

Организатор:



Генеральный партнёр:



Партнёр:



При участии:



Информационный правовой партнёр:



АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА: НОВЫЙ РЕКОРД

20 марта 2019 года, Москва

Содержание

Резюме.....	2
Методика.....	4
Приложение 1. Объём и динамика рынка.....	6
Приложение 2. Практика применения неценовых критериев оценки заявок в корпоративных закупках услуг лизинга.....	12
Приложение 3. Рэнкинг крупнейших лизинговых компаний России.....	18
Приложение 4. Интервью с партнёрами проекта.....	22
«Перспективы рынка в 2019 году — умеренно-оптимистичные» <i>Добровольский Владимир Павлович, заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами.....</i>	22
«В 2019 году рассчитываем на рост нового бизнеса в диапазоне 15–20%» <i>Мухамедов Рустем Клычевич, генеральный директор ЗАО «РЕГИОН Лизинг»..</i>	26
«Давление на рынок окажет снижение объёмов господдержки в автомобильном сегменте» <i>Спиров Вячеслав Юрьевич, генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг».....</i>	29

Резюме

Объём лизингового рынка в 2018 году превысил 1,35 трлн рублей, а объём нового бизнеса топ-100 лизинговых компаний составил 1276 млрд рублей. Таким образом, рынок второй год подряд превышает исторический максимум. Поддержку рынку обеспечили сегменты лизинга железнодорожной техники и автолизинга, совокупная доля которых в общем объёме нового бизнеса 61,1%. Более 80% совокупного прироста объёма нового бизнеса участников рэнкинга обеспечили 10 государственных компаний, которые упрочили доминирование на рынке. Впервые проведённый анализ практики закупок лизинговых услуг корпоративными заказчиками показал, что наиболее часто неценовые критерии оценки лизинговых компаний используются для закупок лизинга оборудования, строительной техники и автомобилей.

Объём нового бизнеса участников рэнкинга топ-100 лизинговых компаний России за 2018 год вырос на 26%. (см. график 1). По оценкам RAEX, совокупный объём лизингового рынка в России в 2018 году превысил 1,35 трлн рублей, что стало новым историческим рекордом. Сумма новых лизинговых договоров по итогам прошлого года увеличилась на 38% и достигла 1,9 трлн рублей, что позволило лизинговому портфелю участников рэнкинга достигнуть 3,9 трлн рублей на 01.01.2019. Сдерживающее влияние на рост рынка оказало отсутствие крупных сделок в четвёртом квартале 2018 года, на который пришлось порядка 24% годового объёма нового бизнеса участников рэнкинга. В 2016 и 2017 годах в последнем квартале было заключено более трети всех сделок.

Основными драйверами роста рынка стали сегменты лизинга железнодорожной техники и автолизинга. Отсутствие крупных сделок в четвёртом квартале 2018 года обусловило замедление темпов роста сегмента лизинга железнодорожной техники по сравнению с 2017 годом — со 111% до 59%. Тем не менее, сегмент рос опережающими темпами, а доля ж/д лизинга в совокупном объёме нового бизнеса увеличилась на 5,5 пунктов до 26,3%. Автолизинг также среди лидеров по темпам роста нового бизнеса участников рэнкинга: лизинг грузового автотранспорта вырос на 19,5%, а легкового — 34,1% (плюс 26% к 2017 году в целом для сегмента).

Крупнейшим розничным сегментом по-прежнему является автолизинг. Его доля в совокупном объёме нового бизнеса участников рэнкинга топ-100 лизинговых компаний составила без малого 35%. В отличие от 2017 года в сегменте автолизинга опережающими темпами рос лизинг легкового автотранспорта (34,1% по сопоставимым данным). Таким образом, доля грузового транспорта в совокупном объёме нового бизнеса в сегменте сократилась по сравнению с 2017 годом на 3 процентных пункта до 54%. Наиболее значительно (с 18,2% до 12,8%) сократилась доля авиационного лизинга, что было связано с отсутствием крупных сделок во втором полугодии 2018 года.

Доля оперативного лизинга в новом бизнесе участников рэнкинга вернулась к уровню показателя 2014 года (около 9%). Почти двукратный рост

показателя доли оперативного лизинга, зафиксированный по итогам 2017 года, был связан не с реализацией долгосрочной тенденции, а с ситуативным увеличением объёмов изъятия имущества рядом компаний из топ-5 рэнкинга и его передачей в оперативный лизинг в 2017 году. При этом, как и в прошлом году, наибольшую долю нового бизнеса в сегменте операционного лизинга сформировали сделки с авиационной и железнодорожной техникой.

Государственные компании упрочили доминирование на лизинговом рынке. Доля компаний с государственным участием совокупном объёме нового бизнеса участников рэнкинга по сравнению с 2017 годом увеличилась на 3,6 процентных пункта до 55,1%. Новый бизнес компаний с государственным участием увеличивался в 2018 году опережающими темпами — на 30,8% по сравнению с 26% в среднем для всех участников рэнкинга. Компании с госучастием обеспечили более 80% совокупного прироста нового бизнеса участников рэнкинга, в топ-10 которого вошли сразу 5 госкомпаний. При этом концентрация топ-10 компаний в сумме новых договоров в 2018 году по сравнению с прошлогодним показателем выросла с 65% до 73%.

Общепринятая практика использования неценовых критериев оценки заявок при проведении конкурентных закупок услуг лизинга не сформировалась. По опубликованным в Единой информационной системе в сфере закупок данным, в проведённых в соответствии с 223-ФЗ в 2016–2018 годах закупках услуг лизинга заказчики использовали 26 различных неценовых критериев оценки заявок участников. В то же время, при проведении закупок в наиболее массовых сегментах — спецтехники, автолизинга и лизинга оборудования, заказчики для оценки квалификации, деловой репутации и финансовой устойчивости лизинговых компаний использовали до 20 до 12 различных критериев.

Наиболее часто корпоративные заказчики из числа государственных компаний и государственных корпораций используют неценовые критерии оценки при проведении конкурентных закупок лизинга оборудования, строительной и дорожно-строительной техники, автолизинга. В то же время, в процедурах закупок услуг лизинга данных видов имущества неценовые критерии обладали наибольшим весом по сравнению с закупками лизинга прочих видов имущества. При этом в крупных сделках (свыше 1 млрд рублей) неценовые критерии используются реже, чем в средних и мелких сделках. Исключение составляют закупки лизинга железнодорожной техники, производственного и специального оборудования, а также авиализинга. ◀

Методика

RAEX проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и девяти месяцев.

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

Объём нового бизнеса участников подготовленного по результатам анкетирования рэнкинга топ-100 крупнейших лизинговых компаний по итогам 2018 года, по оценкам RAEX, составляет не менее 94,5% всего лизингового рынка.

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

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

Под основными терминами, используемыми в обзоре, мы понимаем следующее:

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, заключённым за рассматриваемый период, с учётом НДС.

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

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

Объём профинансированных средств — средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы лизингодателя).

Объём полученных платежей — это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчётный счёт организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объём лизинговых платежей к получению) — объём задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам (с отчётной даты до конца срока) за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца.

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

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

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений используются процедуры сравнения запрашиваемых показателей с данными финансовой отчётности и результатами предыдущих периодов. При обработке анкетные данные сопоставляются с показателями баланса, в результате чего выявляются компании с нехарактерными соотношениями, у которых запрашиваются уточнения и разъяснения. Кроме этого сравнивается динамика развития компании за несколько временных периодов, что тоже демонстрирует нехарактерные сдвиги в объёмах деятельности. Также соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей. Очевидно, что рост или падение объёмов деятельности в предыдущих периодах влечёт соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

В рамках подготовки обзора по итогам 2018 года был также проведён анализ практики проведения корпоративных закупок услуг лизинга. Предметом исследования стала практика применения неценовых критериев сопоставления и оценки заявок участников конкурентных закупок услуг лизинга, характеризующих, по мнению заказчиков, их квалификацию, деловую репутацию и финансовую устойчивость. Для анализа были использованы закупки услуг лизинга, проведённые в соответствии с Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ, информация о которых была опубликована на сайте Единой информационной системы в сфере закупок с 1 января 2016 года по 1 февраля 2019 года. Были проанализированы положения закупочной документации в закупочных процедурах, начальная максимальная цена контракта которых превышала 10 млн рублей с НДС, за исключением внутригрупповых закупок. Для анализа была использована случайная выборка (20% соответствующих перечисленным критериям процедур). Всего была проанализирована 231 процедура закупки услуг лизинга.

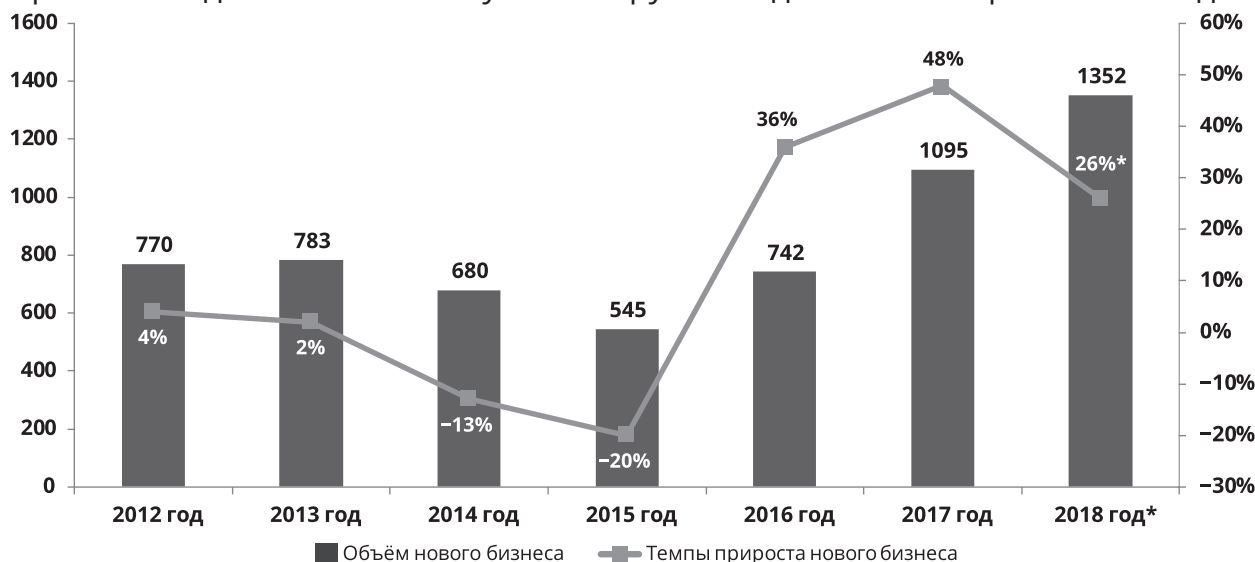
Мы благодарим за интервью и комментарии к исследованию ниженазванных спикеров:

- **Владимира Добровольского**, заместителя генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами;
- **Рустема Мухамедова**, генерального директора ЗАО «РЕГИОН Лизинг»;
- **Вячеслава Спирина**, генерального директора АО «Сбербанк Лизинг». ◀

Приложение 1. Объём и динамика рынка

График 1

Рынок превысил исторический максимум второй год подряд, однако темпы роста замедлились из-за отсутствия крупных сделок в IV квартале 2018 года



