



Куда смотрит лизинг

Как и весь финансовый сектор, лизинг одним из первых принял на себя санкционный удар, который обрушился на российскую экономику после 24 февраля. Отрасль оказалась в «идеальном шторме»: санкции, проблемы с финансированием, дефицит самих предметов лизинга и их кратный рост в цене. Традиционные сегменты—лидеры на рынке лизинга стагнируют, привычные логистические цепочки разрушены. В таких условиях лизингодатели активно ищут новые сегменты и учатся работать в условиях трансформации всей экономики.

— перспективы —

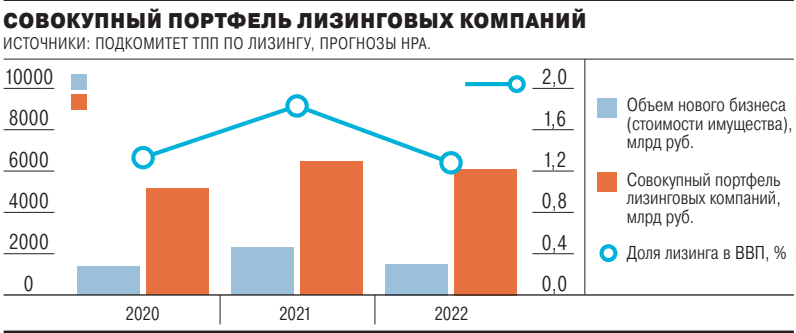
Что случилось

После начала спецоперации России на Украине под американские санкции попали крупнейшие российские банки, а вслед за ними и их дочерние лизинговые компании. Так, под блокирующими санкциями оказались: «ВЭБ-лизинг», «Совкомбанк Лизинг», «ПСБ Лизинг», «Цест Лизинг». Под секторальные ограничения попали «Сберлизинг», «ВТБ Лизинг» и «Газпромбанк Лизинг». Но проблемы возникли у всех участников рынка, а не только у так или иначе попавших под международные ограничения. На рынке лизинга произошел «идеальный шторм»: к проблемам, затронувшим весь финансовый сектор, добавился еще и дефицит предметов лизинга — автомобилей, оборудования, спецтехники. Традиционно инструмент был ориентирован на европейских производителей техники, которые сейчас покинули российский рынок.

Одним из наиболее пострадавших сегментов является авиализинг, считает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Зоя Советкина. Наложение санкционных ограничений на полеты оказывают сильное давление на динамику авиасегмента, что в конечном итоге приведет к сокращению объемов нового бизнеса в авиализинге. Подобные проблемы присутствуют и сегменту лизинга водного транспорта, который также, вероятно, покажет сильную просадку к концу года. «Значительного спада мы также ожидаем в сегменте лизинга железнодорожной техники на фоне падения арендных ставок на вагоны. Со значительными вызовами столкнулся и бессменный драйвер рынка прошлых лет — автолизинг. Уход с рынка ряда автопроизводителей и сложившийся дефицит техники оказали давление на предложение и стоимость автомобилей — как легковых, так и грузовых», — перечисляет пострадавших госпожа Советкина.

Кроме того, произошли радикальные изменения в цепочках поставок, подчеркивает директор по маркетингу ГК «Альфа-Лизинг» Мария Габуния. «Если ранее в грузовом и легковом сегментах преобладали автомобили европейских, корейских и японских производителей, то в этом году растет доля китайских производителей», — отмечает она. — Появляются новые бренды, которые или уже локализируют производство, или планируют выйти на наш рынок. Также изменение цепочек поставок комплектующих повлияло на планы российских автопроизводителей. Для перестройки бизнеса на азиатских производителей, выстраивания новых логистических связей и поиска новых областей применения этого финансового инструмента требуется значительное время. Кроме того, на сегмент оказывала давление и заградительная ключевая ставка Банка России. Сейчас ставка вновь находится на уровне 9,5%, однако 28 февраля регулятор поднимал ставку до 20%. Ставки лизинга в тот период могли превышать 30%. На этом фоне в марте лизингодатели даже приостанавливали заключение новых контрактов, только выплачивали финансирование по уже действующим договорам.

Ставка ЦБ снизилась до приемлемых уровней, бизнес постепенно адаптируется к новым экономическим реалиям. Однако говорить, что ситуация на рынке лизинга стабилизировалась, преждевременно. «Нужно еще время», — в один голос говорят опрошенные участники рынка.



