ТАК ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГ БОЛЬШОГО РЕГИОНА

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ — 2021

ОБ ОТЧЁТЕ

Отчёт о работе, проделанной АО «ТАЛК» в 2021 году, предназначен для информирования всех заинтересованных сторон о целях, деятельности, достижениях компании в рамках утверждённой акционерами Стратегии развития на 2019-2021 годы.

Отчёт содержит информацию о позиции АО «ТАЛК» на рынке лизинга по итогам 2021 года с учётом всех направлений деятельности и участия в государственных программах поддержки МСП; работе по участию в государственных и корпоративных закупках; состоянии и структуре лизингового портфеля на 1 января 2022 года; динамике просроченной задолженности; исполнении плана продаж на 2021 год; источниках финансирования; исполнении целевых показателей; основных рисках, связанных с деятельностью АО «ТАЛК»; приоритетных направлениях деятельности и их масштабировании; автоматизации бизнес-процессов и внедрении риск-менеджмента, а также о перспективах развития компании.

Анатолий Картухин, генеральный директор АО «ТАЛК»

Результаты работы АО «ТАЛК» в 2021 году служат наглядным доказательством сбалансированности и устойчивости бизнес-модели, готовой к внешним вызовам. Ребрендинг, выход на общероссийский и международный рынки, увеличение объёмов бизнеса больше чем на 40% и новое позиционирование: ТАЛК по-прежнему остаётся №1 в областном сельскохозяйственном секторе, но набирает обороты как универсальная компания, предлагающая в лизинг любой транспорт, спецтехнику, автомобили, недвижимость и оборудование.

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ
ТАЛК. ЛИЗИНГ БОЛЬШОГО РЕГИОНА

Сокращенное наименование **АО «ТАЛК»**, полное наименование Акционерное общество **«Тюменская агропромышленная лизинговая компания»**

Общество зарегистрировано Администрацией Центрального района города Тюмени 05.03.1996 года за № 7900, запись о юридическом лице, зарегистрированном до 01.07.2002 года, внесена в ЕГРЮЛ Инспекцией МНС России по городу Тюмени № 3 -21.10.2002 г. за ОГРН 1027200808359

В настоящее время действует на основании Устава (редакция № 8), утвержденного внеочередным общим собранием акционеров (протокол № 66 от 05.10.2017), зарегистрированного МИФНС № 14 по Тюменской области 17.10.2017 за ГРН 2177232411882

Местонахождение, в соответствии с регистрационными документами и фактическое: Россия, Тюменская область, город Тюмень, ул. Хохрякова, 47, оф.711

Численность работающих на 31.12.2021 года: 46 человек

Акционерами компании являются Тюменская область в лице Департамента имущественных отношений Тюменской области (89,94% акций) и ООО «ТехноЦентр» (10,06% акций)

Генеральный директор – Максим Михайлович Скворцов, дата вступления в должность 26.02.2018 года

Генеральный директор – Анатолий Валерьевич Картухин, дата вступления в должность 05.04.2021 года

Главный бухгалтер – Ксения Олеговна Ивченко, дата вступления в должность 19.02.2021 года

Уставный капитал 1 323 422 500 рублей разделен на 487 обыкновенных акций номинальной стоимостью 2 717 500 рублей

Основной вид деятельности: **финансовая аренда (лизинг)**

СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЁТА

РАЗДЕЛ 1

5 Рынок лизинговых услуг в 2021 году, его тенденции, место АО «ТАЛК» на лизинговом рынке

5 Позиция АО «ТАЛК» на рынке лизинга по итогам 2021 года

5 Конкуренты АО «ТАЛК» среди лизинговых компаний, представленных на территории УРФО

РАЗДЕЛ 2

6 Развитие компании в рамках утверждённой акционерами «Стратегии развития на 2019 — 2021 годы»

6 Структура лизингового портфеля

9 Выводы по качеству лизингового портфеля на 01.01.2022

10 Финансовый результат

РАЗДЕЛ 3

11 Основные риски, связанные с деятельностью АО «ТАЛК»

РАЗДЕЛ 4

13 Приоритетные направления развития АО «ТАЛК»

18 Автоматизация бизнес-процессов

20 Внедрение риск-менеджмента

21 Фондирование

РАЗДЕЛ 5

22 Выводы

Рынок лизинговых услуг в 2021 году и его тенденции, место АО «ТАЛК» на лизинговом рынке

Позиция АО «ТАЛК» на рынке лизинга по итогам 2021 года

По итогам 2021 года среди лизинговых компаний России АО «ТАЛК» занимает 49 место по объёму нового бизнеса

Таблица 1

Показатели АО «ТАЛК»	2018	2019	2020	2021
Объем нового бизнеса	60	48	49	49
По сегменту сельское хозяйство	11	6	8	9
По размеру портфеля	51	48	52	43

По итогам 2021 года среди лизинговых компаний УРФО

Таблица 2

Показатели АО «ТАЛК»	2018	2019	2020	2021
Объем нового бизнеса	6	3	6	12
По сегменту сельское хозяйство	3	1	1	1

Изменение положения АО «ТАЛК» среди конкурентов, представленных в УРФО, обусловлено экспансией федеральных компаний на территорию региона с широкой продуктовой линейкой в рамках розничного лизинга: легковые автомобили, самоходная спецтехника.
Данное направление АО «ТАЛК» выделяет в качестве приоритетного на период 2023-2024 гг.