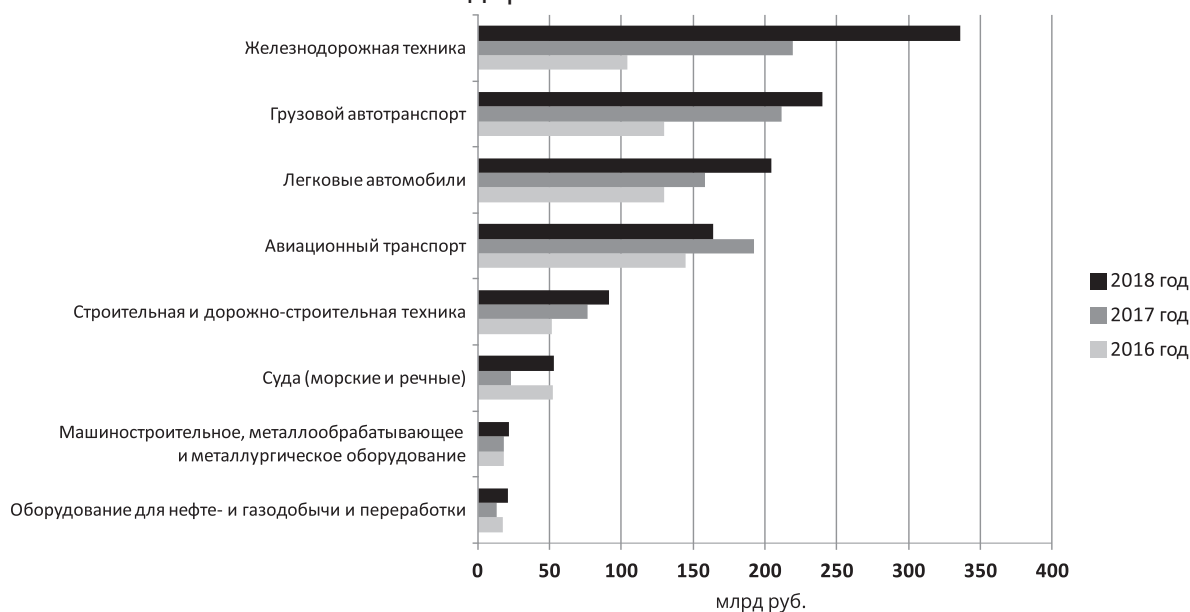
* Темпы роста за 2018 год рассчитаны по сопоставимым данным

Источник: RAEX по данным анкетирования участников рейтинга

Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами: «По нашим прогнозам, рынок не покажет такого глобального роста, как в 2018 году, поскольку эффект низкой базы уже нивелирован. Предполагаем, что рост будет умеренным, в пределах 15–20%».

График 2

Основными драйверами роста рынка стали сегменты лизинга железнодорожной техники и автолизинга



Источник: RAEX по данным анкетирования участников рейтинга

Рустем Мухамедов, генеральный директор ЗАО «РЕГИОН Лизинг»: «Говоря о перспективах, стоит особо выделить сегмент автолизинга, который на протяжении последних нескольких лет выступает драйвером роста рынка. И такая тенденция, на наш взгляд, сохранится в среднесрочной перспективе».

График 3

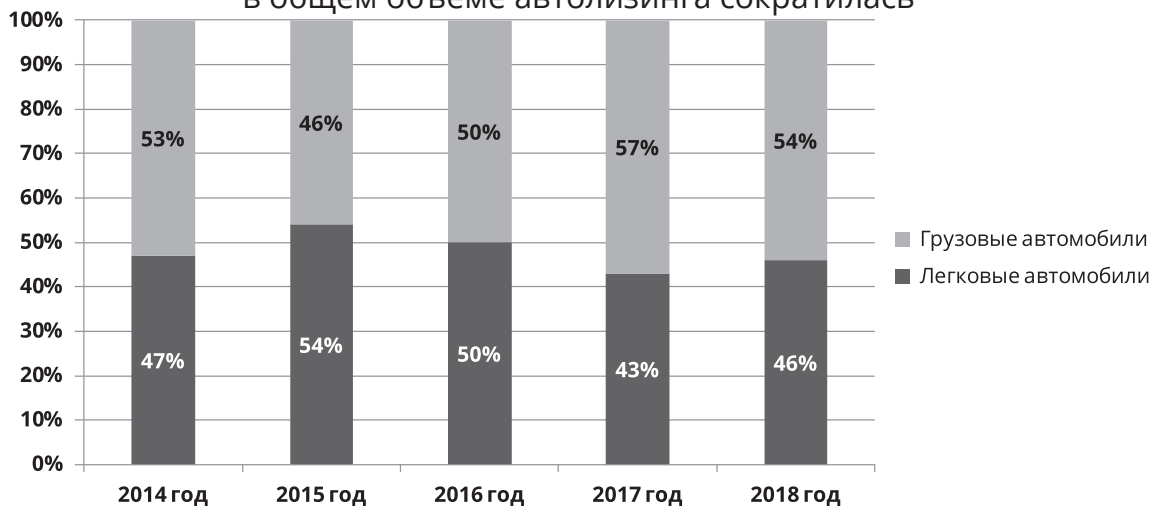
Объёмы нового бизнеса в сегменте авиационного лизинга сократились в связи со слабыми результатами в последнем квартале 2018 года



Источник: RAEX по данным анкетирования участников рэнкинга

График 4

После трёх лет роста доля лизинга грузового транспорта в общем объёме автолизинга сократилась

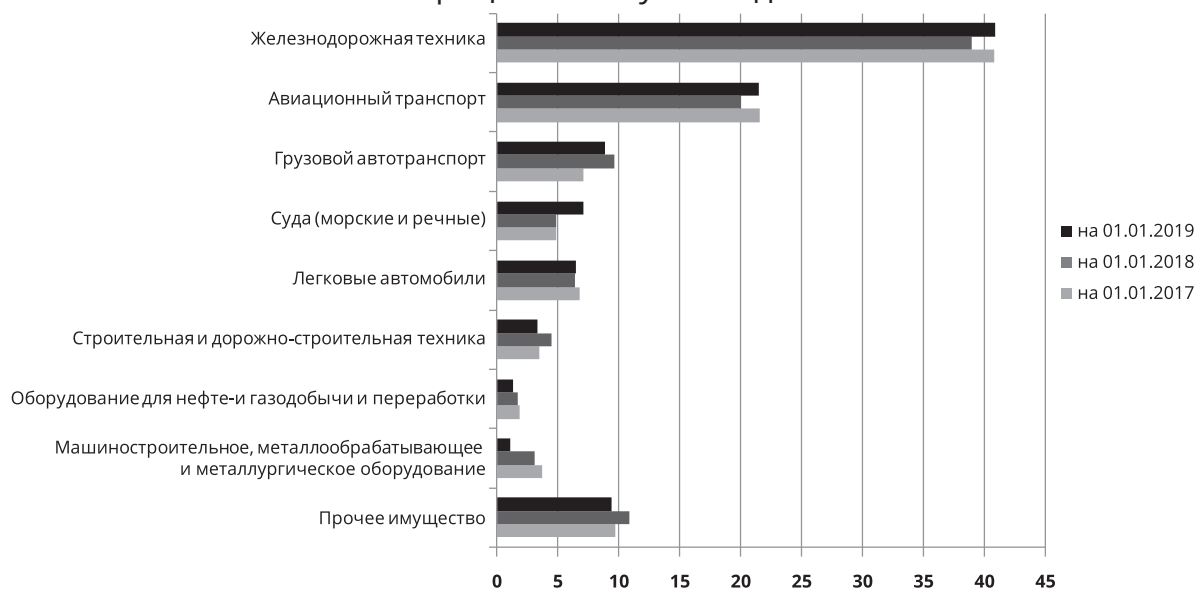


Источник: RAEX по данным анкетирования участников рэнкинга

Вячеслав Спиров, генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг»: «На сегодняшний день лизинг является основным инструментом продаж в сегменте грузового транспорта и спецтехники. Его доля ежегодно растёт и по итогам 2018 года превысила 70%»

График 5

Доля транспортного лизинга в совокупном лизинговом портфеле увеличилась на 5 процентных пунктов до 85%

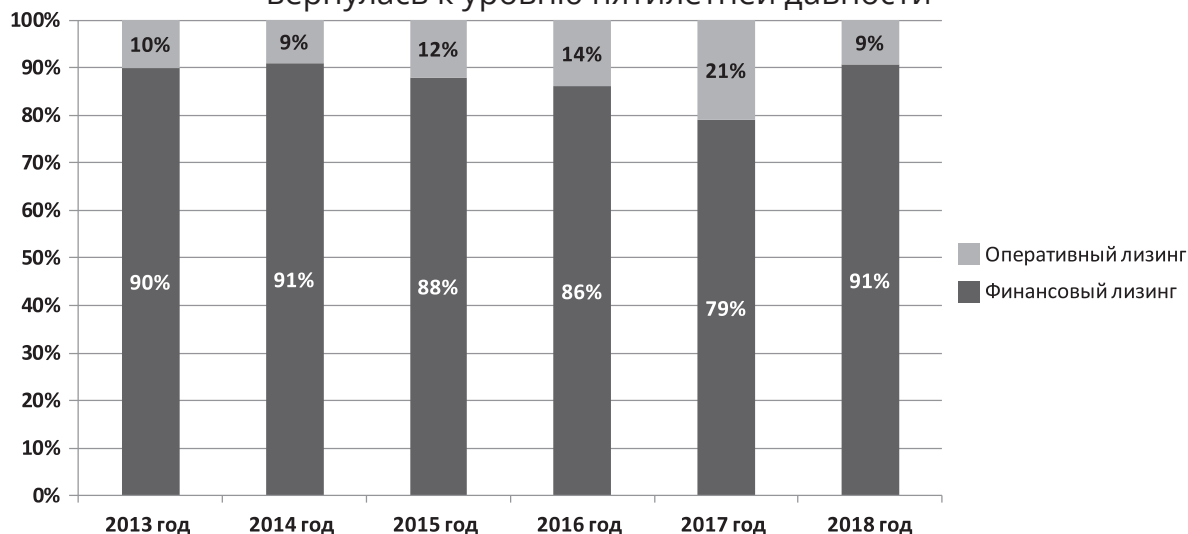


Источник: RAEX по данным анкетирования участников рейтинга

Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» по работе с клиентами: «В 2019 году будут развиваться все сегменты. Все ожидают наиболее активный рост в автолизинге, который достаточно сильно связан со стимулированием этого рынка со стороны государства. Достаточно большой рывок будет сделан компаниями пригородного железнодорожного сообщения. В начале 2019 г. совершены довольно крупные сделки с ЦППК, в общей сложности планируются контракты на 95 млрд руб. Поскольку компании, эксплуатирующие электрический подвижной состав, постепенно начинают пользоваться лизингом, в этом направлении также ожидается рост».

График 6

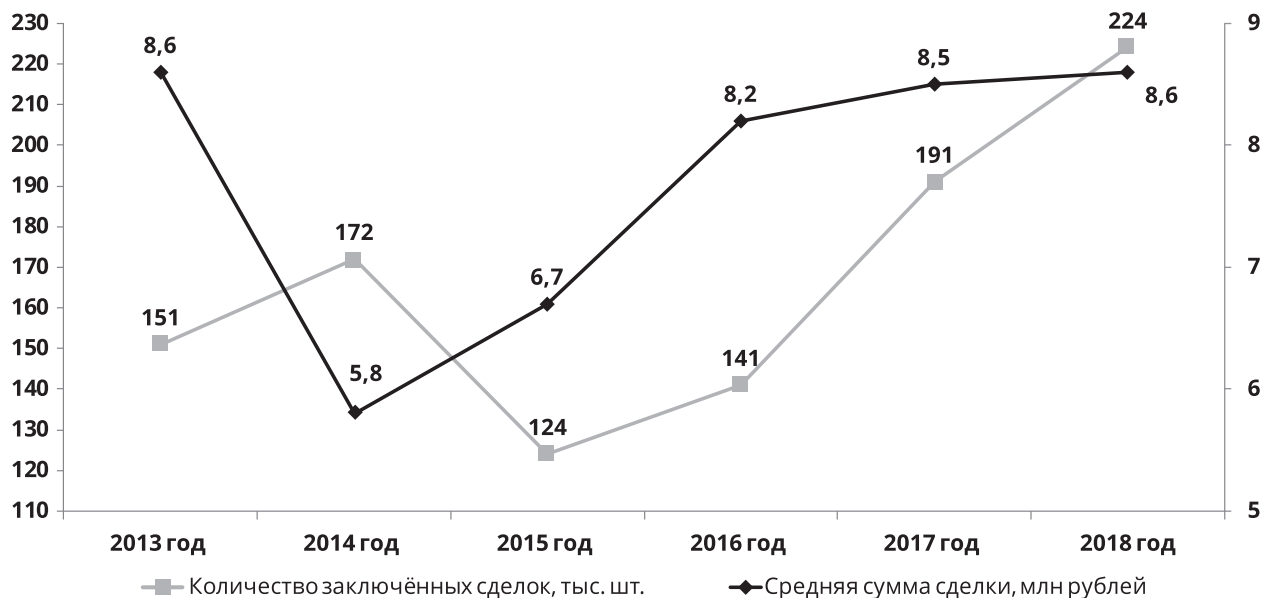
Доля оперативного лизинга в совокупном объеме нового бизнеса вернулась к уровню пятилетней давности



Источник: RAEX по данным анкетирования участников рейтинга

График 7

Количество заключённых сделок значительно выросло, средняя сумма сделки практически не изменилась



Источник: RAEX по данным анкетирования участников рэнкинга

Таблица 1

Индикаторы деятельности участников рэнкинга топ-100 лизинговых компаний

Объём нового бизнеса (стоимость имущества), млрд руб.	1 275,9	969,4
Темпы прироста (период к периоду), %**	26	47,5
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1 921,2	1 381,4
Темпы прироста (период к периоду), %**	37,6	41
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	73	65
Объём полученных лизинговых платежей, млрд руб.	953,4	717,7
Объём профинансированных средств, млрд руб.	1 201,2	826,4
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3 947,6	2 758,9

*Данные по топ-100 лизинговых компаний по итогам 2018 года.

