



От поддержки до поддержки

Рынок лизинга в России за девять месяцев 2020 года снизился к прошлогоднему уровню на 5%, но даже этот результат дался отрасли нелегко. Оживление в розничных сегментах лизинга в третьем квартале не позволило рынку выйти в плюс из-за тяжелейшего кризиса в авиализинге (см. материал на стр. 14) и «планового» спада в сегменте железнодорожных вагонов, где конъюнктура ухудшается регулярно раз в пять лет. Без господдержки в 2020 году результат был бы гораздо хуже.

— конъюнктура —

2020 год надолго запомнится лизинговым компаниям — еще никогда спрос на их услуги не падал так быстро и так быстро не восстанавливался в течение года. В первом квартале, еще до пика коронавирусных ограничений, лизингодатели ожидали новых рекордов, основываясь на вполне удачных результатах 2019 года. Их ожидания были связаны с перезапуском программ господдержки по линии Минпромторга, которая традиционно является драйвером рынка в «низкий сезон» продаж в начале года. Однако в том числе из-за рокировок в правительстве в январе 2020 года выделение субсидий на лизинг техники задержалось до весны: Юрий Борисов, новый вице-премьер, курирующий промышленность, в преддверии кризиса не решился вводить новый, во многом спорный механизм «единой лизинговой субсидии», разработанный Минпромторгом для объединения нескольких разрозненных программ, а потому в 2020 году было решено продолжить бюджетную поддержку промышленности по отраслевому принципу.

До официального запуска программы Минпромторга далеко не все решались заключать лизинговые сделки с расчетом на будущие компенсации. Но спрос в самом массовом сегменте — автолизинге — прорвался сразу после известий о разрыве межгосударственной нефтяной сделки ОПЕК+ и последовавшего скачка курса доллара в марте. Потенциальные покупатели автомобилей поняли, что цены на машины скоро взлетят вслед за подорожанием импортных моделей и зарубежных комплектующих к большинству отечественных автомобилей и перестали ждать с покупкой. Уже в марте лизинговые компании зафиксировали хорошие цифры продаж, а неплохие результаты первого квартала в целом позволили им не пересматривать свою рыночную тактику на следующие три месяца.

Но не тут-то было: экстренные ограничительные меры, которые было позволено вводить местным властям, затронули большинство из растущих сегментов лизингового рынка, за исключением аграрной отрасли, которая получила от федерального прави-



тельства своеобразную индульгенцию против запретов и продолжила работать без всяких ограничений. В начале апреля практически по всей стране закрылись автосалоны и дилерские центры (включая авторемонтные мастерские), ушли на вынужденные каникулы коллективы заводов и фабрик, закрылись рестораны и исчезли туристы. Не было ответов и на прямые вопросы о том, как в условиях «рекомендованных запретов» законно передавать имущество по договору лизинга (традиционно передача предмета лизинга происходит в личном присутствии сторон) и как долго будут продолжаться сами эти ограничения.

Бумажный шторм

Впрочем, лизинговым компаниям в апреле было совсем не до новых сделок. Их клиентские отделы оказались завалены обращениями имеющихся клиентов о послаблениях в графиках платежей, которые услышали публичные заявления финансовых властей России о готовности поддержать экономику и помочь предпринимателям с кредитами и лизингом, а сама лизинговая отрасль была официально включена правительством в перечень пострадавших от коронавируса. Лизингодатели постарались сохранить каждый контракт и не допустить массовых изъятий, отказывая в согласовании «лизинговых каникул» лишь тем, кто и до кризиса допускал просрочки. Многие бизнесы были в буквальном смысле спасены лизингодателями, а их владельцы не только оправились от потрясения, но и нашли источники для новых инвестиций в средства производства, рассказывают участники рынка.

В то же время большинство лизингополучателей в итоге не воспользовались рас-

срочкой, поскольку она, как правило, предполагала не «прощение», а лишь перенос платежей на более поздний период, а порой и с более высокой лизинговой ставкой, рассказывают участники рынка. Около половины рассмотренных и одобренных рестрактов не понадобились клиентам, а на головы менеджеров лизинговых компаний обрушился новый — «цифровой» — кризис. Переход на удаленную работу заставил лизингодателей в авральном порядке завершать растяннувшиеся на годы процессы автоматизации и запустить хотя бы самые элементарные интернет-сервисы для клиентов (например, многие из участников рынка лишь в период пандемии смогли сделать личный кабинет на сайте или впервые завели цифровую подпись).

Навстречу реформе

Поддержку от государства лизинговые компании все же получили, но косвенную: ее проводником стали банки, поднадзорные ЦБ РФ, многие из которых сегодня имеют в составе своих дочерних организаций профессиональных участников рынка лизинга. Регулятор позволил банкам не начислять дополнительные резервы по реструктурированным сделкам лизинга, а также разрешил использовать прямую поддержку финансового сектора на льготные (под 2,5% годовых) беззалоговые кредиты лизинговым компаниям для финансирования новых сделок с предпринимателями малого и среднего бизнеса в 2020 году.

Господдержка могла быть и больше, и точнее, если бы у регулятора была достоверная отраслевая статистика по лизингу. В этом случае Минфин России смог бы разработать и настроить меры (вплоть для пря-

мых субсидий лизингодателям), но «для этого нет данных», рассказал директор департамента финансовой политики министерства Иван Чебесков в эфире онлайн-конференции «Финансовая устойчивость лизингового рынка в 2020 году». «Мы понимали, что лизинговым компаниям тяжело, как и всем, но где и как настраивать поддержку, было непонятно. Отсутствие таких простых норм, как реестр компаний, финансовая отчетность, по сути, стало тормозом для разработки антикризисных мер для рынка лизинга», — подчеркнул он.