Однако, несмотря на сравнительное смещение, АО «ТАЛК» остается региональным лидером в сегменте «Сельское хозяйство».

Конкуренты АО «ТАЛК» среди лизинговых компаний, представленных на территории УРФО

Таблица 3

Место	Наименование ЛК	Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за 2021 г, млн. руб.	Место	Наименование ЛК	Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за 2021 г, млн. руб.
1	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	18 382	7	«Сименс Финанс»	7 253
2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	18 163	8	«ВТБ Лизинг»	6 611
3	«Альфа-Лизинг» (ГК)	9 316	9	«ЧелИндЛизинг» (ГК)	5 807
4	«Балтийский лизинг» (ГК)	8 077	10	«Ураллизинг» (ГК)	5 525
5	«РЕСО-Лизинг»	8 010	11	«Интерлизинг»	5 231
6	«Эксперт-Лизинг»	7 437			

Развитие компании в рамках утверждённой акционерами «Стратегии развития на 2019-2021 годы»

Структура лизингового портфеля

По состоянию на 01.01.2022 действует 787 договоров лизинга, остаток платежей к поступлению - 6 028 373 тыс. руб.

Таблица 4

Диверсификация лизингового портфеля Общества по отраслям лизингополучателей

Отрасль	Количество договоров лизинга		Объем лизингового портфеля	
	шт.	в %	тыс. руб	в %
Сельское хозяйство	**457**	**51%**	**3 122 046**	**52%**
Промышленность	168	21%	1 692 183	28%
Транспорт	35	4%	386 561	6%
Прочие	127	16%	827 583	14%
Итого:	**787**	**100%**	**6 028 373**	**100%**

В том числе в разрезе видов деятельности:

Вид деятельности	Объем лизингового портфеля по остатку финансирования	
	тыс. руб	доля, %
АПК	3 117 883	52%
Производство и промышленность	795 519	13%
ЖКХ и ТБО	433 991	7%
Транспортные услуги	391 740	6%
Энергетика	321 641	5%
Строительство	226 930	4%
Инфраструктурное строительство	210 407	3%
Ремонт и содержание дорог	197 856	3%
Девелопмент	103 022	2%
Торговля	38 863	
Пассажирские перевозки	35 424	Менее 1%
Добыча полезных ископаемых	31 523	
Наука	12 472	
Здравоохранение	11 654	
Лесоводство	6 127	
Торговля ГСМ	2 925	
IT	261	
ЧОП	54	
Прочие	90 081	
Итого:	**6 028 373**	**100%**

Таблица 5

Структура портфеля по срочности лизинговых сделок

Срок лизинговой сделки	Количество лизинговых контрактов		Объем лизингового портфеля	
	шт.	в %	тыс. руб.	в %
до 2 лет	150	6%	216 023	4%
2-3 года	312	39%	1 495 138	25%
3-4 года	83	11%	842 520	14%
4-5 лет	306	39%	3 093 807	51%
свыше 5 лет	36	5%	380 885	6%
ИТОГО	**787**	**100%**	**6 028 373**	**100%**

График 1

Диверсификация по отраслям

- Сельское хозяйство
- Промышленность
- Транспорт
- Прочие

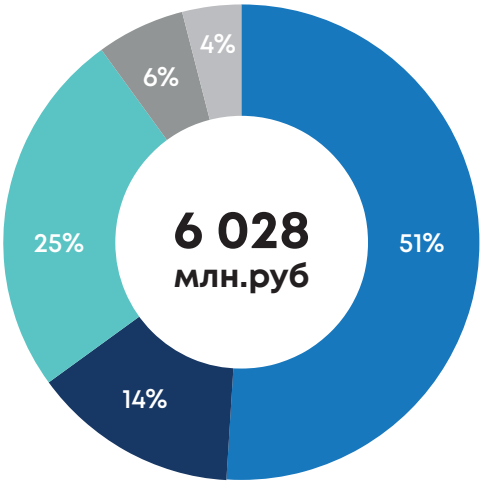

График 2

Структура ЛП по срокам

- До 2-х
- 2-3 года
- 3-4 года
- 4-5 лет
- Свыше 5 лет

Традиционно наибольшая доля лизингового портфеля АО «ТАЛК» приходится на отрасль сельское хозяйство (52%), что соответствует основной концепции создания и деятельности предприятия.

Наибольшая часть договоров (51%) по срокам действия находится в диапазоне от 4 до 5 лет, доля в размере 25% приходится на договоры сроком действия 2-3 года.

Таблица 6

Структура лизингового портфеля по видам имущества, переданного в лизинг на 01.01.2022

Вид имущества	Остаток ЛП на 01.01.2022	
	тыс. руб.	в %
Сельхозтехника	2 279 770	38%
Спецтехника (в т.ч. трактора)	2 004 811	33%
Оборудование и прочие виды имущества	1 399 174	23%
Грузовой автотранспорт	231 364	4%
Легковой автотранспорт	74 007	1,3%
Автобусы	39 247	0,7%
Итого:	**6 028 373**	**100%**