Данных за первое полугодие по рынку лизинга еще нет. Но в начале второго квартала лизинговые компании продемонстрировали существенное снижение по сравнению с началом года. В апреле 7,1 тыс. клиентов заключили 10,8 тыс. договоров, по которым было получено 19,5 тыс. предметов лизинга (это разнообразные транспортные средства, строительная и спецтехника, промышленное оборудование и т. д.). В феврале показатели были в 1,8–2,4 раза выше. Такие данные приводил президент Объединенной лизинговой ассоциации Алексей Киркоров на отраслевом съезде в конце мая. Для сравнения: по итогам 2021 года объем нового бизнеса в сегменте достиг 2 трлн руб. Словом, отрасль ждет турбулентный год, возможно, и не один.

Как пережить «идеальный шторм»

Конечно, государство будет поддерживать лизинговую отрасль — финансовый инструмент исторически был крайне востребован как крупным бизнесом, так и средним и ма-

лым, уверена партнер и руководитель группы по работе с автомобильными компаниями «Деловые решения и технологии» (ДРТ, бывший «Делойт энд Туш») Татьяна Кофанова. Так, в числе мер поддержки лизинговой отрасли 5 июля Госдума приняла во втором чтении законопроект «О внесении изменений в статью 38–1 Федерального закона „О финансовой аренде (лизинге)“». Он подразумевает, что, если договор лизинга, заключенный до 24 февраля 2022 года, содержит условие об определении размера лизинговых платежей в зависимости от изменения ключевой ставки Банка России либо иной переменной величины либо устанавливает возможность изменения размера лизинговых платежей лизингодателем в одностороннем порядке, что приводит к увеличению размера лизинговых платежей в период с 24 февраля по 31 декабря 2022 года, лизингополучатель вправе однократно обратиться к лизингодателю с требованием о передаче ему в собственность предмета лизинга полностью или его части без начисления неустоек (штрафов, пеней) и применения иных мер ответственности.

Стоимость предмета лизинга, выкупаемого досрочно, определяется в соответствии с договором. Лизингополучатель должен уплатить стоимость предмета лизинга в течение десяти рабочих дней с момента получения уведомления от лизингодателя — в противном случае необходимо возобновить уплату лизинговых платежей на прежних условиях. Если лизингодатель, получив требование

о выкупе, не успеет сообщить лизингополучателю выкупную цену в установленный срок, лизингополучатель прекратит уплачивать лизинговые платежи до тех пор, пока все же не получит требуемое уведомление о стоимости (ранее предлагалось просто прекратить уплату без указания срока). В случае возникновения разногласий между лизингодателем и лизингополучателем относительно стоимости предмета лизинга, выкупаемого досрочно, лизингополучатель вправе обратиться в суд с требованием об определении стоимости предмета лизинга. Мера поможет лизинговым компаниям разгрузить портфели от клиентов, которые не способны платить лизинговые платежи. В начале года рынок наблюдал ухудшение качества лизингового портфеля, поправки помогут избежать усугубления ситуации. Кроме того, 17 июня глава Минпромторга Денис Мантуров сообщил о возобновлении во втором полугодии программы льготного лизинга автомобилей в рамках постановления правительства №649. Также планируется увеличить порог сто-

имости транспортных средств. Всего в текущем году на поддержку автомобильного рынка планируется выделить 20,7 млрд руб., в том числе на льготный лизинг — 4,9 млрд руб.

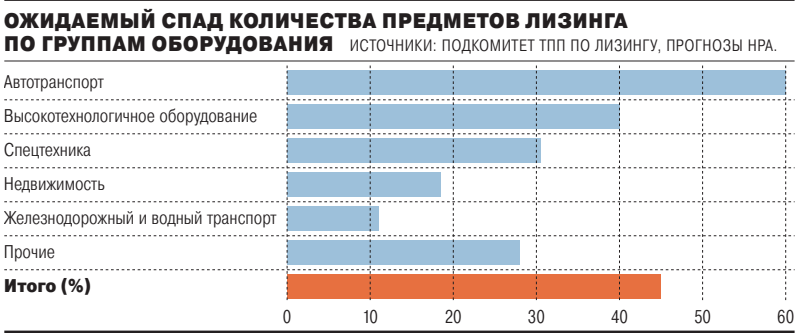
Но, несмотря на меры поддержки со стороны государства, лизинг ожидает существенная просадка, предостерегает госпожа Кофанова. Национальное рейтинговое агентство полагает, что в нынешнем году количество новых лизинговых договоров может сократиться на 40–50%, а количество предметов лизинга — на 45–55%. В базовом сценарии падение лизингового рынка продлится до первого квартала 2023 года. Очевидно, что из-за нехватки и дороговизны новых предметов лизинга должна произойти переориентация крупнейших игроков на бывшие в употреблении предметы лизинга в привычных сегментах и на полностью новые рынки.