Речь идет о реформировании правовых основ лизинговой деятельности в России, которое обсуждается в сообществе уже более четырех лет. Правительственный законопроект, вводящий регулирование лизинговой деятельности в России со стороны Банка России по аналогии с другими организациями финансового сектора услуг (банковскими, страховыми, микрофинансовыми и др.), был наконец принят Госдумой России в первом чтении в январе 2019 года, но до сих пор не продвинулся на следующий этап. Успешно пройдя многомесячную тяжбу в Суде Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и отстояв право российской правительства регулировать деятельность лизинговых компаний (с этим была не согласна Евразийская экономическая комиссия, что и послужило поводом для заявления российского Минюста в Суд ЕАЭС), Минфин России и ЦБ РФ доработали законопроект к второму чтению и готовы внести его в парламент до конца года.

Пока текст законопроекта направлен на экспертный анализ в Федеральную антимонопольную службу России, которая, по расчетам авторов реформы, выдаст оценку ре-

ального влияния законодательных новаций на конкурентную среду в отрасли и экономике лизинга, рассказал в ноябре советник первого заместителя председателя Банка России Сергей Моисеев, курирующий реформу. Затем документ сразу поступит на рассмотрение профильного комитета Госдумы, после чего и будет вынесен на голосование депутатов, пообещал он, а когда конкретного его примут — в эту сессию или следующую — «уже не так важно».

Тем не менее прохождение законопроекта в Госдуме действительно не обещает быть легким. Именно здесь у противников реформ из числа неназванных крупных лизинговых компаний есть шанс дать «последний бой» и если не предотвратить, то максимально отсрочить введение регулирования со стороны ЦБ. По данным „Ъ“, одновременно с правительственным ряд депутатов передадут в профильный комитет альтернативный проект поправок в закон «О лизинге», где формальные полномочия регулятора предполагается закрепить за Минэкономразвития России, а ключевые вопросы — оставить на усмотрение коллегиального совещательного органа с преобладающим голосом самих лизинговых компаний. Впрочем, подготовка этого документа происходит не публично, а представители упомянутого министерства хоть и не выступали публично против стать курирующим отрасль органом, но никаких деталей такого плана пока не обнародовали.

Битва за автобусы

Крупнейшие участники рынка воздерживаются комментировать проекты реформ до их публикации и общественного обсуждения — их больше заботят прямые государственные инвестиции в отдельные отрасли, такие как, например, программа обновления общественного транспорта в регионах России, которая реализуется в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». Только в 2020 году по этой программе планируется закупить автобусов и троллейбусов более чем на 7 млрд руб., а лизингополучателям — предоставлять беспрецедентную скидку в размере 60% от стоимости техники. Распорядителем бюджетных средств стал Минтранс России, а исполнителем по проекту — подведомственная министерству Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

ГТЛК немедленно приступила к выполнению государственного задания и уже подписала в текущем году целый ряд сделок лизинга общественного транспорта в рамках нацпроекта. Это вызвало недоумение и критику со стороны крупнейших участников лизингового рынка, имеющих в своем портфеле достаточно объемный парк автобусов и троллейбусов. «ВТБ Лизинг», «СберЛизинг», а затем и «Газпромбанк Лизинг» посчитали нецелесообразным концентрировать господдержку на одной госкомпании в ущерб конкуренции на рынке. В частности, глава «ВТБ Лизинга» Дмитрий Ивантер заявил, что во всех муниципалитетах, «где нет единой субсидии для ГТЛК и проходят конкурентные торги, очень сильно снижается лизинговая ставка», и выразил надежду, что в следующем году правительство разработает механизм равного доступа лизингодателей к субсидиям по этой программе, что приведет к экономии государственных средств, прежде всего в региональных бюджетах.

Алексей Екимовский

Ставки решают

— аналитика —

На фоне спада в экономике, усилившегося вследствие пандемии коронавируса, текущий год ознаменовался рекордно низкой ключевой ставкой, которая позволила сформировать условия для развития новых сегментов и усиления уже наметившихся трендов.

Первыми на смягчение денежно-кредитной политики Банка России отреагировали банки, чистые процентные доходы которых по кредитам стали снижаться и, как следствие, давить на рентабельность. Для поддержания маржинальности бизнеса банки стали активнее наращивать более доходное потребительское кредитование и искать возможности для развития небанковских продуктов, способных как увеличить доходы, так и усилить конкурентные позиции в других нишах. Таким сегментом для банков стал лизинговый рынок, который активно развивался в последние годы, являясь вторым по размеру активов в финансовом секторе после банковского.

Банки в лизинг

После активного выстраивания «лизинговых фабрик» в 2012–2013 годах сейчас мы наблюдаем второй приход банков на лизинговый рынок. В последние годы банки ак-



тивно наращивали лизинговый бизнес через свои дочерние компании, а также стали основными выгодоприобретателями в рамках сделок M&A на рынке лизинга. За период с 1 июля 2015 года по 1 июля 2020-го доля лизинговых компаний в цифровизации своих продуктов, которую успешно освоили крупнейшие российские банки. Более лояльные требования к клиентам по лизинговым продуктам, в отличие от банковского кредитования, при полном переводе лизинговых сделок на онлайн позволял существенно нарастить позиции лизинга в сегменте МСБ. В условиях ужесточения регулирования и снижения количества региональных банков доля лизинга в финансировании МСБ, по нашим оценкам, за последние пять лет увеличилась более чем в два раза и достигла 15%, имея при этом большой потенциал роста.

лизация банковского бизнеса на фоне stagnation доходов от классического кредитования юрист подтолкнет кредитные организации к еще более активному развитию дочерних лизинговых компаний, особенно в сегменте МСБ, позволяющему поддерживать относительно высокую маржу.