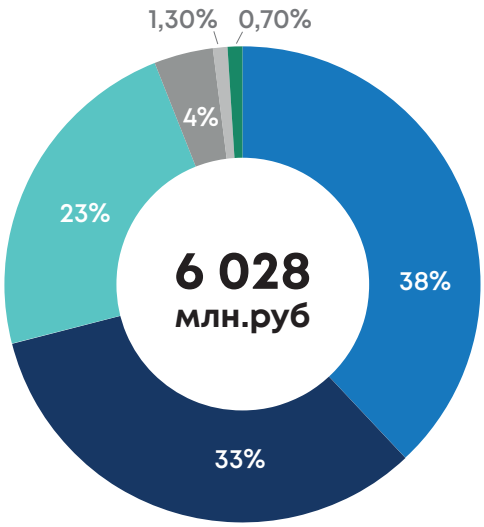

График 3

Структура портфеля по предметам лизинга

- Сельхозтехника
- Спецтехника (в т.ч трактора)
- Оборудование и прочие виды имущества
- Грузовой автотранспорт
- Легковой автотранспорт
- Автобусы

Общество на постоянной основе осуществляет контроль за дебиторской задолженностью. Это позволяет на ранних стадиях диагностировать причины возникновения просроченной задолженности и своевременно принимать меры к ее погашению.
По состоянию на 01.01.2022 доля просроченной задолженности в лизинговом портфеле, длительностью от одного дня, составляет 0,38%; на 01.01.2021 – 1,11%, что свидетельствует об улучшении качества лизингового портфеля АО «ТАЛК» и о платежеспособности лизингополучателей.

В целом доля просроченной задолженности в лизинговом портфеле остается на низком уровне, что полностью соответствует требованиям банков кредиторов АО «ТАЛК», предъявляемым к качеству лизингового портфеля.

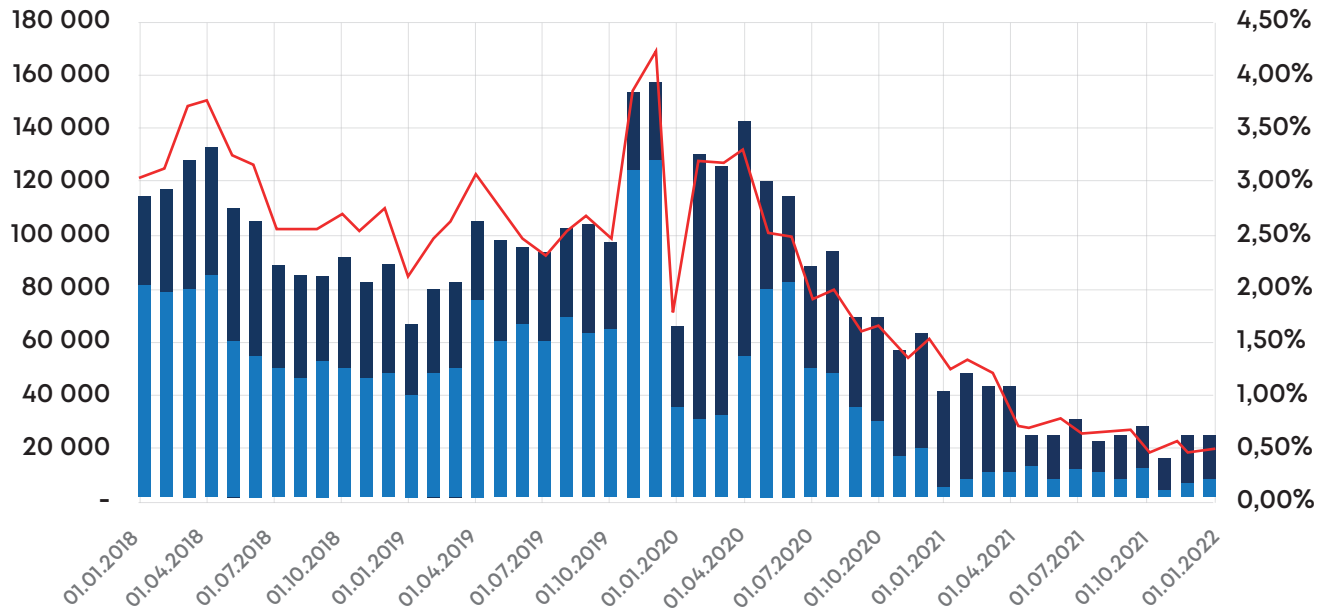

График 4
Динамика просроченной задолженности

- Объем просроченной задолженности по прочим клиентам, тыс. руб.
- Объем просроченной задолженности по с/х товаропроизводителям, тыс. руб.
- Доля в портфеле (правая шкала, %)

Выводы по качеству лизингового портфеля на 01.01.2022

Коэффициент покрытия: обязательство (основной долг + %) по действующему портфелю более 1,3 (платежи с учетом НДС), 1,0 (без учета НДС); **риск приемлемый.**

Доля просроченной задолженности на 01.01.2022 — 0,4%, низкий показатель, снижение в течение года с 1,1%. **Динамика положительная.**

Концентрация на одном лизингполучателе — 5,64%, на ТОП-3 – 15%, на ТОП-10 — 32%.

Кредитоспособность удовлетворительная.

Концентрация на отрасль лизингополучателя – сельское хозяйство (52%), высокая, исторически является одним из приоритетных направлений развития. Риск приемлемый.

Финансовый результат

Финансовый результат хозяйственной деятельности – один из основных показателей эффективности работы Общества.

Таблица 7

Результаты хозяйственной деятельности 2019-2021 гг.

