

---

# Барьеры по финансированию лизинга в Украине

---

A personal view of  
Martin J. Elling

21 February 2006

# Предисловие

- Моя первая попытка начать лизинговый бизнес в Украине была в 1995 году, когда я работал в ЕБРР
- Но крупные инвесторы отказывались из-за затруднений юридического и налогового характера
- В 1999, законы изменились, но крупные корпорации не были склонны инвестировать в Украину.
- Несмотря на их отказ, я увидел преимущества и решил начать лизинговый бизнес с несколькими «друзьями и родными».
- В результате создана Первая лизинговая компания (First Lease), первая в Украине компания, специализирующаяся в лизинге автомобилей.

# Сегодня, через 6 лет, First Lease:

- Есть неоспоримым лидером на рынке Украины, занимая 45% рынка **лизинга автомобилей для юридических лиц**
- Предоставила в лизинг более **3000 автомобилей**, стоимостью **>45 млн. USD**
- Портфель состоит из :
  - 75% **крупные корпорации**, но 80% есть **SME**
  - 65% есть **Украинскими компаниями**
  - 35% **клиентов** находятся **за пределами Киева**
  - 60% наших **машин** находятся **за пределами Киева**, поддерживая **региональное развитие**

# First Lease также:

- Получила великолепное качество расчетов по лизинговым сделкам (основываясь на тщательном отборе клиентов).  
Отсутствие плохих долгов
- Показала, что изъятие автомобилей, переданных в лизинг, возможно и,
- Риск остаточной стоимости на транспортные средства является минимальным.
- Таким образом, First Lease:
  - успешно **развила лизинговый продукт** и доказала, что лизинг автомобилей **жизнеспособен на Украине**
  - является **коммерчески успешной**, И
  - **Способствует экономическому развитию в Украине** через финансирование SME, создание новых рабочих мест и оплату налогов

# Финансовая скованность

- Хотя First Lease и успешна, финансирование ее бизнеса характеризовалось непрерывной борьбой
- Уже в начале 1999, невозможно было найти какое-либо финансирование и 100% машин финансировались акционерами
- Медленно, какое-то финансирование было получено, но только для международных компаний. Следовательно, банки не желали финансировать украинских SME
- Хотя ситуация ~~немного~~ Barriers to the Financing of Small and Medium Enterprises улучшилась, но базовые моменты остались неизменными

# Проблема 1. Недостаток отечественного финансирования. Банки:

- Не имеют достаточно ресурсов с требуемой срочностью
- До сих пор не понимают продукт, его технические детали и риски
- Отказываются принимать риск лизинговой компании и концентрируются на крупных корпоративных клиентах
- Настаивают на дорогих и сложных мониторинге и механизме безопасности

# Проблема 2. Высокая стоимость

- Высокая стоимость заимствования частично зависит от странового риска
- Но, основная проблема не в просто высоких процентных ставках, но банки также требуют:
- Высокие начальные комиссии
- Плата за нотариальное удостоверение залогов и плата в пенсионный фонд
- ежемесячных погашений в твердой валюте, что увеличивает транзакционные затраты (банковские комиссии и Пенсионный фонд)
- Результат: **избыточно высокая стоимость заимствования**

Barriers to the Financing  
of Leasing in Ukraine: a  
personal view of Martin J.  
Elling

# Пример расчета стоимости ЗАИМСТВОВАНИЯ

Borrowing Cost			% p.a.
Average interest rate on loan			X
Front-end fees	1-1.5%	3 year	0.4%
Notarisation costs	1% plus	3 year	0.3%
Pension fund tax on currency transactions			1.5%
High bank charges due to monthly repayments			0.3%
<b>Total additional borrowing costs</b>			<b>2.5%</b>
<b>Total borrowing cost</b>			<b>X + 2.5%</b>

Barriers to the Financing  
of Leasing in Ukraine: a  
personal view of Martin J.  
Elling



## Проблема 2. Высокие затраты второго и третьего порядка (i)

- First Lease в один период имела кредитные договора с 16 банками и до 35 кредитных линий.
- Каждый банк настаивал, что все деньги должны проходить через его счет, таким образом
- Высокие организационные затраты по управлению счетами
- Невозможность оптимизации денежного потока
- Дополнительный персонал для управления расходами и погашениями
- В First Lease мы имели погашения кредитов фактически каждый день, тогда как в Европе это случается 1 раз в месяц или в квартал.