**Темпы роста за 2018 год рассчитаны по сопоставимым данным, а за 2017 год приводятся из прошлогоднего рэнкинга.

Источник: RAEX по данным анкетирования участников рэнкинга

Таблица 2

Структура нового бизнеса и портфеля топ-100 лизинговых компаний по предметам л

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2018 г., %	Темпы роста объёма сегментов, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.01.2019, %
Железнодорожная техника	26,3	58,9	40,9
Грузовой автотранспорт	18,8	19,5	8,9
Легковые автомобили	16,0	34,1	6,5
Авиационный транспорт	12,8	-15,2	21,5
Строительная и дорожно-строительная техника	7,1	36,7	3,3
Суда (морские и речные)	4,1	132,3	7,1
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,7	25,4	1,1
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	1,6	76,2	1,3
Прочее имущество	11,6	н. д.	9,4

Источник: RAEX по данным анкетирования участников рейтинга

Таблица 3

Топ-20 компаний по объёму оперативного лизинга за 2018 год

Место по итогам 2018 года	Место по итогам 2017 года	Компания/группа	Новый бизнес по оперативному лизингу/ аренде за 2018 год, млн руб.	Новый бизнес по оперативному лизингу/ аренде за 2017 год, млн руб.	Темп роста, %	Доля оперативного лизинга в новом бизнесе компании, %	Доля компании на рынке оперативного лизинга, %
1	2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», группа лизинговых компаний	59 751,5	55 536	7,6	30,5	49,9
2	1	«Государственная транспортная лизинговая компания»	34 913,7	55 548	-37,1	16,3	29,2
3	7	«Мэйджор Лизинг»	10 147,4	2 288,0	343,5	46,4	8,5

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА:
НОВЫЙ РЕКОРД

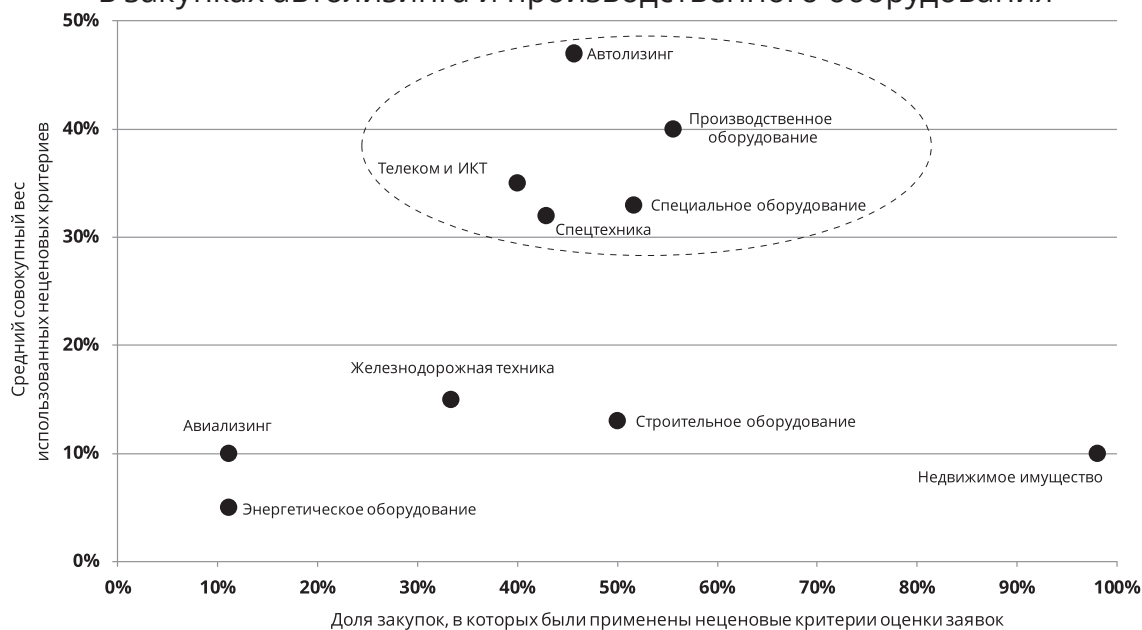
Место по итогам 2018 года	Место по итогам 2017 года	Компания/группа	Новый бизнес по оперативному лизингу/ аренде за 2018 год, млн руб.	Новый бизнес по оперативному лизингу/ аренде за 2018 год, млн руб.	Темп роста, %	Доля оперативного лизинга в новом бизнесе компании, %	Доля компании на рынке оперативного лизинга, %
4	-	«Газпромбанк Лизинг», группа лизинговых компаний	5 415	н.д.	н.д.	10,7	4,5
5	5	«Транслизинг-сервис»	3 996	14 148	-71,8	100	3,3
6	4	«ТрансФин-М»	2 970,9	20 648,0	-85,6	15,8	2,5
7	3	«ВЭБ-лизинг»	1 535,8	36 127,0	-95,7	2,6	1,3
8	-	«Росагролизинг»	459,9	732,3	-37,2	2,9	0,4
9	11	«ЛИКОНС»	229,3	336	-31,8	13,8	0,2
10	-	«Сибирская лизинговая компания»	90	-	-	2,1	0,1
11	17	«ТаймЛизинг»	61	16	281,3	1,5	0,1
12	12	«Северная Венеция», группа компаний	51,3	76	-32,5	1,1	0,04
13	15	«Балтийский лизинг»	35	26	34,6	0,1	0,03
14	13	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	27,8	36	-22,8	0,5	0,02
15	-	«Оренбургская государственная лизинговая компания» (ОГЛК)	26,9	39,7	-32,2	6,3	0,02
16	21	«КФЛ»	22,9	-	-	0,9	0,02
17	-	«ПР-Лизинг»	13	-	-	1,3	0,01
18	-	«Транслизинг»	13	-	-	1,4	0,01
19	-	«СГБ — лизинг»	8,5	-	-	1,6	0,01
20	-	«Самарская лизинговая компания»	1,5	-	-	0,9	-
Всего:			119,770,9				

Источник: RAEX по данным анкетирования участников рэнкинга

Приложение 2. Практика применения неценовых критериев оценки заявок в корпоративных закупках услуг лизинга

График 8

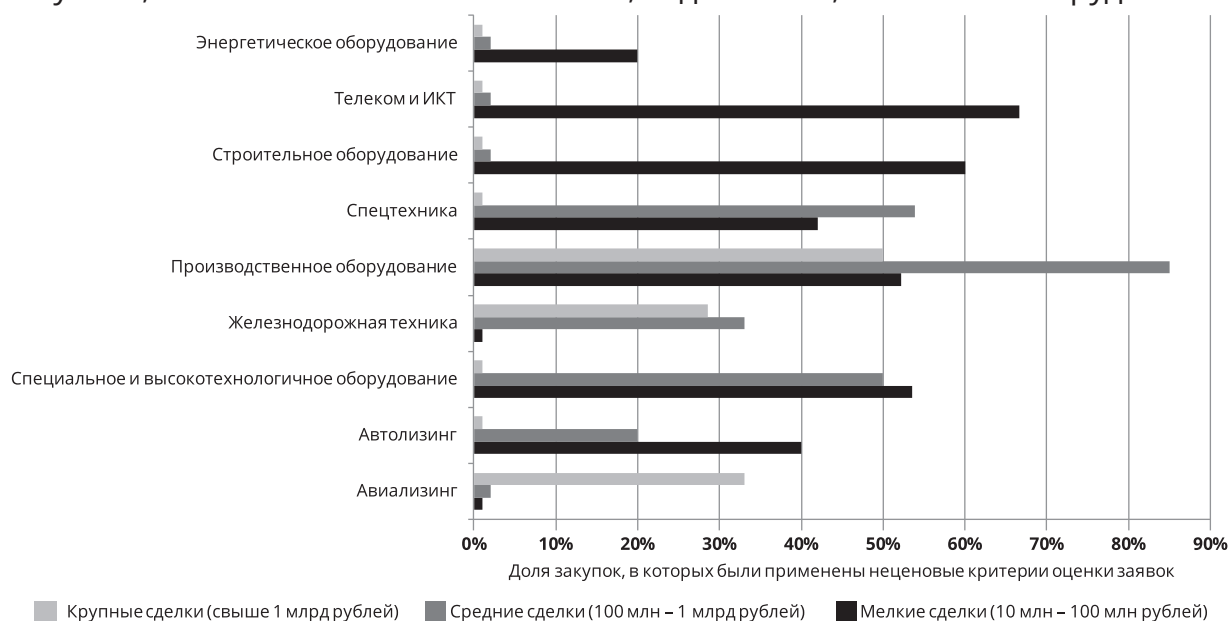
Наиболее распространёнными и значимыми неценовые критерии являются в закупках автолизинга и производственного оборудования



Источник: RAEX по данным ЕИС

График 9

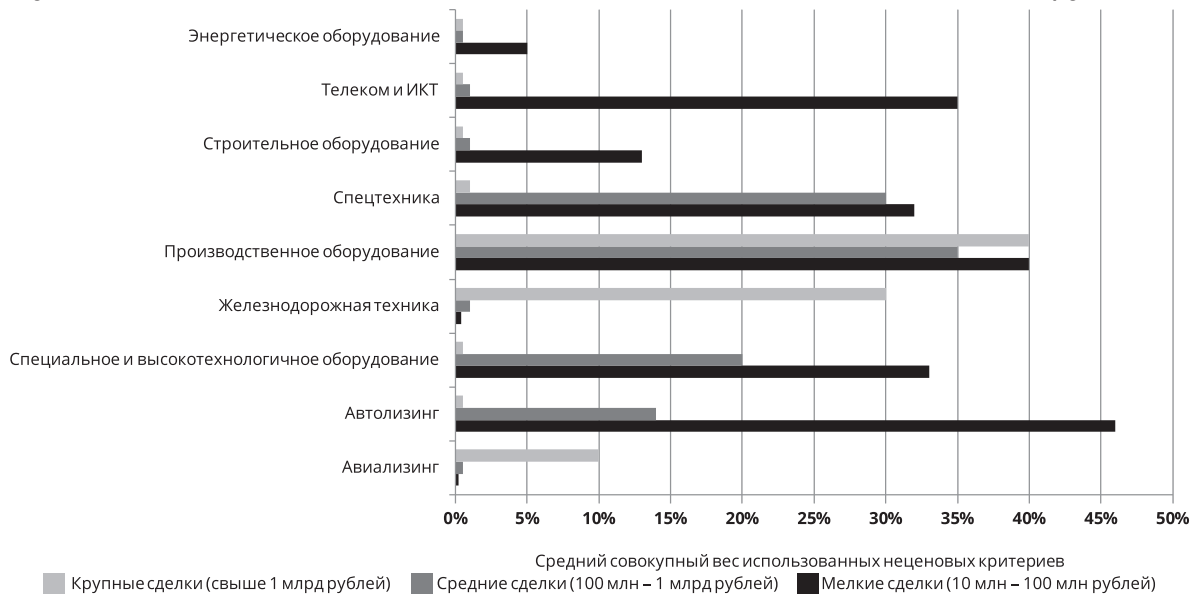
Наиболее часто неценовые критерии применяются в мелких и средних закупках, за исключением авиализинга, ж/д лизинга, и лизинга оборудования



