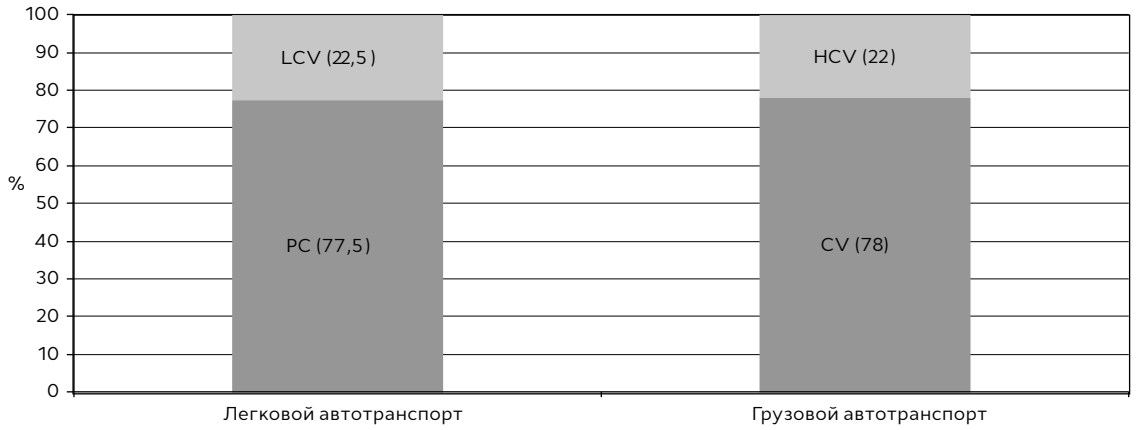
* Рассчитано на основе предоставленных компаниями данных, а также на основе показателя объема нового бизнеса в сегменте с учетом определенной по анкетным данным средней стоимости одного предмета лизинга в сегменте.

Пояснение. Количество переданных в лизинг автомобилей по итогам периода, помимо нового автотранспорта, включает также изъятое и переданное в лизинг имущество, имущество, полученное в рамках сделок между лизинговыми компаниями, и прочее. Вот почему этот показатель не может корректно отражать долю автотранспорта, реализованного в рамках лизинговых сделок, в общем объеме продаж (так называемое проникновение лизинга на авторынке).

Источник: *оценка RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Дмитрий Корчагов, генеральный директор ООО «Балтийский лизинг»: «Стимулировать рост автолизинга в 2019 году, как и всегда, будет потребность бизнеса в обновлении автопарка, а также новые специальные предложения, которые лизинговые компании запускают совместно с поставщиками и официальными дилерами».

График 11. *Структура автолизинга по классам автомобилей за 9 месяцев 2018 года (доля в общем количестве переданных в лизинг автомобилей)*



PC – легковые

LCV – легковые коммерческие и грузовые коммерческие (до 3,5 тонны)

CV – среднетоннажные (3,5–16 тонн)

HCV – крупнотоннажные (свыше 16 тонн)

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

[1] Согласно данным Ассоциации европейского бизнеса (AEB).

[2] По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ».

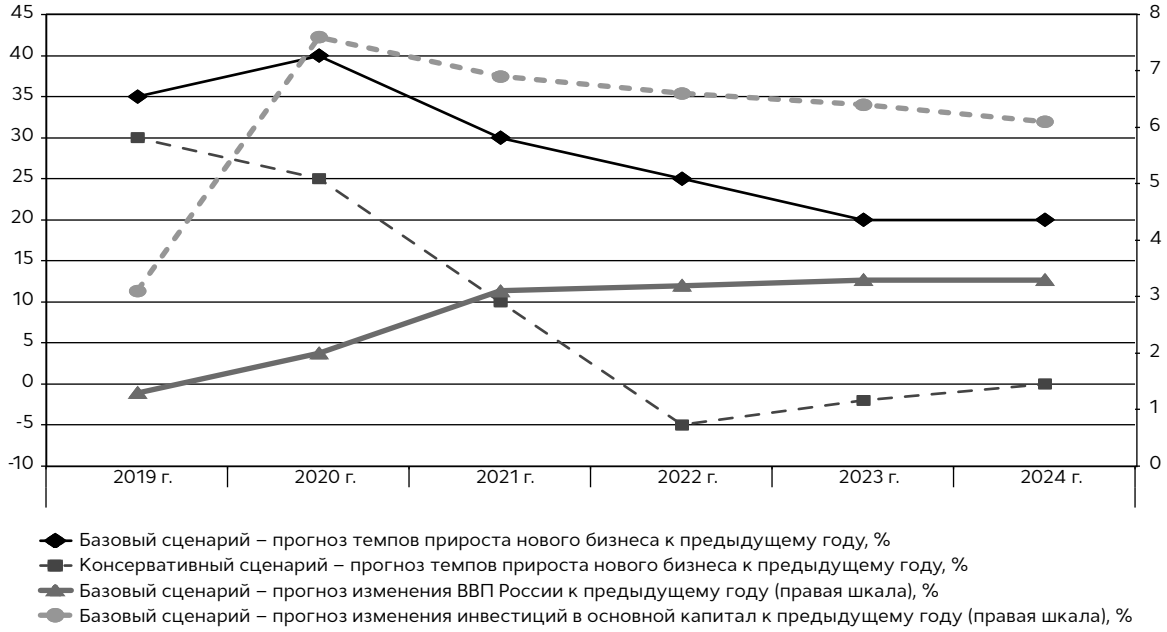
График 12. *Удельный объем государственной поддержки автолизинга снизился*

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным участников рэнкинга*

Дмитрий Корчагов, генеральный директор ООО «Балтийский лизинг»: «Не стоит сегодня жестко коррелировать действие программ с глобальным спросом на авто. На спрос влияет множество факторов, развитие льготного лизинга – только один из них. Мы ведь в последний год наблюдали и снижение ключевой ставки, и пришедшую за этим стабилизацию рынка. К тому же в СМИ не раз говорили, что на конец 2017 года спрос на авто уже полностью восстановился, превысив уровень докризисного 2013-го. Поэтому снижение объемов госсубсидирования вряд ли окажет какое-либо негативное влияние на развитие авторынка».

III. ДОЛГОСРОЧНЫЙ КОНСЕНСУС-ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА ДО 2024 ГОДА

График 13. *Согласно базовому сценарию, пик темпов прироста нового бизнеса придется на 2020–2021 годы, согласно консервативному – уже на 2019-й*



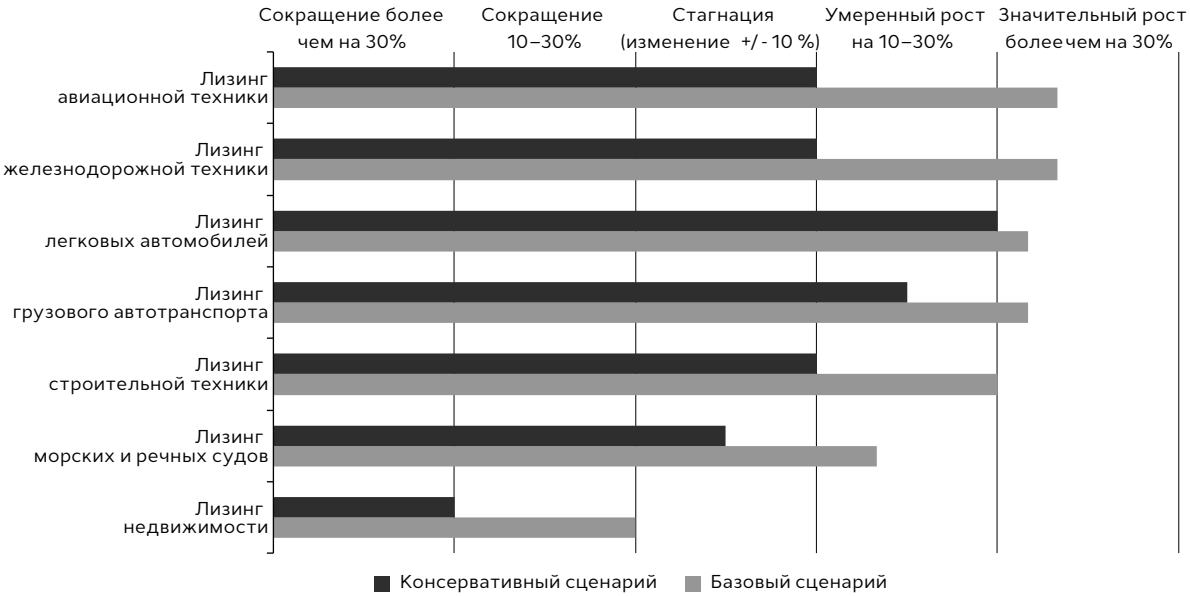
Источник: *Минэкономразвития РФ, RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным опроса участников рынка*

Рустем Мухамедов, генеральный директор компании «РЕГИОН Лизинг»: «По моему мнению, рост лизингового бизнеса в среднесрочной перспективе составит 7–9% в год. В массовом сегменте его поддержат сделки с легковым транспортом, специальной и строительной техникой, подвижным составом. Возможно увеличение интереса со стороны государственных и муниципальных органов исполнительной власти к лизинговым проектам в сфере развития инфраструктуры: комплексам фото- и видеофиксации нарушений правил дорожного движения, системам весового и габаритного контроля, расширению парка пассажирского транспорта и машин дорожно-коммунальных служб, диагностического и медицинского оборудования. Надеюсь, что увеличится число сделок с производственным оборудованием, но в этой сфере очень много завязано на макроэкономические факторы».

