

ЛИЗИНГ БЕЗ РИСКОВ

Опрос BDO: текущая ситуация и перспективы лизинговой отрасли



СОДЕРЖАНИЕ

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ	5
КЛЮЧЕВЫЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ	5
СОСТАВ ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ	7
Наиболее привлекательные для лизингодателей отрасли	7
Отрасли, работа с которыми воспринимается лизингодателями как наименее рискованная	9
Предпочтительные лизингополучатели: масштаб бизнеса	11
Предпочтительные лизингополучатели: публичные и непубличные компании	12
Предпочтительные лизингополучатели: государственные и частные организации	13
Предпочтительные лизингополучатели: российские и зарубежные компании	14
Требования к лизингополучателям	15
ЛИЗИНГОВЫЕ ПОРТФЕЛИ В ЦИФРАХ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА	16
Ожидаемый рост собственного лизингового портфеля по итогам 2012 г.	16
Доля собственных средств лизингодателей в их лизинговых портфелях	17
Источники финансирования лизинговых операций	18
Планы лизингодателей по привлечению зарубежного финансирования в ближайшие два года (если ранее они этого не делали)	19
Тенденции в динамике изменения доли просроченных платежей на последнюю отчетную дату	20
Ожидаемая доля просроченных платежей в общем объеме лизинговых платежей, которые должны быть получены за 2012 г.	21
Доля среднего авансового платежа, производимого лизингополучателями, от общей суммы сделки	22
Продолжительность лизинговых контрактов	23
Планы лизингодателей по ужесточению критериев оценки рисков по лизинговым сделкам в 2012 г.	24
УГРОЗЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА	25

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Хотя лизинг для российской экономики — явление достаточно новое, он играет одну из ключевых ролей в поддержании и развитии промышленного потенциала нашей страны. Лизинг — это действенный механизм, позволяющий выводить предприятия на более высокий уровень модернизации производства. Из-за мирового экономического кризиса масштабы лизингового бизнеса в России серьезно сократились, однако сегодня наблюдается его постепенное восстановление. Так, по данным РА «Эксперт», после кризисного 2009 года объем полученных лизинговых платежей стабильно рос, и уже в 2011 году этот показатель (540 млрд руб.) был значительно выше, чем в 2008 году (402,8 млрд руб.).

Во время кризиса одни лизингодатели вынуждены были расстаться с лизинговым бизнесом, другие изменили структуру лизингового портфеля (в частности, увеличив долю кратко- и среднесрочных контрактов). Тем не менее, есть и успешные примеры: ряд лизингодателей не только не снизил темпы развития, но и значительно нарастил объемы бизнеса.

Итак, чем и как живет лизинговая отрасль сегодня? Каковы ближайшие перспективы ее развития? Какие секторы экономики приоритетны для лизинговых компаний, а какие считаются рискованными для вложений? На эти и другие вопросы отвечает исследование, проведенное специалистами Группы компаний BDO среди руководителей и экспертов из 38 российских лизинговых компаний.

Исследование показало, что основным источником финансирования лизингодателей по-прежнему выступают кредиты коммерческих банков, а доля собственных средств этих компаний составляет до 3%. Более 60% респондентов планируют привлечь зарубежное финансирование — чтобы подтвердить свою кредитоспособность, им надо

быть готовыми к усилению системы риск-менеджмента, ужесточению требований к оценке лизингополучателей при принятии решений о сотрудничестве, а также к совершенствованию системы мониторинга кредитного риска.

Определенные корректировки в развитие лизинговой отрасли вносят постоянные изменения законодательства и судебно-арбитражная практика в сфере лизинговых отношений. Особое внимание лизингодателям необходимо обратить на последствия изменений, внесенных в Инструкцию Банка России № 110-И «Об обязательных нормативах банков». Этот документ предусматривает применение повышенного коэффициента для таких активов, как кредиты на осуществление инвестиционной деятельности, под которую согласно Федеральному закону № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» подпадает и лизинг.

Несмотря на то, что самыми вероятными угрозами наши респонденты считают уменьшение объемов банковского финансирования, получаемого лизингодателями, а также замедление роста или снижение экономических показателей российских компаний, представители лизинговых компаний, владеющих около 56% суммарного лизингового портфеля участников опроса, смотрят в будущее с оптимизмом, ожидая роста объемов своего бизнеса в диапазоне 39—50%.

ЛАРИСА ЕФРЕМОВА
Партнер
Аудит, BDO в России

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В ходе исследования, проведенного специалистами аудиторско-консалтинговой группы компаний BDO, были опрошены руководители и эксперты из 38 лизинговых компаний. Были изучены условия, на которых лизингодатели работают с предприятиями реального сектора, а также состояние и прогнозы изменения лизинговых портфелей участников исследования, источники финансирования лизинговых операций и т.д.

В отчете представлены данные двух типов:

- 1) процент респондентов, выбравших тот или иной вариант ответа;
- 2) результаты ранжирования. В этом случае можно судить лишь о том, какой вариант ответа более предпочтителен, но нельзя подсчитать, во сколько раз.

КЛЮЧЕВЫЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Участники опроса занимают разные по величине доли рынка: у одних объем лизинговых портфелей на момент проведения исследования измеряется десятками или сотнями миллиардов рублей, у других не превышает 5 млрд руб. По этой причине голосам респондентов из разных по масштабу компаний были присвоены разные весовые коэффициенты (вклады в итоговый результат), зависящие от величины лизингового портфеля компании: так, вес голоса респондента из компании с лизинговым портфелем в размере 20 млрд руб. равен весу четырех голосов

респондентов из компаний с лизинговыми портфелями по 5 млрд руб. Такая методика подсчета дает более отчетливое представление о том, в какие отрасли преимущественно устремляются лизинговые деньги и т.д. (она применена ко всем затронутым в исследовании вопросам). Для полноты картины данные дублируются ответами респондентов без учета масштабов их бизнеса, что позволяет судить о мнении большинства игроков лизингового рынка.

№	Результаты без учета масштабов бизнеса участников опроса (без учета весовых коэффициентов)	Результаты с учетом масштабов бизнеса участников опроса (с учетом весовых коэффициентов)
1	Наиболее привлекательными для лизингодателей отраслями являются нефтегазовый сектор, автомобильный транспорт и энергетика. Среди прочих отраслей наиболее предпочтительным оказалось промышленное производство (4-е место).	Наиболее привлекательными для лизингодателей отраслями являются железнодорожный транспорт, нефтегазовый сектор и энергетика. Далее идут авиационный и автомобильный транспорт, а промышленное производство занимает лишь 9-е место.
2	Без учета коэффициентов на первых позициях среди наименее рискованных с точки зрения предоставления лизинговых услуг остаются энергетика и нефтегазовый сектор; далее следуют металлургия, горнодобывающая промышленность и промышленное производство.	В Топ-5 наименее рискованных с точки зрения предоставления лизинговых услуг отраслей вошли те же отрасли, которые респонденты сочли самыми привлекательными: нефть и газ, энергетика, железнодорожный транспорт, авиационный и автомобильный транспорт.
3	Лизинговые компании предпочитают работать со средними (37,84% респондентов) и крупными предприятиями (29,73% респондентов). Малый бизнес популярностью не пользуется: с ним готовы работать лишь 13,51% респондентов.	Лизинговые компании предпочитают работать со средними (49,59% голосов) и крупными предприятиями (39,80% голосов). Малый бизнес популярностью не пользуется: за него отданы лишь 2,46% голосов.
4	Более половины участников опроса не считают важным критерий публичности или непубличности компании-лизингополучателя (67,57% респондентов). Вторым по популярности стал ответ о предпочтительности публичных компаний: за него отданы 27,03% голосов.	Более половины участников опроса не считают важным критерий публичности или непубличности компании-лизингополучателя (52,58% голосов). Вторым по популярности стал ответ о предпочтительности публичных компаний: за него отданы 46,51% голосов.
5	Большинству участников опроса безразлично, с государственными или с частными организациями работать: так ответили 45,95% респондентов. Вторым по популярности ответ — с частными компаниями: его выбрали 40,54% респондентов.	Большинству участников опроса безразлично, с государственными или с частными организациями работать: за этот вариант ответа отдано 82,85% голосов. Вторым по популярности ответ — с частными компаниями (12,02% голосов).

№	Результаты без учета масштабов бизнеса участников опроса (без учета весовых коэффициентов)	Результаты с учетом масштабов бизнеса участников опроса (с учетом весовых коэффициентов)
6	Большинство участников опроса предпочитают работать с отечественными компаниями — в их пользу высказались 67,57% респондентов. Вторым по популярности ответом стал «не имеет значения»: его выбрали 21,62% респондентов.	Большинство участников опроса предпочитают работать с отечественными компаниями — за них отдано 50,90% голосов. Вторым по популярности ответом стал «не имеет значения» — 46,36% голосов.
7	Первая тройка требований лизинговых компаний к лизингополучателям включает: — финансовые прогнозы деятельности лизингополучателя; — финансово-экономическое обоснование использования предметов лизинга; — финансовое состояние (например, отношение долга к EBITDA).	Первая тройка требований лизинговых компаний к лизингополучателям включает: — финансовое состояние (например, отношение долга к EBITDA); — прозрачность операционной деятельности; — финансовые прогнозы деятельности.
8	Наибольшая доля респондентов (26,32%) ожидает по итогам 2012 г. рост лизингового портфеля своей компании на уровне 20-35%. Следующим по популярности ответом (18,42% респондентов) стали ожидания роста в диапазоне 39—50%.	Наибольшая доля респондентов (55,56%) ожидает по итогам 2012 г. рост лизингового портфеля своей компании на уровне 39—50%.
9	Доля собственных средств в лизинговых портфелях чаще всего составляет 0-3% и 5% — такой ответ дали по 21,05% респондентов.	Доля собственных средств в лизинговых портфелях чаще всего составляет 0—3% и 5% — за эти ответы отданы 54,70% и 17,65% голосов соответственно.
10	В Топ-3 источников финансирования, которые используются активнее всего, респонденты включили кредиты российских банков, собственные средства и кредиты зарубежных банков.	
11	60% участников опроса сообщили о планах привлечь в ближайшие два года зарубежное финансирование.	Компании, которым принадлежит 87,75% суммарного лизингового портфеля всех респондентов, сообщили о планах привлечь в ближайшие два года зарубежное финансирование.
12	80,56% респондентов констатировали уменьшение доли просроченных платежей в своих портфелях. 19,44% респондентов, напротив, отметили увеличение доли просроченных платежей.	54,97% опрошенных констатировали уменьшение доли просроченных платежей в своих портфелях. 45,03% респондентов, напротив, отметили увеличение доли просроченных платежей.
13	23,68% респондентов сообщили, что ожидаемая доля просроченных платежей в общем объеме лизинговых платежей, которые должны быть получены за 2012 г., составит 1-1,5%. В то же время 21,05% респондентов ожидают, что этот показатель составит 2—3%.	19,10% респондентов сообщили, что ожидаемая доля просроченных платежей в общем объеме лизинговых платежей, которые должны быть получены за 2012 г., составит 1—1,5%. В то же время 42,33% респондентов ожидают, что этот показатель составит 2—3%.
14	36,84% респондентов сообщили, что средняя доля авансового платежа их лизингополучателей составляет 20% от суммы лизингового контракта. 23,68% респондентов в ответе на этот вопрос указали диапазон 25—30%.	13,24% респондентов сообщили, что средняя доля авансового платежа их лизингополучателей составляет 20% от суммы лизингового контракта. 5,19% респондентов в ответе на этот вопрос указали диапазон 25—30%, а 50,13% респондентов вообще не дали ответа на вопрос о величине авансового платежа.
15	51,35% респондентов сообщили, что их компании в 2012 г. не планируют ужесточать критерии для оценки рисков по лизинговым сделкам. 48,65% респондентов сообщили, что их компании такое ужесточение планируют.	69,60% респондентов сообщили, что их компании в 2012 г. не планируют ужесточать критерии для оценки рисков по лизинговым сделкам. 30,40% респондентов сообщили, что их компании такое ужесточение планируют.
16	Наиболее вероятными угрозами на пути развития лизинговых компаний в ближайшие два года респондентам видятся (по убыванию популярности ответов): — уменьшение объемов банковского финансирования, получаемого лизинговыми компаниями; — замедление роста или снижение экономических показателей российских компаний.	Наиболее вероятными угрозами на пути развития лизинговых компаний в ближайшие два года респондентам видятся (по убыванию популярности ответов): — негативные изменения в законодательстве, в частности налоговом; — замедление роста или снижение экономических показателей российских компаний; — уменьшение объемов банковского финансирования, получаемого лизинговыми компаниями.