Источник: RAEX по данным ЕИС

График 10

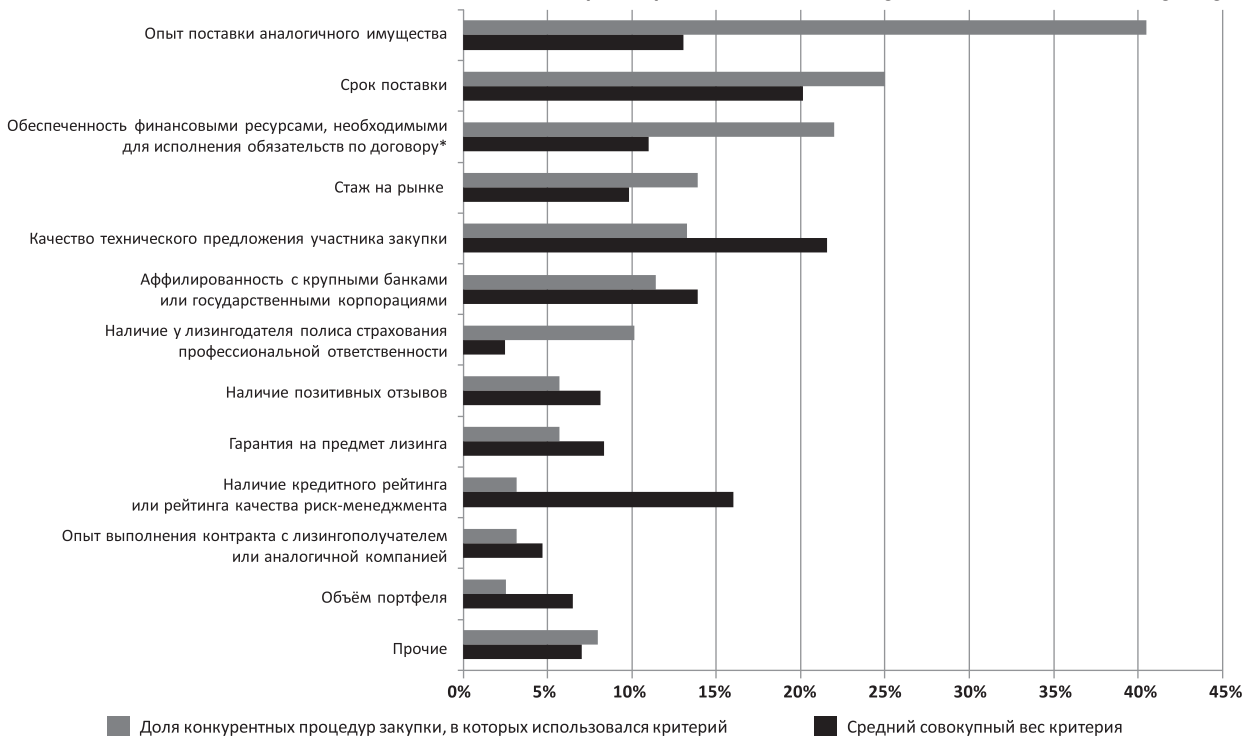
Наиболее часто неценовые критерии применяются в мелких и средних закупках, за исключением авиализинга, ж/д лизинга, и лизинга оборудования



Источник: RAEX по данным ЕИС

График 11

Неценовые критерии оценки заявок, наиболее часто используемые и обладающие наибольшим весом при проведении закупок лизинговых услуг

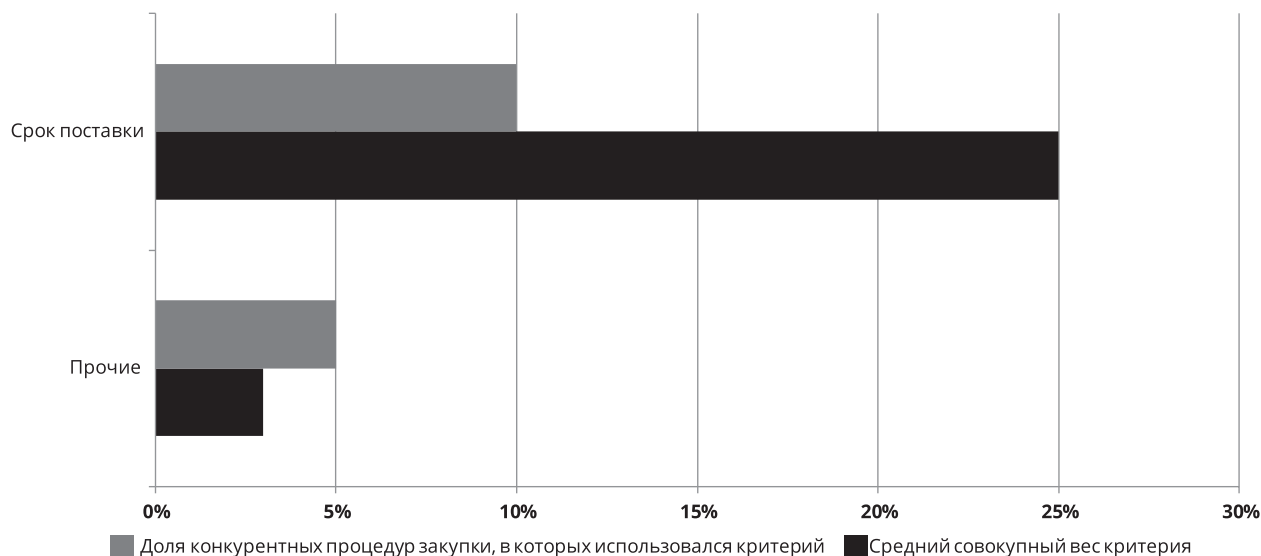


*Выручка и/или соотношение собственного капитала и заёмных средств, и/или балансовая стоимость активов, и/или размер собственного капитала, и/или объём чистой прибыли

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 12

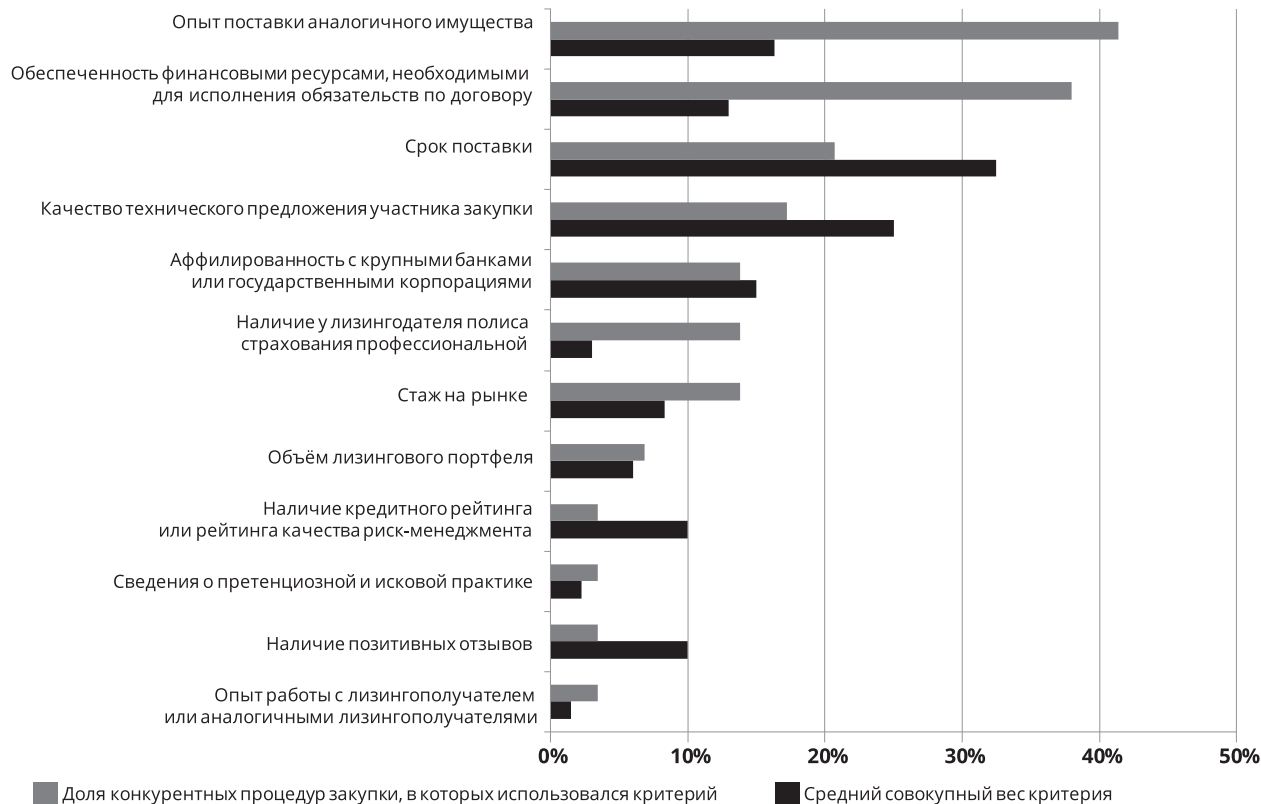
Неценовые критерии, используемые для закупок услуг авиализинга



Источник: RAEX по данным ЕИС

График 13

Неценовые критерии, используемые для закупок услуг авиализинга

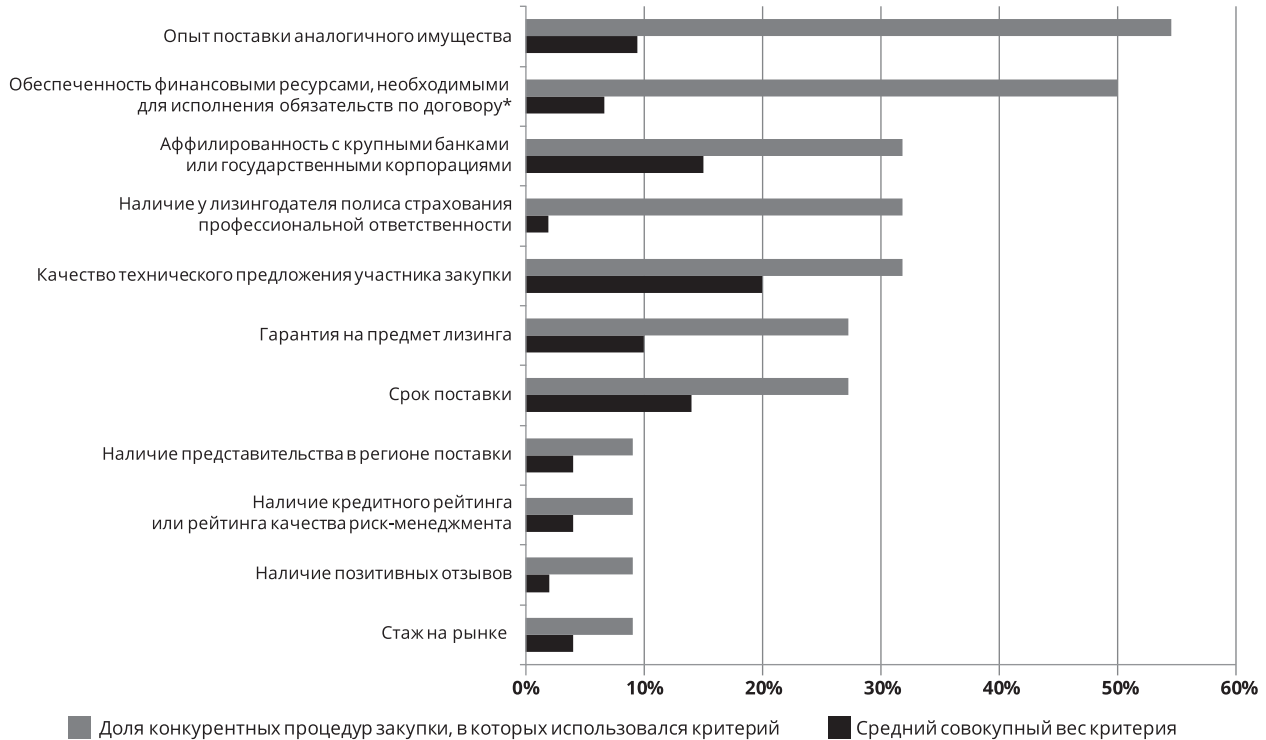


**Выручка и/или соотношение собственного капитала и заёмных средств, и/или балансовая стоимость активов, и/или размер собственного капитала, и/или объём чистой прибыли*