Вместе с этим активизация банков приведет к дальнейшему усилению конкуренции в автолизинге, который характеризуется более стабильной динамикой развития при поддержании приемлемого качества активов и рентабельности.

Ситуация с COVID-19 только повысила актуальность синергии банковского и лизингового бизнеса ввиду высокой потребности лизинговых компаний в цифровизации своих продуктов, которую успешно освоили крупнейшие российские банки. Более лояльные требования к клиентам по лизинговым продуктам, в отличие от банковского кредитования, при полном переводе лизинговых сделок на онлайн позволял существенно нарастить позиции лизинга в сегменте МСБ. В условиях ужесточения регулирования и снижения количества региональных банков доля лизинга в финансировании МСБ, по нашим оценкам, за последние пять лет увеличилась более чем в два раза и достигла 15%, имея при этом большой потенциал роста.

Оперативные возможности

Вместе с банковской экспансией низкие ставки создают возможности для развития оперативного лизинга автомобилей, который является одним из столпов лизинговой отрасли в развитых странах и, напротив, имеет небольшие объемы в России. По итогам прошлого года доля оперлизинга в автосегменте составила всего около 6%, подобный низкий уровень, как правило, в России объясняется несколькими факторами. Во-первых, менталитетом российского потребителя, который отдает предпочтение владению автомобилем в собственности, а не в аренде. Во-вторых, высокими процентными ставками, так как процент за счет большого balloon payment значительно влияет на величину лизинговых платежей, чем при финансовом лизинге. В-третьих, конкретно для физлиц дополнительным ограничением является НДС с лизинговых платежей по договорам, заключенным с лизингополучателем.

Если решение последней проблемы возможно лишь при законодательных изменениях, то влияние первых двух факторов за последние два года стало ослабевать. Так, постепенное омоложение потребителей финансовых услуг приводит к росту доли миллионов, которые охотнее используют преимущества шеринговой экономики, что также нашло отражение в бурном росте каршеринга

и такси в России, к которому ранее скептически относились сами лизингодатели. В то же время снижение процентных ставок вслед за ключевой ставкой Банка России способствует повышению привлекательности оперлизинга, так как снижается процентная нагрузка на клиента при аренде. Кроме того, запущенная в текущем году госпрограмма «Доступная аренда» повысит интерес к оперлизингу авто у ИП и физлиц. Формирование условий для развития розничного оперлизинга, рассчитанного на розничных и корпоративных клиентов, видят не только лизинговые компании, но автоконцерны и каршеринговые компании, которые стали все чаще предлагать автомобили по подписке.

Уровень развития оперлизинга, включающего в себя широкий спектр сопутствующих услуг и сервисов, как правило, является признаком зрелости лизинговой отрасли в стране. Станет ли данный вид лизинга одним из драйверов российского лизинга в долгосрочной перспективе, будет во многом зависеть от того, насколько долго в экономике продержится мягкая денежно-кредитная политика.

Руслан Коршунов, старший директор отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА»

ЛИЗИНГ

Бессрочная отсрочка

«Драма», «катастрофа», «небывалый кризис» — эти и еще более эмоциональные выражения можно услышать от людей, которые заняты в авиационном бизнесе. Пока лизингодатели активно идут навстречу авиаперевозчикам, одобряя отсрочки платежей — лишь бы не расторгать действующие контракты. Скоро этот ресурс закончится, а компенсировать убытки подобного масштаба способно только государство, считают участники рынка.

— конъюнктура —

Потеряв львиную долю доходов от закрытия международных полетов, авиакомпания смирились с неизбежностью резкого снижения текущих расходов. За первую половину года они сократили их до рекордного уровня, но тратить деньги на лизинг невостребованного флота они уже не могут. Лизинговые компании готовы подождать с платежами за самолеты и до последнего ищут варианты сохранить свой флот в эксплуатации, потому что даже стоянки для отставленных от работы самолетов теперь в большом дефиците во всем мире. По данным зарубежных аналитиков рынка, еще в апреле авиакомпания остановили около 17 тыс. пассажирских воздушных судов, что составило почти половину мирового гражданского воздушного флота.

«Пожалуй, впервые в истории авиализинга кризис оказался по-настоящему глобальным», — говорит «Б» Алексей Янбухтин, партнер независимой юридической фирмы NYZ Partners. По его словам, характерная для авиализинга цикличность кризисов раньше проявлялась в регионах мира неравномерно. Если в одной части света намечался спад спроса на авиаперевозки, то у лизингодателей всегда существовала возможность «пристроить» изъятые у дефолтных авиакомпаний самолеты в другом регионе мира, сохранив тем самым собственный денежный поток. «Сегодня такой возможности не существует в силу глобальности кризиса», — подчеркнул господин Янбухтин. Кроме того, такая ситуация сказывается и на фондировании самих лизинговых компаний, занимающихся гражданской авиацией: инвестиции в такой лизинговый бизнес становятся менее привлекательными и более рискованными, отмечает эксперт.

Под государственным крылом

Крупнейшие зарубежные авиализинговые компании заявляют о своей способности и искреннем желании помочь своим клиентам «в трудную минуту». «В плане ликвидности и доступности капитала лизинговые компании с очевидностью оказались сильнее перевозчиков», — говорит Стивен Удвар-Хазы, основатель американской Air Lease Corporation (ALC), в портфеле более 300 воздушных судов). По его словам, сейчас у ALC более \$7 млрд неиспользуемой ликвид-

ности, что «дает нам достаточно мощи, чтобы продержаться в этот нисходящий цикл и помочь авиакомпаниям модернизировать парк».

