



## ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ АССОЦИАЦИЯ

197342, Санкт-Петербург, наб. Черной речки, д 41., оф. 304  
тел./факс (812) 702-50-52

e-mail: [ula@assocleasing.ru](mailto:ula@assocleasing.ru)

<http://www.assocleasing.ru>

ОЛА - член Европейской  
Лизинговой Ассоциации



Исх. 183/08 от 31.08.21

Генеральному директору  
АО «Корпорации «МСП»  
Исаевичу А.И.

*Отзыв ОЛА к проекту  
концепции по зонтичному финансированию*

### Уважаемый Александр Игоревич!

Объединённая Лизинговая Ассоциация (ОЛА<sup>1</sup>) благодарит Вас за разработанные механизмы поддержки финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства и отмечает интерес со стороны лизинговых компаний к развитию фондирования сегментов оборудования и спецтехники.

Обобщая портрет потенциального клиента, его можно охарактеризовать:

- юридическое лицо или ИП;
- срок действия от 6 месяцев;
- отсутствие убытков за последний год согласно РСБУ;
- соответствие закупаемого оборудования основному или дополнительному виду деятельности лизингополучателя;
- наличие производственной площадки (собственность/аренда).

Оценивая потенциальный объем рынка лизинга в сегменте оборудования и эффективность мер поддержки с использованием субсидий на авансовый платеж по договору лизинга можно исходить из следующих предпосылок:

По итогам деятельности лизинговых компаний в 2020 году по данным РА "Эксперт РА" объем нового бизнеса по оборудованию можно оценить в размере 186 млрд. рублей. Учитывая долю МСП в лизинге 58%, объем нового бизнеса с субъектами МСП в сегменте оборудования можно оценить в размере 107 млрд. рублей.

По экспертному мнению ОЛА до 20% прироста инвестиций (по стоимости имущества) можно ожидать за счет мер поддержки посредством субсидии на компенсацию скидки на аванс по договору лизинга при условии, что скидка будет 15%, и до 50% прироста инвестиций если скидка составит 30%. Таким образом эффект от мер поддержки может составить от 21,4 млрд. до 53,5 млрд. инвестиций по стоимости имущества (при 3,2 млрд. рублей и 16 млрд. рублей субсидии соответственно). Поскольку реализация сделок с оборудованием требует значительного времени на предпроектную проработку у клиентов и в лизинговой компании, то при принятии таких мер поддержки на первый год действия программы целесообразно выделение финансирования в объеме не более 50-60% от заявленного выше. Уровень проникновения лизинга в продажи оборудования не высокий поэтому меры поддержки могут дать значительный эффект.

Аналогично может рассматриваться потенциальный объем рынка лизинга МСП в сегменте спецтехники. Объем нового бизнеса данного сегмента по данным РА "Эксперт" 2020 составляет 126 млрд. руб., учитывая долю МСП в лизинге 58%, объем нового бизнеса

<sup>1</sup> ОЛА является крупнейшим Российским профессиональным объединением участников лизинговой отрасли, представляющим интересы 106 компаний, объем бизнеса которых составляет около 80% официального рынка лизинга России. ОЛА представляет лизинговую отрасль РФ в Европе, являясь членом Европейской Конфедерации Лизинговых Ассоциаций (Leaseurope).

МСП в сегменте спецтехники можно оценить в размере 73 млрд. руб. По экспертному мнению ОЛА в этом случае объем инвестиций (по стоимости имущества) при субсидии на компенсацию скидки на аванс по договору лизинга 10% и 20%, составит от 11 до 22 млрд. рублей инвестиций (1,1 или 4,4 млрд. субсидии соответственно). Рынок спецтехники отличается от рынка оборудования более высоким уровнем проникновения лизинга, поэтому потенциальный прирост инвестиций от воздействия мер поддержки более умеренный, но за счет развитости лизинга в этом сегменте прирост инвестиций обеспечивается меньшими размерами скидки на аванс и, соответственно, меньшими бюджетными ресурсами.

Для востребованности меры поддержки важно, чтобы принцип отбора лизинговых компаний позволял участвовать широкому кругу компаний и был простым в реализации, в том числе в части требований к предоставлению документов от лизингополучателей. Также отмечаем, что для успешности мер поддержки механизмы предоставления и контроля не должны быть избыточно трудозатратными.