«Сегментами, менее пострадавшими в текущих условиях, станут лизинг строительного оборудования и дорожно-строительной техники, основным драйвером которых является спрос на технику благодаря реализации крупных национальных инфраструктурных проектов», — полагает Зоя Советкина. — При этом дефицит европейской техники в данном случае может быть менее болезненно заменен китайской продукцией. Хорошими перспективами на конец года также обладает лизинг сельскохозяйственной техники. Уход иностранных производителей не окажет значительного влияния в силу того, что концентрация предметов лизинга на отечественных производителях и производителях из дружественных стран в нем и так была велика». В условиях дефицита техники, вероятно, произойдет смещение акцента в пользу сделок с поддержанной техникой и возвратным лизингом, уверена она.

Куда смотрят лизингодатели

Пережить новый кризис смогут только гибкие участники рынка. Тем более что на фоне ограниченного времени реализации проектов и большого объема работ лизинг как инструмент приобретения/обновления парка техники практически незаменим, полагают в «Совкомбанк Лизинге».

с16



Развитие лизинга возможно через единое пространство ЕАЭС

— мнение —

По прогнозам Национального рейтингового агентства (НРА), структурное ухудшение ситуации в лизинговой отрасли России в связи с санкционными ограничениями и смежными факторами приведет к тому, что в рамках базового сценария по итогам года количество новых лизинговых договоров может сократиться на 40–50%, а количество предметов лизинга — на 45–55%. Управляющий директор рейтинговой службы НРА СЕРГЕЙ ГРИШУНИН считает, что поддержать отрасль и помочь ей преодолеть кризис способно ускоренное развитие единого лизингового пространства стран ЕАЭС.

Хроническими проблемами российской экономики являются высокая доля сырьевого сектора в структуре доходов бюджета, невысокая доля в валовом внутреннем продукте высокотехнологичных компаний и отраслей, а также высокий износ основных средств. Кроме того, компании в неэнергетических отраслях имеют недостаточное количество финансовых ресурсов для глубокого обновления основных фондов. Если эти проблемы не будут решены, то они будут ограничивать возможности страны в части достижения ею целей повышения конкурентоспособности, технического перевооружения и повышения качества жизни населения.

Частично решить эти проблемы, по мнению НРА, можно путем развития лизинговой отрасли, поскольку его функциональное значение и заключается в переоснащении основных фондов предприятий. Преимуществами лизинга являются: сниженные или отсутствующие требования по дополнительно-



му обеспечению, свобода предметов лизинга от претензий кредиторов, ускоренная амортизация. Также он стал очень удобной альтернативой покупке в первую очередь транспортных средств и оборудования в условиях их недостатка на рынке. Наконец, для малого и среднего бизнеса лизинг является чуть ли не единственным возможным приобретением высокотехнологичного оборудования. Потенциал роста лизинговой отрасли России остается очень высоким. Объем инвестиций в основной капитал через финансовые институты находится в среднем на уровне 3% от ВВП и к 2021 году снизился до 2%. По мнению НРА, для обеспечения устойчивого роста ВВП эта доля должна быть выше 5%. По сравнению с Китаем, где валовое

накопление капитала к ВВП составляет последние десять лет более 40%, в России это значение составляет всего 20%.

Высокий потенциал отрасли способствовал ее росту в последние пять лет. В 2021 году объем нового бизнеса превысил 2 трлн руб., а доля лизинга в ВВП выросла до 1,7% с 0,9% в 2016 году. Темпы прироста совокупного лизингового портфеля в 2021 году составили 25% год к году, а объемы полученных лизинговых платежей превысили 50% год к году. Ожидалось, что доля лизинга к ВВП к 2023 году превысит 2%.