В то же время он полагает, что в перспективе авиакомпания в вопросах модернизации парков еще больше будут зависимы от лизингодателей, а дефицит капитала будет сказываться на балансах перевозчиков многие годы, несмотря на масштабную поддержку отрасли правительствами крупнейших авиационных держав. «Правительство США одним из первых пришло на помощь своим авиакомпаниям, покрывая расходы на заработную плату сотрудникам. Сингапур занял очень активную позицию в поддержке отрасли. Но другие страны до сих пор тянут кота за хвост. В большинстве случаев там, где помощь не была предоставлена, авиакомпаниям пришлось заложить свои активы: самолеты, слоты, программы лояльности и все, что имело хоть какую-то ценность», — сетует господин Удвар-Хазы. Это означает, что в будущем доступность капитала для таких авиаперевозчиков будет существенно ограничена, полагает глава ALC.

В России объем господдержки, выделенный авиакомпаниям в связи с эпидемией COVID-19 из Резервного фонда РФ, составил 23,4 млрд руб., включая 7,9 млрд руб. адресных субсидий государственному «Аэрофлоту». Остальные субсидии предназначались всем авиакомпаниям на выплату зарплат, лизинговые платежи и услуги аэропортов из расчета 365 руб. на каждого «потерянного» во время ограничений пассажира. Решение об этом было принято правительством еще в мае, однако новых мер бюджетной поддержки отрасли ждать не стоит: как заявил в конце ноября первый вице-премьер Андрей Белоусов, выделенные весной деньги потрачены еще не полностью, поэтому дополнительных субсидий «пока не планируется».

Лизинг удержал портфели

Крупнейшим российским лизингодателям пока удается сохранять свой авиационный портфель за счет расщепления и реструктуризаций, предоставляемых своим клиентам. По словам Павла Пискуна, директора департамента по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг», компания реструктуризировала весь свой авиапортфель, а массовое изъятие авиатехники из экс-



СЕРГЕЙ ГОЛОВИН

плуатации он считает самой нежелательной ситуацией для рынка гражданской авиации в целом (см. интервью с ним на этой странице).

Рост просрочек по лизинговым платежам за авиатехнику фиксируют в Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). В компании обратились абсолютно все ее клиенты, эксплуатирующие самолеты российского производства SSJ 100, сообщили «Б» в пресс-службе лизингодателя. «Мы находимся в диалоге с нашими лизингополучателями и на сегодня договорились о реструктуризации лизинговых платежей с авиакомпаниями «Якутия» и «Азимут», с остальными — в процессе согласования условий. Также реструктурированы или в процессе получения одобрения находятся восемь проектов в сегменте малой авиации», — рассказали «Б» в ГТЛК.

В «Газпромбанк Лизинг» (флот лизингодателя состоит из 11 вертолетов и 5 самолетов региональной авиации) о фактах неплатежей со стороны эксплуатантов авиатехники пока не сообщают. «Мы по-прежнему работаем только с теми компаниями, которые менее всего подвержены каким-то экономическим рискам. Отсюда — отсутствие просрочек по лизинговым платежам», — сообщил «Б» первый заместитель генерального директора «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин. В усло-

виях пандемии «совершенно точно лизингодатели должны идти клиентам навстречу», считает он. «Но перед этим должен быть проведен тщательный анализ проблем лизингополучателя и только после — проработано решение, которое устроит все стороны», — добавил господин Калинин.

Авиакомпания ценят оказываемую лизингодателями поддержку, но при этом намекают, что ситуация сложилась безвыходная. «Мы все в одной лодке, поэтому лизинг в таком же плачевном состоянии, что и вся гражданская авиация», — полагает топ-менеджер одного из российских авиаперевозчиков. — «Лизинговые компании сильно рискуют, договариваясь с авиакомпаниями, потому что мы не в состоянии оценить сроки восстановления рынка. То есть у собственников авиатехники нет понимания, когда операторы реально смогут начать отдавать долги».

Руководитель другой российской авиакомпании благодарит своих лизинговых партнеров за «лизинговые каникулы» и другие послабления по графику платежей, но это не продлится вечно, и платить по счетам рано или поздно придется, понимает он: «Сейчас лизингодатели к нам очень лояльны, идут на уступки, берут на себя расходы на перенос самолетов, компенсируют другие мелочи. Но скоро наша загигающаяся отрасль оживет, и лизингодатели нач-

нут постепенно закручивать гайки». В будущем, по его мнению, лизинговые компании «вынесут уроки из этого кризиса и сделают все возможное, чтобы не оказаться в подобной ситуации вновь».

Рынок еще жив

Между тем сами лизингодатели смотрят на рынок авиализинга более оптимистично. «На рынке есть и позитивные факторы, которые позволяют надеяться на перспективу развития бизнеса в этом сегменте», — сказал в интервью отраслевому порталу «Федерация лизинга» генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спиров, имея в виду значительный подъем внутренних авиаперелетов в России, которая в 2020 году стала одним из лидеров по этому показателю среди всех стран мира.

«Авиакомпания строят долгосрочные планы по формированию парка, поэтому спрос на лизинг авиатехники существует, несмотря на текущие ограничения», — полагает Максим Калинин из «Газпромбанк Лизинг», а ситуация с COVID-19 «не может продолжаться вечно». «Как только ограничения на авиаперевозки начнут снимать, то полноценный спрос на обновление и пополнение флота за счет лизинга восстановится и даже увеличится за счет перенесенных на этот пе-

риод потребностей», — полагает господин Калинин, надеясь, что «это произойдет не в далеком будущем».

Рынок авиализинга действительно в 2020 году полностью не остановился, хотя новые сделки в основном заключались с использованием господдержки. По данным «Эксперт РА», за девять месяцев года объем нового бизнеса российских лизинговых компаний составил почти 34 млрд руб., из которых 26,4 млрд руб. пришлось на сделки ГТЛК, заключенные, как правило, с привлечением государственного софинансирования. В частности, текущей осенью компания передала три новых SSJ 100 авиакомпании RedWings на условиях финансового лизинга, а также заключила ряд лизинговых сделок с вертолетами российского производства.