График 14. *Поддержит показатель динамики прироста портфеля увеличение срочности лизинговых сделок*

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным опроса участников рынка*

График 15. *Долгосрочную поддержку рынку будут оказывать авиа-, автолизинг, лизинг железнодорожной и строительной техники (прогноз динамики нового бизнеса в основных сегментах до 2024 года)*



Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным опроса участников рынка*

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ ТОП-100 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА

Таблица. *Рэнкинг крупнейших лизинговых компаний России по итогам 9 месяцев 2018 года*

Место по итогам 9 мес. 2018 г.	Место по итогам 9 мес. 2017 г.	Компания / группа	Регион (местоположение центрального офиса)	Объем нового бизнеса по итогам 9 мес. 2018 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2018, млн руб.	Место по портфелю на 01.10.2018	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Место по полученным платежам
1	2	«Государственная транспортная лизинговая компания»	Москва	191 766,5	30 594,3	401 520,5	891 839,9	1	53 760,2	4
2	1	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», группа лизинговых компаний	Москва	162 975,5	59 477,5	242 071,2	578 024,2	2	73 255,4	3
3	3	«ВТБ Лизинг»	Москва	112 627,7	-	199 179,1	524 754,0	3	101 705,3	1
4	5	«ЛК «Европлан»	Москва	50 960	н. д.	н. д.	74 100	8	н. д.	-
5	4	«ВЭБ-лизинг»	Москва	46 514,6	1 535,8	58 460,6	354 635,6	4	86 215,7	2
6	9	«Газпромбанк Лизинг», группа лизинговых компаний	Москва	45 381	5 415	81 975	195 814	6	19 443	7
7	10	«Альфа-Лизинг», группа компаний	Москва	44 485,2	-	70 235,9	109 440,8	7	18 573,4	8
8	6	«Балтийский лизинг», группа компаний	Санкт-Петербург	30 981,0	17,0	44 041,0	48 895,0	11	29 003,0	6
9	8	«Сименс Финанс»	Приморский край	26 748,3	-	34 292,9	53 275,7	9	н. д.	-
10	11	«РЕСО-Лизинг»	Москва	24 089,6	-	37 768,9	40 978,6	12	30 826,7	5
11	7	«ТрансФин-М»	Москва	16 730,0	2 705,0	36 482,0	315 753,1	5	35 159,9	-
12	12	«ЮниКредит Лизинг»	Москва	16 041,4	-	22 050,5	36 328,0	13	12 446,4	11
13	15	«CARCADE Лизинг»	Москва	14 049,2	-	19 882,5	21 997,6	18	8 403,7	17
14	18	«Мэйджор Лизинг»	Московская область	13 809,8	6 553,9	23 031,5	31 653,9	15	8 270,8	18
15	-	«Росагролизинг»	Москва	11 793,7	245,7	14 162,0	52 516,0	10	12 556,6	10
16	27	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ», группа компаний	Республика Татарстан	10 475,6	-	15 732,3	22 436,9	17	5 493,5	23
17	17	«СТОУН-XXI», группа компаний	Москва	9 970,9	-	14 597,2	15 930,8	22	10 748,6	12
18	13	«Элемент Лизинг»	Москва	9 958,0	-	14 624,0	13 779,0	26	9 532,7	15
19	30	«РЕГИОН Лизинг» ГЛК	Москва	9 083,0	-	14 174,0	31 998,0	14	10 503,0	13
20	14	«Интерлизинг», группа компаний	Санкт-Петербург	6 905,7	-	9 929,5	16 387,4	21	14 977,8	9
21	26	«Ураллизинг»	Свердловская область	6 591,8	-	9 293,5	10 561,1	31	7 895,7	19
22	25	«Универсальная лизинговая компания»	Хабаровский край	6 548	-	9 543,0	14 218,0	25	5 736,0	22
23	28	«Райффайзен-Лизинг»	Москва	5 970,0	-	8 255,0	15 437,0	23	5 878,0	21
24	20	«Дойче Лизинг Восток»	Москва	5 734,0	-	6 852,0	14 666,2	24	5 994,3	20
25	83	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	Москва	5 171,9	-	7 348,0	20 763,9	20	10 445,6	14
26	38	«Эксперт-Лизинг»	Челябинская область	5 068,9	-	7 165,5	7 732,7	36	2 941,5	33

Продолжение таблицы

Место по итогам 9 мес. 2018 г.	Место по итогам 9 мес. 2017 г.	Компания / группа	Регион (местоположение центрального офиса)	Объем нового бизнеса по итогам 9 мес. 2018 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2018, млн руб.	Место по портфелю на 01.10.2018	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Место по полученным платежам
27	34	«УралБизнесЛизинг»	Пермский край	4 833,7	-	7 202,6	9 135,9	33	2 725,0	34
28	35	«Лизинговая компания «Дельта»	Красноярский край	4 509,2	-	6 670,9	9 744,6	32	3 981,6	27
29	33	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	Москва	4 262,7	23,5	6 596,1	8 399,7	35	3 171,5	29
30	32	«КОНТРОЛ лизинг»	Санкт-Петербург	4 235,0	-	6 935,0	11 396,0	30	3 084,0	30
31	22	«Система Лизинг 24»	Москва	4 112,0	-	5 326,7	11 714,4	28	4 563,4	24
32	45	«Гознак-лизинг»	Москва	4 081,0	-	6 555,0	21 394,0	19	1 383,0	38
33	36	«БОТ Лизинг (Евразия)»	Москва	3 879,7	-	5 350,9	7 413,5	37	3 025,6	32
34	40	«Сибирская лизинговая компания»	Москва	3 261,0	90,0	4 723,0	13 571,0	27	4 482,0	25
35	-	«ТаймЛизинг»	Приморский край	3 161,0	27,0	4 565,0	5 616,0	39	727,0	47
36	42	«Металлоинвестлизинг»	Москва	3 061,1	-	4 099,9	9 082,8	34	3 198,8	28
37	16	«РЕЙЛ1520» (НПК ОВК), группа компаний	Москва	2 753,0	2 753,0	4 230,0	24 293	16	9 336,0	16
38	-	«ЗЕНИТ Лизинг»	Москва	2 727,0	-	4 498,0	3 509,0	44	24,0	94
39	29	«Северная Венеция», группа компаний	Санкт-Петербург	2 474,6	34,5	3 891,9	11 558,9	29	4 186,6	26
40	39	«ЧелИндЛизинг», группа компаний	Челябинская область	2 464,8	-	3 495,3	5 051,6	40	1 984,8	36
41	41	«Альянс-Лизинг»	Санкт-Петербург	2 144,2	-	3 117,4	3 880,6	42	2 062,2	35
42	46	«КФЛ»	Кемеровская область	1 926,4	-	2 803,6	3 418,1	46	1 281,8	39
43	56	«Национальная Лизинговая Компания»	Москва	1 874,8	-	2 542,2	2 754,0	47	н. д.	-
44	43	«Лизинг-Трейд»	Республика Татарстан	1 658,0	-	2 385,0	3 441,0	45	1 924,0	37
45	52	«Техноспецсталь-Лизинг»	Санкт-Петербург	1 330,5	-	1 874,9	2 192,3	50	1 060,3	41
46	49	«Опцион-ТМ»	Москва	1 233,0	-	1 671,0	2 229,0	49	689,0	49
47	50	«РАФТ ЛИЗИНГ»	Иркутская область	1 163,0	-	1 675,0	2 158,0	53	1 074,0	40
48	67	«ЛИКОНС»	Москва	1 153,9	222,8	1 931,5	2 192,2	51	634,5	54
49	44	«Интеза Лизинг»	Москва	1 149,1	-	1 456,7	2 053,2	54	854,7	45
50	53	«Уралпромлизинг», группа компаний	Челябинская область	894,0	-	1 196,0	1 533,0	59	984,0	43
51	-	«ИНВЕСТ-лизинг»	Челябинская область	890,4	-	1 298,0	2 176,6	52	641,0	52
52	-	«БАЛТОНЭКСИМ Лизинг СЗ»	Санкт-Петербург	756,6	-	1 094,1	1 938,3	55	675,0	50
53	64	«АК БАРС Лизинг»	Республика Татарстан	738,0	-	1 100,4	3 550,5	43	706,5	48
54	58	«Столичный Лизинг»	Москва	687,8	-	1 055,2	1 790,2	57	877,5	44
55	21	«Транслизинг-сервис»	Москва	667,0	667,0	144,0	7 145,0	38	3 066,0	31

Продолжение таблицы

Место по итогам 9 мес. 2018 г.	Место по итогам 9 мес. 2017 г.	Компания / группа	Регион (местоположение центрального офиса)	Объем нового бизнеса по итогам 9 мес. 2018 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2018, млн руб.	Место по портфелю на 01.10.2018	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Место по полученным платежам
56	65	«Роделен»	Санкт-Петербург	605,0	-	898,7	926,4	68	605,5	56
57	60	«Межрегиональная инвестиционная компания»	Вологодская область	600,6	-	н. д.	1 303,3	61	640,7	53
58	73	«Лизинговое агентство»	Ростовская область	592,0	-	810,0	1 049,0	63	125,9	86
59	71	«АС ФИНАНС»	Свердловская область	540,0	-	796,0	1 060,0	62	533,0	58
60	63	«МСБ-ЛИЗИНГ»	Ростовская область	495,1	-	735,2	947,9	66	411,1	62
61	66	«ПР-Лизинг»	Республика Башкортостан	467,9	-	558,6	712,1	74	556,6	57
62	57	«СпецИнвестЛизинг»	Москва	459,8	-	736,0	1 789,0	58	459,3	59
63	-	«А-Лизинг»	Санкт-Петербург	434,6	-	694,5	1 043,5	64	211,6	77
64	54	«ЭКСПО-лизинг»	Москва	416,6	-	687,0	1 858,3	56	1 003,1	42
65	59	«БелФин»	Белгородская область	345,3	-	516,1	1 041,5	65	435,5	60
66	-	«Техно Лизинг»	Москва	338,3	-	370,0	443,1	87	250,8	74
67	-	«ЭкономЛизинг»	Саратовская область	330,5	-	499,8	702,9	75	424,0	61
68	-	«Инавтотрак Лизинг»	Санкт-Петербург	329,3	-	455,2	927,9	67	293,1	70
69	81	«Лизинговая компания Титан»	Иркутская область	313,3	-	453,5	459,1	85	223,7	76
70	78	«Оренбургская государственная лизинговая компания» (ОГЛК)	Оренбургская область	309,7	20,8	443,6	1 355,6	60	387,2	65
71	74	«Солид-Лизинг»	Москва	270,6	-	457,5	814,0	70	339,3	67
72	76	«Инвест-Бизнес Лизинг»	Республика Саха (Якутия)	268,8	-	432,2	555,6	80	290,7	71
73	80	«ЛК Пруссия», группа компаний	Калининградская область	264,8	-	418,4	698,3	76	329,0	69
74	68	«БЭЛТИ-ГРАНД»	Москва	262,1	-	402,6	785,5	73	388,9	64
75	89	«Лизинг-Медицина»	Москва	259,0	-	443,0	491,0	83	133,0	84
76	79	«Владимирская лизинговая компания»	Владимирская область	229,2	-	368,4	539,8	81	267,1	72
77	61	«Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан»	Республика Татарстан	229,0	-	270,0	796,0	72	248,0	75
78	77	«Аквилон-Лизинг»	Пензенская область	227,8	-	350,2	605,6	79	253,5	73
79	92	«ДиректЛизинг»	Москва	215,0	-	316,0	319,0	91	194,0	79
80	87	«Банк «Вологжанин»	Вологодская область	205,0	-	242,0	506,0	82	335,0	68
81	-	«ЮСТЭК-Лизинг»	Кемеровская область	191,0	-	240,0	372,0	90	130,0	85

