

Одновременно стали более строгими подходы к оценке клиента — выросли авансы, появились поручительства и залоги, другие меры обеспечения. Однако сразу после улучшения ситуации в 2010–2011 годах некоторые лизинговые компании забыли все ошибки и стали наращивать портфель невзирая на риски. Хотя большинство компаний все-таки усвоили урок и стали совершенствовать и развивать системы управления рисками.

**Какие требования к клиентам ваша компания смягчила после кризиса (в 2010 году) и насколько значимо?**

**Елена Адамова**, финансовый директор ЗАО «Центр-капитал»:

— Начиная со второго полугодия 2010 года на рынке лизинговых услуг наблюдалась тенденция к смягчению условий предоставления лизинга, ужесточенных во время кризиса в 2008–2009 годах. В лизинге, как и в сфере банковского кредитования, в течение 2010 года процентные ставки планомерно снижались. Сильное влияние на условия финансирования лизинговых проектов оказывало присутствие на рынке государственных лизинговых компаний. Менее крупным компаниям, чтобы остаться «в рынке», пришлось снизить требования по размеру процентной ставки и авансу. Многие возобновили сотрудничество с клиентами, осуществляющими свою деятельность в отраслях экономики, где сильно влияние макроэкономических циклов, например в строительстве и машиностроении.

«Центр-капитал», будучи универсальной лизинговой компанией, следует разумному подходу в выборе клиентов и условий сотрудничества с ними, базируясь на тщательной оценке кредитных, имущественных, а также отраслевых и региональных рисков. Поэтому мы посчитали необходимой разработку комплексного и гибкого подхода, который, с одной стороны, защищает интересы лизинговой компании, а с другой — понятен клиенту и легко может быть откорректирован при изменении макроэкономической ситуации и основополагающих характеристик бизнеса лизингополучателя.

**Владимир Добровольский**, директор по развитию бизнеса Государственной лизинговой транспортной компании:

— ГТЛК появилась именно на волне кризиса. В 2008 году правительство решило создать специализированную лизинговую компанию «в целях реализации проектов лизинга автомобильной и дорожно-строительной техники, производимой на территории РФ». Выделяя средства в уставный капитал нашей

компании, государство в первую очередь стремилось поддержать и стимулировать обновление дорожной отрасли даже в кризисный период. Именно поэтому в 2009 году был дан старт льготным программам лизинга с низким размером аванса и ставками удорожания.

Для нас вопрос рисков так же значим, как для коммерческих компаний. Мы анализируем будущие поступления денежных средств предприятия, понимаем, насколько реален контракт на строительство или эксплуатацию дорог, и не закликаемся на текущем финансовом состоянии клиента. Даже если сейчас предприятие находится не в лучшем положении, наличие контрактов на выполнение подрядных работ делает его потенциальным лизингополучателем. Наш приоритет — реализация государственных инициатив в транспортной отрасли, поэтому лизинговые программы, которые мы предлагаем, изначально ориентированы на этот сегмент и учитывают специфику работы в данной отрасли.

**Является ли, на ваш взгляд, аванс и регулирование его размера достаточным инструментом для управления рисками лизинговой компании или необходимы и другие инструменты? Если да, то какие?**

**Галина Майер**, управляющий директор ООО «Райффайзен-Лизинг»:

— Размер аванса — один из эффективных способов снижения рисков. Но отнюдь не достаточный для того, чтобы закрыть все риски.

Регулирование размера аванса в целях снижения рисков инвестора эффективно применять в первую очередь при лизинге ликвидного имущества (автомобили, строительная техника, железнодорожные вагоны и прочее). При лизинге высоколиквидного имущества лизинговая компания может перенести значительную часть своих рисков с клиента на предмет лизинга. Таким образом, в случае неисполнения лизингополучателем своих обязательств, предмет лизинга может быть изъят и оперативно реализован. А увеличение аванса существенно повышает вероятность безубыточной реализации изъятых имущества.

Если же имущество малоликвидное или неликвидное, увеличение аванса значительного эффекта не принесет. Ведь реализация этого имущества весьма затруднительна. В этом случае лизинговая компания должна просчитывать свои риски, ориентируясь в первую очередь на прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности лизингополучателя. В данной ситуации лизинговая компания будет использовать множество других инструментов, направленных на снижение ее рисков (поручительства, дополнительные залоги, страхование и прочее).

(в силу специфики перевозок в России на большие расстояния и высокого износа парка), недвижимостью, ИТ-оборудование (перспективный сегмент, отсутствующий сегодня в структуре российского лизинга)», — считает **Дмитрий Зотов**, генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг».

Главное, чтобы был позитивно решен вопрос о сохранении ускоренной амортизации для лизингового имущества. В этом случае, по нашим прогнозам, прирост

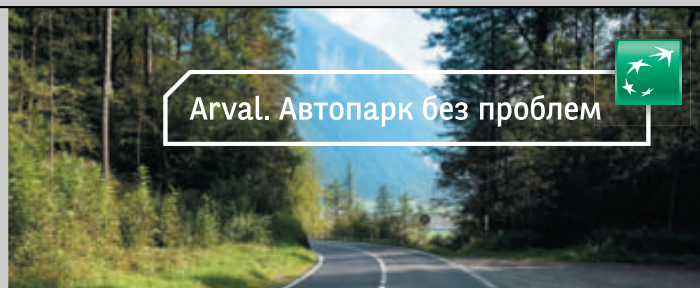
объема новых сделок в 2011 году составит 40–50%, до 1–1,1 трлн рублей. В 2012 году прирост может составить еще 20–30% (если не произойдет отмена ускоренной амортизации). Однако если ускоренная амортизация будет отменена, рынок лизинга в 2012 году, напротив, сократится в два-три раза. Кроме того, по нашим оценкам, продолжится превышение темпов прироста профинансированных средств над темпами прироста полученных лизин-

говых платежей, что характерно для периодов расширения рынка (см. график 5).

Пока высокий уровень износа основных фондов в экономике обуславливает доминирование финансовой аренды, но в случае отмены повышающих коэффициентов амортизации спрос резко сместится в сегмент оперативного лизинга. При сохранении текущего регулирования перетекание активности лизингодателей в сегмент оперативного лизинга будет постепенным.

**Операционный лизинг от ARVAL это:**

- Сокращение затрат на корпоративный автопарк
- Снижение рисков, связанных с эксплуатацией корпоративного автопарка
- Более эффективное использование внутренних ресурсов
- Возможность сконцентрироваться на основном бизнесе
- Лучшая мировая практика на всей территории России



Москва, 115280, ул. Ленинская Слобода, 19  
тел.: +7 (495) 644-22-70; факс: +7 (495) 644-22-71  
e-mail: info@arval.ru; www.arval.ru

реклама



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

| Just drive

arval.ru