СОСТАВ ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ

Наиболее привлекательные для лизингодателей отрасли

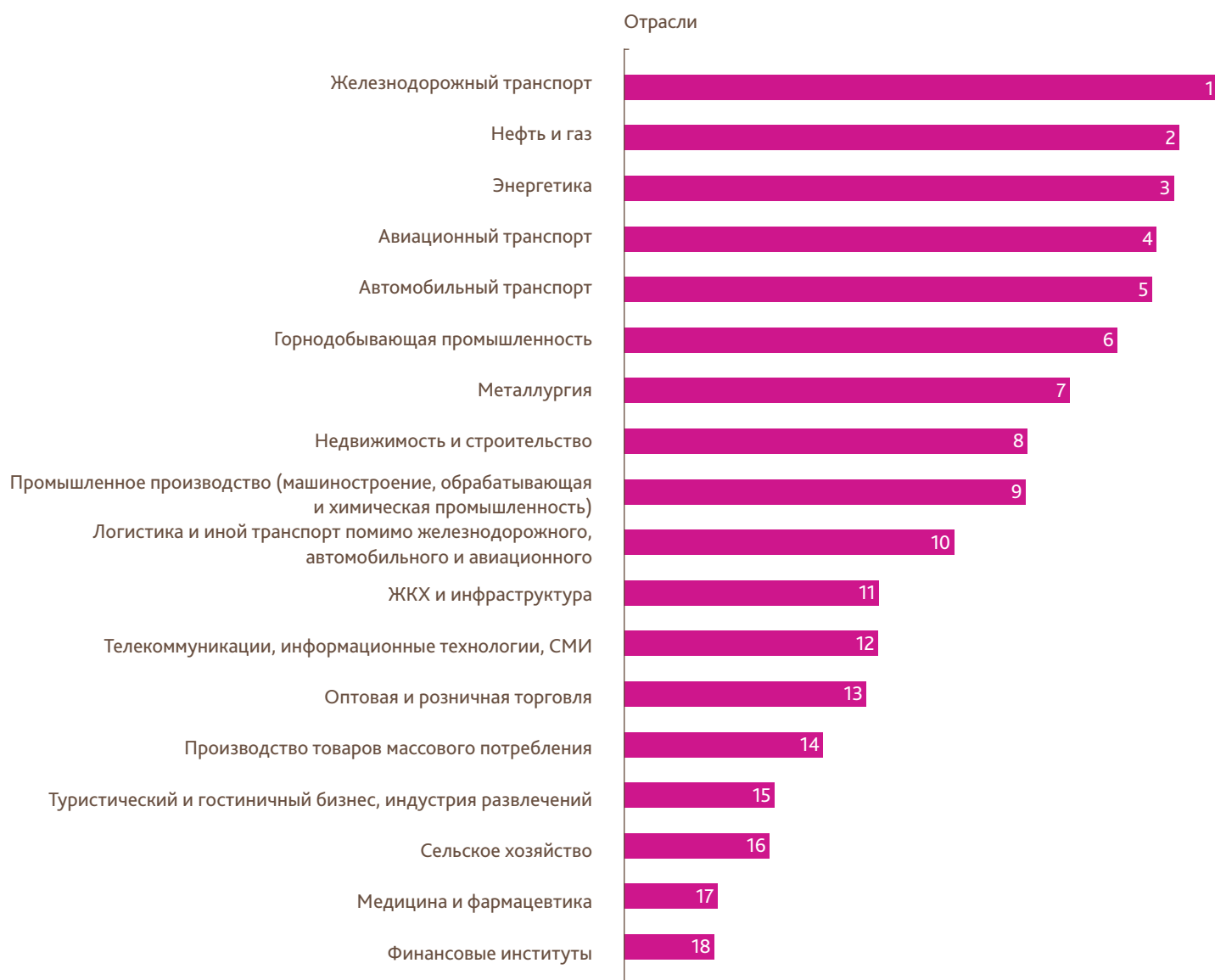
Респонденты оценивали привлекательность отраслей с точки зрения лизинговых отношений, присваивая каждой из них баллы от 18 (наиболее привлекательная отрасль) до 0 (отрасль, которая в принципе не может рассматриваться как привлекательная). По итогам опроса оценки были объединены в перечень, в котором отрасли проранжированы по мере убывания привлекательности с точки зрения предоставления лизинговых услуг.

Крупные компании контролируют больший объем рынка, а значит, более существенно влияют на итоговое распределение лизинговых денег между компаниями реального сектора. По этой причине справедливо присваивать оценкам разных по масштабу бизнеса лизин-

годателей разный вес: это, например, позволит более адекватно отразить, в какие отрасли преимущественно текут лизинговые деньги. Таким образом, в отчете приводятся данные с учетом весовых коэффициентов, связанных с размером лизинговых портфелей участников опроса, дополненные для полноты картины расчетами без поправки на эти коэффициенты (т.е. когда голоса всех респондентов имеют равный вес).

С учетом весовых коэффициентов в пятерку наиболее привлекательных для лизингодателей отраслей вошли железнодорожный транспорт, нефтегазовый сектор, энергетика, авиационный и автомобильный транспорт.

Наиболее привлекательные для лизингодателей отрасли (с учетом доли респондента в суммарном лизинговом портфеле всех участников опроса)

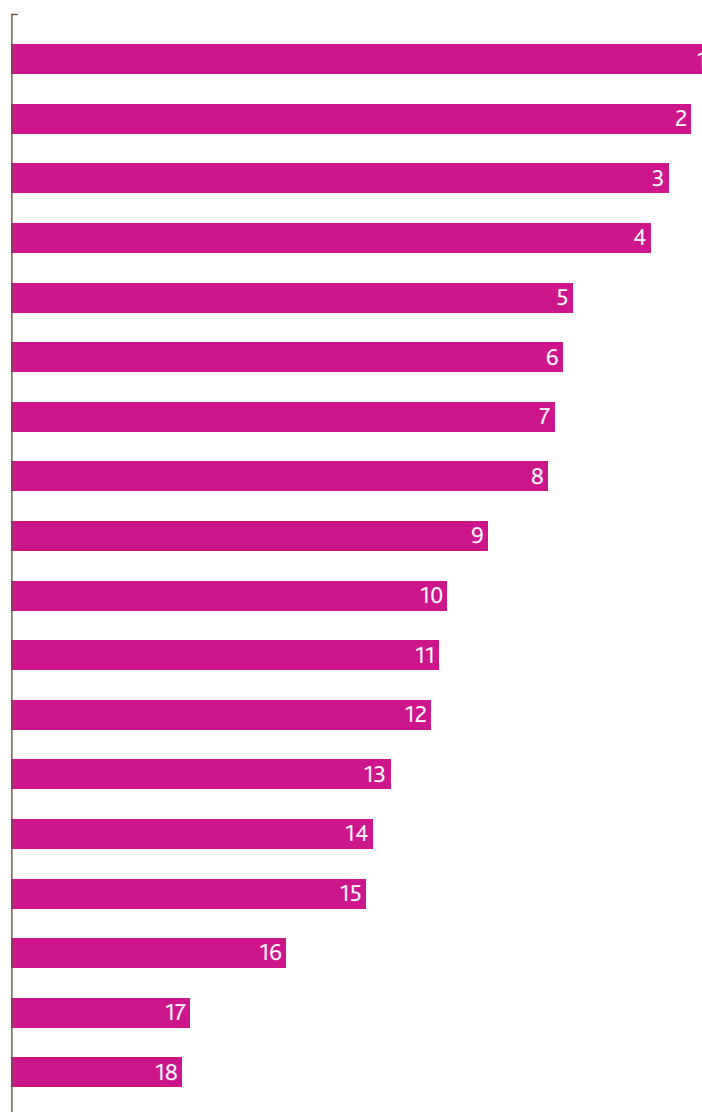


«Сегодня лизинговые компании предпочитают работать в наиболее экономически устойчивых отраслях, например в нефтегазовом секторе и энергетике, и с наиболее ликвидным имуществом, таким как автотранспорт, — подтверждает Максим Агаджанов, генеральный директор “Газпромбанк Лизинг”. — Привлекательным сегментом рынка остается и лизинг железнодорожного транспорта: железнодорожные активы постоянно растут в цене и пользуются стабильным спросом. Кроме того, лизинговые компании все более активно рассматривают возможность финансирования транспортной инфраструктуры».

Различия между данными без учета и с учетом весовых коэффициентов позволяют лучше представлять разницу в предпочтениях крупных и некрупных лизинговых компаний. Так, при расчете с учетом коэффициентов промышленное производство оказывалось на 9-м месте: это позволяет предположить, что для крупнейших лизингодателей промышленные предприятия — партнеры менее привлекательные, чем, например, транспортные компании. Без учета коэффициентов пятерка наиболее привлекательных для предоставления лизинговых услуг

Наиболее привлекательные для лизингодателей отрасли (без учета весовых коэффициентов, оценки всех компаний имеют равный вес)

Отрасли



Место

отраслей включает нефтегазовый сектор, автомобильный транспорт, энергетику, промышленное производство, недвижимость и строительство.

Показательно, что в обоих случаях (с учетом коэффициентов и без) сельское хозяйство, туристический и гостиничный бизнес, медицина и фармацевтика замыкают рейтинг предпочтений. Можно предположить, что работа с предприятиями этих отраслей не очень привлекает лизингодателей вне зависимости от масштаба их бизнеса.