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 14

Неценовые критерии, применяемые при закупках специального и высокотехнологичного оборудования

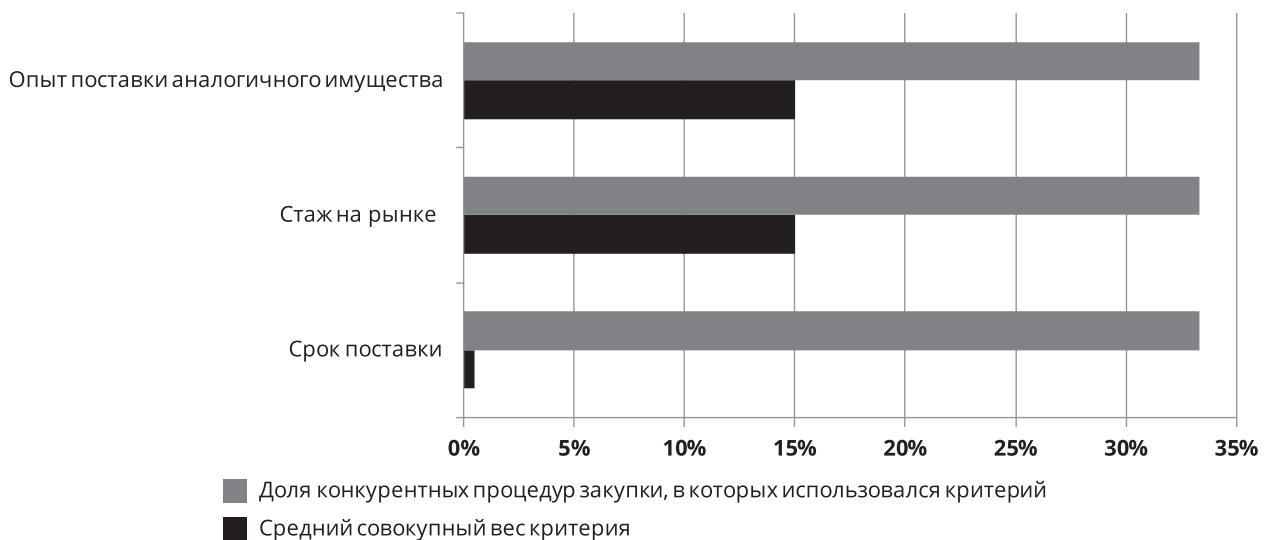


*Выручка и/или соотношение собственного капитала и заёмных средств, и/или балансовая стоимость активов, и/или размер собственного капитала, и/или объём чистой прибыли

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 15

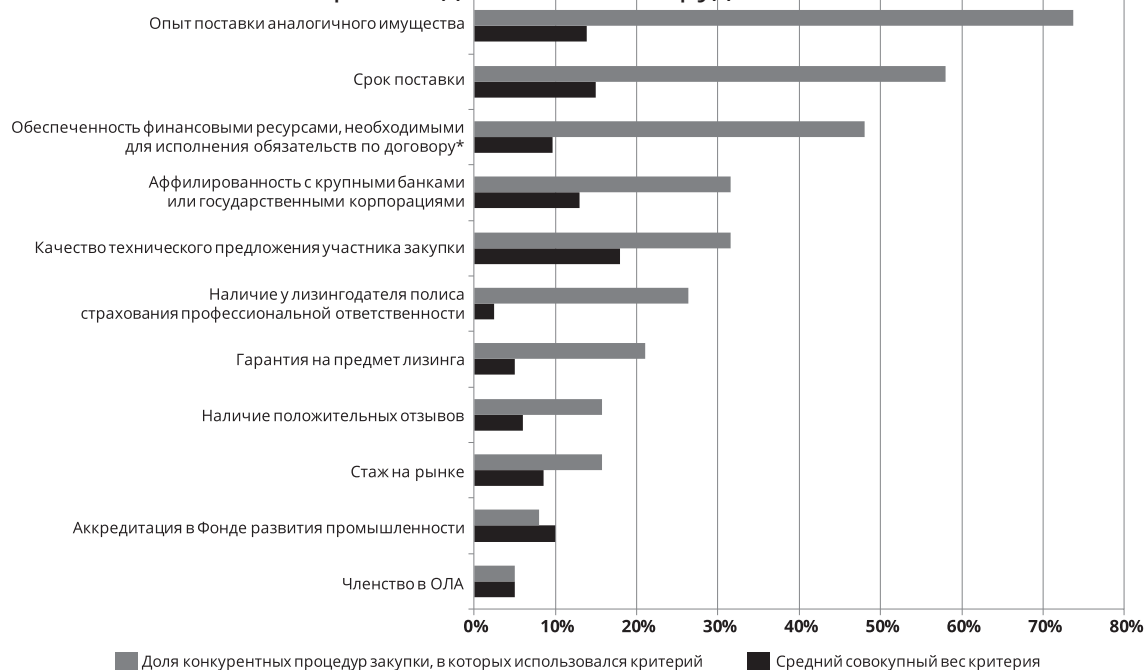
Неценовые критерии, применяемые при закупках железнодорожной техники



Источник: RAEX по данным ЕИС

График 16

**Неценовые критерии, применяемые при закупках
производственного оборудования**

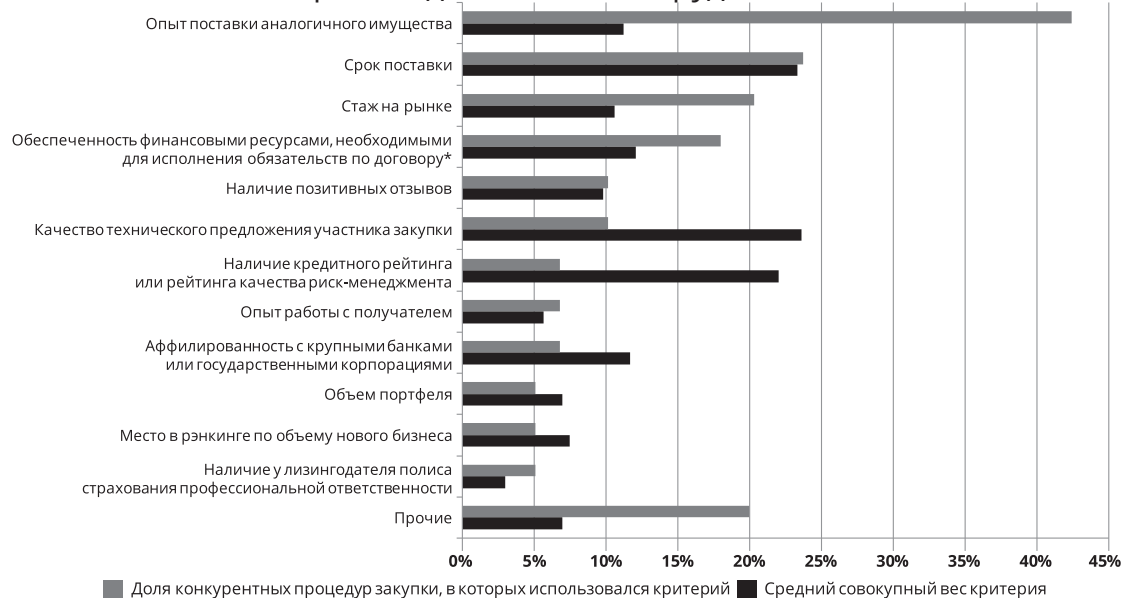


*Выручка и/или соотношение собственного капитала и заёмных средств, и/или балансовая стоимость активов, и/или размер собственного капитала, и/или объём чистой прибыли

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 17

**Неценовые критерии, применяемые при закупках
производственного оборудования**

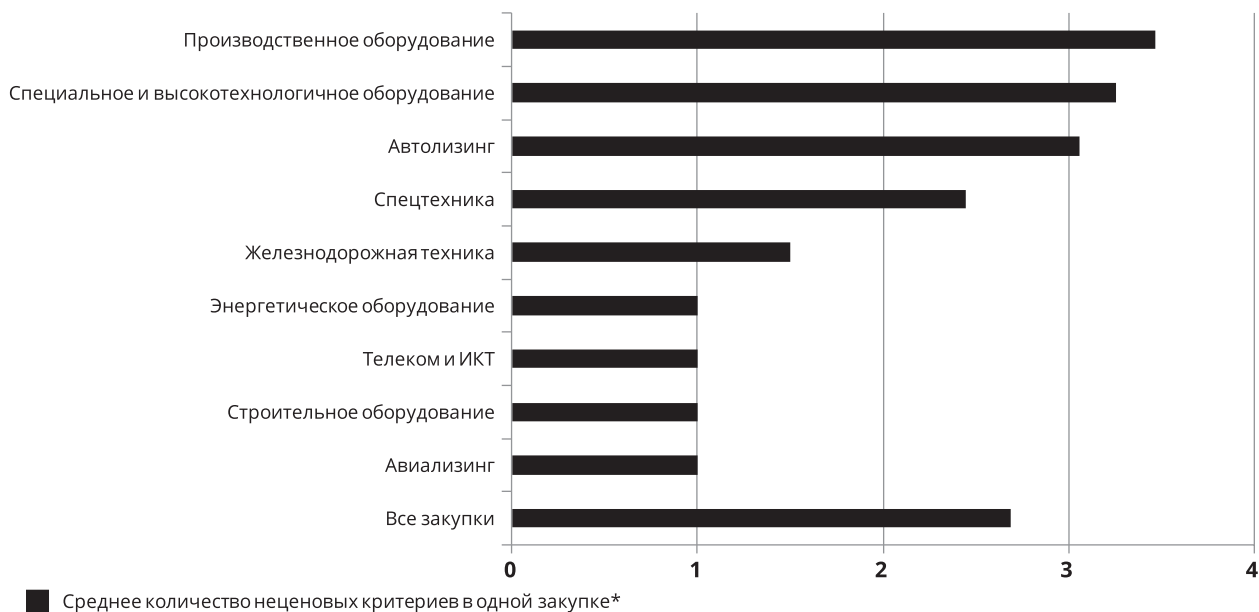


*Выручка и/или соотношение собственного капитала и заёмных средств, и/или балансовая стоимость активов, и/или размер собственного капитала, и/или объём чистой прибыли

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 18

Наибольшее количество неценовых критериев применяется при проведении закупок услуг лизинга оборудования, автолизинга и спецтехники



*Только закупки, в которых применялись неценовые критерии

Источник: RAEX по данным ЕИС

График 19

В закупках лизинга спецтехники, оборудования и автолизинга практика применения неценовых критериев является наименее устойчивой