Показатель	2019	2020	Прирост 2019/2018, %	2021	Прирост 2020/2019, %
Выручка	1 847 076	2 152 467	+17%	2 847 202	+32,3%
Прибыль до налогообложения	96 005	116 585	+21%	242 851	+108,3%
Чистая прибыль	76 792	94 565	+23%	182 203	+92,6%

Выручка – динамика положительная (на фоне увеличения объема плановых лизинговых платежей, обусловлено ростом портфеля).

Основные риски, связанные с деятельностью АО «ТАЛК»

Таблица 8

Риск	Подверженность риску и причины возникновения	Уровень	Изменение по сравнению с предыдущим годом	Описание	Способы минимизации риска и комментарии
Кредитный/ финансовой устойчивости	Деятельность Общества подвержена кредитному риску ввиду специфики деятельности. Общество инвестирует денежные средства в лизинговые проекты на старте, при этом возврат средств осуществляется в течении длительного времени	Средний	Снижение	Средний показатель коэффициента покрытия долга лизинговыми платежами на 01.01.2021 составляет 1,47 (с учетом НДС), 1,23 (без учета НДС). По состоянию на 01.01.2022 составляет 1,56 (с учетом НДС), 1,30 (без учета НДС). Если коэффициент равен 1,0, то проект работает на уровне безубыточности. Чем выше коэффициент, тем меньше возможный риск	Динамика основных операционных показателей положительная. Долговая нагрузка оценивается как приемлемая. Структура лизингового и кредитного портфелей сбалансирована, в отчетном периоде наблюдается превышение лизинговых платежей над кредитным портфелем. Приемлемое финансовое положение основных лизингополучателей и их диверсификация в лизинговом портфеле. Приемлемое значение просроченных лизинговых платежей. В качестве минимизации рисков при структурировании сделок в компании применяется: - оформление дополнительного обеспечения; - установление ковенантного пакета
Риск концентрации	Деятельность Общества подвержена риску концентрации лизингового портфеля на одной отрасли. Это исторически сложившаяся ситуация	Средний	Снижение	Высокая концентрация на одной отрасли – сельское хозяйство (52%)	Компания изначально создавалась для работы с сельскохозяйственными товаропроизводителями юга Тюменской области, а также в целях реализации Национального проекта «Развитие АПК» в области технического перевооружения фондов с/х-производителей по схеме финансового лизинга, предусматривающей минимальное удорожание сельскохозяйственной техники и оборудования, что позволило накопить компании уникальный опыт и сильные компетенции в указанном сегменте. В настоящее время отрасль АПК является стратегической и риск неплатежеспособности лизингополучателей снижается за счет государственной поддержки отрасли
Имущественный	Деятельность Общества подвержена имущественному риску ввиду специфики	Средний	Без изменений	Неопределенность ликвидности актива лизингового имущества в ходе срока действия лизинговой сделки	Контроль за состоянием и местонахождением лизингового имущества; страхование лизингового имущества (в перечне страховых компаний) - компании с устойчивым финансовым положением и рейтингом надежности
Регуляторный	Деятельность Общества подвержена регуляторному риску	Отсутствует	Без изменений.	Претензии со стороны ИФНС отсутствуют	-
Региональный	Деятельность Общества зависит от политики Правительства региона	Низкий	Без изменений	-	УФО, в основном Тюменская область – разработаны программы по поддержке предприятий АПК. В рамках программ АО «ТАЛК» является получателем субсидий из областного бюджета. В случае неполучения субсидии, условиями лизинговых договоров предусмотрено одностороннее увеличение лизинговых платежей

Риск	Подверженность риску и причины возникновения	Уровень	Изменение по сравнению с предыдущим годом	Описание	Способы минимизации риска и комментарии
Риск оттока капитала	Деятельность Общества зависит от политики правительства региона	Средний	Снижение	-	Распределение чистой прибыли Общества осуществляется по Решению собранию акционеров Общества, основной акционер -Тюменская область в лице Департамента имущественных отношений Тюменской области (89,94% акций); риск минимальный
Репутационные риски	Деятельность Общества подвержена репутационным рискам ввиду наличия существенного количества клиентов и контрагентов, что может приводить к появлению негативной информации от контрагентов, с которыми по тем или иным причинам возникли нестандартные ситуации	Средний	Снижение	-	В отчетном периоде отсутствуют претензии со стороны проверяющих контролирующих органов
Валютные риски	Деятельность Общества подвержена валютным рискам	Средний	Рост	-	В отчетном периоде не было заключено сделок по финансированию валютных контрактов. Расчеты с поставщиками лизингового имущества, в случае стоимости в иностранной валюте, производятся в рублях РФ в день оплаты по курсу, действующему на день оплаты (цена фиксируется). Открытые валютные позиции отсутствуют

Указанные риски являются наиболее характерными для Общества. Накопленный опыт позволил выработать ряд превентивных и снижающих риск мероприятий. С учетом планов компании расширять как географию своего присутствия, так и продуктовую линейку, АО «ТАЛК» активно реализует разработку и внедрение управления рисками.