В то же время некоторые авиакомпании посчитали возможным продолжить обновление флота и без господдержки. К примеру, «Аэрофлот» получил от GTLK Eugene первый в СНГ широкофюзеляжный Airbus A350, авиакомпания «Якутия» приняла от американской лизинговой группы GECAS самолет Boeing 737, «Уральские авиалинии» получили сразу три новых самолета Airbus A321, а S7 Airlines сообщила о подписании контракта на два грузовых Boeing 737-800 с началом поставок в 2020 году.

Артём Коренько

«Нам пришлось пересмотреть практически весь свой авиапортфель»

— мнение —

Рынку авиаперевозок предстоит непродолжительный период восстановления, который может занять несколько лет. Это значит, что лизингодателям пассажирских самолетов и авиакомпаниям придется находить сложные компромиссы, альтернатива которым — постановка воздушного судна «на бетон». Сохранение действующих лизинговых контрактов — один из способов обеспечения сохранности парка и быстрого восстановления объемов перевозок после снятия карантинных ограничений, такое мнение в интервью «Б» высказал директор департамента по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг» ПАВЕЛ ПИСКУН.



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»

— Как вы охарактеризуете кризис, который принесла коронавирусная эпидемия на рынок лизинга авиатехники? — Индустрия пассажирских авиаперевозок является одной из наиболее пострадавших от введенных в связи с пандемией ограничений. В первую очередь в связи с закрытием границ и практически полным прекращением международных прямых и транзитных перевозок. Авиакомпания перешли в режим выживания, когда значительная часть флота (на пике кризиса — 60–80% всех имеющихся в наличии самолетов) была запаркована. Естественно, в такой ситуации все новые сделки были поставлены на пересмотр по срокам, а авиакомпании массово обратились с просьбой о реструктуризации лизинговых платежей. Нам пришлось пересмотреть практически весь свой авиационный портфель. — Какова доля авиатехники в бизнесе «СберЛизинга» и какие сделки были заключены в последнее время?

— В портфеле «СберЛизинга» авиация занимает около 25%, за прошедшие два года мы не заключали новых крупных сделок. Тем не менее портфель вырос за счет поставок воздушных судов по контрактам, заключенным в предыдущие годы. Наш парк представлен самолетами различных типов: в основном это узкофюзеляжные Airbus A320 и Boeing 737NG, а также российские SSJ 100. Всего в настоящее время в нашем портфеле около 70 магистральных воздушных судов различных типов.

— По вашим оценкам, рынок восстановится через пять лет? Или через десять?

— Так далеко, наверное, рано заглядывать. Сейчас гораздо важнее понять, какие тренды будут формироваться на ближайшие несколько лет — в частности, как будут изменяться потребительские предпочтения в отношении авиаперелетов. Например, если менеджеры компаний и предприниматели

массово перейдут на использование видеоконференций, то рынок может потерять значительную долю бизнес-путешественников, а это потребует пересмотра экономических моделей многих авиакомпаний.

— А с точки зрения спроса на лизинг авиационной техники?

— Спрос в этом году остановился. Мы надеемся на его восстановление в течение нескольких ближайших лет. Различные аналитические источники сходятся во мнении, что период восстановления может продлиться до 2024 года.

— С какими именно проблемами вы столкнулись в текущем году?

— Основная проблема — исчезновение на пике кризиса платежеспособного спроса со стороны авиакомпаний. В результате изъятие и ремаркетинг воздушного судна перестали на какое-то время быть инструментами управления проблемным активом. Вторая проблема, вытекающая из первой, — достоверность определения рыночной стоимости самолета. Количество сделок на вторичном рынке невелико, владельцы воздушных судов не готовы фиксировать убытки, но лизинговые компании должны в своих балансах начислять резервы на возможные потери. Расчет их размера — предмет большой дискуссии.

Третья проблема — неопределенность сроков возвращения к докризисным объемам перевозок. Никто в настоящее время не даст уверенного прогноза на этот счет. Выход из сложившейся ситуации мы видим в партнерских отношениях с нашими лизингополучателями, совместном поиске индивидуальных решений по реструктуризации платежей, поскольку самолет, находящийся в руках авиакомпании и получающий своевременное техобслуживание — это лучше, чем изъятый самолет с непонятными перспективами возвращения в эксплуатацию.

— Как в связи с этим изменились ваши подходы к работе с имеющимися лизингополучателями?

— Мы приложили очень активные усилия, чтобы предвосхитить неплатежи и успеть провести реструктуризацию, пока у клиентов еще были запасы ликвидности для обслуживания договоров на ранее действовавших условиях. В целом нам удалось справиться с этой задачей. В нынешней ситуации, которую многие называют идеальным штормом, у лизингодателей нет возможности не искать совместные решения с авиакомпаниями. Альтернатива — стоянка изъятых самолетов с туманными перспективами их возвращения на маршруты.

— Авиавласти анонсировали комплекс мер, стимулирующих регистрацию самолетов, летающих в России, в отечественном госреестре гражданских воздушных судов. Насколько это интересно лизингодателям?

— Мы — и эта наша позиция полностью совпадает с мнением крупнейших российских авиакомпаний и лизинговых компаний — уже довольно давно сформулировали условия, позволяющие осуществить перевод воздушного судна в российский регистр. Они доведены до полномочных органов, включая Минтранс России и Росавиацию. Все эти условия таковы, иначе связаны с вопросами документального оформления техобслуживания воздушных судов, которые позволяют осуществлять бесшовный перевод самолета из российского регистра в другой первоклассный регистр и наоборот. Для нас важно, чтобы регистрация воздушного судна не влияла на его ликвидность при переводе в другой регистр вне зависимости от того, кто лизингополучатель — российская или зарубежная авиакомпания.