*Только закупки, в которых применялись неценовые критерии

Источник: RAEX по данным ЕИС

Приложение 3. Рэнкинг крупнейших лизинговых компаний России

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания/группа	ИНН организации/головной компании/рупы	Объём нового бизнеса, млн руб.			Объём оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Суммарных договоров финансового лизинга за 2018 год (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю на 01.01.2019	Объём полученных лизинговых платежей за 2018 год (млн руб.)	Место по полученным платежам
			за 2018 год	за 2017 год	Темп роста за год (%)			01.01.2019	01.01.2018			
1	«Государственная транспортная лизинговая компания»	7720261827	214 848,3	142 021	51,3	34 913,7	441 985,7	925 843,9	534 349,1	1	71 726,5	4
2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», группа лизинговых компаний	7707009586	196 160,9	125 709	56	59 751,5	298 711,3	609 210,7	402 328,1	2	102 580,2	3
3	«ВТБ Лизинг»	7709378229	158 587,4	100 209	58,3	-	276 708,6	575 479,3	406 781,2	3	144 173,8	2
4	«Европлан»	9705101614	73 267,6	61 439	19,3	-	н.д.	84 397,3	60 904,6	8	н.д.	-
5	«Альфа Лизинг», группа компаний	7728169439	63 876,3	30 830	107,2	-	102 496,3	149 058	81 682	7	19 454,3	10
6	«ВЭБ-лизинг»	7709413138	58 653,6	108 925	-46,2	1 535,8	76 784,2	374 076,2	351 787,4	4	144 797,8	1
7	«Газпромбанк Лизинг», группа лизинговых компаний	7728294503	50 670	н.д.	н.д.	5 415	90 894	192 623	н.д.	6	29 948	8
8	«Балтийский лизинг», группа компаний	7826705374	42 578	34 512	23,4	35	60 851	51 226	41 090	10	43 275	7
9	«Сименс Финанс»	2536247123	38 967,2	33 605	16	-	н.д.	57 174,5	45 554	9	н.д.	-
10	«РЕСО-Лизинг»	7709431786	34 487,7	22 946	50,3	-	54 642,4	47 749,1	27 441,3	12	43 896,8	6
11	«Юникредит лизинг»	7710446378	23 360,1	19 167	21,9	-	32 582,8	40 495,5	30 116	13	17 045	11
12	«Мэйджор Лизинг»	5024093363	21 881,8	12 048	81,6	10 147,4	35 374,6	36 222,5	18 136,5	15	11 721,1	18
13	«CARCADE Лизинг»	3905019765	20 622	13 251	55,6	-	29 664	22 817	16 774	17	15 399	12
14	«Трансфин-М»	7708797192	18 811,4	35 286	-46,7	2 970,9	41 275,9	290 018,3	324 729	5	50 403,5	5
15	«Росагролизинг»	7704221591	15 710,3	10 184	54,3	459,9	19 216,6	48 999,1	46 971,6	11	15 308,4	13
16	«Элемент Лизинг»	7706561875	14 214	13 782	3,1	-	20 955	15 709	13 338	23	13 319	16
17	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ», группа компаний	1650130591	14 174,5	8 206	72,7	-	21 281,2	24 122,3	14 852,8	16	9 179,5	21
18	«РЕГИОН Лизинг», группа лизинговых компаний	7730650445	14 013	4 181	235,2	-	25 240	39 758	11 312	14	10 655	20
19	«СТОУН-ХИ», группа компаний	7710329843	13 761	10 417	32,1	-	20 502,7	17 526,3	12 724,1	21	14 977,6	14
20	«Райффайзен-Лизинг»	7702278747	10 095	6 830	47,8	-	13 952	18 278	14 488	20	8 081	22

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА:
НОВЫЙ РЕКОРД

Место по новому бизнесу (стоимости)	Компания/группа	ИНН организации/головной компании/рубли	Объём нового бизнеса, млн руб.			Объём оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Суммарных договоров финансового и оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю на 01.01.2019	Объём полученных лизинговых платежей за 2018 год (млн руб.)	Место
			за 2018 год	за 2017 год	Темп роста за год (%)			01.01.2019	01.01.2018			
21	«Ураллизинг», группа компаний	6659086401	9 843	8 296	18,7	-	13 955	11 735	9 408,5	31	11 323,1	19
22	«Интерлизинг», группа компаний	7802131219	9 836	11 759	-16,4	-	14 381,2	17 143,2	15 668,4	22	12 873,8	17
23	«Универсальная лизинговая компания»	2721084628	9 455	8 517	11	-	13 792	15 463	11 854	24	8 023	23
24	«Эксперт-Лизинг»	7453160365	7 543,3	4 316	74,8	-	10 794,5	9 393,1	5 603,4	35	4 286,9	35
25	«БИЗНЕСАЛЪЯНС»	7708582197	7 397,1	11 156	-33,7	-	11 332,3	10 541,9	33 738,7	33	22 395,3	9
26	«Дойче Лизинг Восток»	7707282610	7 354	7 374	-0,3	-	8 765,9	14 904	13 694,4	25	7 919,6	25
27	«УралБизнесЛизинг»	1835061171	7 247,5	4 663	55,4	-	10 954	11 072,2	6 168,7	32	6 078,8	27
28	«Система Лизинг 24»	7713545401	6 752,8	8 306	-18,7	-	8 474,8	11 846,6	12 840,8	30	6 420,3	26
29	«КОНТРОЛ лизинг»	7805485840	6 356	5 691	11,7	-	10 514	13 118	8 600	29	4 470	32
30	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	7709780434	5 883,2	4 957	18,7	27,8	9 041,1	9 113,3	6 612,9	36	4 342,9	34
31	«ЗЕСТ», группа компаний	7825672870	5 603,6	6 115	-8,4	-	11 300,8	13 645	13 527,8	27	7 948,7	24
32	ЛК «Дельта»	2463057784	5 556,1	5 404	2,8	-	8 211,1	9 401,1	8 087,5	34	5 622,2	30
33	«БОТ Лизинг (Евразия)»	7704638579	5 193,6	3 582	45	-	7 282,6	7 882,5	5 857,7	38	4 386,5	33
34	«Восток-лизинг»	1644031715	4 892,8	4 132	18,4	-	7 058,8	6 728,1	5 176	39	4 094,3	36
35	«Северная Венеция», группа компаний	7810636598	4 867,6	5 978	-18,6	51,3	7 891,6	13 397,3	13 325,7	28	5 894,2	29
36	«Металлоинвестлизинг»	4633013903	4 500	4 129	9	-	6 254,1	8 927,8	8 433	37	5 414,6	31
37	«Сибирская лизинговая компания»	0814107017	4 246	3 393	25,1	90	6 176	14 201	14 428	26	5 954	28
38	«МАШПРОМЛИЗИНГ» (ранее «Гознак-лизинг»)	7705456910	4 212	3 628	16,1	-	6 739	21 186	16 830	18	1 827	45
39	«ТаймЛизинг»	2536167439	4 100	2 679	53	61	6 149	5 919	3 832	41	3 082	38
40	«Транслизинг-сервис»	7707534602	3 996	14 148	-71,8	3 996	1 238	6 240	9 058	40	3 846	37
41	«ЧелиндЛизинг», группа компаний	7453101232	3 443,2	3 238	6,4	-	4 899,5	5 459	4 274,3	42	2 767,5	42
42	«Альянс-Лизинг»	7825496985	2 855,3	3 020	-5,4	0,6	4 193,1	3 976,1	3 536	44	2 911,6	40
43	«ЗЕНИТ Лизинг»	7702431360	2 766,6	-	-	-	4 560,8	3 431,5	-	49	154,4	103
44	«КФЛ»	4221020838	2 493,4	1 761	41,6	22,9	3 618,4	3 536,7	2 366,5	47	1 718,2	47
45	«Лизинг-Трейд»	1655096633	2 312	2 262	2,2	-	3 381	3 466	3 496	48	2 719	43
46	«Техноспецсталь-Лизинг»	7805433271	2 110,1	988	113,6	-	3 038,4	2 831,4	1 551,8	53	1 353,1	50
47	«РАФТЛИЗИНГ»	3805703273	1 685	1 352	24,6	-	2 473	2 460	1 614	55	1 588	48
48	«ЛИКОНС»	7702319584	1 662,9	798	108,3	229,3	2 685,3	2 549,2	1 376,7	54	880,9	61

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА: НОВЫЙ РЕКОРД

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	Компания/группа	НИИ организации/головной компании/рубли	Объём нового бизнеса, млрд руб.			Объём оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Суммарных договоров финансового и оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю на 01.01.2019	Объём полученных лизинговых платежей за 2018 год (млн руб.)	Место по полученным платежам	
			за 2018 год	за 2017 год	Темп роста за год (%)			01.01.2019	01.01.2018				
49	49	«Интеза Лизинг»	7724139916	1 646,4	1 835	-10,3	-	2 092,8	2 166,1	1 983,1	59	1 296	51
50	-	«А-Лизинг»	7814504715	1 632,7	-	-	-	2 990,8	3 275	-	51	257,6	91
51	51	«ЯрКамп Лизинг», группа компаний	7606041801	1 434,9	1 526	-6	-	2 186,5	3 162,3	2 946	52	1 719	46
52	38	«Техтранслизинг»	7743534196	1 372,6	4 064	-66,2	-	2 428,5	5 436,6	5 433,5	43	2 827,3	41
53	62	«Уралпромлизинг», группа компаний	7449041132	1 353	962	40,6	-	1 901	1 778	1 270	65	1 076	54
54	54	«Опцион-ТМ»	7727524240	1 352	1 156	17	-	1 882	2 240	2 311,2	57	954	58
55	56	«БАЛТОНЭКСИМ Лизинг СЗ»	7813505804	1 199,8	1 114	7,7	-	1 752,6	2 075,8	1 827	61	452,4	80
56	48	«Томенская агропромышленная лизинговая компания»	7202066550	1 117,4	2 169	-48,5	-	1 675,1	3 341,6	3 794,4	50	2 137,2	44
57	68	«АК БАРС Лизинг»	1656025635	1 106,7	786	40,8	-	1 652,1	3 709,1	3 411,3	46	1 017,7	57
58	70	«ИНВЕСТ-лизинг»	7447167877	1 094,9	712	53,7	-	1 642	2 155,9	1 692,7	60	1 090,9	53
59	65	«ПР-Лизинг»	0278181110	1 026	851	20,6	13	1 248	1 033	743,3	75	930,9	59
60	69	«Роделен»	7813379412	1 005,6	778	29,3	-	1 505,7	1 396,7	1 291,2	67	1 034,3	56
61	64	«Столичный Лизинг»	7701699414	995,1	857	16,1	-	1 527,7	1 772,2	1 724,1	66	1 294,8	52
62	63	«Транслизинг»	7453090333	907	925	-1,9	13	1 282	990	1 160	77	927	60
63	80	«Первая Лизинговая Компания»	6905079456	765	475	61,1	-	765	1 007	904	76	796	64
64	72	«Межрегиональная инвестиционная компания»	3525149310	726	657	10,5	-	1 117,3	1 195,4	1 163,8	70	871	62
65	76	«МСБ-ЛИЗИНГ»	6164218952	712,2	532	33,8	-	1 104,5	1 082	806	73	582,1	68
66	79	«АСФИНАНС»	6672144910	690	486	42	-	1 015	1 129	752	72	732	65
67	83	«Лизинговое агентство»	6165097757	676,1	382	76,9	-	866,1	1 044,6	688,5	74	397,1	82
68	61	«СпециИнвестЛизинг»	7730665201	671,1	973	-31,1	-	1 122,4	1 960,6	1 675,4	63	562,9	69
69	71	«Белфин»	3123180944	592,4	707	-16,2	-	902,3	1 139,3	1 133	71	598,9	66
70	57	«ЭКСПО-лизинг»	7703363177	578,4	1 014	-43	-	971,2	1 792,7	2 231,1	64	1 408,5	49
71	81	«СГБ-лизинг»	3525278509	515,8	393	31,2	8,5	649,9	1 212,9	999,1	69	493	73
72	105	«Западно-Сибирская лизинговая компания»	7204037918	511	376	35,9	-	802	909	625	81	562	70
73	97	«Лизинг-Медицина»	7733149678	474	200	136,8	-	701	607	269,1	90	188	99
74	90	«Лизинговая компания Титан»	3808235640	456,5	260	75,9	-	664,3	509	332,1	92	489,8	76
75	-	«ЭкономЛизинг»	6455041925	449,9	н.д.	н.д.	-	582,1	694,7	н.д.	86	561,8	71
76	-	«Азия корпорейшн»	7708271522	447,6	1 622	-72,4	-	735,9	2 444,7	2 327	56	469,1	78
77	77	«Инавототрак Лизинг»	7842306360	439,7	604	-27,2	-	616,9	913,3	1 316,4	80	433,1	81