## Проблема 2. Высокие затраты второго и третьего порядка (ii)

- Банки также настаивали, что каждая лизинговая сделка должна направляться в банк для одобрения. Это вело к:
- Потребности нанимать **дополнительный штат** для подготовки и контроля каждого пакета документов
- **Избыточно длительное время** ответа клиентам. Это коммерчески неприемлемо

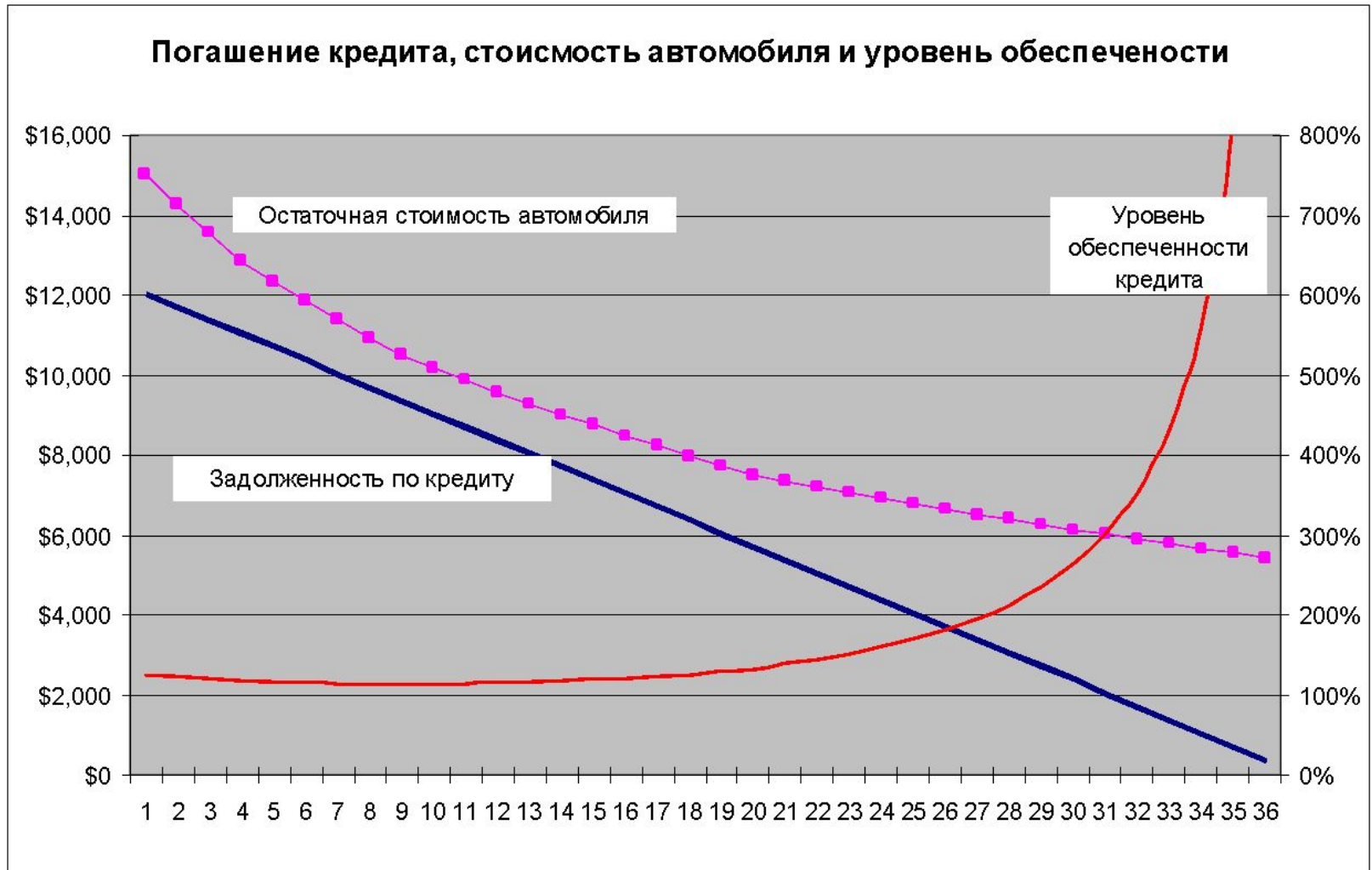
## Проблема 3. Неадекватные условия (i)