“ За последние пять лет в нашу компанию не обращались предприятия сельского хозяйства, туристического и гостиничного бизнеса, медицины и фармацевтики. Я не видела их отчетности, не представляю их состояния и перспектив. ”

МАРИЯ ШВАРЦ
И.о. генерального директора
ООО «ЮТэйр-Лизинг»

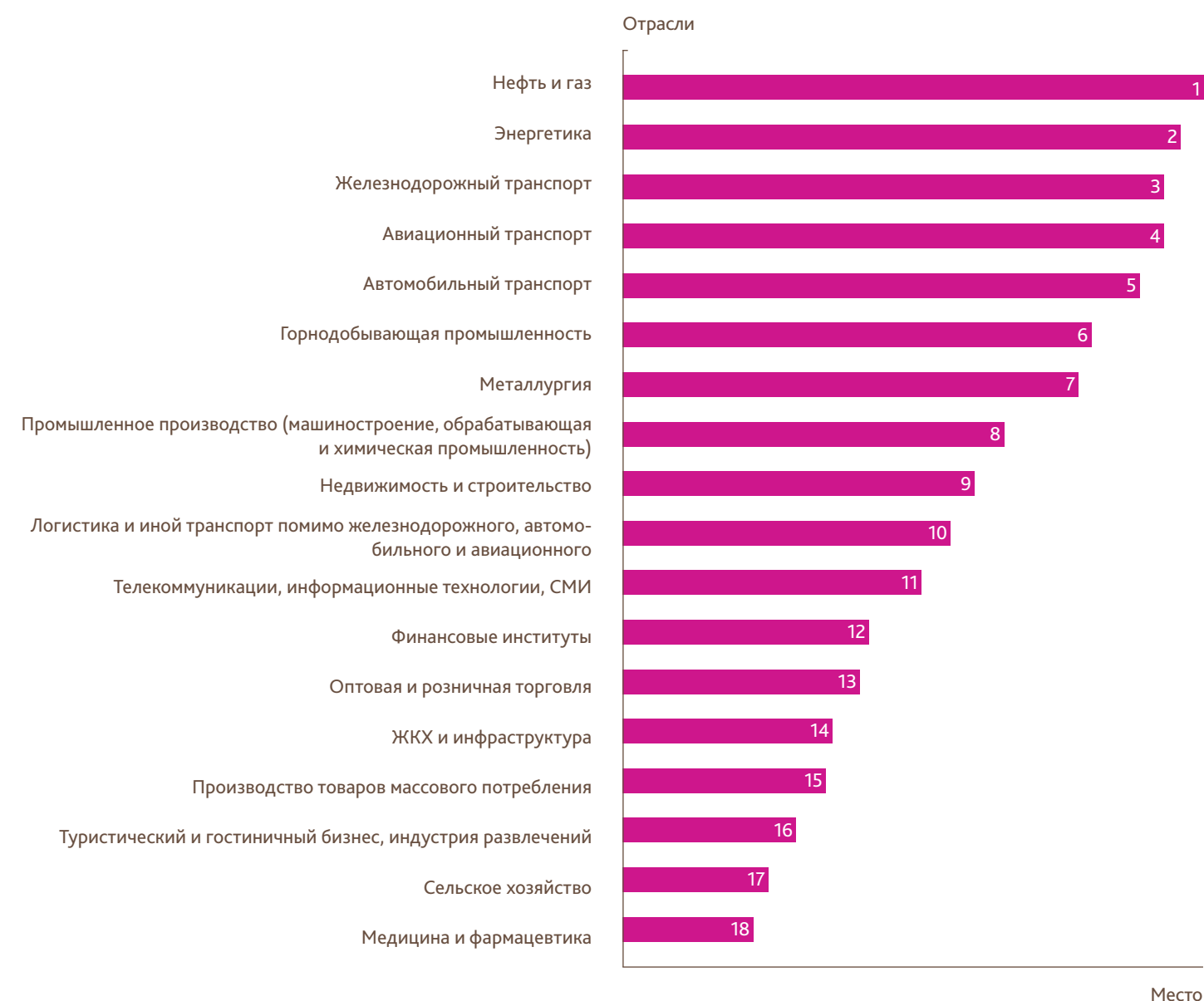
Отрасли, работа с которыми воспринимается лизингодателями как наименее рискованная

Компании — участницы опроса оценивали риски, которые несет работа с лизингополучателями из конкретных отраслей, присваивая каждой из них балл от 18 (наименьшие риски) до 0 (отрасль, лизинговые отношения с которой нецелесообразны в принципе из-за очень высоких рисков).

Без учета весовых коэффициентов в пятерку отраслей, наименее рискованных с точки зрения оказания лизинговых услуг, вошли энергетика, нефтегазовый сектор, металлургия, горнодобывающая

промышленность и промышленное производство. С учетом коэффициентов в Топ-5 входят нефтегазовый сектор, энергетика, железнодорожный транспорт, авиационный и автомобильный транспорт. «Лизинговые компании заинтересованы в реализации проектов в отраслях, характеризующихся устойчивым положением, — поясняет Максим Агаджанов, «Газпромбанк Лизинг». — Поэтому нефтегазовый сектор и энергетика, несмотря на специфику передаваемых в лизинг активов, сейчас наиболее популярны у лизингодателей».

Отрасли, работа с которыми воспринимается лизингодателями как наименее рискованная (с учетом весовых коэффициентов, зависящих от величины лизингового портфеля респондента)



Интересно, что топ-5 в этом рейтинге совпадает с пятеркой самых привлекательных для лизингодателей отраслей, тогда как наименее привлекательные отрасли (сельское хозяйство, медицина и фармацевтика, туристический и гостиничный бизнес) были оценены респондентами

как наиболее рискованные. Это позволяет предположить, что один из ключевых параметров при оценке привлекательности лизингополучателя — именно фактор риска.

О перспективах других отраслей с точки зрения рисков для лизингодателя рассуждает Алексей Смирнов, заместитель генерального директора CARCADE Лизинг: «Наилучшей платежеспособностью в 2012 году, скорее всего, будут отличаться розничные и оптовые торговые компании, производственные и научно-производственные предприятия, а также предприятия сферы бытового обслуживания населения, — предполагает он. — Сложно прогнозировать, как будут обстоять дела у крупного бизнеса: сейчас очень высокий уровень неопределенности с видением того, как будут развиваться события в политике и экономике. Высокий уровень риска (а соответственно, и просрочки), по нашей оценке, сосредоточен в лизинге сельскохозяйственной, строительно-дорожной техники и специализированного оборудования».



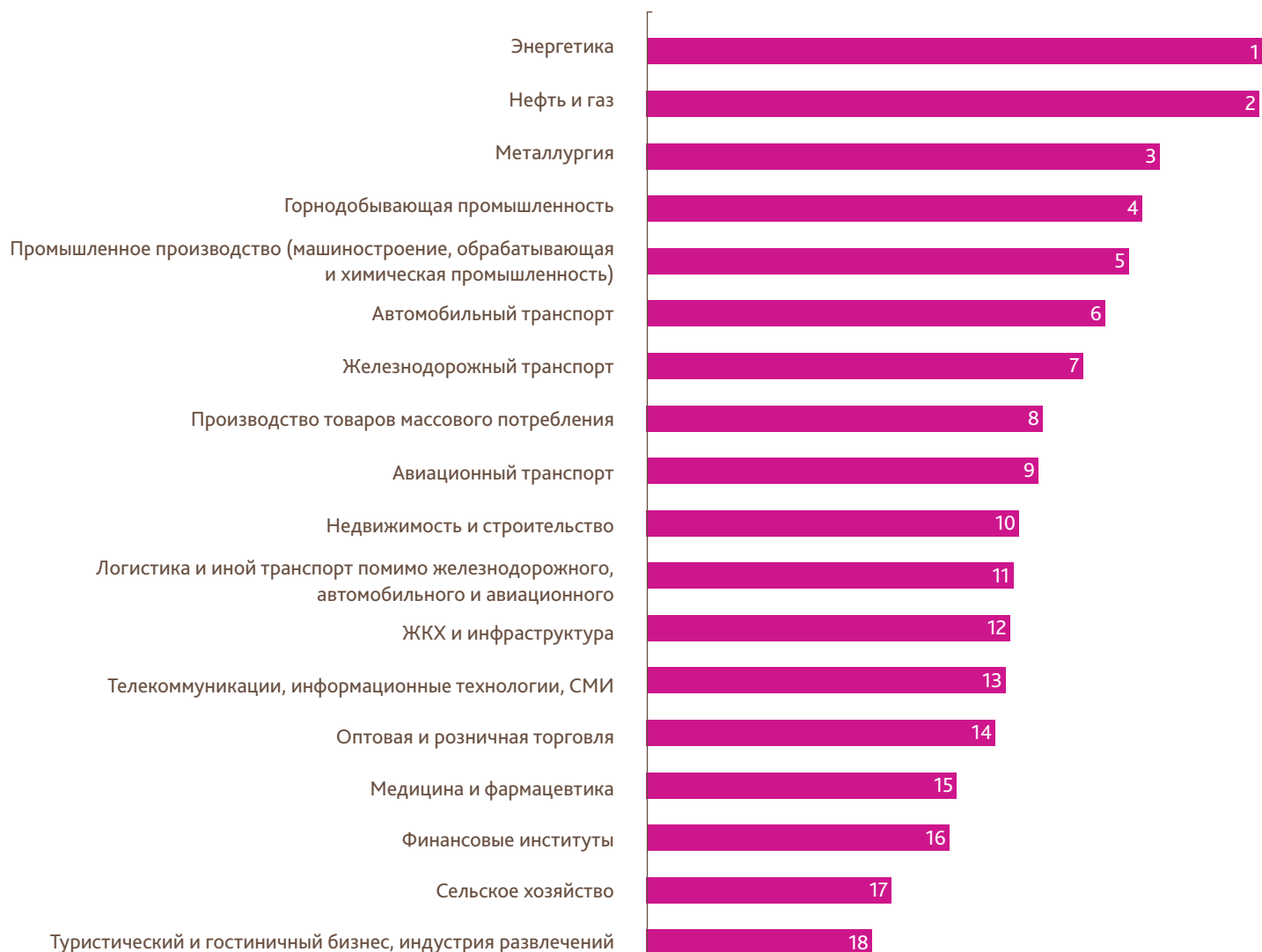
Отрасль, имеющая наименьшие риски, наиболее привлекательна для сотрудничества.