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА:
НОВЫЙ РЕКОРД

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)	2018/2017	Компания/группа	ИНН организации/головной компании/ружья	Объём нового бизнеса, млн руб.			Объём оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Суммарных договоров финансового и оперативного лизинга за 2018 год (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.)		Место по портфелю на 01.01.2019	Объём полученных лизинговых платежей за 2018 год (млн руб.)	Место
				за 2018 год	за 2017 год	Темп роста за год (%)			01.01.2019	01.01.2018			
78	85	«Оренбургская государственная лизинговая компания» (ОГЛК)	56102225580	428,8	439	-2,4	26,9	649,6	1 275,2	1 233,7	68	490	75
79	89	«ЛК Пруссия», группа компаний	3918501969	407,8	262	55,4	-	660,2	771	699,7	85	586,7	67
80	75	«БЭЛТИ-ГРАНД»	7728192413	404,3	561	-27,9	-	619	812,8	931,8	84	560,2	72
81	84	«Солид-Лизинг»	7714582540	395,7	394	0,6	-	631,9	838,7	612,9	82	463,6	79
82	55	«Абсолют Лизинг»	7729407781	390	1 140	-65,8	-	526,4	2 218,2	5 610	58	3 045,2	39
83	74	«Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан»	1655099271	377	580	-35	-	610	926	864	79	381	84
84	-	«ТЕХНО Лизинг»	7723609647	376	327	15	-	547	443	404	96	343	87
85	66	«ГЕН ЛИЗИНГ», группа компаний	9102026283	372	792	-53	-	567	817	1 478	83	859	63
86	87	«Инвест-Бизнес Лизинг»	1435265734	359,4	301	19,2	-	570,5	651,9	453,4	88	346,4	86
87	73	«Горьковская лизинговая компания»	5254488990	347	590	-41,2	-	512	961	1 056	78	491	74
88	88	«Аквилон-Лизинг»	5837026589	342	296	15,5	-	526	647	526	89	365	85
89	102	«Директ Лизинг»	7709673048	314	152	106,6	-	476	384	197	99	176	101
90	115	«Центр-Лизинг»	4826056935	287	52	451,9	-	417	382	104	101	91	105
91	94	«Владимирская лизинговая компания»	3328499724	286,8	208	37,9	-	445,9	491,2	474	93	388	83
92	82	«ЮСТЭК-Лизинг»	4238010193	277	423	-34,5	-	277	465	388	94	338	88
93	95	«СпецАвтоТехЛизинг»	7726290542	268,3	218	23,1	-	366,1	457	321,7	95	289,4	89
94	93	Банк «Вологжанин»	3525030681	264	208	26,9	-	312	327	632	103	260	90
95	98	«Независимая Лизинговая Компания»	7728627174	251,3	174	44,3	-	361	330,6	240,9	102	196,2	98
96	99	«Петербургснаб»	7801182235	238,1	169	40,9	-	370,6	384	300	100	230	96
97	91	«Пионер-Лизинг»	2128702350	211	235	-10,3	-	366	548,9	426,4	91	240,1	93
98	108	«Межрегиональная лизинговая компания»	1831073680	181,1	124	46,4	-	274,3	434,9	408	97	161,1	102
99	-	«Самарская лизинговая компания»	6315369770	164	85	93,9	1,5	262,7	269	259,4	104	471,4	77
100	109	ЛК «Арктика»	2902041908	145	111	30,6	-	215	213	196	106	198	97
Всего по топ-100				1 275 941,6	969 446,2	26,3*	119 771	1 921 219,5	3 947 573,8	2 758 947,3		953 368,1	

*Среднее значение.

**По данным компании, в четвертом квартале все договоры группы по текущему портфелю перезаключены на договоры субаренды (продажа вагонов в финансовый лизинг).

Источник: RAEX по данным участников рейтинга

Приложение 4. Интервью с партнёрами проекта «Перспективы развития рынка в 2019 году — умеренно-оптимистичные»

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



— **Какие события, произошедшие на рынке лизинга за 2018 год, вы считаете наиболее значимыми и почему?**

— Реформа рынка лизинга — наиболее значимое событие. В конце января Госдума приняла в первом чтении законопроект, регулирующий деятельность лизинговых компаний. Эти нововведения колоссально изменят рынок, и конкретные последствия просчитать пока никто не может.

— **Как изменились за 2018 год ставки по лизинговым договорам? Какую их динамику вы ожидаете в 2019-м?**

— В связи с повышением ключевой ставки, установленной Центробанком, и изменением ставок на кредитном рынке ставки по договорам лизинга пошли вверх.

— **По вашему мнению, каковы перспективы развития лизинга в 2019 году и с чем они связаны? В каких сегментах вы ожидаете наиболее позитивной и наиболее негативной динамики развития рынка?**

— Перспективы считаем умеренно-оптимистичными. По нашим прогнозам, рынок не покажет такого глобального роста, как в 2018 году, поскольку эффект низкой базы уже нивелирован. Предполагаем, что рост будет умеренным, в пределах 15–20%.

На рост лизинга влияют следующие факторы: первый — рынок лизинга следует за экономикой, если растёт вся экономика соответственно растёт и рынок лизинга; второй — это какой процент покупки основных средств осуществляется через лизинг.

В последнее время процент продаж через лизинг в общем объёме продаж увеличивается. Это связано в том числе с более гибкими условиями лизинговых компаний, чем банковских кредитов. Например, за счёт более низкого аванса, за счёт субсидирования со стороны государства лизинговых сделок, за счёт удобства (скорости) заключения сделок через лизинг.

— **В каких сегментах?**

— Я бы не сказал, что какой-то сегмент покажет негативную динамику в 2019 году, все сегменты будут развиваться.

Все ожидают наиболее активный рост в автолизинге. По нашему мнению, этот рост достаточно сильно связан со стимулированием этого рынка со стороны государства.

Если будут предоставлены государственные субсидии на компенсацию авансового платежа, то рынок будет чувствовать себя лучше.

Рынок железнодорожного сегмента в отличие от большинства других рынков, делится на две составляющих: первая — это сделки с новым подвижным составом. Здесь глобальных колебаний нет, рынок ограничен производственными возможностями заводов-изготовителей и при стабильном производстве соответствующим образом будут заключаться контракты. Вторая — это сделки лизинга с бывшим в употреблении подвижным составом. Такие сделки всегда связаны с консолидацией рынка подвижного состава. Чем сильнее рынок будет укрупняться, тем больше будет увеличиваться в объёме этот сегмент.

Достаточно большой рывок будет сделан компаниями пригородного железнодорожного сообщения. В начале 2019 года совершены довольно крупные сделки с ЦППК, в общей сложности планируются контракты на 95 млрд рублей. Поскольку компании, эксплуатирующие электрический подвижной состав, постепенно начинают пользоваться лизингом, в этом направлении также ожидается рост.

По авиации — тоже сильного роста не видим, всё будет находиться приблизительно на том же самом уровне.

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

— По большому счёту — так же, как и на все остальные рынки.

Глобально — услуга стала немного дороже, но на клиента особого влияния эта разница не окажет в рамках налогового периода, потому что он возместит эти два процента в составе лизинговых платежей.

Повышение НДС в большей степени коснётся любого конечного пользователя, который уже не может возместить НДС, для него, соответственно, цена увеличится.

— Как ваша компания оценивает новую версию законопроекта ФЗ «О лизинге», принятую в начале нынешнего года — с учётом тех замечаний и предложений Евразийской экономической комиссии и Минфина РФ, которые, как ожидается, будут внесены ко второму чтению?

— Мы видим ряд существенных недостатков законопроекта, которые не позволяют нам его поддержать. В частности, можно выделить следующее:

Во-первых, не отрицая объективную необходимость государственного регулирования экономики, в то же время мы полагаем, что оно не должно входить в противоречие со сложившейся практикой регулирования. Мы верим, что регулироваться может и должна именно определённая деятельность, сегмент экономики, а не деятельность определённых субъектов права, имеющих доступ к мерам государственной поддержки или долю участия в капитале государства. Сегментарное регулирование не может достичь целей и ведёт к нарушению конкуренции.

Во-вторых, инициатор законопроекта, декларирует создание саморегулируемых организаций в качестве способа регулирования. Однако полномочия СРО в проекте не определены, в то же время Центробанку даны практически неограниченные полномочия по регулированию, что может привести к очевидно неблагоприятным последствиям грубого вмешательства в экономику лизинговых компаний. Принятие законопроекта в такой редакции неизбежно приведёт к существенному сжатию лизинговой отрасли.

— В последнее время формируется мнение, что для более точной оценки динамики развития рынка одного такого показателя, как «объём нового бизнеса», недостаточно — его следует дополнить другими (например, размером чистых инвестиций в лизинг и фактически полученными лизинговыми платежами). Разделяете ли вы такой подход?

— Чем больше будет показателей, тем более точно можно оценить происходящее на рынке лизинга. С одной стороны, объём нового бизнеса показывает, сколько было заключено новых договоров, по которым был произведён хотя бы один платёж. С другой стороны, в новом бизнесе учитываются, в том числе, сделки, в рамках которых поставка предмета лизинга может происходить в течение достаточно длительного периода времени, по которым лизинговые платежи также будут поступать не сразу. Таким образом, этот показатель не всегда может быть репрезентативным.

Чистые инвестиции в лизинг — показатель, который отражает, что имущество поставлено на баланс, он отражает, с какой суммы компания получает денежный поток на текущий момент. Но при этом не отображает такую вещь, как динамику развития компании в будущем. Фактически, полученные лизинговые платежи — это показатель прошлой деятельности, при этом компания может не развиваться. Например, компания могла получить в прошедшем году 10 млрд рублей лизинговых платежей, но при этом её портфель может сокращаться. Таким образом, выручка не отображает всех параметров деятельности лизинговой компании.

Мне кажется, в лизинговой деятельности, чем больше компания инвестировала в новые сделки, тем более уверенно она смотрит в будущее.

Один показатель не может отобразить полной картины деятельности предприятия, необходимо рассматривать несколько показателей, каждый из которых покажет свою сторону деятельности компании. Вопрос в том, как вывести какой-то интегральный показатель, чтобы потом рейтинговать — это достаточно сложная задача.

— С конца 2018 года активно обсуждается реформа господдержки промышленности в целом (предложения так называемой «комиссии под руководством вице-премьера Дмитрия Козака»). В публичном пространстве появлялись разные варианты этой реформы, но их объединяет одно: господдержку предполагается перенести со стимулирования спроса на стимулирование предложения. По вашему мнению, как это может сказаться на тех отраслях промышленности, где господдержка проводится с помощью инструментов лизинга, а также на перспективах лизинговой отрасли в целом?

— Надо стимулировать спрос, а не предложение. Стимулирование предложения — это в большей степени неперспективный путь. Стимулирование производителей различными льготами и субсидиями не подталкивает их к выпуску более современной продукции и на уменьшение её себестоимости, а просто позволяет получать субсидии и чувствовать себя комфортно, выпуская тот продукт, который имеется.

Промышленность, в первую очередь, должна идти от спроса, производить товар, востребованный рынком, по ценам, которые востребованы рынком.

Более эффективным является стимулирование через механизм лизинга, например, через субсидирование процентной ставки, либо первоначального взноса. Из-за более чем в два раза высоких ставок по сравнению с западными странами, в итоге

мы имеем ситуацию, в которой покупатель, потребляющий российский продукт в рублёвой зоне, вынужден значительно переплачивать за товар.

Обращаясь в лизинговую компанию, потребитель имеет возможность конкурентного выбора оптимальных для себя условий.