RAEX АНАЛИТИКА РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES

Окончание таблицы

Место по итогам 9 мес. 2018 г.	Место по итогам 9 мес. 2017 г.	Компания / группа	Регион (местоположение центрального офиса)	Объем нового бизнеса по итогам 9 мес. 2018 г., млн руб.	В том числе оперативный лизинг / аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2018, млн руб.	Место по портфелю на 01.10.2018	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2018 г., млн руб.	Место по полученным платежам
82	-	«СпецАвтоТехЛизинг»	Москва	188,6	-	309,1	462,1	84	203,4	78
83	-	«Азия корпорейшн»	Москва	172,5	-	457,4	2 339,9	48	340,8	66
84	62	«Горьковская лизинговая компания»	Нижегородская область	161,0	-	234,0	891,0	69	403,0	63
85	85	«Независимая Лизинговая Компания»	Москва	159,7	-	228,2	278,4	93	155,3	82
86	55	«ГЕН ЛИЗИНГ», группа компаний	Республика Крым	157,4	-	224,0	814,0	71	669,2	51
87	98	«Приволжская лизинговая компания», группа компаний	Нижегородская область	120,0	-	н. д.	669,0	77	633,0	55
88	-	«Самарская лизинговая компания»	Самарская область	119,2	1,5	191,2	241,9	94	9,4	95
89	96	«Межрегиональная лизинговая компания»	Удмуртская Республика	117,7	-	186,5	390,8	89	116,5	88
90	88	«Петербургснаб»	Санкт-Петербург	116,0	-	165,0	305,0	92	171,0	81
91	82	«Пионер-Лизинг»	Чувашская Республика	114,3	-	193,8	437,3	88	144,8	83
92	93	«Проминвест»	Новосибирская область	86,8	-	131,0	229,4	95	56,3	91
93	-	«ЭкспертЛизинг»	Пензенская область	74,6	-	116,5	222,7	96	125,7	87
94	90	«ГКР-лизинг»	Республика Крым	58,2	-	83,1	117,7	98	73,7	89
95	97	«Энергоинвест»	Москва	53,0	-	77,0	87,0	99	61,0	90
96	99	«Волгопромлизинг»	Самарская область	45,0	-	67,0	627,0	78	н. д.	-
97	-	«ЛокоТех-Лизинг»	Москва	44,5	-	82,3	3 947,7	41	775,7	46
98	84	«ПЕНЗЕНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	Пензенская область	32,4	-	45,4	82,3	100	56,0	92
99	-	«Лизинг»	Республика Мордовия	29,0	-	47,6	151,8	97	44,6	93
100	101	«ЛК «ЛИАКОН»	Москва	0,8	-	1,2	458,6	86	182,2	80
Итого:				969 564,9	110 384,3	1 517 587,7	3 743 105,8		655 861,8	

Источник: *RAEX (РАЭКС-Аналитика)*

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Алексей Киркоров,
член правления, финансовый директор АО «Сбербанк Лизинг»

«Вырасти могут любые сегменты, с которыми будут связаны масштабные госпрограммы»

– Какие сегменты, по вашему мнению, смогут обеспечить долгосрочный рост лизингового рынка?

– Я бы отметил лизинг авиационной техники. Если оправдается представленный правительством долгосрочный прогноз социально-экономического развития России, то мы вправе ожидать существенного роста объемов авиаперевозок. Плюс большие надежды есть на развитие региональной авиации, поскольку здесь потенциал роста колоссальный. Также новой точкой роста могут стать экспортные сделки для продвижения МС-21 и SSJ-100 на международные рынки. Нужно также учитывать, что рост в этом сегменте, который мы сейчас видим, непосредственно связан с крупными сделками.

В целом, вырасти могут любые сегменты, с которыми будут связаны масштабные госпрограммы. Сейчас, например, мы наблюдаем достаточно большой спрос на суда. В них есть потребность, государство выделяет деньги судостроителям, эта отрасль восстанавливается. И я думаю, в перспективе лизинг судов может занять достаточно заметную долю в лизинговом портфеле.

Я думаю, что транспортный сегмент продолжит лидировать по темпам роста. Это высоколиквидное имущество, которое легко изъять. Перспективы лизинга остальных видов оборудования и техники, особенно высокотехнологичного и сложного, вызывают вопросы. Лизинг такого оборудования ближе к классическому финансовому лизингу, когда мы принимаем риск на клиента.

– Каков потенциал развития операционного лизинга и аренды в среднесрочной перспективе?

– Тренд переформатирования рынка лизинга в сторону аренды был предсказан еще лет 10–15 назад. Международный опыт показывает, что рынок проходит в своем развитии несколько этапов. Сначала появляется финансовая аренда, возникает система государственной поддержки, направленной на стимулирование инвестиций в основной капитал и обновление производственных фондов. Потом, когда этот тренд выходит на плато, налоговые льготы потихоньку убирают. У нас их уже убрали, сейчас осталась только ускоренная амортизация. Когда рынок проходит эти этапы, доходность на рынке начинает сжиматься, плюс к этому моменту лизинговые компании уже обладают достаточными компетенциями в области управления активами. И происходит качественный переход в сторону управления активами. Это более сложный бизнес, однако только таким образом можно сохранить доходность на прежнем уровне.

– Доводилось слышать мнение, что аренду используют для маскировки проблемных активов. Можете ли вы что-нибудь возразить?

– Я думаю, что тут сторонникам такого мнения необходимо лучше погрузиться в изучение рынка. Приведу в пример ситуацию в авиализинге. Не может 40% рынка мировой авиации быть прикрытием проблемных активов. Операционный лизинг является основным видом лизинга в мире, и именно его развитие обеспечивает развитие отрасли. Лизинговая компания владеет активом и понимает, что многие авиакомпании, которым они передали имущество, не смогут его эксплуатировать до конца срока полезного применения актива. Но это не проблема, потому что они смогут его

изъять и передать более эффективному эксплуатанту. Вложить государственные деньги в какой-то актив, который исчезнет вместе с лизингополучателем, – это неэффективно. Допустим, этот клиент стал банкротом, актив перешел в конкурсную массу, актив непонятно где, никто за ним не следит, пока завершается процедура, его уже наполовину разобрали, он никому не нужен. Если же процедура изъятия нормально отстроена, эта проблема отсутствует. Необходимый экономике актив сохраняется, а лизингодатель решает, кто этот актив будет эксплуатировать наиболее эффективно. Цель – сохранение актива как государственной собственности и передача его от неэффективного пользователя эффективному – позволит наилучшим образом решать проблемы обновления производственных фондов.

– Анализ данных, полученных в ходе анкетирования, показал заметное снижение маржинальности бизнеса лизинговых компаний. Как вы могли бы прокомментировать это наблюдение?

– Снижается доходность и банковского бизнеса, и лизинга. Это естественный процесс. Именно поэтому компании, которые научились управлять активами, уходят в управление активами. Клиентов интересует, в первую очередь, в чем заключается ценность оказываемой нами услуги. Когда мы говорим: «Мы этот актив будем обслуживать», мы берем риски, связанные с его стоимостью. Это интересно и за это клиенты готовы платить.

– Сокращение маржи сильнее всего ударит по небольшим лизинговым компаниям?

– Я думаю, небольшие региональные компании не так уж сильно зависят от стоимости финансирования и уровня ставок. У таких компаний, как правило, две ниши. Во-первых, они могут специализироваться на определенных видах оборудования. У нас есть небольшие лизинговые компании, которые, например, разбираются в отдельных видах автотранспорта, теплицах и других видах оборудования. А во-вторых, они могут опираться на знание местных клиентов и их особенностей. Они могут основываться не только на анализе формальных показателей, но и на знании специфики работы конкретного предприятия и понимании специфики соответствующих региональных рынков и региональных экономик.

– Программы государственного стимулирования оказывают решающее влияние на развитие лизингового рынка?

– Они оказывают значительное влияние. В лизинге авиационной техники эти программы влияют с точки зрения возможностей. Поскольку в целом ряде ситуаций без этих программ сделка не складывается по экономике. А в сегменте автолизинга программы влияют на объемы. Понятно, что и без них целый ряд клиентов могут заключать такие сделки, но эти программы очень серьезно увеличивают спрос. И очень трудно отделить влияние рынка от влияния программ.

– В какой мере приоритеты действующих государственных программ, оказывающих влияние на рынок лизинга, соответствуют реально существующему спросу со стороны клиентов? Или же они деформируют и корректируют этот спрос?

– Эти программы действительно соответствуют реальным потребностям наших клиентов. При этом государство выбирает направления для стимулирования таким образом, чтобы мультипликативный эффект был максимальным. Однако иногда появляются программы, недостаточно полно проработанные с точки зрения механизмов оказания поддержки, а после их принятия изменить что-либо уже сложно, поскольку для этого необходимо вернуть программу на предыдущий этап и ее заново утверждать. Поэтому в процессе проработки такого рода программ необходимо привлекать представителей рынка, даже необязательно сами лизинговые компании, а компании, которые являются субъектами государственной поддержки, чтобы выработать оптимальную форму такой поддержки. Следует находить такую форму реализации данных программ, которая, с одной стороны, обеспе-

чит потребности государства в сохранении и наиболее продуктивном использовании инвестиций, а с другой – сделает их максимально интересными и эффективными для клиентов.