Однако этим прогнозам не суждено сбыться, так как в 2022 году отрасль столкнулась с беспрецедентным кризисом. Санкционные ограничения будут вызывать существенный товарный дефицит, что негативно скажется на объемах нового бизнеса. Резкое ужесточение денежно-кредитной политики в начале года сделало лизинг «запретительно дорогим» для клиентов. Кроме того, санкции приведут к падению экономики России. По оценкам НРА, ВВП в 2022 году упадет на 5,5–7,5% по сравнению с 2021 годом, а инвестиции в основной капитал (основной показатель, определяющий лизинговую активность) — на 25–30%.

Лизинговая отрасль будет «вкатываться» в этот кризис постепенно. В первом квартале 2022 года уже наблюдалась первое отрицательная динамика. По данным статистики Федура, количество предметов лизинга, переданных клиентам, в первом квартале составило около 103 тыс. предметов, или на 20% меньше, чем за тот же период годом ранее. Количество заключенных договоров составило около 78 тыс., что составляет снижение на 17%. Количество лизингодателей снизилось до 463 ком-

паний. И это несмотря на то что в конце февраля — начале марта наблюдался повышенный спрос клиентов на предметы лизинга.

Стабилизация ситуации будет способствовать смягчению денежно-кредитной политики. По прогнозам НРА, ключевая ставка к концу года составит 7,5–8,0% годовых. Это позволит лизинговой отрасли «дышать». Однако структурное ухудшение преодолеть так просто не получится. Значительно снизилось предложение техники, она подорожала, осложнились импорт и обслуживание, нарушены экономические связи и экономическое развитие в целых секторах. НРА ожидает, что в рамках базового сценария 2022 года количество новых лизинговых договоров может сократиться на 40–50%, а количество предметов лизинга — на 45–55%.

Уменьшение количества передаваемых предметов лизинга произойдет в первую очередь в секторе автотранспорта. Это связано как с падением реальных располагаемых доходов населения, так и с «тройным ударом»: сокращением производства автомобилей в мире в связи с нехваткой полупроводников и комплектующих, санкциями и нарушением логистики. В этой группе спад может составить до 60%, тем не менее он может быть частично компенсирован лизингом поддержанных автомобилей и возвратным лизингом. Несмотря на высокий восстановительный спрос на высокотехнологичное оборудование, в 2022 году этот сегмент снизится на 50–60% из-за санкционных ограничений.

В секторе железнодорожного и водного транспорта, а также секторе спецтехники и общественного транспорта падение ожидается в меньших объемах. Это объясняется продолжением реализации национальных

и крупных инфраструктурных проектов, программами обновления транспорта в регионах и ожиданиями, что лизинг железнодорожной техники все же будет продолжен, хоть и в меньших объемах. В области спецтехники падение составит около 30%, а в области транспорта — около 20%.

Растущая инфляция в 2022 году частично компенсирует падение показателя объема нового бизнеса (стоимости имущества). По этому показателю в 2022 году НРА ожидает падение в 30–35%. Доля лизинга в ВВП может снизиться до 1,2–1,3% с 1,7% в 2021 году.

Преодолеть структурный кризис, поддержать лизинговую отрасль и дать ей новые стимулы для развития способно ускоренное развитие единого лизингового пространства стран ЕАЭС. Такой формат взаимодействия позволит пополнить часть недостающих на российском рынке предметов лизинга, будет способствовать созданию новых логистических связей и позволит организовать единые для стран союза источники фондирования операций, а также широко использовать поддержанную технику. В дальнейшем единое лизинговое пространство может распространиться и на страны БРИКС.

Для ускорения создания единого лизингового пространства необходима стабильная нормативная база, понятная для всех игроков рынка ЕАЭС. Необходимо стремиться к устранению всех законодательных, юридических и иных препятствий для свободного движения товаров и услуг, осуществления трансграничных платежей и предпринимательской деятельности. Такое развитие кооперации может привести к более быстрому и более качественному восстановлению лизинговой отрасли на пространстве ЕАЭС.

ЛИЗИНГ

Спрос на суда у отечественных судоходных компаний существенно вырос

О перспективах развития альтернативных направлений российской логистики, спросе на суда, железнодорожный транспорт и перспективах развития авиационного лизинга „Ъ“ рассказал генеральный директор Группы «Газпромбанк Лизинг»

Максим Калинин.

— интервью —

— Как вы оцениваете перспективы переориентации российских поставок на юг и восток?

— По факту мы уже наблюдаем такую картину, процесс начался. Конечно, добиться 360-процентной переориентации сразу невозможно — на это необходимо время. Нужны инфраструктура, автоматизация процессов, налаженные логистические цепочки. Товарооборот уже идет по новым коридорам — думаю, что эти процессы будут улучшаться в дальнейшем.