Поэтому стимулирование спроса является наиболее правильным решением для экономики, чем стимулирование производителей, не заинтересованных в производстве более качественной продукции, что замедляет развитие промышленности.



«В 2019 году рассчитываем на рост нового бизнеса в диапазоне 15–20%»

Мухамедов Рустем Клычевич,
генеральный директор ЗАО «РЕГИОН Лизинг»

— Какие события, произошедшие на рынке лизинга за 2018 год, вы считаете наиболее значимыми и почему?

— Наиболее значимым событием стало решение о повышении ставки НДС. Несмотря на то, что это решение вступило в силу с 2019 года, в последние месяцы было потрачено много сил и времени для внесения всех необходимых изменений в действующие договоры.

Не менее важным мы также считаем сохранение адресных мер господдержки, пусть и не в прежнем объёме. Существенными моментами в части регулирования отрасли являются принятие в первом чтении закона о лизинге, а также утверждение новых отраслевых стандартов бухгалтерского учёта, основанных на принципах МСФО. Процесс перехода на них будет поэтапным, и окончательно должен завершиться к 2022 году. Но перестройкой внутренних механизмов учёта придётся активно заниматься уже сейчас. Это очень технологически ёмкий процесс.



— По вашему мнению, каковы перспективы развития лизинга в 2019 году и с чем они связаны? В каких сегментах вы ожидаете наиболее позитивной и наиболее негативной динамики развития рынка?

— Динамика показателей рынка лизинга за последние три года позволяет смотреть в будущее с умеренным оптимизмом. В 2019 году рассчитываем на рост нового бизнеса в диапазоне 15–20%. Повлиять на этот показатель могут такие факторы как рост российской экономики и улучшение в регулировании самой лизинговой отрасли.

Говоря о перспективах, стоит особо выделить сегмент автолизинга, который на протяжении последних нескольких лет выступает драйвером роста рынка. И такая тенденция, на наш взгляд, сохранится в среднесрочной перспективе.

— Как изменились за 2018 год ставки по лизинговым договорам? Какую их динамику вы ожидаете в 2019-м?

— За 2018 год ставки по лизинговым договорам выросли на несколько процентных пунктов. В основном это связано с ужесточением монетарной политики Банка России и сокращением свободной ликвидности в банковском секторе, что повлекло за собой увеличение стоимости фондирования лизинговых компаний.

В течение 2019 г., по нашим прогнозам, процентные ставки на лизинговом рынке будут оставаться на стабильном уровне. Хотя в этом вопросе отрасль существенно зависит от движения ключевой ставки.

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

— Для большинства лизингополучателей, принимающих НДС к возмещению, повышение ставки не является значимым фактором, приводящим к фактическому удорожанию сделки. Другой вопрос — косвенное влияние. Повышение ставки НДС может сказаться на инвестиционной активности в целом (эксперты оценивают негативный эффект в диапазоне 0,5–1,0%), что, конечно же, отразится на темпах роста лизингового рынка.

— Как ваша компания оценивает новую версию законопроекта ФЗ «О лизинге», принятую в начале нынешнего года — с учётом тех замечаний и предложений Евразийской экономической комиссии и Минфина РФ, которые, как ожидается, будут внесены ко второму чтению?

— Реформа регулирования лизинга обсуждается уже почти три года. Мы принимаем участие в дискуссиях на эту тему и вносим свои замечания и предложения. Предлагаемый формат регулирования основан на «посубъектном» принципе (в отличие от принятого сегодня «отраслевого») и фактически делит лизинговый рынок на две части: регулируемую («специальные субъекты лизинговой деятельности») и нерегулируемую (все остальные). На первых неизбежно ляжет дополнительная финансовая и организационная нагрузка.

А это в свою очередь скажется на стоимости услуг. А поскольку транслировать субсидии в реальный сектор экономики смогут только «специальные субъекты лизинговой деятельности», то сам эффект субсидирования будет в значительной степени нивелирован.

Законопроект содержит и другие недоработки, которые отражены в отзыве Объединённой лизинговой ассоциации. Он основан на мнениях ключевых участников рынка. Например, не определён перечень мер господдержки, которые могут транслироваться только лизинговыми компаниями со специальным статусом.

Вообще непонятно, в каких случаях компания должна получать этот статус, и в каких случаях он прекращается. Отсутствуют также положения о переходном периоде к новому формату регулирования.

Но мы надеемся, что ко второму чтению все замечания в той или иной степени будут учтены.

— В последнее время формируется мнение, что для более точной оценки динамики развития рынка одного такого показателя, как «объём нового бизнеса», недостаточно — его следует дополнить другими (например, размером чистых инвестиций в лизинг и фактически полученными лизинговыми платежами). Разделяете ли вы такой подход?

— Мы согласны, что в анализе необходимо учитывать чистые инвестиции в лизинг: показатели, которые используются при расчёте нового бизнеса, игнорируют аванс и дают представление скорее об общем вкладе лизингового бизнеса в экономику.

— С конца 2018 года активно обсуждается реформа господдержки промышленности в целом (предложения так называемой комиссии под руководством вице-премьера Дмитрия Козака). В публичном пространстве появлялись

разные варианты этой реформы, но их объединяет одно: господдержку предполагается перенести со стимулирования спроса на стимулирование предложения. По вашему мнению, как это может сказаться на тех отраслях промышленности, где господдержка проводится с помощью инструментов лизинга, а также на перспективах лизинговой отрасли в целом?

— Основная отрасль, где господдержка проводится с помощью инструментов лизинга — это автопром. В сегменте высоколиквидного имущества эти меры действуют максимально эффективно. Отмена льгот, скорее всего, приведёт к снижению спроса на новые автомобили и, как следствие, снижению объёма новых лизинговых сделок. И эти меры, надеемся, никто отменять не станет.

Вместе с тем, новая система распределения государственной поддержки скорее нацелена на стимулирование инвестиций.

И если, например, те же автопроизводители увеличат вложения в локализацию, это может привести к точечному повышению спроса на лизинг оборудования. В этом случае наша отрасль получит двойной эффект. ◀

«Давление на рынок окажет снижение объёмов господдержки в автомобильном сегменте»

Спиров Вячеслав Юрьевич,
генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг»



— Какие события, произошедшие на рынке лизинга за 2018 год, вы считаете наиболее значимыми и почему?

— В 2018 году наиболее значимые изменения коснулись подходов Банка России к регулированию лизингового рынка, на котором внимание со всего рынка сместилось к его части, ограничиваясь только государственными компаниями и пользователями субсидий. Помимо этого, важным событием стало введение новых российских правил бухгалтерского учёта лизинговых операций, вступающих в силу с 2022 года и соответствующих МСФО.

Важные для рынка изменения коснулись и регулирования последствий изменений НДС. Теперь изменения НДС являются коммерческими рисками компаний

в рамках работы по 44-ФЗ и 223-ФЗ. В случае изменения ставки НДС контракты по ним практически не подлежат пересмотру.

Помимо этого, в прошлом году произошли изменения подходов государственной поддержки на рынке. В 2018 году в субсидировании лизинговых операций наблюдался тренд на снижение объёмов.

Ещё один важный тренд, ставший особо заметным в прошедшем году — диджитализация. Масштабная переориентация лизинговых компаний показала, насколько важно для игроков рынка и их клиентов упрощение процессов внутри сделки, которое возможно благодаря новым инструментам.

Также, если говорить об общих трендах, мы думаем, что рынок продолжит консолидироваться как в сегменте крупных игроков, так и в сегменте розничного лизинга.

— Как изменились за 2018 год ставки по лизинговым договорам? Какую их динамику вы ожидаете в 2019-м?

— Сейчас на рынке достаточно высокий уровень ценовой конкуренции. Это характерно как для сегмента крупных корпоративных сделок, так и для сегмента автолизинга. В первой половине 2018 года мы наблюдали отчётливый тренд на снижение ставки, который завершился осенью. Ставки стабилизировались, и мы не ожидаем их дальнейшего снижения.

— По вашему мнению, каковы перспективы развития лизинга в 2019 году и с чем они связаны? В каких сегментах вы ожидаете наиболее позитивной и наиболее негативной динамики развития рынка?

В 2019 году мы ожидаем дальнейшее развитие автолизинга. Несмотря на то, что в начале 2019 года наблюдается отрицательная динамика продаж нового транспорта,

есть потенциал роста доли лизинга в продажах легковых автомобилей. Также мы ожидаем развитие направления операционного лизинга. При этом давление на рынок окажет снижение объёмов господдержки в автомобильном сегменте.

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

— Повышение ставки НДС влияет на рост стоимости услуг и, как следствие, это бремя перекладывается на клиентов. Только для договоров по 44-ФЗ и 223-ФЗ, где изменения практически невозможны, бремя увеличения налога возьмут на себя лизинговые компании за счёт своей прибыли.

При этом мы ожидаем, что повышение ставки не окажет значительного влияния на рынок. Изменение ставки влияло на колебание спроса во второй половине 2018 года и в первом квартале 2019 года, но в долгосрочной перспективе сильного влияния на рынок не окажет.

— В последнее время формируется мнение, что для более точной оценки динамики развития рынка одного такого показателя, как «объём нового бизнеса», недостаточно — его следует дополнить другими (например, размером чистых инвестиций в лизинг и фактически полученными лизинговыми платежами). Разделяете ли вы такой подход?

— Конечно, показатель «объём нового бизнеса» не может служить и не служит единственным показателем развития рынка. Именно по этой причине в рейтингах обычно присутствует размер лизингового портфеля, отражающий масштаб деятельности компании. При развитии рынка всегда требуется более точная информация о его состоянии и темпах роста. Сейчас рынок растёт, потребность в детализации динамики объёмов есть, и необходимо будет вводить новые показатели и обсуждать, какими они должны быть.

— С конца 2018 года активно обсуждается реформа господдержки промышленности в целом (предложения так называемой комиссии под руководством вице-премьера Дмитрия Козака). В публичном пространстве появлялись разные варианты этой реформы, но их объединяет одно: господдержку предполагается перенести со стимулирования спроса на стимулирование предложения. По вашему мнению, как это может сказаться на тех отраслях промышленности, где господдержка проводится с помощью инструментов лизинга, а также на перспективах лизинговой отрасли в целом?

— Фактически предлагаемая реформа направлена на снижение стоимости продукции. Для конечного потребителя данный факт положителен, но не является единственным мотивирующим фактором при принятии решения о приобретении отечественной техники. Сегодня едва ли не большим фактором является возможность использования различных финансовых инструментов с минимальными требованиями для одобрения. Это в частности объясняется тем, что более 90% конечных клиентов в данном сегменте, являются субъектами малого и среднего бизнеса и они в достаточной степени не располагают свободными средствами для единовременного приобретения техники без использования финансовых инструментов.

На сегодняшний день лизинг является основным инструментом продаж в сегменте грузового транспорта и спецтехники. Его доля ежегодно растёт и по итогам 2018 года превысила 70% (доля продаж в лизинг по итогам 2017 года — 64%). Аналогичная ситуация наблюдается и в продажах легкового транспорта, где на долю продаж с использованием финансовых инструментов (кредит и лизинг) приходится более 60% по итогам 2018 года (58% по итогам 2017 года).

Ключевые игроки лизингового рынка предлагают комфортные условия финансирования с низким уровнем авансовых платежей. Но даже такие условия зачастую являются неподъёмными для большинства субъектов малого и среднего бизнеса. В данной ситуации, программы стимулирования спроса от Минпромторга дополнили баланс возможностей клиентов и риски лизинговой компании. Ориентация программ поддержки на ключевую проблему клиента позволяла успешно добиваться поставленной цели — поддержки отечественных производителей через стимулирование спроса на их продукцию.

В связи с тем, что лизинг является инструментом финансирования обновления основных средств, мы считаем, что использование механизмов поддержки через субсидирование лизинга является наиболее эффективным механизмом стимулирования модернизации производства и промышленности. Мы считаем эффективными меры господдержки, которые реализовывались через лизинг последние годы, и они могут являться примером эффективной меры господдержки в целом.