– Какие ожидания у вас в связи с грядущей реформой Гражданского кодекса и Закона «О лизинге»?

– Я надеюсь, что будет учтен международный опыт в этой сфере и что взвешенный подход восторжествует. И предложение убрать финансовый лизинг из главы ГК РФ «Аренда» не будет реализовано, поскольку в противном случае финансовый лизинг в его нынешнем виде прекратит существование в нашей стране, а взамен создадут новый инструмент, который будет максимально приближен к финансовым инструментам. Достаточно сравнить новые определения финансового лизинга и кредита. Логика авторов реформы основывается на том, что они любят и верят в финансовые инструменты. Поэтому они хотят сделать из лизинга сугубо финансовый инструмент. Если эта логика победит, то, по моей личной оценке, финансовый лизинг практически прекратит свое существование в России, а весь рынок будет отброшен лет на 20 назад.

Ответ можно разделить на три части. Первый важнейший аспект – это, собственно, реформа ГК РФ, которая является наиболее критичной для рынка. Предлагаемые изменения повлияют на нас очень сильно. Даже если все будет сделано идеально, полная перестройка судебной практики и ее создание с нуля отбросят нас в этом отношении к началу 2000-х, когда рынок только формировался. Также к коррекции рынка приведет более жесткое разграничение финансового лизинга и аренды в Гражданском кодексе. Это приведет к полной перестройке всех наших бизнес-процессов. А если лизинг будет признан сугубо финансовым инструментом, то последствия вообще очень сложно предсказать. Например, возможно и такое развитие событий, если лизинг – финансовый инструмент, то это не облагаемое НДС действие. Соответственно, НДС не возмещается, лизинговые компании должны транслировать НДС на клиента. То есть стоимость лизингового имущества вырастает на 20%, что очень быстро убьет наш бизнес.

– Какие последствия могут быть у реализации новых законодательных инициатив в области регулирования рынка лизинга?

– Вторая сторона – это подходы регулятора по отношению к регулируемой отрасли. Если без существенных корректировок к лизинговому рынку будут применены подходы, которые применяют в регулировании банковского сектора, лизинговый рынок сожмется очень сильно. Логика лизинговых компаний такова – если мы передали имущество, мы можем его забрать. Мы чаще всего принимаем риск на актив.

И третье – объекты регулирования. Если ими станут только госкомпании, то они перенесут это бремя. Крупные компании переживут и введение единого плана счетов, и дополнительное регулирование. Но нам важно, чтобы был диалог между нами и регулятором. Сейчас такого общения не хватает катастрофически.

Владимир Добровольский,
заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами

«Мы приступили к формированию полноценной лизинговой платформы за рубежом, которая может быть использована для продвижения на международные рынки российской продукции»

– На какие темпы роста нового бизнеса и портфеля вы рассчитываете выйти по итогам 2018 года?

– По нашим прогнозам, к концу года объем нового бизнеса составит более 243 млрд рублей, а лизинговый портфель превысит 915 млрд рублей. Темпы развития нашего бизнеса сохраняются высокими – неслучайно с 2012 года мы остаемся самой быстрорастущей компанией на рынке.

– Как вы оцениваете перспективы ж/д лизинга на 2019 год? Какие виды вагонов будут пользоваться наибольшим спросом?

– Перспективы ж/д лизинга в 2019 году оцениваем как оптимистичные. Рынок будет стабильный, и какой-то прирост к уровню текущего года будет. В 2018 году рынок глобально вырос из-за эффекта низкой базы, а в следующем году рынок будет отталкиваться уже от других уровней. Но невероятно большого роста не будет. Это связано с тем, что объемы производства вырастут незначительно, соответственно, сделки по новым вагонам будут на том же уровне. Также возможны сделки по консолидации старых парков, которые будут проходить в текущем режиме.

Наибольшим спросом пользуются полувагоны как наиболее универсальный тип. Также мы видим достаточно хорошие перспективы по зерновозам и платформам. Это связано с тем, что большое количество зерновозов списывают, а значит, будут производить закупки новых. В этом сегменте мы сможем наблюдать дефицит еще пару лет. Стабильный рост контейнерных перевозок, в свою очередь, приведет к увеличению спроса и на платформы.

– Помимо реализации программ поддержки отечественного транспортного машиностроения ГТЛК активно инвестирует в развитие транспортной инфраструктуры. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

– Наш ключевой проект по развитию транспортной инфраструктуры – строительство комплекса перегрузки угля «Лавна» в морском порту Мурманск. Этот проект включен в госпрограмму «Развитие транспортной системы России», Стратегию развития железнодорожного транспорта, Транспортную стратегию РФ и Комплексный план модернизации и расширения магистральной транспортной инфраструктуры.

По поручению Минтранса ГТЛК разработала сценарий реализации проекта, включающий как использование механизма концессии, так и продолжение работ в рамках заключенных государственных контрактов с привлечением внебюджетных средств в случае дефицита финансирования. В октябре было подписано распоряжение правительства о заключении концессионного соглашения на финансирование, создание и эксплуатацию объектов инфраструктуры морского порта Мурманск. А совсем недавно концессионное соглашение было подписано в Росморречфлоте. Подчеркну, что «Лавна» будет первой в России портовой концессией.

Вложения инвесторов в угольный терминал составят 24 млрд рублей. Сейчас ведут подготовительные работы и работы по вертикальной планировке площадки, подписан контракт на поставку

оборудования. Окупаемость проекта будет гарантирована заключением с грузоотправителями контрактов по схеме take-or-pay.

Первую очередь терминала мощностью 9 млн тонн запланировано запустить в декабре 2020 года, вторую – в декабре 2021-го. Уже рассматривают возможность строительства к 2023-му третьей очереди мощностью еще 9 млн тонн, а также терминала по перевалке минеральных удобрений мощностью 6 млн тонн в год.

– Какие тенденции, характерные для лизинга водного транспорта в 2018 году, вы могли бы отметить? Чего вы ожидаете от этого сегмента в 2019-м? Помимо госкомпаний кто здесь выступает вашим значимым клиентом?

– Лизинг водного транспорта стабильно развивается. Мы это видим по потоку запросов в адрес ГТЛК со стороны судовладельческих компаний, которые хотят обновить флот. Считаем, что этот рынок имеет очень хорошие перспективы. Спрос сейчас сменился от нефтеналивных танкеров к перевозкам насыпных и негабаритных грузов. Достаточно высокий спрос и на новый пассажирский флот, но в этом сегменте, во многом с социальной направленностью, необходимо субсидирование процентных ставок со стороны государства.

На текущий момент практически все верфи, которые производят гражданские суда смешанного (река – море) плавания, загружены. Контракты на 2019 год либо уже заключены, либо будут заключены в ближайшее время. Поэтому снижения в этом сегменте мы не видим, видим достаточно большой потенциал роста.

Что касается вопроса о заказчиках: у нас только один государственный заказчик – это Морспасслужба, все остальные – частные компании.

– Какова динамика уровня просроченной дебиторской задолженности по вашему портфелю? Каких показателей вы ожидаете в этом отношении в будущем году?

– В ГТЛК внедрена система управления рисками, которая включает все виды финансовых рисков. Мы обеспечиваем высокий уровень стабильности лизинговых платежей, и на сегодняшний день уровень просроченной дебиторской задолженности находится на историческом минимуме – на конец 2017 года эта цифра составляла 0,23%. План на конец 2018 года по доле просроченных платежей – не более 2%, аналогичное целевое значение заложено и в КПЭ нашей компании на 2019 год.

– На сегодня, насколько известно, свыше 70% портфеля ГТЛК – отечественная техника. Стремитесь ли вы в нынешних условиях наращивать эту долю?

– Одна из ключевых задач нашей компании – поддержка отечественного машиностроения, поэтому мы основной фокус делаем на импортозамещении. Если говорить о бизнесе ГТЛК в России, то у нас и в авиации, и в железнодорожном, и водном сегменте более 90% – отечественная техника. Так что наращивать долю в этом случае довольно непросто.

– Насколько успешно развивается ваше зарубежное подразделение GTLK Europe? На продвижение какой техники отечественного производства через эту компанию, помимо самолетов, вы рассчитываете в скором будущем? Освоение каких внешних рынков в ваших ближайших планах?

– GTLK Europe успешно работает уже 6 лет. Лизинговый портфель компании достигает 2,2 млрд долларов, в этом году он вырос на 550 млн долларов. Среди клиентов GTLK Europe есть второй по величине европейский лоукостер EasyJet, Bulgarian Eagle, немецкая Germania, несколько авиакомпаний из Прибалтики. Особо хотел бы отметить сделку с EasyJet – мы участвовали в тендере и победили в конкурентной борьбе у ведущих мировых лизинговых компаний.

С целью диверсификации источников финансирования и выхода на новые рынки в поиске клиентов мы также зарегистрировали «дочерние» структуры в Гонконге и Дубае. GTLK Asia и GTLK Middle

East будут привлекать финансирование на перспективных рынках Азии и Ближнего Востока, а также выходить на клиентов в этих регионах.

По сути, мы приступили к формированию полноценной лизинговой платформы за рубежом – GTLK Global. Эта лизинговая платформа может быть использована для продвижения российской продукции на международные рынки гражданских вертолетов и самолетов.

– Как вы оцениваете инициативы в сфере регулирования лизинга, которые, как многие считают, могут изменить саму природу лизинга в России? Насколько заметно эти изменения в случае реализации могут сказаться на развитии вашей компании?

– Мы полагаем, что принятие законопроекта в предложенной редакции недопустимо ввиду существенных рисков для отрасли, а также множества недоработок и пробелов, имеющих непреодолимый, системный характер, связанный с неверно выбранной концепцией для регулирования лизинговых отношений на основе кредитной теории лизинга.

Общий анализ представленного законопроекта показывает радикальное ущемление либо критический уровень неопределенности относительно существующих сегодня прав лизинговых компаний в отношении предмета лизинга. При этом традиционно лизинговые компании принимают риск именно на предмет лизинга и именно права на него являются единственным конкурентным преимуществом лизингополучателя-кредитора перед банком-кредитором и гарантией возврата инвестиций.