— Как можно поддержать устойчивость контейнерных перевозок в условиях отказа мировых морских линий и контейнерных хабов работать с Россией?

— В части контейнеров действительно проблема существует, и она прежде всего в том, что наши прежние партнеры фактически увезли контейнерный флот и часть контейнеры. На ПМЭФ-2022 отдельные игроки декларируют покупку десятков тысяч новых контейнеров взамен ушедших, то есть в данном сегменте процесс также не стоит на месте.

Лучше выглядит ситуация с автоперевозками. Исторически и экономически выгодно всегда было перевозить грузы из/в ЕС за счет хорошо отлаженной автологистики, ее гибкости и высокой адаптивности к рыночной ситуации.

Хорошо также чувствует себя железнодорожная сеть в том числе в качестве замены морских перевозок. Понятно, что полностью заместить этот блок нельзя, но все же. Железнодорожный сегмент после двух-трехлетнего цикличного для отрасли кризиса с 2021 года начал восстанавливаться. Рост контейнерных перевозок подстегнул спрос на подвижной состав, преимущественно на фитинговые платформы. В силу сокращения транзита и импорта в целом спрос на члв, безусловно, начинается



ПРЕДСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ ГРУППЫ «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»

немного снижаться, но полностью не исчезает. За пять месяцев 2022 года российскими вагоностроителями произведено 6 тыс. платформ — это 27% в общем объеме реализации вагоностроителей. Но это на 25% меньше, чем произведено за январь—май 2021 года. Спрос наблюдается в настоящее время на лизинг китайских 40-футовых контейнеров, а также рефконтейнеров, используемых для перевозок скоропортящейся продукции.

Если с автологистикой проблема во многом уже решена, а сегмент железнодорожной техники начинает восстанавливаться, то с судами она гораздо шире и связана с тем, что в России очень долго не строился новый флот. Контейнеровозов или балкеров физически просто мало. В прошлом году по заявкам наших клиентов мы купили несколько бывших в эксплуатации судов, построенных на иностранных верфях. Сейчас же — по крайней мере в моменте — ситуация складывается таким образом, что с российскими компаниями мало кто готов работать. Надеемся, что это временная мера. Долго так продолжать не может, и решение в любом случае найдется.

— Сейчас наблюдаются проблемы и с зарубежными верфями или речь идет только о вторичном рынке?

— И то и другое. Быстро наполнить рынок можно только за счет уже построенных судов. Но надо понимать: чтобы построить одно судно, требуется в среднем два-три года. И даже если сейчас теоретически мы найдем способ для заказа балкеров или контейнеровозов на зарубежных верфях, необходимо заложить время, прежде чем они придут в Россию. Это слишком долго, исходя из того, что они нужны прямо сейчас.

Закупка импортных судов, бывших в употреблении, — хорошее решение: суда ходят 30–40 лет, срок лизинга — 10–15 лет, поэтому по истечении срока лизинга сохраняется солидный запас на их эксплуатацию и использование. Десятилетние суда можно смело приобретать и финансировать: с точки зрения эксплуатационных характеристик и безопасности это совершенно ликвидное имущество, которое потом можно реализовать в других странах либо продолжить использовать в России.

— У клиентов есть спрос на такие суда?

— На сегодняшний день тоннаж заметно превышает наши возможности по его перевозке. Поэтому спрос на суда у отечественных судоходных компаний существенно вырос. Мы, конечно, рассматриваем заявки на финансирование приобретения иностранного б/у судна, но исключительно с учетом сложившейся ситуации по ограничению сервиса, анализом возможной альтернативы по запчастям и ремонту. Тут важно все: морские пути, куда судоходная компания планирует выходить, где будут эксплуатироваться суда и прочие факторы.

— А на российских верфях сейчас можно формировать заказ?

— Конечно, заказы идут, но надо учитывать степень загрузки верфей. У всех она разная, а гражданские суда пока имеют единичные заказы. Это связано в том числе с тем, что в прошлом году активно приобретались и новые, и б/у иностранные суда. Немаловажный момент: судоходная компания должна быть уверена, что через два-три года с бизнесом все будет в порядке, сохранится возможность эксплуатировать судно и зарабатывать на нем. Без этого четкого понимания замораживать средства на два-три года строительства, на мой взгляд, не стоит.