Приоритетные направления развития АО «ТАЛК»

4.1. Фронт / 4.1.1. Масштабирование

АО «ТАЛК» является крупнейшей региональной лизинговой компанией и планирует занимать это место в будущем, углубляясь в региональный рынок. В то же время ёмкость лизингового рынка домашнего региона ограничена, что является сдерживающим фактором для дальнейшего развития Общества. При этом имеющиеся ресурсы, накопленный опыт и компетенции позволяют АО «ТАЛК» расширить географию своей деятельности на соседние территории. В соответствие с утвержденной Стратегией развития АО «ТАЛК» на 2022-2025 гг. планирует расширение своего присутствия на территориях Челябинской, Свердловской областей, ХМАО, ЯНАО. Приоритетным направлением выбраны Челябинская и Свердловская области на основании изученной статистики прошлых лет в разрезе заключенных договоров лизинга и передачи в лизинг основных средств лизингодателями по регионам РФ. Проведенный анализ показывает концентрацию активностей в семи регионах. В число крупных, с точки зрения объёмов лизингового бизнеса, входят Свердловская и Челябинская области, которые являются соседними с Тюменской областью регионами. В то же время, Тюменская область занимает лишь четырнадцатое место по количеству заключенных договоров лизинга, то есть расширение географии целесообразно начинать с Челябинской и Свердловской областей, как с точки зрения близости расположения, так и с точки зрения ёмкости рынков.

Таблица 9

Ключевые показатели эффективности, квартальные

Лизингодатели. Региональное распределение предметов лизинга							
Регионы	Количество предметов лизинга (ед.)						
	2016 3-4 кв.	2017	2018	2019	2020	2021	2016-2021
Москва	41 230	175 906	194 097	208 301	200 349	336 088	1 155 971
Московская область	3 604	28 933	43 028	45 354	91 482	107 325	319 726
Санкт-Петербург	3 982	24 128	29 795	37 754	42 597	37 751	176 007
Калининградская область	43	11 136	8 693	9 423	10 752	23 914	63 961
Республика Татарстан	927	5 770	7 510	10 040	12 056	13 760	50 063
Приморский край	1 193	7 369	8 670	8 898	9 064	11 960	47 154
Челябинская область	473	2 635	3 611	4 362	4 555	7 653	23 289
Свердловская область	683	3 711	3 961	4 658	4 871	5 117	23 001
Пермский край	5	41	21	138	2 882	4 168	7 255
Краснодарский край	30	1 070	707	1 391	1 287	1 366	5 851
Ярославская область	91	733	620	1 117	785	893	4239
Самарская область	43	239	311	1 181	1 067	862	3 703
Ямало-Ненецкий АО	17	737	225	237	935	1 191	3 342
Тюменская область	108	897	422	432	944	495	3 298
Иркутская область	178	476	420	508	713	781	3 076
Вологодская область		728	603	476	486	717	3 010
Ростовская область	79	335	482	549	606	917	2 968
Нижегородская область	31	276	225	609	492	832	2 465
Кемеровская область - Кузбасс	38	184	216	317	145	1 151	2 451

В первом квартале 2022 года в Челябинске и Екатеринбурге открыты представительства АО «ТАЛК».
До конца 2022 года планируется закрепление АО «ТАЛК» на рынках городов присутствия, и с учетом динамики работы подразделений предполагается расширения штата.
В настоящее время основной задачей подразделений является привлечение клиентов. Отработка заявок, анализ рисков, принятие решений, юридическое, бухгалтерское, документальное сопровождение, финансирование сделок будут выполняться централизованно в головном офисе АО «ТАЛК» в Тюмени.

Одновременно с развитием точек присутствия АО «ТАЛК» использует и другие инструменты, направленные на генерацию потока заявок:

- *Развитие агентской сети: под агентами понимаются физические и юридические лица, которые на возмездной основе осуществляют привлечение клиентов для Общества. В этом случае агентское вознаграждение включается в состав лизинговых платежей и оплачивается в конечном итоге лизингополучателем. Лизинговыми компаниями такой канал продаж используется часто, он позволяет расширить возможности по привлечению клиентов без увеличения штатной численности, при этом оплата вознаграждения происходит только за фактически реализованную сделку.*

- *Развитие сотрудничества с поставщиками: поставщик, как правило, первым становится обладателем информации о потенциальном клиенте лизинговой компании. И если у покупателя нет предпочтений по выбору финансового партнёра, поставщик дает клиенту рекомендацию на основании ранее достигнутых договоренностей с лизинговой компанией о вознаграждении в пользу поставщика. Помимо имеющихся соглашений с рядом поставщиков, АО «ТАЛК» расширяет круг заинтересованных поставщиков-агентов.*

4.1.2. Развитие и совершенствование продуктовой линейки

Основные продукты, которые предлагает АО «ТАЛК» клиентам — это корпоративный лизинг, льготный лизинг для сельскохозяйственных товаропроизводителей юга Тюменской области и участие в государственных и корпоративных закупках.

С целью обеспечения роста и развития Общества в ближайшем стратегическом периоде продуктовая линейка будет совершенствоваться и расширяться. Основные направления модернизации представлены ниже.

Корпоративный лизинг

Корпоративный лизинг - основа продуктовой линейки Общества. В то же время поддержание конкурентоспособности в этом сегменте требует совершенствования продукта. Суть подходов оценки в рамках корпоративного лизинга представляет собой оценку заявки потенциального лизингополучателя проекта в целом: приобретение активов с помощью лизинга – это всегда инвестиции в развитие бизнеса. Крупные федеральные лизинговые компании готовы рассматривать такие заявки при условии финансово устойчивого положения лизингополучателя и высокой стоимости предмета лизинга. АО «ТАЛК» использует индивидуальный подход к каждому заявителю и каждой заявке, стараясь найти возможность помочь клиенту реализовать свои планы на развитие.
Дальнейшее совершенствование корпоративного лизинга связано, в первую очередь, с повышением квалификации сотрудников и совершенствованием бизнес-процессов, что в перспективе позволит привлекать больше клиентов и тратить меньше времени на обработку заявок.