Однако предложенный законопроект существенно ограничивает эти права не только по сравнению с теми, которыми лизингодатели обладают в соответствии с действующим законодательством, но и с тем объемом гарантий, которыми обладают банки в отношении своих залогов.

Такое понимание ситуации неизбежно приведет банки как основных инвесторов в лизинговую отрасль, к пониманию, что финансирование экономики государства через лизинг дает им существенно меньший объем гарантий возврата инвестиций, чем прямое кредитное финансирование.

Неопределенность в налогообложении и прогнозе финансового результата деятельности до установления новых правил налогового и бухгалтерского учета также не способствует инвестиционной привлекательности лизинговых компаний и популяризации лизинговой услуги у клиентов.

Учитывая неопределенность в описании условий договора лизинга, которые традиционно считаются существенными для сторон, несложно сделать вывод о полной деградации лизинговой услуги и лизинговой отрасли в случае принятия данного законопроекта.

Таким образом, мы считаем, что в предложенной редакции законопроект принят быть не может, поскольку несет критические риски для отрасли.

Рустем Мухамедов,
генеральный директор компании «РЕГИОН Лизинг»

«Фундаментальные изменения потребуют от лизинговых компаний серьезных усилий для адаптации к новым реалиям»

– Как на перспективах развития вашей компании сказалось приобретение «МКБ-лизинга»?

– В первую очередь изменилась наша рыночная позиция. Если раньше компания «РЕГИОН Лизинг» осмысленно работала только в сегменте крупных корпоративных клиентов, то теперь продуктовая линейка существенно расширилась. Из специализированной лизинговой компании мы превращаемся в универсальную, спектр наших услуг значительно увеличился. Сегодня мы готовы предложить практически всю традиционную продуктовую линейку: лизинг автомобилей, железнодорожного транспорта, вертолетной техники, речных и морских судов, оборудования и много другого. Таким образом, мы получили отличную возможность привлечь к сотрудничеству малый и средний бизнес – перспективный сегмент, который не первый год выступает драйвером развития всего лизингового рынка.

Главная же идея приобретения «МКБ-лизинга» состояла в синергии двух безусловно профессиональных команд. Одна из них хорошо умеет работать с крупными клиентами и имеет обширные многолетние компетенции в этой сфере.

У второй богатый опыт работы с малым и средним бизнесом, организации трансграничного лизинга, сотрудничества с экспортным агентством «ЭКСАР». В результате у нас сложился профессиональный коллектив, способный работать практически во всех сегментах рынка, который со временем, я уверен, займет в них лидерские позиции.

Объединенный портфель стал более диверсифицирован как по количеству и размеру проектов, так и по предметам лизинга, и вместе с тем менее рискованным, что позитивно отразилось на его кредитном качестве. Логичное следствие – более привлекательные ставки, по которым нас готовы кредитовать банки.

Прошедшие несколько месяцев совместной работы показывают, что решения в новой конфигурации компании принимаются быстрее, чем раньше, естественно, не в ущерб уровню проработки проектов. В конечном счете все вышеперечисленное создает дополнительные преимущества для наших действующих и будущих клиентов, и надеюсь, что они это оценят.

– В процессе объединения вам приходится решать проблемы, связанные с тем, что у компаний разные бизнес-идеологии, бизнес-процессы, IT-платформы?

– Да, действительно, различий много. Однако все мы с первых дней прилагали много усилий, чтобы нивелировать эту разницу. Передо мной как управленцем стояла нетривиальная интересная задача: в очень короткие сроки организовать бизнес-процессы таким образом, чтобы все сотрудники работали как единое целое. Мы провели несколько объединительных мероприятий. Их задачей было показать, куда мы движемся, какие перспективы перед нами открываются, как мы будем работать вместе и идти к поставленным целям.

Мой профессиональный и жизненный опыт подсказывает: чтобы стать единым коллективом не на словах, а на деле, очень важно уметь общаться между собой и слышать друг друга. Поэтому мы

придаем такое большое значение уровню и качеству коммуникации внутри нашей компании. Мы договорились о взаимодействии, о разделении зон ответственности, принятии культуры и принципов друг друга. И именно поэтому мы буквально с первых дней работаем как единая команда, как единое целое. И именно в этом я вижу залог будущих успехов.

– Когда интеграция все же завершится?

– Я думаю, нам на это потребуется еще несколько месяцев. Процесс, вероятно, завершится до конца текущего года или в начале следующего. По бизнес-процессам мы практически все выстроили за один-два месяца. Сейчас выбираем оптимальную IT-платформу, анализируем представленные новинки и будем использовать самые современные программные продукты, которые есть на рынке.

– Что будет со ставками на рынке? Понятно, что многое зависит от ключевой ставки ЦБ, но ведь есть и другие стимулы, влияющие на ставку лизинговых компаний. Эти стимулы куда толкают – верх или вниз?

– На мой взгляд, ставки будут постепенно расти в соответствии с изменениями ключевой ставки. Это отражается, хотя и не сразу, на ставках привлечения банков. Соответственно, лизинговые ставки тоже будут постепенно расти. В этом смысле наша отрасль крайне зависимая. Как бы мы ни оптимизировали свои издержки, ничего поделать с законами финансового рынка мы не можем.

– Какие сегменты, по вашему мнению, могут «выстрелить» в ближайшей и среднесрочной перспективе?

– Мы делаем ставку на автолизинг. Вероятнее всего, именно он будет драйвером рынка еще несколько лет. В нашей продуктовой линейке автолизинг, конечно, присутствует и сегодня, однако существенный потенциал этого сегмента мотивирует уже сейчас выделить его в качестве приоритетного направления развития. На данный момент мы рассматриваем специализированную IT-платформу и не исключаем возможность обособления автолизинга от основного бизнеса с привлечением отдельной команды для его развития.

– Но ведь в этом сегменте большая конкуренция. Не опасаетесь ее?

– Действительно, конкуренция существует, и она весьма значительная, но у нас есть все предпосылки для успешного развития данного направления: хорошая и опытная команда, компетенции, система оценки рисков и финансовые возможности. Мы на этом рынке достаточно давно. Соответственно, понимаем, как работать с поставщиками, с лизингополучателями, как и в какие сроки все должно происходить. Конкуренции мы не боимся. Но следует понимать, что доходность здесь тоже выше, чем на рынке крупных корпоративных сделок.

– Как вы оцениваете перспективы ж/д сегмента на 2019 год? Какие виды вагонов будут пользоваться наибольшим спросом?

– По полувагонам рынок, на мой взгляд, близок к насыщению. Ссылаясь на повышение НДС с 1 января 2019 года, заводы уже пересматривают отпускные цены, поэтому наши лизингополучатели старались контрактовать подвижной состав заранее. Такие опережающие закупки могут привести к некоторому сокращению спроса в будущем году. В то же время банки сегодня охотно кредитуют лизинговые проекты с полувагонами, поэтому ожидать серьезной просадки ни по объемам, ни по ценам оснований нет.

Также отмечу, что в этом году появился повышенный интерес к специализированному подвижному составу. У нас, например, есть проекты по фитинговым платформам. В связи с ростом объемов контейнерных перевозок они сейчас пользуются хорошим спросом. Я думаю, сегмент специализированных вагонов продолжит расти и в 2019 году.

– Как изменилась роль госсубсидий за прошедший период 2018 года? Для каких отраслей они остаются критически важными?

– В целом радикальных изменений мы не заметили. По традиции субсидии выбираются с опережением графика, и правительство пересматривает ранее установленные рамки. Понятно, что отрасли – потребители техники с субсидируемым лизингом – не могут одномоментно стать для нас безрисковыми, но наличие субсидий заметно расширяет круг проектов с приемлемым для нас профилем риска.

Если говорить о конкретных сегментах, то тема субсидий по-прежнему важна для рынка спецтехники. В капиталоемких предметах лизинга, таких как самолеты или морские суда, – ниша более узкая, здесь меньше рыночных сделок, но с точки зрения экономики конкретных производителей субсидирование подобных проектов тоже важно.

– Как вы считаете, что препятствует развитию лизинга высокотехнологичного оборудования в России?

– На мой взгляд, одной из главных проблем этого сегмента является низкая ликвидность предмета лизинга. Тому, кто работает в нем, важно понимание остаточной стоимости, что, как правило, достижимо лишь при наличии вторичного рынка или гарантии обратного выкупа, например от производителя. Но в данном случае речь идет о штучном, часто уникальном товаре. Вторичный рынок при единичных поставках того или иного оборудования отсутствует. Поэтому в таких сделках мы вынуждены больше внимания уделять оценке кредитного качества конкретного лизингополучателя или гарантора. Пока закупки высокотехнологичного оборудования исчисляются единицами или несколькими десятками штук в год, финансировать подобные проекты будет очень рискованно.

По этой причине лизинговые компании, и мы в этом плане не исключение, с осторожностью рассматривают проекты с оборудованием такого рода, поскольку не всегда понятно, что делать дальше с ним в случае неплатежей со стороны клиента. Так было раньше, и, я думаю, проблема сохраняется и сейчас.

– Есть ли способы страховки такого риска при работе с высокотехнологичным оборудованием? Государство может как-то поддержать, стимулировать?

– Нам как компании сложно управлять этими рисками. Но если государство предложит механизм обратного выкупа такого оборудования, возможно, дело сдвинется с мертвой точки. Не знаю, насколько это реализуемо, потому что обратный выкуп даже с производителями обычно идет достаточно сложно.

– Вашей компании приходилось заниматься лизингом высокотехнологичного оборудования?

– Мы предоставляем нашим клиентам в лизинг разные виды оборудования, в том числе и высокотехнологичное: от 3D-принтеров до специализированного промышленного оборудования. В последнем случае мы понимаем, что платежи по проекту, являющемуся одним из национальных приоритетов, должны будут поступать своевременно, потому и приняли в нем участие безотносительно к предмету лизинга. Но если вдруг останемся с этим оборудованием, то нам будет довольно сложно решить проблему с вторичным лизингом или с продажей на вторичном рынке. В данном случае верим в лучшее.

– Ввиду специфики данных рисков получается, что, если государство не примет целенаправленные меры, это так и останется узкоспециализированной историей для 1 компании. Правда ли это? Предположим, у компании, которая создана под «Ростех», есть перспектива. Если же подобного тыла нет, этот сегмент не сможет бурно развиваться сам по себе, без дополнительных «костылей»?