МАРИЯ ШВАРЦ
ООО «ЮТэйр-Лизинг»

Отрасли, работа с которыми воспринимается лизингодателями как наименее рискованная (без учета весовых коэффициентов, оценки всех компаний имеют равный вес)

Отрасли



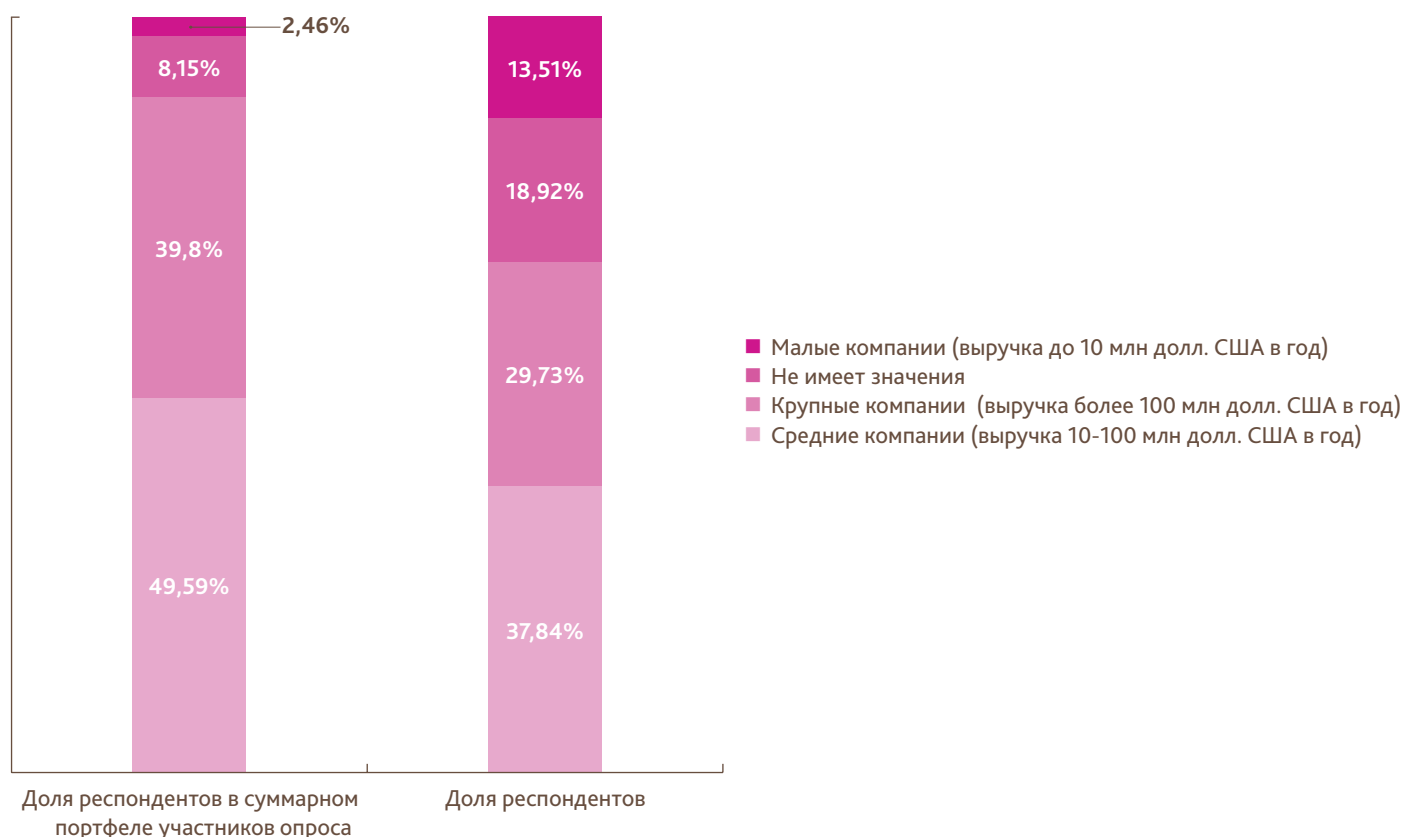
Место

Предпочтительные лизингополучатели: масштаб бизнеса

Компании, контролирующие 39,80% суммарного лизингового портфеля участников опроса (29,73% респондентов), в качестве наиболее предпочтительных лизингополучателей назвали предприятия крупного бизнеса, тогда как держатели 49,59% суммарного портфеля (37,84% опрошенных) предпочитают средних по размеру клиентов. С малым бизнесом предпочитают работать 13,51% респондентов (2,40% суммарного портфеля).

Подобную структуру предпочтений можно объяснить тем, что крупный и средний бизнес с большей вероятностью будет создавать денежный поток, позволяющий стабильно обслуживать обязательства по лизинговым контрактам. Интерес отдельных лизингодателей к малому бизнесу может быть связан с тем, что либо масштабы этих компаний пока не позволяют удовлетворять потребности крупных лизингополучателей, либо речь идет о некой специализации бизнеса этих респондентов.

Наиболее предпочитаемый масштаб бизнеса лизингополучателей



«Очевидно, что лизингодатели заинтересованы в работе с сегментом крупнейших и крупных корпоративных клиентов: такие компании отличаются высоким уровнем публичности и прозрачности финансовой деятельности, стабильными перспективами развития и крупными объемами реализуемых проектов, — поясняет Максим Агаджанов, "Газпромбанк Лизинг". — Однако работа в данном сегменте клиентов предполагает, что лизинговая компания должна быть достаточно гибкой с точки зрения своей ценовой политики, должна быть способна реализовывать сделки на длительные сроки и располагать высокопрофессиональным штатом специалистов, готовых индивидуально структурировать любой проект. Многие лизинговые компании ориентированы также на сегмент среднего бизнеса, для которого развивают розничную продуктовую линейку, предлагая готовые лизинговые решения. Это интересно как клиентам, так и лизингодателям: первые имеют возможность получить лизинговую услугу в короткие сроки и с минимальными требованиями к объему документов, вторые получают более высокий маржинальный доход за счет принятия риска на актив и развития партнерских программ с производителями имущества».

Популярность среднего бизнеса у лизингодателей Мария Шварц, «ЮТэйр-Лизинг», объясняет так: «Средние компании имеют достаточный запас прочности и в то же время не настолько бюрократичны, как крупные. Малые компании — самые проблемные: в них очень много зависит от личности собственника. Не думаю, что этот показатель не имеет значения, поскольку процессы в разных по размеру компаниях организованы по-разному. Например, то, что малое предприятие может сделать после телефонного звонка, крупное сделает через продолжительное время после письменного запроса».

Предпочтительные лизингополучатели: публичные и непубличные компании

Для компаний, контролирующих 52,58% суммарного лизингового портфеля участников опроса (67,57% респондентов), критерий публичности лизингополучателя не принципиален. Держатели 46,51% портфеля (27,03% респондентов) предпочитают работать с публичными компаниями; в пользу непубличных высказались всего 5,41% респондентов (0,91% суммарного портфеля). «Публичные компании более прозрачны в плане ведения бизнеса, поэтому сотрудничество с такими клиентами удобно для лизинговой компании, — поясняет Максим Агаджанов, "Газпромбанк Лизинг". — Впрочем, гораздо важнее устойчивое финансовое состояние лизингополучателя и стабильные денежные потоки, позволяющие ему исполнять свои обязательства по договору лизинга, а также наличие контрактной базы и положительной кредитной или лизинговой истории».

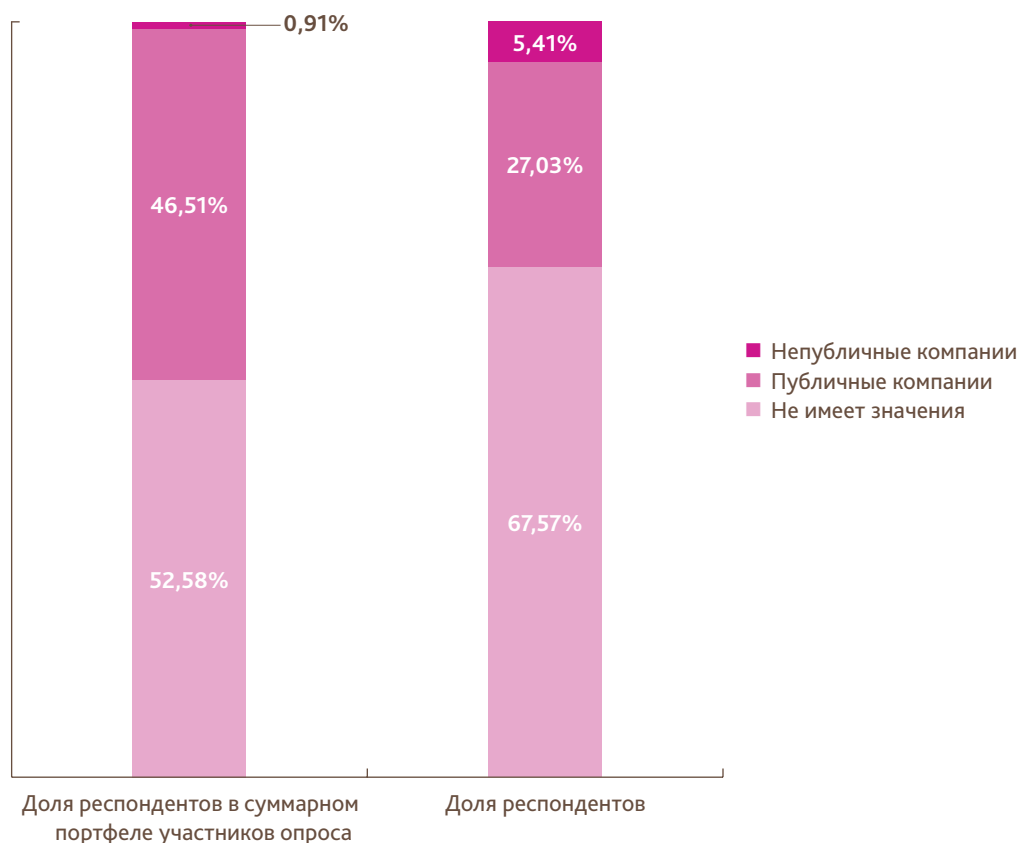


Не важно, насколько публична компания: важно, сколько качественно она будет обслуживать договор лизинга.



МАРИЯ ШВАРЦ
ООО «ЮТэйр-Лизинг»

Публичные и непубличные компании как предпочитаемые лизингополучатели



Предпочтительные лизингополучатели: государственные и частные организации

Компаниям, контролирующим 82,85% суммарного лизингового портфеля участников опроса (45,96% респондентов), не принципиально, с государственным лизингополучателем развивать отношения или с частным. Держатели суммарного 12,02% портфеля (40,54% респондентов) предпочитают работать с частным бизнесом; государственные компании или предприятия с госучастием привлекают 13,51% респондентов (5,13% суммарного портфеля).

Таким образом, для крупных и средних лизингодателей форма собственности клиентов принципиального значения не имеет. В то же время малые лизинговые компании и часть средних предпочитают работать главным образом с частным сектором.

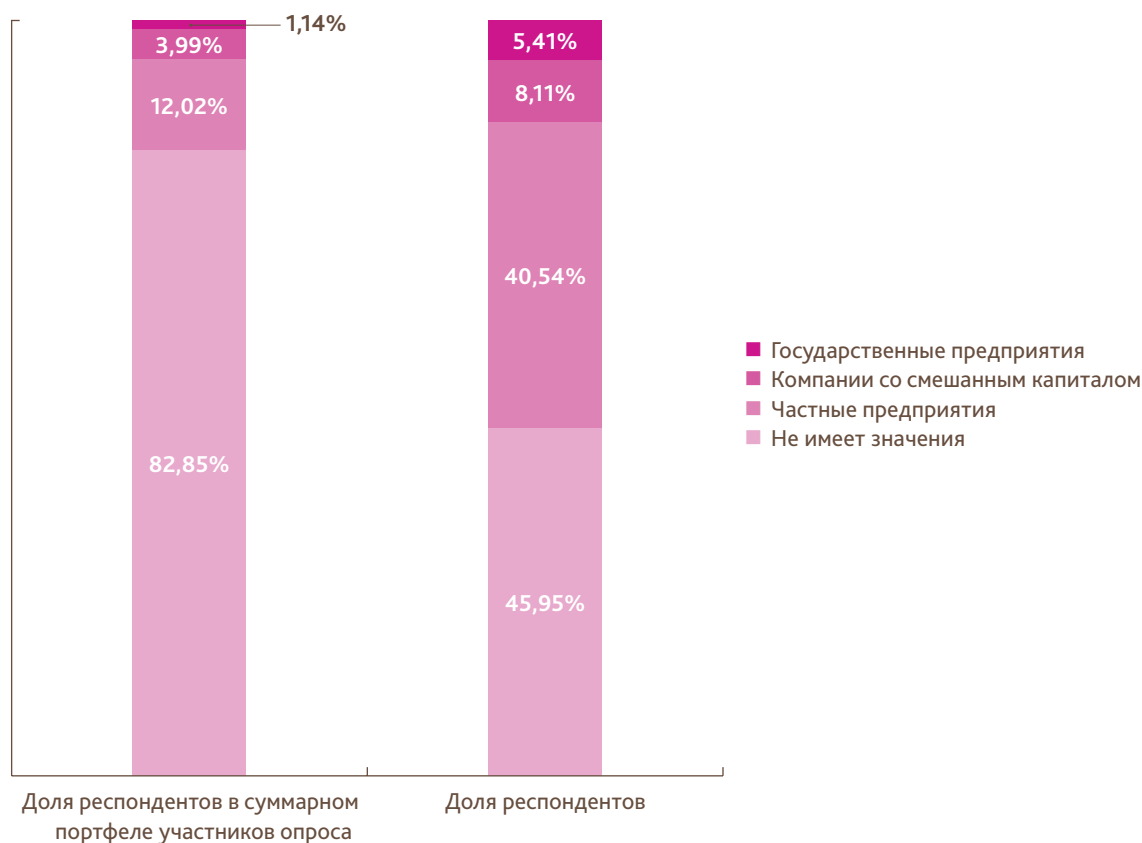


Не важно, кому принадлежит предприятие: важно, как оно обслуживает лизинговый договор.