В части мер поддержки, предоставляемых в виде льготного кредитования или предоставления грантий под кредиты, ОЛА считает, что оптимальная структура сделки может быть представлена:

- аванс по договору лизинга от 10%;
- срок лизинга от 1 до 5 лет;
- ставка кредита лизинговой компании не более ключевой ставки ЦБ +2%;
- отсутствие залога предмета лизинга в пользу банка-агента (только залог прав по договору лизинга);
- отказ от требования анализа финансового положения Лизингополучателя при сумме кредита по лизинговой сделке не более 50 млн руб и/или LTV по сделке не более 70%.

При этом действующая Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, утвержденная решением Совета директоров АО «Корпорация «МСП» (далее – Корпорация) 30 сентября 2020г. имеет ряд недостатков, в связи с чем является невостребованной среди лизинговых компаний-членов ОЛА:

- длительные сроки аккредитации по программе, декларируемые как 5 дней, однако в реальности составляют срок значительно больший;
- обширный пакет документов, запрашиваемый у клиента. Учитывая нацеленность программы на клиентов МСП, только небольшая категория клиентов может приготовить такой пакет в связи с его объемом и сложностью. В частности, у лизингополучателя, приобретающего оборудование в лизинговых компаниях не должно быть задолженности по ИФНС и по ФСС, что должно быть подтверждено справками из соответствующих государственных органов. Данная практика не является рыночной;
- недостаточная заинтересованность банков-агентов из-за сложности организации процесса взаимодействия с лизинговыми компаниями при относительно небольшой доле сделок, подходящих под требования программы;
- непрозрачная кредитная и риск-политика при одобрении – одобрение в лизинговой компании, банке-агенте и Корпорации осуществляется с применением различных несинхронизированных между собой требований и методик;
- недостаточная заинтересованность лизинговых компаний вследствие ограниченности лизинговой маржи по программе, состоящей в том числе из расходов на организацию лизинговой сделки;
- недостаток технологии исполнения обязательств по гарантии, вследствие отображения просрочки по обязательствам перед банком, это отражается на деловой репутации и кредитной истории, что совершенно неприемлемо для лизинговой компании;
- длительные сроки принятия решения Корпорацией, что тормозит процесс предоставления лизингового финансирования и не является рыночным.

Для дальнейшей проработки эффективного механизма стимулирования финансирования субъектов МСП просим уточнить следующие вопросы:

- просим сообщить перечень банков-партнеров Корпорации, а также предоставить предварительное предложение, по какой ставке предполагается фондирование с учетом поручительства Корпорации;

- согласно изученным документам, фондирование по приоритетным видам деятельности будет отдельное и более выгодное. Просим предоставить для ознакомления ОЛА нормативные документы, которыми определен перечень ОКВЭД приоритетных видов деятельности;

- просим предоставить порядок взаимодействия лизинговой компании и Корпорации в случае наступления дефолта по сделке, а именно как будет происходить исполнение гарантированных обязательств по сделке – как со стороны Корпорации, так и стороны банков-партнеров;

- согласно изученным документам, Корпорация может представлять максимальное поручительство на 1 миллиард рублей. Есть ли возможность пересмотреть данный регламент в сторону увеличения? Это существенно повысит интерес к программе;

- маржинальность сделок недостаточна для покрытия операционных расходов и рисков лизинговой компании. Согласно изученным документам, складывается ситуация, что по рисковому виду имущества (оборудование) и рисковей категорией клиентов (МСП), маржинальность ограничивается 1,5%. Таким образом, наиболее рисковый сегмент должен получить финансирование с минимальной маржинальностью, что делает невозможной работу по программе. Предлагаем смягчить или отказаться от требований по маржинальности сделок;

- просим уточнить регулярность и перечень документов, входящих в отчетность лизинговой компании перед при участии в программах. Изучение данного списка необходимо для определения трудозатрат лизинговой компании на сопровождение сделок в программе;

- просим уточнить учитываются ли кредиты, выданные банком-агентом лизинговым компаниям, в расчете нормативов Банка России Н6 и Н25 с учетом наличия поручительства Корпорации;

- предполагает ли действующая программа механизм рефинансирования затрат лизинговой компании на покупку оборудования для передачи в лизинг.

Дополнительно предлагаем рассмотреть вопрос о наделении рыночных лизинговых компаний полномочиями агентов Корпорации с предоставлением им возможности реализации продуктов РЛК (на аналогичных условиях). Считаем, что данный подход принесет ощутимый синергетический эффект.

Для выработки альтернативных вариантов построения работы с Корпорацией, ОЛА предлагает организовать рабочую группу с привлечением представителей ОЛА и банков-агентов.

С уважением,

Президент ОЛА



Киркоров А.Н.

Исп. Позднякова Т.Г.

8 (812) 702 50 52