– Наверное, вы правы. Скорее всего, со стороны частных лизинговых компаний, которые используют для анализа рисков проекта классический подход, не стоит ожидать бурного роста сегмента лизинга высокотехнологичного оборудования.

– Если не высокотехнологичное оборудование, то какие сегменты, продукты, технологии, на ваш взгляд, могли бы стать новыми точками роста лизингового рынка в ближней и среднесрочной перспективе?

– Мы видим интересную нишу в трансграничном лизинге. Кредитование зарубежных покупателей отечественного оборудования под гарантии агентства «ЭКСАР» вполне перспективное направление. Также с ростом объема парка транспортных средств интересным становится рынок каршеринга.

– У вас есть налаженная обратная связь с потенциальным клиентом-лизингополучателем для того, чтобы прогнозировать спрос, выявлять будущие драйверы?

– Мы получаем обратную связь, работая с нашими поставщиками. У нас налажено постоянное и системное общение с ними. Это помогает нам прогнозировать, какие виды, предметы лизинга будут пользоваться спросом в ближайшей перспективе.

Но если быть предельно честными, следует признать, что в своей стратегии мы не делаем ставку на совсем уже экзотические предметы лизинга и абсолютно новые ниши рынка.

Я занимаюсь лизингом без малого 20 лет и могу с уверенностью говорить о том, что это консервативный бизнес. Поэтому в основном мы опираемся на классические сегменты и предметы лизинга.

Мы понимаем, как с ними работать: приобретать, поставлять, передавать клиенту, реализовывать в случае неплатежей со стороны клиента и так далее. Да, мы обладаем информацией, которая приходит к нам с рынка, держим руку на пульсе, но у нас нет желания реагировать на это сразу. Мы смотрим, наблюдаем, анализируем, но у нас консервативный подход к рискам и развитию бизнеса.

– В оценке перспектив рынка насколько плотно вы взаимодействуете с государством? Ведь оно в качестве источника субсидий – один из важных если не игроков, то факторов рынка лизинга.

– У нас сложились хорошие рабочие взаимоотношения с Минпромторгом и Фондом развития промышленности (ФРП), хотя сделки с господдержкой и не являются нашим приоритетным направлением. Мы обсуждаем с ними тенденции, которые видим на рынке, находимся в постоянном диалоге. Для нас это дорога с двусторонним движением: мы можем что-то предлагать и получать обратную связь.

– Судя по тенденциям спроса на лизинг, можно ли говорить о том, что российская промышленность уверенно преодолела кризис и вышла на траекторию роста?

– В данном случае я умеренный оптимист. Из общего увеличения объемов нового лизингового бизнеса за 9 месяцев 2018 года в 300 млрд рублей более 200 пришлось на компании с государственным участием (ГТЛК, «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ Лизинг»). На широком рынке однозначно хорошую динамику показывает разве что автомобильный лизинг. В проектах, связанных с поставками оборудования, ситуация куда менее однозначная. Поэтому пока говорить об окончательном преодолении кризиса, думаю, преждевременно.

– Давайте перейдем к регулированию. Тема очень острая, но на нее все смотрят глазами лизинговых компаний или государства. А что изменится в случае принятия инициатив, с которыми выступает ЦБ, для ваших клиентов?

– При введении регуляторных норм со стороны Центробанка с рынка могут уйти многие небольшие лизинговые компании. Следовательно, у потенциальных клиентов будет меньше выбор. Но, на мой взгляд, это не затронет клиентов напрямую. Возможно, увеличится количество документов, которое нам необходимо будет получать от клиента. Сейчас мы идем по пути сокращения обязательного пакета, но если государство нас обяжет собирать на клиента более полное досье, то, скорее всего,

возрастет нагрузка на лизингополучателя по сбору документов. В любом случае мы будем стремиться оптимизировать этот процесс, естественно, соблюдая все регулятивные требования.

– Электронным документооборотом эту проблему не решить?

– Электронный документооборот помогает. Если говорить о таких сегментах рынка, как автолизинг, где решения принимают за один день, заявки обрабатывают практически моментально, действуют скоринговые системы, то лизингополучатель может ничего и не заметить. Что касается крупных проектов, то здесь не только количество документов может возрасти, но и сроки рассмотрения заявок и принятия по ним решений, наверное, увеличатся.

– Вы сказали, что многие небольшие компании уйдут с рынка. Это в значительной степени будут банкротства или слияния-поглощения?

– Я думаю, что все же слияния-поглощения. Они идут и сегодня. Так произошла смена собственника в «Балтийском лизинге», продолжаются переговоры по продаже компании «ТрансФин-М». Так что это достаточно заметный тренд на рынке, а после введения регулирования со стороны Центробанка такие процессы будут идти еще более динамично.

– Если оценивать введение регулирования в целом, то к насколько масштабным изменениям в лизинговой отрасли оно может привести? В какие суммы издержек выльется?

– Сейчас много обсуждают введение регулирования на нашем рынке. Понятно, что это острая и волнующая тема. Но пока только идут дискуссии, принимаем в них участие и мы. Окончательный контур всей системы регулирования еще не сформирован, не говоря уже о тонкостях и деталях. В такой ситуации практически нереально сколь-нибудь точно заявлять ни о возможных экономических последствиях, ни о требуемых организационных изменениях. Единственное, о чем могу говорить уверенно: мы внимательно смотрим за изменениями в подходах, анализируем их вероятные последствия. В любом случае мы будем стремиться минимизировать издержки клиентов, строго оставаясь при этом в регулятивном поле. И сами будем готовы к максимально быстрому и технологичному переходу на игру по новым правилам, если таковой состоится. При этом мы осознаем, что фундаментальные изменения потребуют от лизинговых компаний серьезных усилий для адаптации к новым реалиям.

Дмитрий Корчагов,
генеральный директор ООО «Балтийский лизинг»

«Концентрация отрасли на госкомпаниях не способствует развитию рынка»

III квартал для рынка лизинга был насыщен значимыми событиями. В основном они касались законодательного регулирования отрасли, а также изменения доли влияния государственного и частного секторов в различных сегментах. О том, как реформа лизинга изменит работу всех игроков рынка, а также об особенностях современной конкуренции рассказал генеральный директор компании «Балтийский лизинг» Дмитрий Корчагов.

– Назовите основные события в деятельности вашей компании, которые произошли за 9 месяцев 2018 года? Какие темпы роста по сравнению с 2017-м демонстрирует «Балтийский лизинг»? Поделитесь, пожалуйста, вашими ожиданиями относительно результатов компании по итогам всего нынешнего года?

– Начну с подведения итогов деятельности нашей компании за 9 месяцев 2018 года. Как мы и планировали, прирост объемов нового бизнеса ООО «Балтийский лизинг» составил 20% по сравнению с аналогичным периодом 2017-го, в денежном выражении этот показатель превысил 30,9 млрд рублей. Если говорить об общем количестве сделок, то за 3 квартала их число приблизилось к 12 тыс., что на 17% больше, чем по итогам 9 месяцев прошлого года. Объем лизингового портфеля по остатку платежей к получению на 1 октября 2018 года составляет 48,8 млрд рублей. По предварительному прогнозу, рост объема нового бизнеса компании к концу 2018 года составит 20–25%.

Среди важных именно для нашей компании событий я бы отметил некоторые изменения в плане интерактивного взаимодействия с клиентами. В первую очередь эта модернизация коснулась автомобильного каталога на нашем сайте. Мы внедрили в него многоканальную поисковую систему, которая позволяет потенциальному лизингополучателю найти нужную машину в ближайшем к нему автомобильном салоне. Эта система мониторит ассортимент более чем 700 дилерских центров в режиме реального времени, за счет чего постоянно поддерживается актуальность представленной на нашем сайте информации. Кроме того, ведется активная работа по внедрению в бизнес-процессы компании электронного документооборота (ЭДО). И сейчас мы приглашаем своих партнеров и клиентов пользоваться этой системой для обмена документами, сервис во многом ускоряет процесс заключения сделки.

Кроме того, я подчеркнул бы важность нашего сотрудничества с Фондом развития промышленности (ФРП), предоставляющим бизнесу льготные займы для лизинговых операций под низкий процент. В этом году предприниматели начали активнее интересоваться условиями этой программы, в частности, в Петербурге нами уже заключена 1 многомиллионная сделка, вторая сейчас в процессе. Первым лизингополучателем стал завод, выступающий одним из крупнейших в России производителей оборудования для атомных станций, второй наш клиент, воспользовавшийся этой мерой господдержки, – компания, которая занимается проектированием и строительством экологических, химических и промышленных объектов.

– Как отразились программы льготного лизинга на структуре спроса на автомобили и оказало ли существенное влияние на автолизинг снижение объемов госсубсидирования в 2018 году?

– На сегодня эффективность программ господдержки лучше рассматривать комплексно, за весь период их действия, начиная с 2015 года, когда Минпромторг дал старт реализации этих мер.

Безусловно, то была существенная помощь автомобилестроительной отрасли, которой нужно было оправиться от кризиса, в этом плане программы господдержки прекрасно справились со своей задачей. Но мне кажется, что сегодня так жестко коррелировать действие программ с глобальным спросом на авто в нашей стране не стоит. На спрос влияет множество факторов, развитие льготного лизинга – только один из них. Мы ведь в последний год наблюдали и снижение ключевой ставки, и последовавшую за этим снижением стабилизацию рынка. К тому же в СМИ не раз говорили, что на конец 2017 года спрос на авто уже полностью восстановился, превысив уровень докризисного 2013-го. Поэтому снижение объемов госсубсидирования вряд ли окажет какое-либо негативное влияние на развитие авторынка.

Изначально меры господдержки обеспечили прирост продаж где-то на 25–30% и, нужно заметить, помогли нам в популяризации лизинга как финансового инструмента для приобретения авто. И сейчас просто за счет проникновения лизинга в продажи они будут расти на 10–15% и без реализации этих программ.

– Как изменился спрос со стороны лизингополучателей (с точки зрения предметов лизинга) в 2018 году? Какие особенности в этом контексте можно выделить в сегменте малых и средних предприятий?