МАРИЯ ШВАРЦ
ООО «ЮТэйр-Лизинг»

Частные и государственные компании как предпочитаемые лизингополучатели

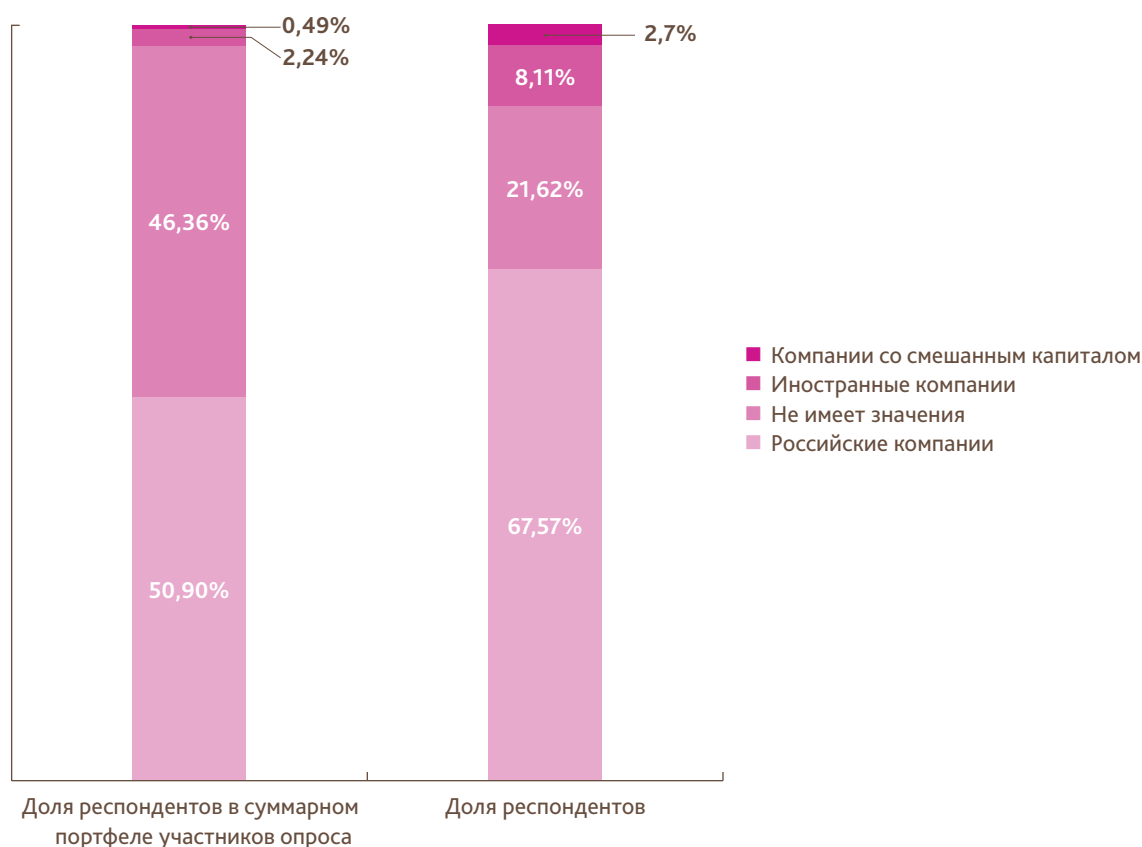


Предпочтительные лизингополучатели: российские и зарубежные компании

Компании, контролирурующие 50,90% суммарного лизингового портфеля участников опроса (67,57% респондентов), предпочитают развивать отношения с российскими клиентами; для держателей 46,36% суммарного портфеля (21,62 респондентов) национальная принадлежность лизингополучателя не принципиальна. Наконец, респонденты, контролирурующие 2,73% портфеля (10,81% опрошенных), предпочитают работать с иностранными лизингополучателями.

Таким образом, для крупных лизинговых компаний национальная принадлежность лизингополучателя, как и форма его собственности, принципиального значения не имеет. В то же время большинство малых лизингодателей и нижний сегмент средних предпочитают российских партнеров.

Российские и зарубежные компании как предпочитаемые лизингополучатели



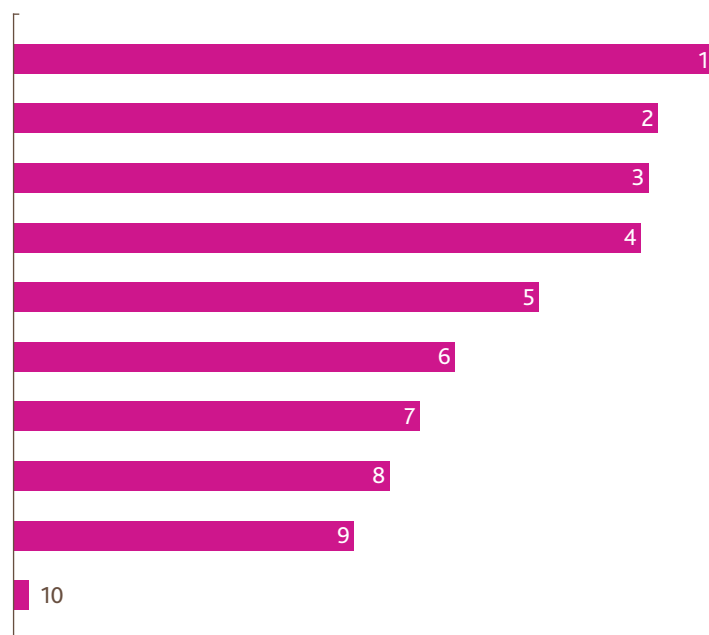
Требования к лизингополучателям

С учетом весовых коэффициентов в тройку наиболее значимых требований вошли финансовое состояние, прозрачная операционная деятельность и финансовые прогнозы деятельности лизингополучателя. Без учета коэффициентов тройка ключевых требований выглядит так: финансовые прогнозы; финансово-экономическое обоснование использования предметов лизинга; финансовое состояние лизингополучателя.

«Текущее финансовое состояние и прогноз деятельности лизингополучателя — очень важные параметры, — подтверждает Мария Шварц, "ЮТэйр-Лизинг". — От того, как предприятие "чувствует себя" сейчас и как будет работать через некоторый период, зависит качество обслуживания лизингового договора. Нелишне также определиться, решены ли хозяйственно-правовые вопросы, от которых зависит возможность использования предметов лизинга, и выяснить, каково финансово-экономическое обоснование использования предметов лизинга».

Требования к лизингополучателям (с учетом весовых коэффициентов, зависящих от величины лизингового портфеля респондента)

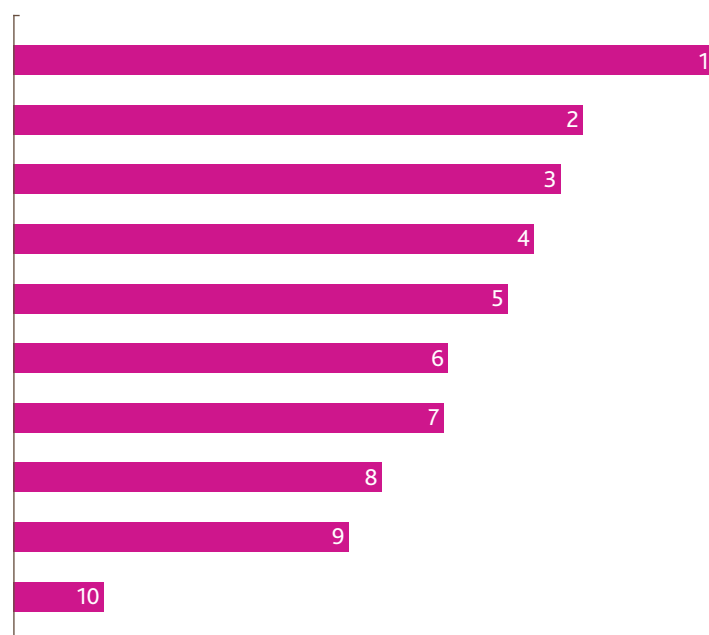
Требования



Место

Требования к лизингополучателям (без учета весовых коэффициентов, оценки всех компаний имеют равный вес)

Требования



Место

ЛИЗИНГОВЫЕ ПОРТФЕЛИ В ЦИФРАХ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

Ожидаемый рост собственного лизингового портфеля по итогам 2012 г.

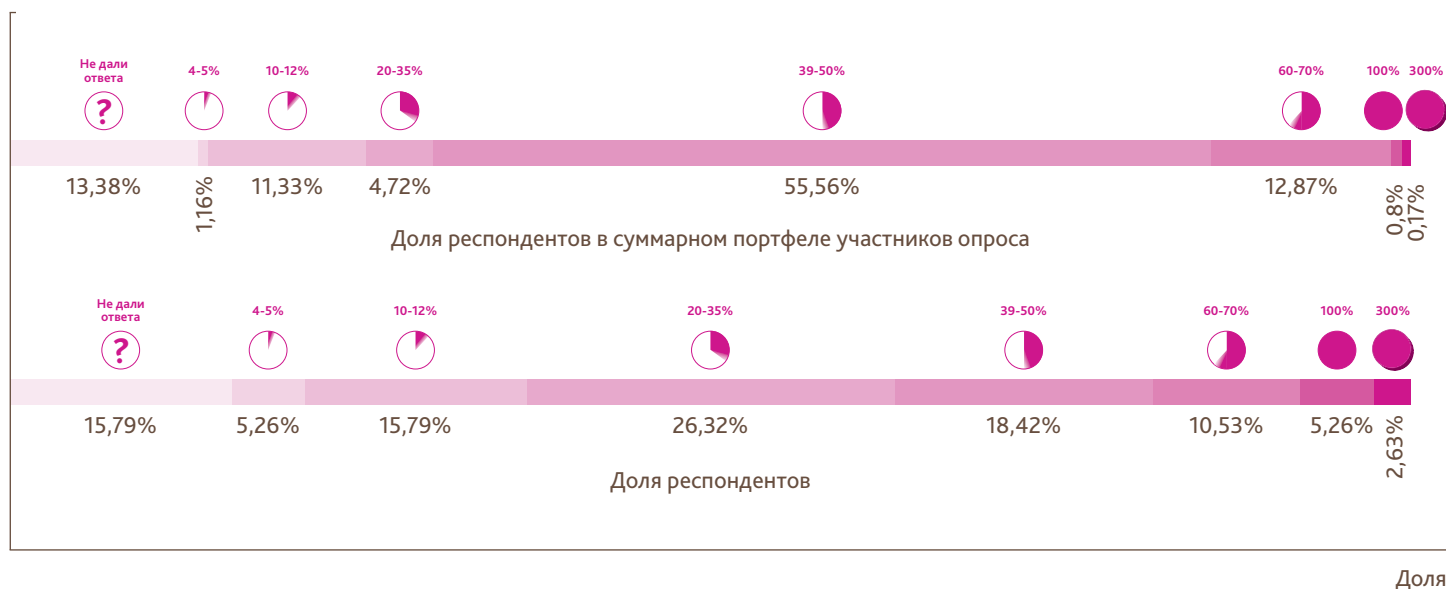
Компании, контролирующие 55,56% суммарного лизингового портфеля участников опроса (18,42% респондентов), ожидают, что их лизинговые портфели вырастут на 39–50% по итогам 2012 г. 26,32% респондентов (на их долю приходится 4,72% суммарного портфеля) ожидают рост на уровне 20–35%, еще 15,79% участников опроса (11,33% суммарного портфеля) — на уровне 10–12%. Наконец, 10,53% опрошенных (12,87% суммарного портфеля) полагают, что рост составит 60–70%.