Для реализации плана по совершенствованию продукта в Обществе будут реализованы следующие меры:

- создана система постоянного обучения клиентских подразделений для совершенствования навыков, направленных на привлечение клиентов и ведение переговоров;

- усовершенствованы и максимально автоматизированы бизнес-процессы, связанные с заключением и сопровождением договоров лизинга. В рамках совершенствования бизнес-процессов планируется создание службы андеррайтинга, службы мониторинга, создание и внедрении модели оценки рисков.

Кроме того, в рамках развития корпоративного лизинга Обществом осуществляется регулярный поиск и подбор условий, востребованных в тех сферах бизнеса, в которых ранее АО «ТАЛК» не принимало участия.
Речь идет не только об оборудовании и технике для традиционно «лизинговых» клиентов, но и застройщиках жилья, торговых компаниях и т.п. Работа в этом направлении позволит диверсифицировать портфель компании, повысить его устойчивость, расширить рынок и занять новые ниши, не занятые конкурентами.

Розничный лизинг

В настоящее время сегмент розничного лизинга в компании не развит. Сделки розничного лизинга присутствуют в небольшом объёме, однако подходы к реализации и сопровождению таких сделок полностью идентичны подходам к сделкам корпоративного лизинга. Отсутствие в структуре продуктовой линейки розничного лизинга и, как следствие, отсутствие в компании бизнес-процессов, заточенных под реализацию таких сделок, не позволяет развивать данное направление.

Анализ рынка показывает, что данное направление присутствует у большинства крупнейших лизинговых компаний России, это говорит о востребованности продукта среди потенциальных клиентов. Таким образом, для дальнейшего развития Общества и увеличения объёмов нового бизнеса целесообразно развивать розничный лизинг.

Ниже представлены основные критерии, по которым розничный лизинг отличается от корпоративного.

- Вид и стоимость имущества. Как правило, это транспортные средства, техника, спецтехника не выше определенной стоимости, ограниченной внутренними документами Общества.
- Требования к лизингополучателю. Поскольку кредитные риски в рамках сделок розничного лизинга перекрываются высокой ликвидностью предметов лизинга и ограничены невысокой стоимостью предметов лизинга, у лизинговой компании появляется возможность упростить требования к лизингополучателям.
- Скорость рассмотрения заявок. Решения по сделкам розничного лизинга принимаются в более короткие сроки, нежели по сделкам корпоративного лизинга.
- Маржинальность. Как правило, доходность сделок розничного лизинга выше сделок корпоративного лизинга.

Существует несколько составляющих для успешного развития направления.

- Наличие отдельного клиентского подразделения, занимающегося исключительно сделками розничного лизинга и развитием агентской сети.
- Наличие внутреннего регламента для упрощенного принятия решения о сотрудничестве с розничными лизингополучателями.
- Наличие источника финансирования розничных сделок, позволяющих финансировать сделки в максимально короткие сроки - менее одного рабочего дня.
- Наличие автоматизации процессов, позволяющей сопровождать сделки, оформлять документы, страховать предметы лизинга, передавать предметы лизинга с минимальным использованием человеческого труда, что в конечном итоге позволит сократить сроки оформления сделок без существенного роста штата сотрудников.

Для реализации плана по развитию розничного лизинга в Обществе на 4-й квартал 2022 года запланированы следующие мероприятия:

- выделен сектор внутри ОРКП, в функционал которого входят обязанности по заключению сделок розничного лизинга;
- созданы регламенты и процедуры розничного лизинга.

Лизинг в сельском хозяйстве (совместно с ДАПК ТО (107-П)

Лизинг в сегменте сельское хозяйство с государственной поддержкой являлся основным направлением деятельности для компании на протяжении 25 лет работы. Объём сделок здесь напрямую связан с наличием государственной поддержки со стороны ДАПК ТО.

В последние годы становятся очевидными тенденции на сокращение государственной поддержки областных инструментов обновления основных производственных фондов предприятий АПК, с одновременным расширением географии деятельности федерального лизингового оператора «Росагролизинг».

Очевидно, что конкуренция между АО «ТАЛК» и АО «Росагролизинг» нецелесообразна. Таким образом, дальнейшее развитие направления лизинга в сельском хозяйстве в АО «ТАЛК» должно быть направлено на закрытие потребности в тех нишах, в которых не работает АО «Росагролизинг».

Лизинг для МСП (совместно с ДИП ТО (181-П)

Опыт работы с этим продуктом у АО «ТАЛК» есть. В то же время на 2022-2024 годы, с учётом полученного опыта реализации совместной программы, в постановление будут внесены изменения, направленные на расширение программы, что в перспективе должно привести к увеличению объёмов поддержки предприятий МСП юга Тюменской области.

Государственные и корпоративные закупки

Компанией наработан большой опыт участия в государственных и корпоративных закупках.

Дальнейшее развитие этого направления сосредоточено на совершенствовании внутренних механизмов закупок, а также внутреннего положения о закупках; таким образом, чтобы в рамках действующего законодательства получить максимум возможностей для участия в государственных и корпоративных закупках. С начала 2022 года осуществляется ежедневный мониторинг запросов заказчиков на всех электронных площадках с ограничением по территории УРФО и Башкирии.

