

окончанием программы субсидирования колесной техники со стороны Минпромторга.

Генеральный директор компании «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов отмечает, что примерно в равной степени по количеству в портфель в течение девяти месяцев вошли сделки с производственными компаниями, приобретающими оборудование в лизинг, и компаниями, занимающимися автотранспортными перевозками и строительством. «Мы являемся универсальной компанией с точки зрения отраслевой принадлежности наших клиентов. Кроме Санкт-Петербурга и Ленинградской области, по нашим наблюдениям, активность проявляют предприятия Республики Карелия и Мурманска», — добавляет он.

КУРСОВАЯ РАЗНИЦА По словам Андрея Волкова, рост курса евро и доллара сказывается на инвестиционных решениях, особенно когда речь идет о приобретении техники и оборудования иностранного производства, цены которых номинированы в валюте. «Не могу сказать, что это одномоментное влияние — видимо, мы и наши клиенты адаптировались к высокой волатильности, и валютные риски так или иначе заложены в бизнес-проекты, в том числе, связанные с обновлением основных средств», — уточняет представитель «Балтийского лизинга».

При этом он обращает внимание на то, что каждый отдельный случай индивидуален: часть клиентов ищет отечественные аналоги, и если это возможно с технологической точки зрения, пересматривает решения в пользу российского оборудования. Если это по каким-то причинам невозможно, клиенты, как правило, либо откладывают решение о покупке, либо все-таки покупают технику по новым ценам. «Многие бренды автотранспорта и техники уже собираются в России, и это существенно снижает влияние валютного фактора. А с

ростом уровня локализации производства влияние будет снижаться и дальше», — добавляет господин Волков.

По словам коммерческого директора «Интерлизинга», на динамике портфеля (остаток лизинговых платежей по уже заключенным договорам ранее. — **ВГ**) рост курса валюты отражается ростом если в нем есть договоры, номинированные в иностранной валюте, но у большинства лизинговых компаний в России их доля минимальна или отсутствует. Однако курсовые колебания оказывают влияние на новый бизнес: в третьем квартале после потрясения на валютном рынке инвестиционная активность предприятий немного снизилась, но был всплеск приобретений импортного транспорта и оборудования сразу же после падения курса рубля, на ожиданиях дельнейшего роста стоимости имущества.

«Что касается нивелирования валютного фактора, несмотря на скептическое отношение многих предпринимателей к взятому курсу страны в 2014 году на импортозамещение, положительная тенденция к локализации многих производств в 2018 году становится очевидной. Конечно, быстро решить проблему импортозамещения невозможно, это сложный и длительный процесс, но положительный тренд есть», — отмечает господин Жарков.

Однозначно колебание курса отражается на динамике портфеля негативно, так как многие поставщики, импортирующие оборудование и технику, фиксируют цены в контракте в иностранной валюте, тем самым хеджируя свои валютные риски, соглашается Дмитрий Виноградов с коллегами. В этом случае лизинговая компания вынуждена пересматривать графики лизинговых платежей, исходя из фактически понесенных затрат по приобретению техники и оборудования.

«Все это формирует отложенный спрос у лизингополучателей, иногда ведет к отка-

зу от сделки. Альтернатива — поиск поставщиков и аналогичного импортному российского оборудования или тех поставщиков и дилеров, техника которых локализована в России, имеет свои производственные площадки и где цена может фиксироваться в рублях», — заключает он.

ТОПЛИВНАЯ ЭКОНОМИЯ Клиентами лизинговых компаний по-прежнему в основной массе являются юридические лица, которые, в отличие от частных клиентов, не могут просто пересесть из личного автомобиля на общественный транспорт, поэтому они, так или иначе, будут оказывать транспортные услуги, перевозить продукцию и продолжать другую деятельность, подчеркивает Андрей Волков.

«Скажется ли цена топлива на стоимости их услуг — да, на покупке транспорта — нет, а значит, в меньшей степени повлияет и на объем лизингового бизнеса», — говорит он, добавляя, что исходя из изучения проблем клиентов компания модернизирует и собственные услуги. Например, предлагает оптимизировать текущие затраты за счет использования оперативного лизинга вместо привычного финансового, включить в сделку топливную программу и другое.

«В аспекте роста, а вернее сказать скачка цен на топливо, могу отметить негативное влияние, которое этот фактор оказал на платежную дисциплину по лизингу перевозчиков и строителей, в себестоимости которых эти затраты являются одними из основных», — говорит господин Жарков.

По его словам, в непростом положении оказались компании-подрядчики с твердыми, не имеющими возможности пересмотра условиями контрактов при резко возросшей себестоимости. Таким образом, действующие контракты встают на грань рентабельности, что осложняет обслуживание долговой нагрузки.