“Приятно видеть оптимизм коллег, прогнозирующих рост 100% и более, однако, на мой взгляд, ситуация с банковским кредитованием такой возможности не даст.”

МАРИЯ ШВАРЦ
ООО «ЮТэйр-Лизинг»

Если учесть все ожидания лизинговых компаний, то по итогам 2012 г. суммарный портфель респондентов должен вырасти на 39,27%.

Ожидаемый рост собственного лизингового портфеля участников опроса по итогам 2012 г.

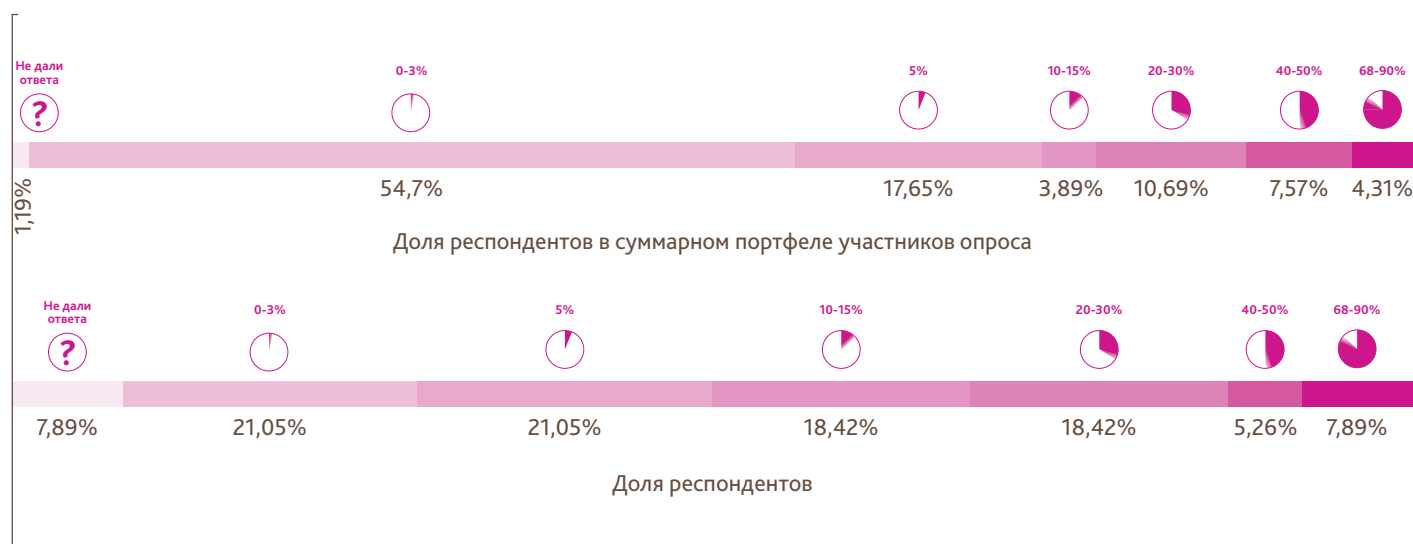


Доля собственных средств лизингодателей в их лизинговых портфелях

Компании, контролирурующие 54,7% суммарного лизингового портфеля участников опроса (21,05% респондентов), сообщили, что собственные средства в их портфелях занимают 0–3%. У 21,05% респондентов (17,65% суммарного портфеля) эта доля составляет 5%; по 18,42% участников опроса, владеющих 3,89% и 10,69% суммарного портфеля, указали, что эта доля равна 10–15% и 20–30% соответственно.

Если учесть все оценки компаний, то доля собственных средств в суммарном портфеле всех респондентов должна составлять 13,72%.

Доля собственных средств лизингодателей в их лизинговых портфелях



Доля

Источники финансирования лизинговых операций

С учетом весовых коэффициентов в тройку наиболее масштабно используемых источников финансирования операций лизинговых компаний вошли кредиты российских банков, собственные средства лизингодателей и кредиты зарубежных банков. Учитывая, что доля собственных средств в портфелях подавляющего количества респондентов составляет 0—5% (см. предыдущий пункт опроса), можно предположить, что объем финансирования из зарубежных источников очень мал — это означает, что основная доля лизинговых портфелей на российском рынке сформирована за счет кредитов российских банков.

Около половины участников опроса (45,95%), контролирующих 14,37% суммарного портфеля респондентов, чаще всего заключает лизинговые контракты на срок от 24 до 36 месяцев — можно предположить, что банки кредитуют этих лизингодателей на срок не более трех лет.

«Ставки на срок "до 3 лет" и "более 3 лет" различны, поэтому, чтобы уменьшить стоимость договора лизинга, договоры заключаются на срок 3 года, — поясняет Мария Шварц, «ЮТэйр-Лизинг». — В большинстве случаев этого достаточно для достижения баланса между сроком договора и его ценой».

Интересно, что отношение лизингодателей к своим клиентам отчасти напоминает отношение коммерческих банков к лизинговым компаниям: для последних менее рискованно сотрудничество со средними и крупными компаниями, которые создают денежные потоки, позволяющие стабильно обслуживать обязательства по лизинговым контрактам. Точно так же коммерческие банки с большей вероятностью будут кредитовать крупных лизингодателей на относительно долгие сроки, избегая давать малым лизинговым компаниям кредиты более чем на три года.

«Сегодня из-за сложного отношения инвесторов к рынку финансовых услуг свои облигации размещают преимущественно крупные компании и банки с участием государственного капитала, — говорит Алексей Смирнов, заместитель генерального директора CARCADE Лизинг. — Дополнительным сдерживающим фактором для инвесторов выступает общая нестабильность в экономике, которая сложилась еще в середине прошлого года. Тем не менее, в апреле этого года CARCADE стала одной из немногих лизинговых компаний, успешно вышедших на рынок облигаций. Мы смогли совершить небольшую революцию и открыть для себя новый дополнительный источник финансирования, который позволил нам уже в апреле скорректировать цены на услуги лизинга, а также пересмотреть некоторые параметры "карты рисков" в сторону их послабления».

Источники финансирования лизинговых операций (с учетом весовых коэффициентов, зависящих от величины лизингового портфеля респондента)портфеля респондента)



Планы лизингодателей по привлечению зарубежного финансирования в ближайшие два года (если ранее они этого не делали)

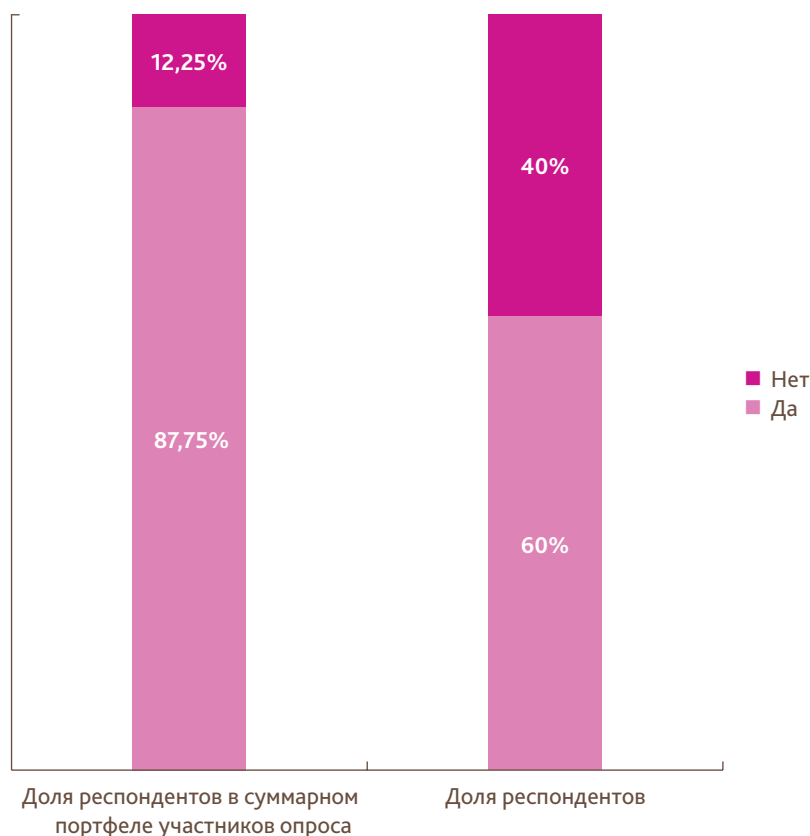
Компании, контролирующие 87,75% суммарного лизингового портфеля участников опроса (60% респондентов), заявили о планах в ближайшие два года привлечь зарубежное финансирование, тогда как держатели 12,25% суммарного портфеля (40% респондентов) дали на вопрос о таких планах отрицательный ответ.

Если среди респондентов, положительно ответивших на этот вопрос, есть компании самого разного масштаба (объем портфелей — от нескольких сотен миллионов рублей до нескольких сотен миллиардов), то среди респондентов, ответивших отрицательно, всего один имеет портфель объемом более 10 млрд руб. Учитывая, что кредитование других финансовых институтов находится в конце списка предпочтений российских банков (данные банковского исследования BDO

в России), вполне логичным выглядит желание лизингодателей стать менее зависимыми от российских банков, расширив свои возможности. Кроме того, зарубежные заимствования традиционно рассматриваются как более дешевые и более продолжительные по сроку пользования.

«Иностранное финансирование — это не только получение, но и возврат долга в валюте, — подчеркивает Мария Шварц, «ЮТэйр-Лизинг». — А если амортизация предмета лизинга, например, исчисляется в рублях? Поскольку договоры лизинга — это договоры долгосрочные, на мой взгляд, риски от привлечения валютных кредитов достаточно велики, даже если платежи по договору лизинга будут зафиксированы в валюте».

Есть ли планы привлечь зарубежное финансирование в ближайшие два года, если ранее оно не использовалось?