По мере стандартизации процессов АО «ТАЛК» планирует расширять зону своих интересов.

4.2.1. Автоматизация бизнес-процессов

С 2022 года вступил в силу ФСБУ 25 (учёт аренды), в соответствии с которым лизинговые компании будут обязаны перестроить бухгалтерский учёт договоров лизинга; а также вступают в силу изменения в Федеральный закон № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 года «О кредитных историях», обязывающий лизинговые компании предоставлять информацию о платёжной дисциплине лизингополучателей в Бюро кредитных историй. В связи с этим АО «ТАЛК» активно осуществляет разработку и внедрение соответствующего ПО в бухгалтерский и налоговый учет с целью корректного отражения первичной документации и учета хозяйственных операций. Во 2-м квартале 2022 года работа по разработке ПО будет завершена, внедрение запланировано до конца 2022 года.

С учетом планов ОА «ТАЛК» в части увеличения рынка как в глубину, так и географически, ведется полномасштабная работа по корректировке бизнес-процессов компании с целью их максимальной стандартизации и автоматизации.

Увеличение объема заявок со стороны подразделений Екатеринбурга и Челябинска, агентской сети, поставщиков и отделов продаж непосредственно в Тюмени, потребуют иного подхода к процессам принятия решений заключения АО «ТАЛК» договоров лизинга. Отлаженные бизнес-процессы являются залогом высокой скорости принятия корректных решений по сделкам, минимизации рисков и упрощения процесса мониторинга лизинговых сделок. Реинжиниринг бизнес-процессов в АО «ТАЛК» стартовал в 4-м квартале 2021 года и планируется до конца 2022 года. Все корректируемые и вновь разрабатываемые бизнес-процессы отстраиваются с учетом их реализации в рамках автоматизированных систем, что требует корректировки и обновления существующего ПО.

Основные векторы обновления ПО:

1. ПО для клиентских подразделений CRM-блока, предполагает:

- Создание виртуального рабочего кабинета клиентского менеджера с доступом к функционалу системы. Рабочие кабинеты будут у всех клиентских менеджеров вне зависимости от территориального расположения, что позволит удалённым подразделениям вести все сделки в единой системе, используя её функционал, а ответственным руководителям осуществлять контроль за работой вверенных подразделений.
- Визуализация внутренних регламентов работы клиентских подразделений с целью упрощения ведения и контроля работы над заявками.
- Наличие инструментария для коммуникаций с клиентами прямо в рабочем кабинете клиентского менеджера.
- Автоматизация кредитного процесса.
- Наличие инструментария для бесшовного доступа к публичным базам данных информации.
- Наличие инструментария для контроля за работой клиентских подразделений.
- Наличие инструментария для формирования дашборда, отражающего процессы и результаты работы клиентских подразделений для руководства Общества.
- Наличие инструментария для подготовки коммерческих предложений и расчёта графиков лизинговых платежей.
- Наличие инструментария для формирования договоров лизинга и сопутствующих инструментов для их подписания с помощью ЭЦП.
- Наличие личных кабинетов лизингополучателя, поставщика, агента.

2. Управленческая лизинговая система – комплекс ПО для сопровождения лизингового процесса от момента заключения договора лизинга до момента его закрытия вместе с сопутствующими договорами (кредитные, страхования, залога).

- Внедрение в систему логики взаимосвязи всех процессов, с одновременной визуализацией этих взаимосвязей для пользователей, с целью упрощения доступа ко всем блокам информации и обеспечения эффективной работы с программой.
- Наличие блока управления лизинговым портфелем с максимальной автоматизацией процессов.
- Наличие блока управления кредитным портфелем с максимальной автоматизацией процессов.
- Наличие блока управления страховым портфелем с максимальной автоматизацией процессов.
- Наличие казначейского блока для автоматизации прохождения платежей.
- Наличие блока финансового планирования с функционалом построения БДР и БДДС, а также возможностью прогнозирования ключевых показателей.
- Наличие блока для управления процессом закупок.
- Наличие блока мониторинга лизинговых операций, включая анализ контрагентов, мониторинг состояния предметов лизинга, сопровождение лизинговых операций.
- Наличие функционала для автоматизации процессов формирования и отправки сообщений в Финмониторинг, Федресурс и НБКИ.
- Наличие конструктора отчётов с возможностью получения доступа к любой информации, содержащейся в системе.

3. ПО для бухгалтерского и налогового учёта лизинговых операций. Предполагает комплекс ПО, отвечающий последним изменениям в законодательстве и позволяющий вести бухгалтерский и налоговый учёт.

- Наличие в ПО функционала для выполнения требований меняющегося законодательства РФ.
- Наличие функционала для автоматизации максимального количества повторяющихся процессов.

4. Электронный документооборот: систематизация, хранение документов всех видов, согласовательные процессы внутри компании и т.п.

5. Взаимосвязь всех блоков ПО, возможность сквозного обмена данными.

4.2.2 Внедрение риск-менеджмента

Действующая система управления кредитным риском строится на подходах, разработанных компанией в начале 2000-х годов. Основные принципы действующей системы оценки кредитных рисков включают анализ финансового состояния, деловой репутации, рынков сбыта, положения на рынке и т.д., а также экспертную оценку членами лизингового комитета имеющейся информации о потенциальном клиенте.