- Почти без исключений Банки финансировали только 80% стоимости предмета лизинга.
- Таким образом, лизинговые компании были обязаны авансовый платеж, который сковывает бизнес.
- Банки отказывались рассматривать лизинговый портфель как обеспечение.
- В результате:
- Большинство лизинговых договоров в Украине финансируются на **70%** из-за дополнительных затрат
- Кредиты становились **переобеспеченными** и дополнительные активы не могли быть использованы для привлечения дополнительных ресурсов

## Проблема 3. Неадекватные условия (ii)

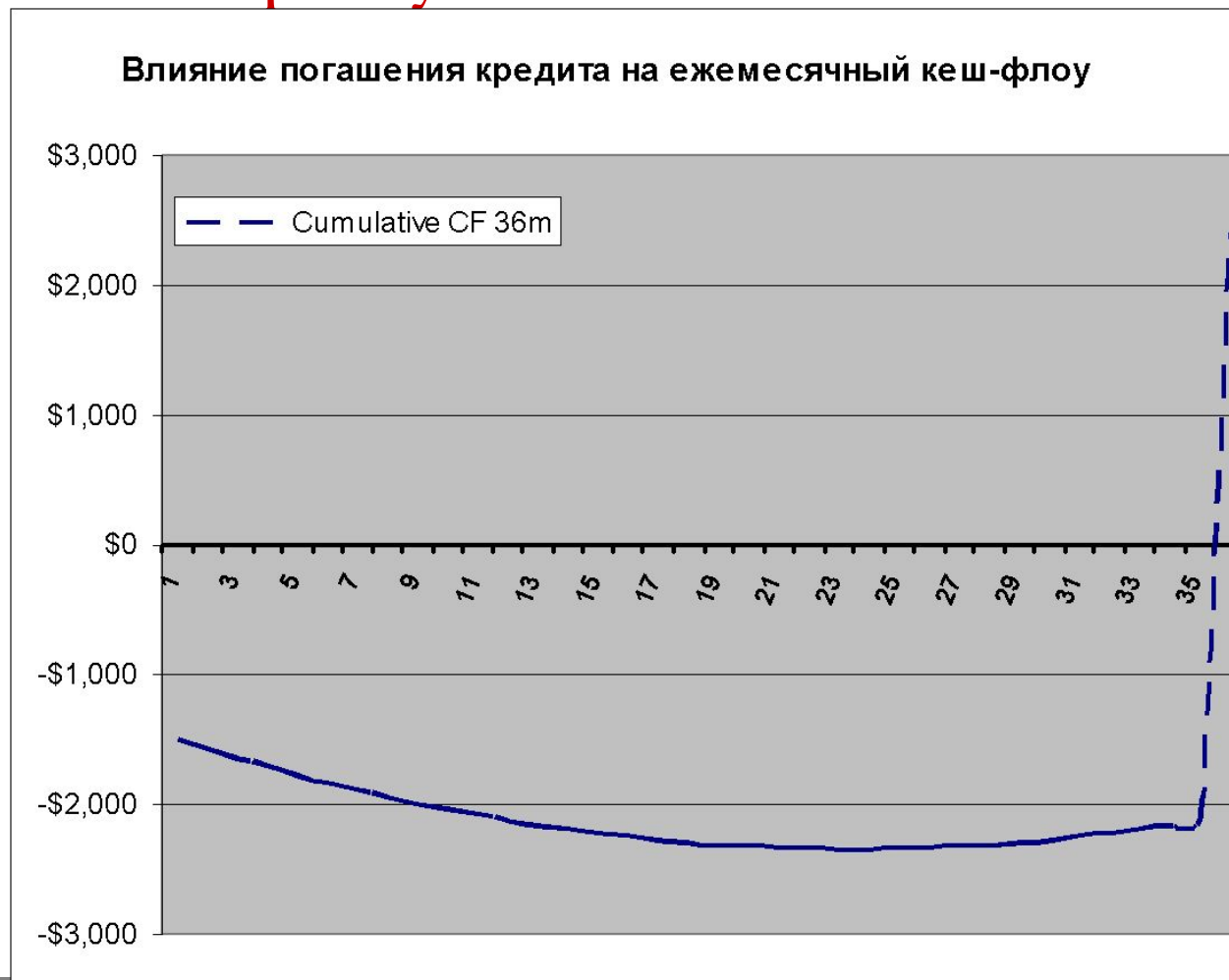
- Большинство кредитов имели срок, который соответствовал сроку лизингового договора.
- То есть финансирование не принимало во внимание остаточную стоимость активов.
- Ежемесячный платеж был слишком высоким и это вело к негативному денежному потоку по большинству договоров.
- Это означало, что лизинговые компании в Украине должны были быть капитализированы больше чем в Западной Европе