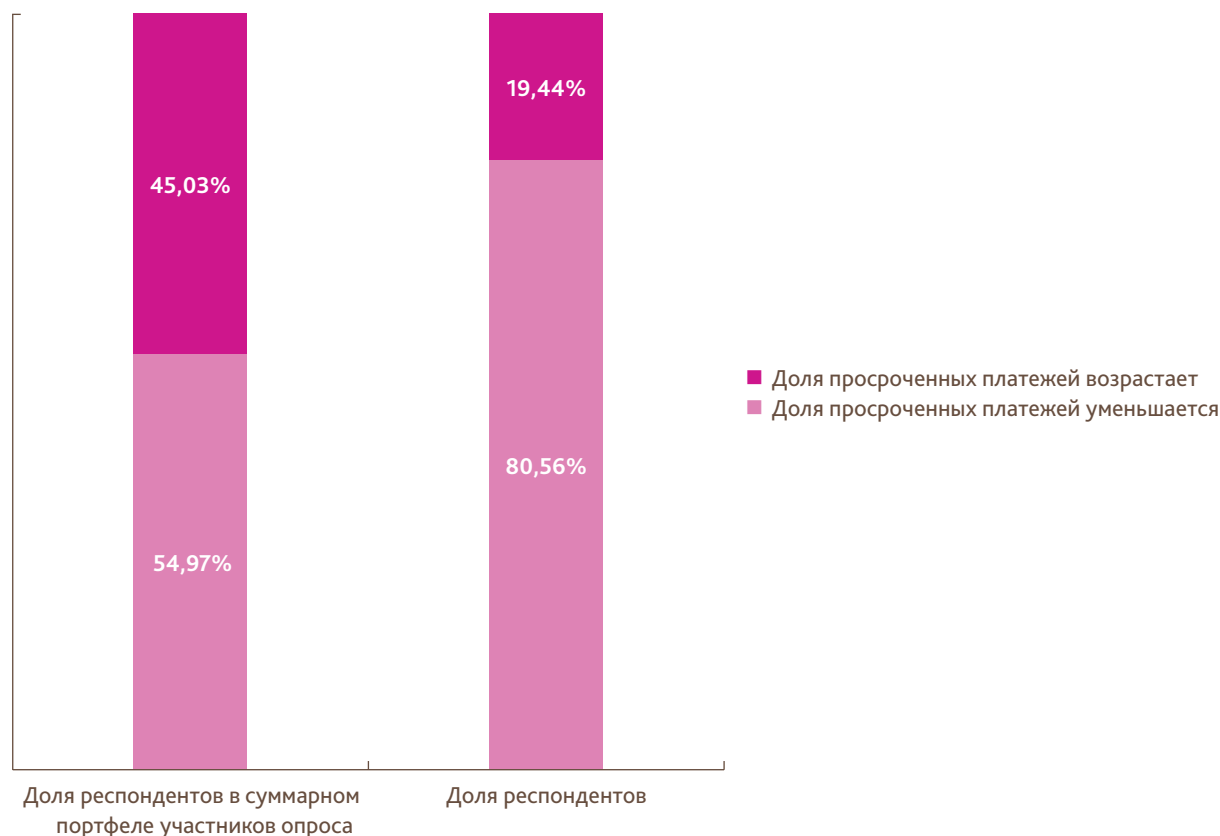
Тенденции в динамике изменения доли просроченных платежей на последнюю отчетную дату

Компании, контролирующие 54,97% суммарного лизингового портфеля участников опроса (80,56% респондентов), заявили об уменьшении доли просроченных платежей. Держатели 45,03% суммарного портфеля (19,44% респондентов), напротив, констатировали рост этой доли.

Тем не менее, участники лизингового рынка полагают, что вряд ли можно говорить о каком-то тренде: «На сегодняшний день на лизин-

говом рынке не наблюдается устойчивой тенденции к снижению объемов просроченных платежей в портфелях лизингодателей, а также роста оптимизма лизингодателей в отношении дальнейшей положительной динамики. Поэтому лизинговые компании продолжают взвешенно подходить к оценке рисков реализуемых сделок», — говорит Максим Агаджанов, «Газпромбанк Лизинг».

Тенденция в динамике изменения просроченных платежей на последнюю отчетную дату



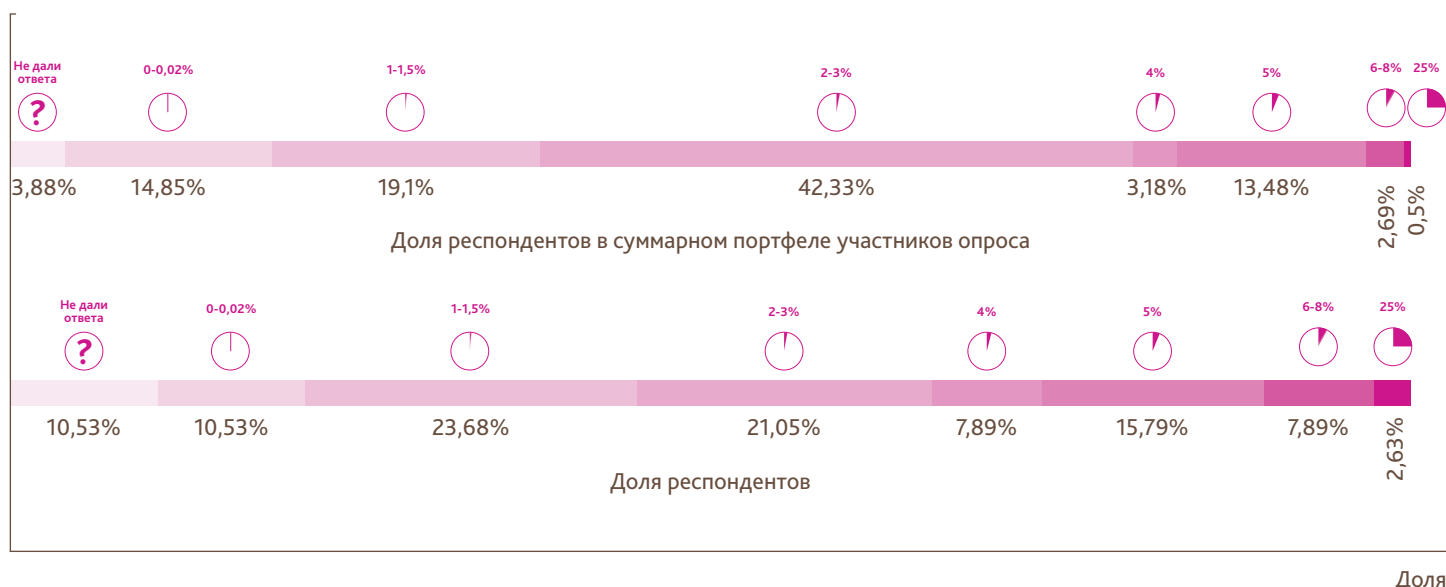
Ожидаемая доля просроченных платежей в общем объеме лизинговых платежей, которые должны быть получены за 2012 г.

Компании, контролирующие 42,33% суммарного лизингового портфеля участников опроса (21,05% респондентов), сообщили, что величина ожидаемой доли просроченных лизинговых платежей в общем их объеме за 2012 г. составит 2—3%. Еще 23,68% респондентов (19,10% суммарного портфеля) ожидают, что доля просроченных платежей составит 1—1,5%, а 15,79% респондентов (13,48% портфеля) — что она будет на уровне 5%.

«У большинства просрочка до 3%, и это замечательно», — с оптимизмом констатирует Мария Шварц, «ЮТэйр-Лизинг». «В CARCADE уровень задолженности не превышает допустимого политикой ком-

пании предела. Процент договоров, имеющих уровень просроченной задолженности на уровне двух и более неплатежей, не превышает 2% от портфеля, и в 2012 году мы планируем сохранить этот показатель на прежнем уровне. Опыт CARCADE показал, что регулярное общение с заемщиком позволяет свести к минимуму риски неплатежей по договору лизинга — и наоборот, даже самый "положительный" заемщик рано или поздно может допускать задержки выплат по договору, если ему регулярно не напоминать об этом. Такая работа должна быть системной и постоянной — тогда она дает результаты», — убежден Алексей Смирнов, «CARCADE Лизинг».

Ожидаемая доля просроченных платежей в общем объеме лизинговых платежей, которые должны быть получены за 2012 г.

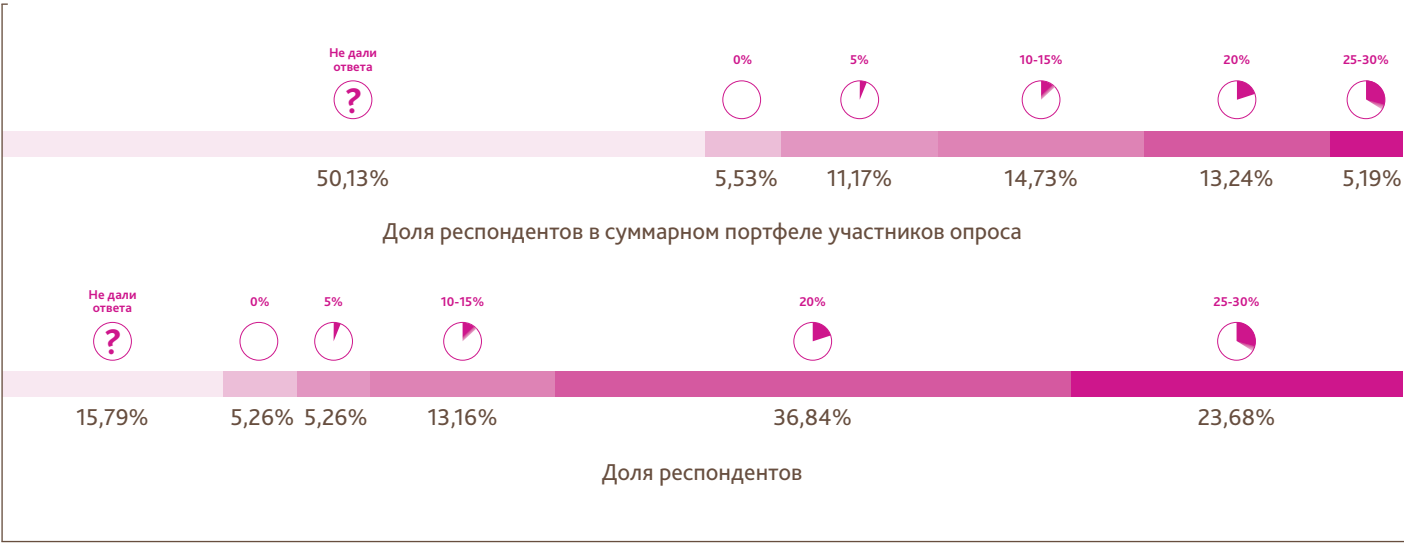


Доля среднего авансового платежа, производимого лизингополучателями, от общей суммы сделки

Компании, контролирурующие 50,13% суммарного лизингового портфеля участников опроса (15,79% респондентов), не дали ответа на вопрос о величине среднего авансового платежа, производимого лизингополучателем. У 36,84% респондентов (13,24% суммарного портфеля) средний аванс обычно составляет 20% от суммы лизингового контракта; у 23,68% респондентов (5,19% суммарного портфеля) — 25—30% от этой суммы, а у 13,16% респондентов (14,73% портфеля) — 10—15%.