Такой подход имеет как преимущества, так и недостатки. К преимуществам можно отнести интуитивную понятность при принятии решения, возможность гибкого подхода при работе с дополнительным обеспечением по сделкам, скорость принятия решений. К недостаткам можно отнести невозможность дать оценку кредитного риска по всему портфелю, невозможность количественной оценки кредитного риска, что препятствует получению высоких кредитных рейтингов, влечёт сложность оценки кредитных рисков при расширении географии присутствия. Нацеленность компании на расширение географии присутствия и выход на облигационные займы ведут к фактической необходимости разработки и внедрению новой системы управления кредитными рисками.

Анализ решений на лизинговом рынке РФ позволяет сделать выводы, что системы управления кредитными рисками в крупнейших лизинговых компаниях разработаны в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Таким образом, по аналогии с решениями ключевых игроков рынка лизинга, в основу новой системы управления кредитным риском будут положены тезисы и нормативы МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

С 4-го квартала 2021 года АО «ТАЛК» начало планировать мероприятия по формированию системы финансового мониторинга лизингового портфеля, включающие в себя не только анализ текущего состояния лизингополучателей и предметов лизинга, но и регламентацию признаков проблемности, разработку и внедрение рейтинговой модели для лизингополучателей на регулярной основе, стандартизацию процессов контроля просроченной задолженности, автоматизацию процессов своевременного исполнение требований к отправке сообщений в Финмониторинг, Федресурс, НБКИ и т.п.

С начала 2022 года АО «ТАЛК» реализует запланированные мероприятия в соответствие с принятой Стратегией развития, на 01.04.2022 года в активной фазе находятся процессы:

- разработка модели рейтингования лизингополучателей для оценки вероятности дефолта;
- корректировка бизнес-процессов по сопровождению текущих лизинговых договоров;
- стандартизация превентивных мероприятий по снижению просроченной задолженности;
- автоматизация процессов оценки и мониторинга финансового состояния лизингополучателей.

К концу 2022 года АО «ТАЛК» планирует внедрение рейтинговой модели оценки вероятности дефолта лизингополучателей и разработку системы превентивных мероприятий для минимизации риска просроченной задолженности.

4.2.3. Фондирование

Планируемый рост объёма нового бизнеса возможен только одновременно с синхронным ростом доступных источников финансирования лизинговых сделок. Исторически сложилось так, что основным источником финансирования лизинговых договоров в АО «ТАЛК» являются кредиты коммерческих банков. В то же время реалии последних лет на рынке кредитования и на лизинговом рынке таковы, что банковское кредитование как источник финансирования лизинговых сделок все реже удовлетворяет потребностям лизинговых компаний. Это неминуемо будет приводить к изменению структуры источников финансирования.

Основные недостатки банковского кредитования

- Решение о финансировании лизинговой сделки принимается банком обособленно от решения лизинговой компании, таким образом возникают ситуации, когда лизинговая компания приняла положительное решение о сотрудничестве с лизингополучателем, а банк отказывает в финансировании сделки.
- Время на принятие решения о финансировании сделки, в зависимости от структуры рассматриваемой сделки, может доходить до нескольких месяцев, что негативно сказывается на взаимоотношениях между лизинговой компанией и лизингополучателями, а для некоторых видов сделок (розница) является недопустимым.
- Трудоёмкость привлечения кредитов и их сопровождения со временем увеличивается, так же ужесточаются ковенантные пакеты и требования к качеству оформления сопроводительной документации. Таким образом, трудозатраты и затраты времени на реализацию лизинговых сделок, финансируемых за счёт банковских кредитов, постоянно увеличиваются, и как следствие, привлечение кредитных средств для финансирования сделок с относительно небольшими суммами нецелесообразно.

Таким образом, учитывая недостатки использования кредитов на цели финансирования лизинговых договоров, компания нацелена диверсифицировать источники финансирования лизинговой деятельности.

Основные направления диверсификации источников финансирования: выход на рынок облигационных займов и расширение использования оборотных средств для финансирования договоров лизинга.

Выводы

По итогам 2021 года объём нового бизнеса показал рост на 62% и составил 2,3 трлн рублей.

2021 год можно охарактеризовать для компании как **период уверенного роста и укрепления финансового состояния**

В 2021 году продолжилась тенденция 2020 года **по увеличению объема лизингового портфеля,** максимальное значение лизинговый портфель достиг к концу четвертого квартала 2021 года – **6 028 373 тыс. руб.**

Начиная с 2019 года наблюдается улучшение коэффициента покрытия кредитных обязательств остатком лизинговых платежей к поступлению, который является одним из наиболее важных количественных показателей, характеризующих финансовое состояние лизинговой компании в части оценки платежеспособности

Другой важнейший показатель, характеризующий эффективность и результаты деятельности Общества – уровень просроченной задолженности. На протяжении 2021 года доля просроченной задолженности в лизинговом портфеле снижалась и по состоянию на 01.01.2022 года составила 0,4%, что **полностью соответствует требованиям банков партнеров АО «ТАЛК», предъявляемым к качеству лизингового портфеля**

Ключевые показатели эффективности, установленные Стратегией Общества, **выполнены в полном объеме**

А.В. Картухин

ТАЛ ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГ БОЛЬШОГО РЕГИОНА

talcom.ru