– Если говорить о структуре наиболее востребованных предметов лизинга, то можно отметить, что значимую прибавку продемонстрировал сегмент строительной и дорожно-строительной техники, сейчас его доля в общем объеме нового бизнеса компании составляет 14,8% (на 4% выше показателей аналогичного периода 2017 года). Одной из главных причин роста этого сегмента стала программа субсидирования лизинга спецтехники от Минпромторга РФ. Популярен также сегмент сельскохозяйственной техники – 4% в общем объеме нового бизнеса.

Лидером по-прежнему остается автолизинг, его доля равна 62,7%. Наибольший темп роста у сегмента коммерческого транспорта, до 5,5 тонны, – динамика объемов нового бизнеса по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составила более 30%. Второе место разделили сегменты легковых авто и пассажирских микроавтобусов, каждый из которых вырос более, чем на 26%. Продажи автобусов в лизинг показали динамику в 18,6%. Стабильно прибавляет и сегмент грузового транспорта (за эти 9 месяцев 10,4%).

Всю эту статистику можно напрямую отнести к сегменту малого и среднего бизнеса, поскольку именно данные компании являются нашими ключевыми клиентами, доля сделок с ними на сегодня составляет более 92%.

– Какие изменения произошли в методах и влиянии конкуренции на лизинговом рынке за 2017–2018 годы?

– Конкуренция, конечно же, год от года становится все более агрессивной. Это логично, но у современной конкурентной среды в лизинговой отрасли есть свои особенности, из-за которых мы не можем назвать ее истинно рыночной. Дело в том, что сегодня некоторые лизинговые компании с государственным участием активно начали работать в сегменте розничных продаж, который всегда был полем деятельности частных организаций, и снижать ставки, поскольку имеют доступ к более дешевым источникам финансирования.

– Ожидаете ли вы роста концентрации российского рынка лизинга на крупнейших игроках, в том числе в результате сделок M&A, и считаете ли данную тенденцию позитивной? Если да, то почему?

– Прогнозировать сложно, но отмечу, что к числу позитивных тенденций мы рост концентрации рынка лизинга точно не относим. В последнее время мы отмечаем, что рынок становится более государственным, что, как я уже и сказал, не идет на пользу здоровой конкуренции. Компании

с госучастием могут обеспечивать более низкие процентные ставки, рассчитывая на средства из бюджета или на дешевые кредиты государственных банков. С этим ресурсом и условиями некоторые госкомпании начинают конкурировать с частными лизинговыми организациями, например, в сегменте МСП. Для самих предпринимателей, выгодно заключающих сделки, это не самый худший вариант, но для рынка в целом он губителен, поскольку медленно, но верно двигает нас к монополии, не позволяя частным компаниям наращивать капитал.

– Как ваша компания оценивает новую версию законопроекта ФЗ «О лизинге»?

– На сегодня в этой версии еще есть существенные недочеты, которые просто необходимо скорректировать, чтобы не допустить падения объемов нового бизнеса в отрасли. И хоть представители ЦБ и говорят, что во многих вопросах уже предложены компромиссные решения, мы, например, не видим, что в новом проекте учтены наши замечания. Дело в том, что в рабочих процессах отрасли есть несколько проблемных вопросов, которые ЦБ мог бы решить на законодательном уровне в рамках проводимой реформы.

Например, нам нельзя изъять предмет лизинга до решения суда, когда клиент прекращает платить за него. Только после 2 неплатежей мы вправе подать иск в суд и после нескольких месяцев можем забрать имущество. В ряде стран этот вопрос решают либо нотариальным приказом, либо досудебным изъятием с удержанием до решения суда. Сегодня затруднена процедура безакцептного списания средств со счетов недобросовестного лизингополучателя. В новой версии закона не урегулированы вопросы по возврату предмета лизинга в случае банкротства лизингополучателя.

Текст нового закона о лизинге не сбалансирован с точки зрения интересов сторон. Мы видим повышение ответственности лизингодателя и расширение возможностей лизингополучателя по удержанию предмета лизинга. Нельзя сказать, что отрасль остро нуждается в регулирующих мерах, деятельность лизинговых организаций, формирующих рынок в РФ, совершенно прозрачна, а топ-20 компаний и вовсе ведут отчетность по МСФО, которая доступна в том числе и ЦБ. Вообще, по мнению многих экспертов рынка, вопрос регулирования лизинга был поднят после проблем с «Трансаэро». Но очевидно, что вопросы финансирования этого клиента решались не самими лизинговыми компаниями, а на кредитных комитетах банков, которые уже находились под надзором ЦБ РФ. В итоге мы с большой настороженностью следим за развитием событий и постоянно вносим предложения, которые, к сожалению, не находят отражения в тексте данного закона.

– Клиенты из каких отраслей проявляют в последние годы наибольший интерес к автолизингу, а из каких, наоборот, стали меньше прибегать к нему? Назовите дополнительные услуги, которые позволили привлечь новых клиентов.

– Нам очень часто задают этот вопрос, и каждый раз мы говорим, что здесь нет явного разделения по сегментам – транспорт нужен всем для разных целей, будь то грузоперевозки или обеспечение мобильности штатных сотрудников. Часто бывает, что даже промышленные предприятия, которые оформляют у нас в лизинг спецтехнику или оборудование, параллельно оставляют заявки, например, на легковые машины.

Новые клиенты, как правило, реагируют на скидки в рамках специальных предложений, на рекомендации от своих партнеров, на новые для них продукты, среди которых, например, оперативный лизинг. В последний год число заявок на эту услугу кратно возросло. Происходит та самая маленькая ментальная эволюция – клиенты постепенно перестают относиться к авто как к материальному активу и понимают, что платить можно лишь за его эксплуатацию, получая в комплекте пакет услуг.

– Какой эффект на лизинговый рынок окажет повышение ставки НДС в 2019 году?

– Эффект для инвестиций безусловно отрицательный. Разумеется, увеличение ставки НДС повысит и цены на многие товары и операции. К сожалению, на нас свалилась дополнительная работа:

мы уже сейчас начали пересчет графиков лизинговых платежей на 2019 год, чтобы наши клиенты заранее спланировали свой бюджет, не столкнувшись с непредвиденными тратами в связи с увеличением НДС.

– Какую динамику автолизинга вы ожидаете в 2019 году? Что будет стимулировать рост сегмента помимо госсубсидий?

– По итогам 9 месяцев 2018 года объем автолизинга у нашей компании немного выше плановых цифр. Этот сегмент всегда отличается прекрасной динамикой, поскольку, как я уже и говорил ранее, на его развитие влияет сразу ряд факторов. Давать прогноз по 2019 году пока еще рано, но могу сказать, что в нашем портфеле доля автотранспорта вновь должна превысить 60%.

Стимулировать рост автолизинга в следующем году, как и всегда, будет потребность бизнеса в обновлении автопарка, а также новые специальные предложения, которые лизинговые компании запускают совместно с поставщиками и официальными дилерами.

Максим Агаджанов,
генеральный директор АО «Газпромбанк Лизинг»

«В ближайшее время мы увидим ощутимый рост в сегменте высокотехнологичного оборудования»

– Какие значимые события произошли на рынке в III квартале 2018 года?

– К таким событиям, безусловно, можно отнести повышение НДС. Оно добавило аргументов кредитам по сравнению с лизингом. И это вторая плохая новость для отрасли. Также отмена налога на движимое имущество снижает привлекательность лизинга. Ну а если говорить про нашу компанию, то это запуск проекта «Газпромбанк Автолизинг», рассчитанного на работу с малым и средним бизнесом.

– Как изменилась роль госсубсидий за III квартал 2018 года? Для каких отраслей они остаются критически важными?

– Сегодня государство активно использует различные программы поддержки бизнеса через инструменты льготного лизинга. И наша компания участвует во всех программах: мы занимаем лидирующие позиции по закупкам по лизингу в рамках ФЗ-44 и ФЗ-223. В нашем портфеле профинансировано проектов с государственной поддержкой на 37 млрд рублей, при этом из бюджета получено более 2 млрд рублей, которые в полном объеме транслированы клиентам.

Бесспорно, эти меры явились серьезным подспорьем для отдельных отраслей. При этом бюджетные средства не безграничны. И если говорить о более сегментированной поддержке со стороны государства, то, на наш взгляд, Минпромторг и лизинговое сообщество могли бы более тесно работать по определению отраслей, требующих господдержки, опираясь при этом на реальные потребности рынков, особенно в регионах.

– Что, по вашему мнению, препятствует развитию лизинга высокотехнологичного оборудования в России?

– Да есть свои сложности в этом сегменте. Отечественных лизингодателей зачастую смущает специфика этого рынка: высокотехнологическое оборудование быстро устаревает морально и, как и любой специализированный актив, традиционно характеризуется невысокой ликвидностью. Однако при должном развитии экспертизы эти риски не так страшны. Успешная работа с высокотехнологическими активами – вопрос опыта и экспертизы лизинговых компаний. В ближайшее время мы увидим ощутимый рост в этом сегменте, ведь спрос на высокотехнологичное оборудование будет расти из-за высокого общего износа техники и, как следствие, ее низкой эффективности.

Более того, государство активно стимулирует этот процесс. Например, через программу льготного лизинга «Лизинговые проекты», которая направлена на поддержку технологического перевооружения и модернизацию основных производственных фондов российских компаний. Другой вопрос – финансовые возможности этих самых компаний. Ведь современное высокотехнологичное оборудование стоит недешево.

– Какие сегменты, продукты, технологии могли бы стать новыми точками роста лизингового рынка в ближайшей и среднесрочной перспективе?

– Основные точки роста лизингового рынка – это генерация новых преимуществ для клиента внутри лизинговых компаний. Новые продукты, дополнительные сервисы, скорость, клиентоориенти-

рованность – все это должно стать приоритетом для лизингодателей. Пока же многие по-прежнему надеются на стимулирование спроса со стороны государства через механизмы субсидий и льготных займов.

Если говорить про нашу компанию, то мы активно развиваем такие новые для нас направления, как автолизинг, авиализинг и лизинг судов. В этом году наша дочерняя компания «Газпромбанк Автолизинг», которая нацелена на работу с сегментом малого и среднего бизнеса, начала активные продажи. Мы предлагаем рынку действительно уникальный продукт, поэтому с оптимизмом смотрим в будущее и планомерно расширяем региональную сеть продаж.