«Подход к установлению авансового платежа по лизинговым сделкам должен быть достаточно гибким, — говорит Максим Агаджанов, "Газпромбанк Лизинг". — В настоящее время лизингодатели предлагают достаточно диверсифицированные условия по величине авансового платежа, которые зависят от того, какую услугу выбирает клиент — индивидуально структурированное решение или розничный продукт».

Доля среднего авансового платежа, производимого лизингополучателями, от общей суммы сделки



Доля

Продолжительность лизинговых контрактов

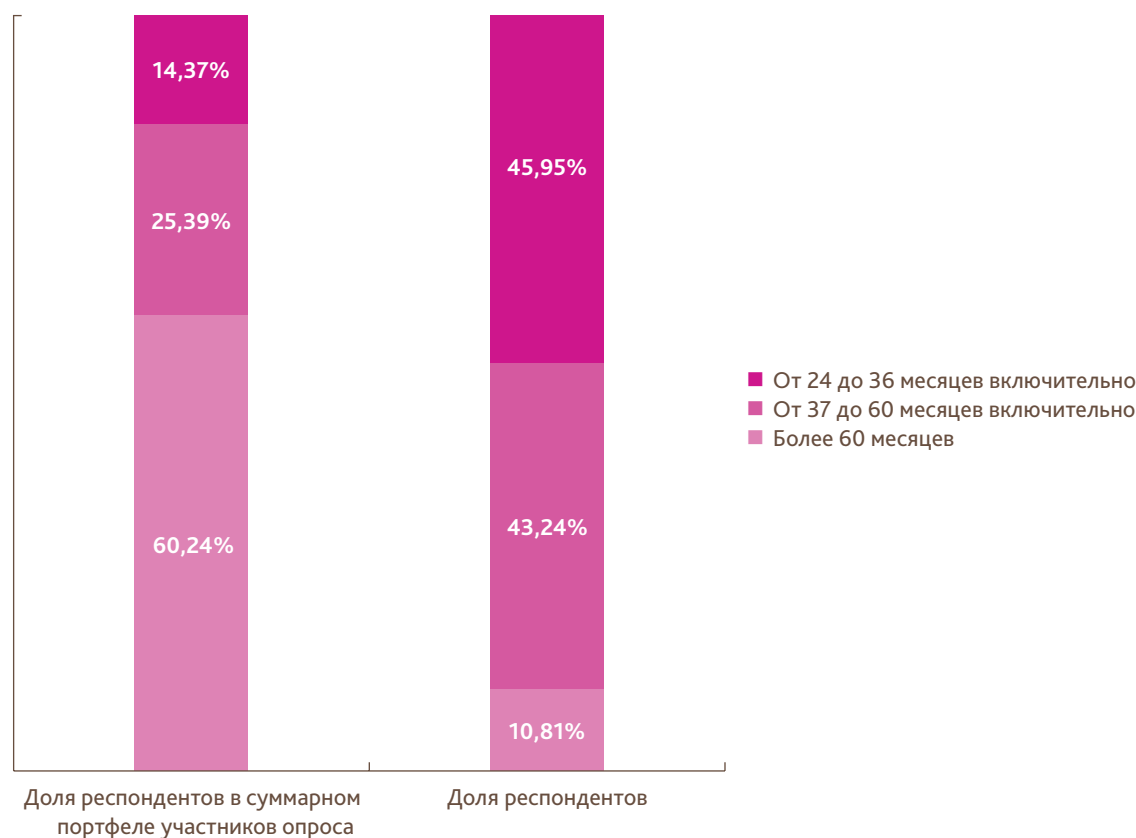
43,24% респондентов (контролируют 25,39% суммарного лизингового портфеля участников опроса) отметили, что их компании преимущественно заключают контракты с лизингополучателями на срок от 37 до 60 месяцев включительно (объем портфелей этих компаний — от нескольких сотен миллионов до нескольких десятков миллиардов рублей).

45,95% компаний-респондентов (14,37% суммарного портфеля) преимущественно заключают лизинговые контракты на срок от 24 до 36 месяцев. Лизинговые портфели этой группы опрошенных имеют размер от нескольких сотен миллионов до нескольких миллиардов рублей — за исключением двух компаний с портфелями по 8 млрд руб. и одной с портфелем более 20 млрд руб.

Лишь 10,81% респондентов отметили, что их компании преимущественно заключают лизинговые контракты на срок более 5 лет. Эти компании контролируют 60,24% суммарного лизингового портфеля всех участников исследования; их собственные портфели составляют от нескольких десятков до сотен миллиардов рублей.

«Сроки контрактов зависят от отраслевой специфики лизинговой компании, — отмечает Максим Агаджанов, "Газпромбанк Лизинг". — Например, основная доля сделок нашей компании совершается в нефтегазовом секторе и транспортной отрасли, а средний срок лизинговых контрактов составляет 85 месяцев».

Преимущественная продолжительность лизинговых контрактов



Планы лизингодателей по ужесточению критериев оценки рисков по лизинговым сделкам в 2012 г.

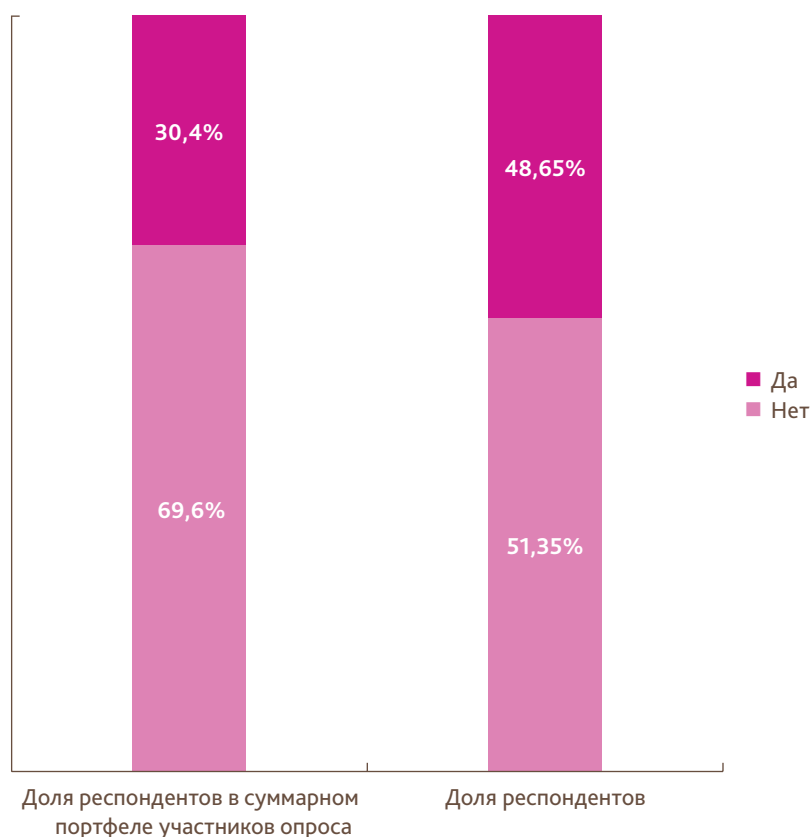
Менее половины опрошенных (48,65%) — компании самого разного масштаба, контролирующие 30,48% суммарного лизингового портфеля респондентов, сообщили, что в текущем году планируют ужесточить критерии для оценки рисков по лизинговым сделкам. Примечательно, что объем ожидаемой просрочки платежей у большинства этих компаний колеблется в диапазоне 4—6% от общего объема платежей, которые должны быть получены в 2012 г.; лишь один респондент в этой группе ожидает просрочку на уровне 8%.

Более половины опрошенных (51,35%), контролирующие 69,60% суммарного лизингового портфеля респондентов, не планируют ужесточать критерии для оценки рисков по лизинговым сделкам в 2012 г. Объем портфелей этих лизингодателей также неодинаков — от нескольких сотен миллионов до сотен миллиардов рублей. Можно предположить, что в этих компаниях уже выстроена эффективная система риск-менеджмента: они ожидают просрочку по пла-

тежам 2012 г. на уровне 0—2%. Кроме того, они, вероятно, не ожидают столь существенных негативных изменений в экономике, которые побудили бы ужесточить требования к лизингополучателям. Интересно, что большинство респондентов этой группы ожидает по итогам 2012 г. роста лизингового портфеля на уровне 40—60%.

«Политика CARCADE в отношении рисков гибко настраивается в зависимости от ситуации на рынке, — рассказывает Алексей Смирнов, «CARCADE Лизинг». — Например, в прошлом году мы сняли ограничения для предприятий, занимающихся перевозками и такси, а годом ранее смягчили требования в отношении предприятий, работающих в строительной и проектно-монтажной сфере. Стратегия нашей компании заключается не только в постоянном совершенствовании "карты рисков", по которой мы оцениваем своих заемщиков, но и в системной работе по повышению качества лизингового портфеля».

Есть ли планы ужесточить в 2012 г. критерии для оценки рисков по лизинговым сделкам?



УГРОЗЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА

С учетом весовых коэффициентов рейтинг угроз для развития лизинговых компаний в ближайшие два года возглавили негативные изменения в законодательстве РФ (в частности налоговом), замедление роста российских компаний или снижение их показателей, а также уменьшение объемов банковского финансирования лизинговых компаний. Без учета коэффициентов на первое место выходят уменьшение объемов банковского финансирования, получаемого лизинговыми компаниями, а также замедление роста российских компаний или снижение их показателей.

«Основной угрозой для развития лизингового рынка мы считаем возможное снижение спроса на услуги со стороны лизингополучателей, — говорит Максим Агаджанов, "Газпромбанк Лизинг". — Оно может быть вызвано несколькими факторами, среди которых ключевыми могут стать изменение законодательства и отмена налоговых льгот по лизингу, а также общее замедление темпов экономического развития и негативные макроэкономические тенденции».

Самая главная наша угроза — вероятность отмены ускоренной амортизации: в этом случае лизинга просто не станет. Останется одна аренда, сравнительная эффективность которой по отношению к кредиту — вопрос, на мой взгляд, спорный», — комментирует Мария Шварц, «ЮТэйр-Лизинг».

Угрозы для развития лизинговых компаний в ближайшие два года (с учетом весовых коэффициентов, зависящих от величины лизингового портфеля респондента)



Угрозы для развития лизинговых компаний в ближайшие два года (без учета весовых коэффициентов, оценки всех компаний имеют равный вес)



КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА



Лариса Ефремова

Партнер

Аудит

l.efremova@bdo.ru

В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ

Разработка и проведение исследования:

Лариса Ефремова
Партнер

Григорий Злочевский
Менеджер по анализу рынка

Редактура, дизайн и верстка:

Тамара Рыбка
Редактор

Виктор Притоманов
Старший дизайнер

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС BDO В РОССИИ

107061, г. Москва, Преображенская площадь, д. 8, БЦ «Прео-8»

Телефон: + 7 (495) 797 5665

Факс: + 7 (495) 797 5660

E-mail: reception@bdo.ru

www.bdo.ru

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

ЗАО «БДО», ЗАО «БДО Техническая Экспертиза», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, ООО «БДО Менеджмент», зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, являются членами международного объединения независимых компаний BDO. Название BDO относится к фирмам, являющимся участниками BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников. Каждая компания объединения является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента BDO International Limited или любой другой компании объединения. BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2012 ООО «БДО Менеджмент». Все права защищены.