# Проблема 3. Неадекватные условия



personal view of Martin J. Elling

# Проблема 3. Неадекватные условия: расчет кеш-флоу



# Проблема 4. Прочие условия (i)

- Каждый лизинговый договор должен одобряться банком
- Банки задваивают оценку кредитного риска лизинговой компании
- Таким образом, банки в Украине
- Делают оценку **риска лизинговой компании**
- Потом **риска конечного лизингополучателя.**
- Берут в залог **лизинговый актив И лизинговый контракт.**
- Таким образом, банки имеют **трех- или четырехкратное обеспечение** по каждому лизинговому договору.
- Исходя из этого **маржа банков является чрезмерной**

Barriers to the Financing  
of Leasing in Ukraine: a  
personal view of Martin J.  
Elling

# Заключение

- Отсутствие достаточного и еще более важно **адекватного** финансирования:
- Означает, что много потенциальных клиентов, особенно **SME**, не обслуживаются или обслуживаются **неадекватно**, таким образом сдерживая экономическое развитие Украины
- Не позволяет **лизинговому продукту** полностью развиваться
- Создает **излишние финансовые** и организационные **издержки** для лизинговых компаний и отсюда повышенные цены для клиентов
- Принудило акционеров First Lease продать свой бизнес крупному международному игроку, который имеет доступ к конкурентному финансированию.



## Заключение (ii)

- **Если** не будут решены указанные ранее проблемы, то рынок лизинга **останется незначительным** в Украине, даже если будет улучшена правовая и налоговая среда
- Пользующееся высоким спросом финансирование, которое лизинг предоставляет SME не будет возможным, таким образом **сдерживая экономическое развитие.**
- Это также означает, что **иностраные банки быстро предложат свои услуги** на этом рынке.

# Контакты

- Дополнительную информацию Вы можете получить:  
Martin J. Elling  
[m.elling@bluewin.ch](mailto:m.elling@bluewin.ch)  
+41 79 590 85 91