— Это единственное объяснение, почему у лизингодателей из России не так много иностранных клиентов?

— Основной вопрос — доступ к источникам капитала. Внутренние российские источники дороже, а рынок этот высококонкурентный. Мы не можем дать внешним клиентам какое-то уникальное предложение, доступ к которому не имеют «родные» для их рынков лизингодатели.

— Даже в случае финансирования отечественных самолетов?

— Основная проблема организации поставок отечественной техники на зарубежные рынки не финансирование, а организация системы техобслуживания и ремонта за пределами России. Самолет — это инструмент для ведения бизнеса, он стоять не должен. Лизинг — лишь одна из составляющих стоимости владения воздушным судном, а организация финансирования — гораздо более простая задача по сравнению с созданием работающей инфраструктуры поддержания летной годности российской техники за рубежом.

— Достаточно ли господдержки авиализинга в России?

— Мер поддержки довольно много. Это и субсидирование процентных ставок по лизинговым платежам, и субсидии на авансы по договорам лизинга для авиакомпаний, и субсидии за выполнение определенных маршрутов. В кризис к этому добавились программы льготного кредитования. Мы детально исследовали вопрос необходимости господдержки отрасли и пришли к однозначному выводу о том, что определенные сегменты, такие как местные и региональные воздушные линии, не могут существовать в отсутствие масштабной поддержки со стороны государства. Для России, значительная часть которой лишена альтернативных авиации путей сообщения, это вопрос обеспечения транспортной связанности территорий.

Артём Коренько

ЛИЗИНГ

Льготный лизинг для МСП

С момента запуска программы льготного лизинга в декабре 2017 года малые предприятия России получили поддержку Корпорации МСП на 8,4 млрд руб.

— господдержка —

С 2017 года АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) осуществляет мероприятия по расширению лизинговой поддержки малого российского бизнеса через сеть дочерних региональных лизинговых компаний (РЛК). В 2017 году были учреждены две такие компании — в Татарстане и Башкирии. В 2018 году аналогичные организации были открыты в Республике Саха (Якутия) и Ярославской области. РЛК создавались на средства федерального бюджета в рамках сводного плана приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». С 2020 года программа льготного лизинга продолжает свое развитие в рамках реализации федерального проекта «Акселерация субъектов МСП».

Программа РЛК позволяет получить в лизинг оборудование на срок до 84 месяцев по ставкам 6% годовых для отечественного оборудования, 8% — для импортного. Программой предусмотрено низкий авансовый платеж — от 10%, а при наличии поручительства региональной гарантийной организации (действуют во всех субъектах Российской Федерации), покрывающего 30% и более от стоимости предмета лизинга, авансовый платеж отсутствует.

Программой льготного лизинга могут воспользоваться индивидуальные предприниматели и малые предприятия, соответствующие требованиям и планирующие организацию, расширение или модернизацию производства за счет приобретения нового оборудования. Приоритетные виды деятельности для предоставления льготного финансирования — высокотехнологичные обрабатывающие производства, предприятия в моногородах и в Дальневосточном федеральном округе, а также сельскохозяйственные кооперативы, которые осуществляют переработку и хранение сельскохозяйственной продукции.

Также, поскольку сейчас структура рынка лизинга для МСП на 70% представлена автолизингом, РЛК ставит перед собой задачу повысить доступность и увеличить объемы лизингового финансирования в сфере оборудования для малого предпринимательства. Позиции сети РЛК в таком нишевом сегменте являются ведущими, в число первых



Господдержка по линии Корпорации МСП нацелена на развитие высокотехнологичного производства во всех регионах РФ

трех типов оборудования входят полиграфическое, пищевое и металлообрабатывающее. Поскольку сеть РЛК — это компании с профильной специализацией и компетенциями в поставках оборудования, они также оказывают субъектам малого предприни-

мательства дополнительный сервис в части подтверждения справедливой цены оборудования, сопровождения импортных поставок и обеспечения исполнения контрактов, что позволяет минимизировать риски для лизингополучателей.

По отзывам самих предпринимателей, программа оказалась востребованной во всех регионах. РЛК работают по экстерриториальному принципу, поддерживают уже получили предприниматели из 67 субъектов Российской Федерации. Как рассказывает Алек-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Дмитрий Мионов, губернатор Ярославской области, о работе РЛК:

— Мы выдержали большой конкурс на право создания РЛК в нашем регионе и стали единственной областью, где она была организована по соглашению с Корпорацией малого и среднего предпринимательства — остальные три субъекта, в которых функционируют подобные компании, имеют статус республик. Это для нас не только привилегия, новые возможности, но и ответственность — нужно оправдать такое доверие Корпорации, соблюдать обязательства по качеству лизингового портфеля, работать с достойными показателями. И они есть.

За время работы РЛК с момента ее создания в мае 2018 года заключено 159 договоров льготного лизинга с субъектами индивидуального и малого предпринимательства. 99 лизингополучателям выдано 2,3 млрд руб., 569 млн руб. из которых — региональные средства. Хорошим спросом пользуются новые



антикризисные продукты компании. Так, например, по направлению «Устойчивое развитие» заключено договоров на 321 млн руб.

Мы работаем с Центральным, Северо-Западным, Приволжским, Южным, Уральским и Северо-Кавказским федеральными округами. Но почти треть договоров было заключено с резидентами нашей области. Для сравнения: в других регионах в среднем 2–3% от общего числа клиентов нашей лизинговой компании.