– Можно ли говорить, что российская промышленность уверенно преодолела кризис и вышла на траекторию роста?

– Учитывая, что рынок лизинга всегда являлся своего рода индикатором экономики, показывающим состояние российской промышленности, можно говорить о том, что в целом сейчас преобладает позитивный тренд. Объемы лизинга растут, а значит, клиенты ориентированы на развитие производства, в том числе за счет инвестиций. Процесс обновления основных фондов на промышленных предприятиях продолжается, несмотря на все сложности, и лизинг является оптимальным инструментом для решения этой задачи.

– Какова ваша оценка возможного влияния на отрасль планируемых поправок в ГК относительно лизинга?

– Компания «Газпромбанк Лизинг» всегда придерживалась активной позиции и, конечно, давала свои комментарии и вносила предложения по проекту поправок в Гражданский кодекс. Позитивной новацией законопроекта в конечном итоге может стать разработка и реализация понятных правил регулирования второго крупнейшего финансового рынка страны. Учитывая, что первое обсуждение изменений в Гражданский кодекс начались только в сентябре, полагаем, проект еще претерпит существенные изменения, а значит, пока рано прогнозировать реальные последствия этих поправок. Все самое важное только начинается.

Дмитрий Курдомонов,
управляющий директор компании «Хомнет Лизинг»

«Если ранее ИТ-системы в основном предназначались для учетной функции, то сейчас более востребованы современные инструменты, позволяющие сделать лизинговую услугу лучше, удобнее и быстрее»

– Какие события на рынке лизинга в 2018 году вы бы отметили как наиболее значимые?

– В 2018 году продолжился рост рынка лизинга в целом, и продолжился рост роли ИТ-системы, произошли изменения, связанные с направлением цифровой трансформации бизнеса. Если ранее ИТ-системы в основном предназначались для учетной функции, то сейчас более востребованы современные инструменты, позволяющие сделать лизинговую услугу лучше, удобнее и быстрее. Автоматизированный «Кабинет клиента», интеграция с внешними сервисами, настраиваемая подсистема BPM – это то, что интересует в первую очередь современного руководителя лизинговой компании.

Реальностью стала возможность проведения лизинговой сделки без участия пользователя бэк-офиса, пока, правда, только для лизинга физическим лицам, но и компании, оказывающие услуги юридическим лицам, очень быстро двигаются в сторону роботизации учетных функций, выстраивания четких, понятных бизнес-процессов и передачи функции управления процессами системе.

Хорошо, что стало больше определенности с регулированием Центрального банка, установлены сроки. Значимым событием, на наш взгляд, стало ограничение регулирования только для компаний ССЛД, что позволяет надеяться на мягкую стратегию регулятора.

– Какие новые продукты вы выведете на рынок и будете разрабатывать в 2019 году?

– Мы планируем выпуск пилотной версии бухгалтерской подсистемы с поддержкой стандартов ОСБУ.

Комплексная система «Хомнет Лизинг 14» уже содержит набор модулей, которые позволяют автоматизировать все ключевые процессы лизинговой компании, начиная от первого интереса клиента, заканчивая закрытием сделки и отчетностью по международным стандартам. Функционал системы позволяет интегрировать в единое информационное пространство и организовать взаимодействия всех участников сделки – продавца техники, клиента, лизингополучателя и партнеров.

Мы активно развиваем существующие продукты, в первую очередь это «Сбор задолженности» (коллекшн), «Фронт-офис», «Кабинет клиента», Customer Service Desk (взаимоотношения с клиентами), «Мобильное приложение». Также продолжаем расширять интеграцию с внешними сервисами. Увеличиваем уровень роботизации процессов в системе, все более освобождая пользователей для решения творческих задач. Для нас сейчас самое главное – дать лизинговым компаниям такой функционал, при котором специалисты сэкономят время на работу с данными в системе и сосредоточатся на регулярных улучшениях бизнес-процессов, решая задачу развития бизнеса лизинговой компании. Мы уже достигли значительного успеха в этом направлении. Проект для компании «Вольво Финанс Сервис Восток» был отмечен в рамках ежегодного конкурса «Проект года», проводимого фирмой «1С» (лучший проект в лизинговой отрасли). Также цифровая трансформация невозможна без автоматизации электронного документооборота. Мы развиваем функционал, позволяющий

автоматизировать юридически значимый электронный документооборот, экологично организовать и бумажный, и электронный документооборот с лизингополучателями, поставщиками и другими контрагентами в одном программном комплексе.

– Изменился ли спрос на продукты компании в связи с реформой рынка лизинга? Как этот фактор будет влиять на спрос в 2019 году? Заметна ли активизация подготовки ЛК к переходу на ФСБУ, ЕПС и XBRL?

– По поводу изменения спроса: лидеры рынка активно модернизируют свои системы для перехода на новые стандарты бухгалтерского учета и подготовки к регулированию Банком России, этот тренд продолжится и в 2019 году. Мы рады, что компании прислушались к нашим рекомендациям – в 2018 году стартовало 6 проектов внедрения учета по МСФО, в числе которых «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и департамент лизинга «Корпорации МСП». При этом компания «ВЭБ-лизинг» уже с июля 2018 года ведет учет по МСФО и готовит отчетность из системы. По нашим оценкам, в 2019 году размер совокупного портфеля компаний, отчетность по которому готовят из системы «Хомнет Лизинг МСФО», превысит 1 трлн рублей.

Важно отметить, что с учетом графика реформ и сроков внедрений для крупных компаний 2019-й – последний год, когда модернизация ИТ-системы для подготовки к предстоящим реформам может быть проведена в плановом (не «пожарном») режиме. При этом реальных внедрений учета по новым стандартам в ближайшее время не будет – в проекте закона не указана дата применения ОСБУ, но точно не будут применять до 2021 года, а обязательное применение ФСБУ («ПБУ Аренда») перенесено на 2022-й.

Пользователи промышленного решения «Хомнет Лизинг 14», у которых внедрены актуальные версии модулей для ведения бухгалтерского учета и учета по МСФО, уже в достаточной степени застраховали свои риски в части подготовки к реформам и активно автоматизируют процессы, занимаются повышением скорости и эффективности во фронт- и бэк-офисе.

Про подготовку к переходу на ФСБУ, ЕПС и XBRL, на наш взгляд, тема «перегрета» и излишне драматизирована. В истории лизинга уже были переводы ИТ-систем на новый учет (новые версии «1С:Бухгалтерии», налоговый учет, МСФО и другое), и всегда пользователи типовых популярных решений имели большое преимущество, как в части сроков проекта, так и в части его стоимости. При этом пользователей заказных или экзотических учетных систем испытывали значимые трудности, включая полное перевнедрение системы.

С учетом популярности промышленной системы «Хомнет Лизинг» и опыта перевода на ОСБУ в других НФО (более 70 проектов внедрения систем «Хомнет НФО» и «Хомнет XBRL») можно с уверенностью говорить, что переход на ФСБУ и ОСБУ в лизинге будет намного более гладким, чем в НФО. С учетом накопленной экспертизы мы ставим перед собой именно эту цель.

– Насколько быстрыми темпами внедряют инструменты автоматизации в ЛК в рамках цифровой трансформации лизинга, в том числе с точки зрения полного перехода на электронный документооборот с клиентами и партнерами? Есть ли здесь какая-то отраслевая специфика, к примеру, в отношении розничного автолизинга и операционного лизинга автомобилей?

– Действительно, для вновь создаваемой лизинговой компании полностью автоматизированный электронный документооборот, можно сказать, скорее правило, чем исключение.

Но и среди компаний, давно работающих на рынке, заинтересованность в автоматизации ЭДО в 2018-м приобрела массовый характер. Ранее проблема роуминга между операторами сдерживала переход на ЭДО, сейчас все участники процесса могут использовать наиболее удобных операторов. Мы эту задачу видим гораздо шире, важно не просто научить систему отправлять и получать

электронные документы, а встроить процесс обмена электронными документами таким образом, чтобы упростить, а не усложнить работу конечного пользователя. В лизинге почти вся работа с документами уже автоматизирована, и важно организовать процесс плавного перехода от бумажного документооборота к электронному, сохранить возможность для лизингополучателей использовать бумажные документы в переходном периоде. Что касается отраслевой специфики, в основном это взаимосвязь электронных документов с электронными ПТС и ПСМ для автолизинга.

– Можно ли констатировать, что на рынке уже достаточно игроков, бизнес-процессы которых в большей степени исполняют информационные системы, чем пользователи?

– В этом году на рынок вышла компания «Форвард Лизинг», партнер компании «Самсунг», способная провести лизинговую сделку за 3 минуты без участия сотрудников лизинговой компании. Все документы, относящиеся к лизинговой сделке, электронные. Работу бэк-офиса обеспечивает «Хомнет Лизинг» с функционалом нового поколения: система ведет учет в полностью автоматизированном режиме, подключая пользователя в исключительных случаях. И это уже сегодняшняя реальность, хотя в прошлом году мы только задумывались о такой возможности. В отличие от банковских ИТ-систем в лизинге мы наблюдаем отставание в дигитализации бизнеса и видим большой потенциал для лизинговых компаний, тренд только начинает набирать темп. Самое главное, что не обязательно сразу менять учетную систему на роботизированную. Можно начать с самого простого – автоматизировать управление бизнес-процессами, вовлечь в это косновных пользователей системы и далее постепенно переключить на систему выполнение всех рутинных задач.

– Насколько продвинулись ЛК за последний год с точки зрения готовности к МСФО 9?

– Как известно, МСФО 9 состоит из 2 частей – расчета резервов и отражения событий реструктуризации договоров лизинга.

В части расчета резервов мы не наблюдали каких-либо значимых изменений по сравнению с прошлым годом – он автоматизирован только в малом числе лизинговых компаний. Ряд лизингодателей, представителей иностранных финансово-промышленных групп отдают расчет резервов в головные офисы, остальные компании, по-видимому, планируют следовать ему в упрощенном формате.

В то же время мы реализовали несколько крупных проектов автоматического расчета финансового результата при реструктуризациях с учетом положений МСФО 9.