Генеральный директор «Лентранслизинга», говоря о влиянии ситуации на топливном рынке на лизинговые сделки, отмечает, что рост издержек по одним статьям всегда отражается экономией на других статьях, чтобы сохранить уровень рентабельности бизнеса. Таким образом, экономия может возникать на обновлении производственного и транспортного парков, а следовательно, и на снижении «аппетита» клиентов на новые лизинговые сделки.

СТАБИЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ На текущий момент прогноз «Балтийского лизинга» по автосегменту в целом оправдался, и фактический объем автолизинга по компании немного лучше ожиданий: она выполнила более 70% годового плана в этом сегменте, указывает Андрей Волков.

«Надо сказать, что динамика объема нового бизнеса в лизинге отражает ситуацию на рынке продаж автомобилей. Как сообщает агентство Russian Automotive Market Research, российский рынок новых легковых автомобилей в январе — августе 2018 года вырос на 13,3% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составил 1,011 млн единиц. А РwC улучшила прогноз продаж легковых автомобилей с 11% в начале года до 12% при реализации базового сценария и до 16% — в оптимистическом», — добавляет эксперт.

Прогноз «Интерлизинга» по росту лизингового рынка на 2018 год не изменился: в компании считают, что динамика в 20–25% к объемам прошлого года сохранится, отмечает коммерческий директор компании.

Акционерами и топ-менеджментом «Лентранслизинга» определена стратегия по формированию объема нового бизнеса на 2018 год в размере 300 млн рублей по сумме инвестиций. «По предварительным итогам девяти месяцев 2018 года эта стратегия находит свое отражение в объемах нового бизнеса компании», — говорит господин Виноградов. ■

ОТ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО К ДОБРОВОЛЬНОМУ

ЗА ПРОШЕДШИЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ ПРОШЕЛ ОГРОМНЫЙ ПУТЬ — ОТ ПОЛУЛЕГАЛЬНОЙ И ПРАКТИЧЕСКИ НЕРЕГУЛИРУЕМОЙ ЧАСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ЦИВИЛИЗОВАННУЮ ОТРАСЛЬ. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ТОЛЧКОМ, ПОЗВОЛИВШИМ ВСТАТЬ НА ПУТЬ РАЗВИТИЯ И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ПРОДУКТА, СТАЛО ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В 1998 году в России было свыше 1,4 тыс. страховых компаний, многие из которых имели филиалы в регионе. При этом, как рассказывает Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, большая часть данных структур не имела к страховому делу никакого отношения — компании использовались для различных мошеннических схем. «Например, интересный факт: в период 1997–2000 годов большая часть рынка приходилась на страхование жизни. Но ошибочно сравнивать его с текущим страхованием жизни: двадцать лет назад полис использовался для отмывания денег и других финансовых схем. Кроме того, розничное страхование было охвачено не более 3–5% населения», — вспоминает эксперт.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев го-

ворит: «В 1990-е годы рынок еще не знал ОСАГО, но наша компания активно продвигала добровольное страхование гражданской ответственности (ДАГО). Сегодня ДАГО обычно случит доведением к ОСАГО, а в те годы это был единственный вариант застраховать ответственность автовладельца перед третьими лицами. В „Помощи“ по ДАГО была застрахована треть городского парка маршруток».

Но, как говорят все страховщики, популяризации страхования они во многом обязаны системе ОСАГО: именно «автогражданка» стала катализатором распространения страховых услуг у населения.

Виктор Ковалев, директор филиала САО «Эрго» в Пскове вспоминает, как в последний рабочий день декабря 2003 года (в страховании он тогда еще не работал) он пришел в ближайший к дому офис страхо-

вой компании как автолюбитель. «Я зашел, чтобы застраховать ОСАГО, так как с 1 января 2004 года водителей начинали штрафовать за отсутствие полиса. Как и большинство граждан, я пришел в последний день и почти в последний час. Очередь впереди меня была человек 70–80, офис работал после закрытия в 18:00 и практически до 23–24 часов. Сотрудники складывали деньги прямо в ящики рабочих столов, пачками. Полисы оформлялись в рукописном варианте, расчет премии производился медленно из-за небольшой практики, но знаете что удивительно? Не было никаких возмущений, ни со стороны страхователей, стоящих в очереди, ни со стороны замученных сотрудников страховой компании», — рассказал господин Ковалев

Одним из немногих сегментов, демонстрировавших рост в период 1998–2000

годов, было добровольное автострахование — каско. Дело в том, что количество иностранных автомобилей у населения постоянно увеличивалось, и каско было единственным способом защитить свое имущество. Особенно популярным был риск угона, так как количество таких преступлений было большим, а раскрываемость оставляла желать лучшего. «Ингосстрах» к примеру, увеличил количество застрахованных автомобилей в семь раз в 1999 году (по сравнению с 1998-м), рассказал господин Храбрых.

Впрочем, постепенно развивались и другие направления. Александр Соколов, заместитель руководителя управления страхования иностранного бизнеса САО «Эрго», вспоминает: «Я двадцать лет назад учился в университете и на лето устроился работать в Первую титульную страховую компанию. → 36