В целом считаю, что лизинг — очень важная мера поддержки бизнеса: низкие процентные ставки по таким договорам помогают предпринимателям модернизировать оборудование, а значит, развиваться, повышать производительность и конкурентоспособность. РЛК гибко подстраиваются под требования времени, откликается на происходящие изменения, и это позволяет нам развивать проект, который является одним из главных направлений нашей успешной совместной работы с корпорацией на территории региона.

А транспорта все нет

— розница —

Автопром и дилеры оказались не готовы, а лизингодатели не ждали взрывного спроса на лизинг автомобилей в третьем квартале. В результате на рынке возник дефицит наиболее популярных моделей машин и начался перебой с поставками комплектующих.

Неожиданный всплеск спроса на лизинг автомобильной техники всех типов в третьем квартале позволил всему лизинговому рынку почти отыграть весенний обвал. По данным «Эксперт РА», еще в первом полугодии автолизинг показывал «околонулевые темпы прироста», но уже по итогам трех кварталов ситуация на рынке кардинально улучшилась. Данные «Эксперт РА» за девять месяцев 2020 года свидетельствуют о росте нового бизнеса лизинговых компаний в сегменте автотехники на 9% к аналогичному прошлогоднему показателю. За тот же период в целом продажи легковых и легких коммерческих автомобилей, по данным Ассоциации европейского бизнеса, снизились на 13,9% к уровню прошлого года, что свидетельствует о значительном росте популярности лизинга как схемы приобретения автотранспорта в нынешних кризисных условиях.

Доля автолизинга в общем объеме новых лизинговых сделок в России по итогам девяти месяцев 2020 года достигла 43% (годом ранее — 38%), что в денежном выражении превышает 420 млрд руб., следует из материалов «Эксперт РА». В топ-3 крупнейших лизингодателей по итогам девяти месяцев 2020 года в сегменте легковых автомобилей вошли «Европлан» (новый бизнес за период превысил 37 млрд руб.), «РЕСО-Лизинг» (более 24 млрд руб.) и группа «Газпромбанк Лизинг» (более 22 млрд руб.). В грузовом сегменте также лидирует «Европлан» (30,3 млрд руб.), второе и третье места занимают «СберЛизинг» (23,2 млрд руб.) и «Альфа-Лизинг» (21,2 млрд руб.).

Пустые шоу-румы

Крупнейшие лизингодатели видят активный рост спроса со стороны логи-

стического рынка: транспортные компании обновляют и расширяют парк, стремясь захватить расширяющийся во время коронавирусной пандемии рынок дистанционной торговли. Директор департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг» Ольга Кириллова отметила особенно высокий рост в сегменте лизинга легкой коммерческой техники (LCV). «Это связано в первую очередь с развитием онлайн-продаж и, как следствие, возросшим спросом на автомобили для курьерских служб и сферы доставки», — отметила она, добавив, что небольшую роль сыграла господдержка автопрома в нынешнем году.

Сравнивая итоги первых девяти месяцев 2020 года с прошлоготидии, директор по продажам автолизинга ГК «Альфа-Лизинг» Александр Голанков оценивает рост в сегменте лизинга грузовых техники в 24%. При этом в третьем квартале произошел взрывной рост спроса: по сравнению со вторым кварталом продажи в этом сегменте выросли на 83%, отмечает он. Отложенный спрос, накопленный весной и летом, обрушился на автодилеров в третьем квартале, что «наряду со спадом производства привело к дефициту техники», отметил господин Голанков. «Как пример: для полной комплектации одной модели европейского производителя ба-нально не хватало фар», — недоумевает господин Голанков.

Такая ситуация сложилась в связи с тем, что весной и летом автопроизводители и поставщики компонентов уходили на вынужденные каникулы на несколько недель, обеспечивая имеющийся спрос за счет запасов уже изготовленной продукции. Нехватка ликвидности сложилась из-за автодилеров, которые из-за тех же ограничений (как на продажу автомобилей, так и на их обслуживание) не смогли достаточно заработать для пополнения своих запасов под пиковые осенние продажи. «В результате мы видим, что некоторым дилерам даже нечего поставить в шоу-румы, и они вынуждены показывать в залах б/у машины из trade-in», — сетует Александр Голанков.

За лизингом на такси

Есть спрос на лизинг автомобилей со стороны такси и каршеринга, но удовлетворить его мешает все тот же дефицит автотранспорта. Генеральный директор «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер рассказал корреспонденту «Интерфакса», что только в сентябре компания выдала партнерам «Яндекс.Такси» 250 автомобилей в лизинг. «И в октябре могли бы выдать еще больше — 300, но столкнулись с дефицитом автомобилей на рынке. То есть популярные марки, которые использует такси, сейчас просто не купить в нужном количестве», — заявил он. Доля лизинга в каршеринге еще выше (80% против 70% в такси), но объемы рынка в денежном выражении в такси больше чем в 30 раз выше (более 700 млрд руб. против 20 млрд руб. в каршеринге), уточнил господин Ивантер.

«Мы наблюдаем дефицит транспорта практически во всех сегментах: в легковых, легких коммерческих и грузовых автомобилях отечественного и иностранного производства», — рассказывает генеральный директор «Совкомбанк Лизинга» Николай Севастьянов. — В ряде брендов дилеры заключают договоры поставок на машины, планируемые к производству в январе–феврале 2021 года». Он также отметил, что на фоне дефицита новых автомобилей представители малого и среднего бизне-

са стали обращать больше внимания на сегмент подержанных авто. В качестве еще одного важного фактора роста спроса на автомобили в лизинг в текущем году Николай Севастьянов отменил ожидания роста цен. Порой россияне рассматривают дорогой автомобиль как своего рода инвестиционный актив, а с учетом неопределенности валютных курсов торопятся приобрести машину сейчас.

Это подтверждается тенденциями на рынке лизинга автомобилей премиум-класса. Основываясь на объемах продаж группы «Газпромбанк Лизинг» (в ее состав входит автолизинговая компания Carcade — один из лидеров в сегменте премиальных автомобилей), первый заместитель генерального директора компании Максим Калинин видит рост объема лизинга в премиум-сегменте на 28%. «При этом в целом премиум-сегмент авторынка за указанный период, по данным АЕБ, потерял 9,8% продаж, что говорит о дальнейшем проникновении лизинга в этом сегменте, как и на авторынке в целом», — подчеркнул он, полагая, что тренд сохранится до конца года и продолжится в следующем.

Финансирование автопрома

Большинство производителей автомобилей хорошо понимают значе-

ние и роль финансовых услуг, в частности лизинговых продаж, многие из них имеют собственные финансовые структуры, предлагающие специальные кредитные, лизинговые и страховые сервисы покупателям. Одним из первых зарубежных автобрендов, открывших в России собственную финансовую структуру, стал Mercedes-Benz. Финансовое подразделение Mercedes-Benz Financial (MBF), представители которого находятся в каждом официальном дилерском центре Mercedes-Benz, с 1999 года предлагает своим клиентам лизинговые услуги. Позже были добавлены кредитные продукты собственного банка «Мерседес-Бенц Банк Рус» ООО, а сегодня в состав MBF входят также финансовые компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и ООО «Мерседес-Бенц Капитал Рус».

Как рассказал Андрей Игнатенко, руководитель отдела продаж легкого и малотоннажного транспорта ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус», с тех пор отрасль существенно изменилась: заявки на лизинг автомобилей стали обрабатываться значительно быстрее, существенно улучшилась интеграция в дилерские процессы, а сами лизинговые продукты стали гораздо доступнее. «В прошлом году мы обновили линейку наших продуктов для оптимального выбора под конкретные потребности бизнеса. Ранее мы предложили клиентам программу «Лайт», которая позволяет оформить лизинговую сделку всего по двум документам: лизингополучателю требуется заполнить анкету юридического лица и предоставить копию паспорта генерального директора. В текущем году мы оперативно отреагировали на изменения и запустили полноценную платформу для подачи заявок на рассмотрение онлайн», — рассказал он.

Производитель не ограничивает клиента в выборе лизингового партнера, отмечают в компании. «Задача нашей лизинговой компании — не заменить, а предложить максимальный выбор продуктов и превосход-

ный сервис для всех покупателей автомобилей Mercedes-Benz, причем сделать это прямо в дилерском центре», — заверил Андрей Игнатенко. Наибольшей популярностью в лизинг сейчас пользуется пассажирский микроавтобус Sprinter Tourist, рассказали в компании, а один из главных трендов нынешнего рынка — интерес небольших и средних предпринимателей к услуге операционной аренды автомобилей, хотя раньше это было характерно только для крупного бизнеса.

Господдержка по необходимости

Увеличению объемов операционного лизинга автомобилей, которую многие лизингодатели считают следующим этапом эволюции рынка финансового лизинга, во многом способствовала новая программа Минпромторга России «Доступная аренда», предусматривающая скидки до 25% на долгосрочную аренду нового автотранспорта, произведенного в РФ. Объем субсидий по оперлизиновой программе в 2020 году составляет 2,5 млрд руб., по расчетам министерства, она позволит увеличить продажи отечественного автопрома на 14 тыс. машин.

Общий объем субсидий на поддержку автопрома по линии Минпромторга России в 2020 году составил около 33 млрд руб., но участники рынка свидетельствуют, что эти деньги уже почти потрачены и на новые сделки в четвертом квартале субсидий уже точно не хватит. Впрочем, имеющиеся механизмы господдержки правительство обещает сохранить и в следующем году: в бюджете 2021-го на эти цели предусмотрено 13 млрд руб., в том числе не менее 3,8 млрд руб. на льготный лизинг. Практика прежних лет показывает, что такая скромная сумма выбирается рынком в течение первых двух-трех месяцев действия программы, но Минпромторг обещает, как и прежде, увеличивать объемы субсидирования по мере необходимости в течение года.

Елена Разина



Sprinter фургон. Поддержка Вашего бизнеса

Сила бизнеса — в умении адаптироваться, и Sprinter здесь вне конкуренции. Его надежность, статус и возможности оптимизации грузового отсека под Ваш бизнес — важные составляющие успеха. Прочный кузов Sprinter фургон обладает улучшенной антикоррозионной защитой, а вспомогательные системы способствуют быстрой и безопасной доставке грузов. Мы уверены, что высокий уровень инновационности и эффективные решения, проверенные временем, создадут благоприятные условия для развития Вашей компании. Вместе нам все по плечу!

Удорожание по лизингу от 2,2%*

*Удорожание по специальной программе лизинга от ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» распространяется на новые малотоннажные автомобили Mercedes-Benz Sprinter. Срок лизинга — 36 месяцев, авансовый платеж — 49% от стоимости автомобиля, удорожание — 2,24% (2,2% указано для удобства восприятия). Выкупной платеж ТС — 2000 руб. Страхование КАСКО в течение всего срока лизинга + 1 месяц является обязательным. Страховая компания должна соответствовать требованиям лизингодателя к условиям страхования. Предложение действует до 30.11.2020. Подробности: www.mbfс.ru.

Подробную информацию об автомобиле уточняйте у официальных дилеров «Мерседес-Бенц РУС», на сайте АО «Мерседес-Бенц РУС» www.mercedes-benz.ru/vans/ru/sprinter/tourist или по телефону контакт-центра 8-800-200-02-06.



Mercedes-Benz