И сильно верю в нашу судоостроительную и судоходную отрасли. Да, строить у нас дороже, чем на европейских или азиатских верфях... но зато качественно. Протяженность внутренних водных путей в России превы-

шает 100 тыс. км, которые используют как для грузового сообщения, так и в туристических целях. Поэтому искренне считаю, что текущий период неопределенности и новых вызовов можно использовать для развития внутреннего рынка, что многие и делают. Но если мы разбираем все проблемы в логистическом фокусе, то нельзя не сказать о необходимости расширять водные каналы и проводить работы по дноуглублению. Здесь требуется совместная работа частных судоходных и госкомпаний. Работа предстоит большая — нужно строить земснаряды, и только после этого будет возможность в полной мере развивать судоходство в России.

— Собирается ли «Газпромбанк Лизинг» расширять свое присутствие на рынке авиационного лизинга?

— Наверное, на сегодняшний день мы одни из немногих игроков российского рынка лизинга, у кого нет в портфеле крупной пассажирской авиатехники в силу наличия достаточно жесткой риск-политики по этой отрасли. И надо отдать должное нашему риск-менеджменту, который правильно выстроил стратегию в части работы с авиацией. «Газпромбанк Лизинг» активно финансирует воздушные суда для санитарной авиации, пожаротушения, для грузовых перевозок, а также суда малой авиации для полетов внутри регионов.

Конечно, наша команда хотела бы иметь в портфеле суда крупной авиации, но в текущих условиях это тем более не представляется возможным. Наши действующие клиенты из авиасегмента настолько стабильны, что, несмотря на все сложности, ни один из контрагентов не попросил отсрочку или реструктуризацию. Клиенты чувствуют себя достаточно уверенно и с пониманием того, что техника, которую им передали в лизинг, ликвидна и обеспечивает все задачи.

— Испытывает ли «Газпромбанк Лизинг» какие-либо затруднения из-за внешних ограничений с предметами лизинга, в том числе которые находятся за рубежом?

— Как и другие игроки, мы столкнулись с ограничениями, конечно, особенно в марте—апреле. Это были в том числе новые проекты по финансированию приобретения оборудования у европейских компаний. Сейчас все такие кейсы успешно завершены — у нас нет ни одной зависей поставки.

Что касается предметов лизинга, которые уже эксплуатируются за пределами РФ, то каждый случай держится на контроле.

Интервью взяла Наталья Скорлыгина

От ставки по рельсам

— железнодорожный транспорт —

Лизинг железнодорожной техники после роста в 2021 году вошел в сложный период. Высокая ключевая ставка заморозила интерес к этому рынку на пару месяцев, но и сейчас, когда она приблизилась к комфортному уровню, на пути его развития стоит неопределенность с грузовой базой на железной дороге. Погрузка падает, и, хотя замедление движения на сети стимулирует задействование парка, интерес к закупкам вагонов сдерживается неясностью перспектив. По данным вагоностроителей, у клиентов сохраняется спрос на инновационный подвижной состав, однако перспективы его выпуска напрямую зависят от поставок кассетных подшипников, зарубежные производители которых отказались работать с Россией и оставили локальные заводы с сомнительными перспективами приобретения комплектующих.

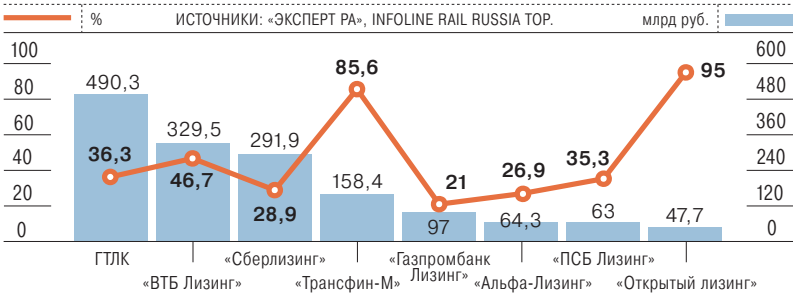
Богатый 2021 год

По данным рейтинга INFOLine Rail Russia TOP, на железнодорожную технику приходится более четверти лизингового портфеля РФ — 1,72 трлн руб., или 26,7%. Крупнейшим портфелем железнодорожной техники среди лизинговых компаний обладает ГТЛК — 490,3 млрд руб. (36,8% портфеля). За ней следуют «ВТБ Лизинг» (329,5 млрд руб.) и «Сберлизинг» (291,9 млрд руб.).

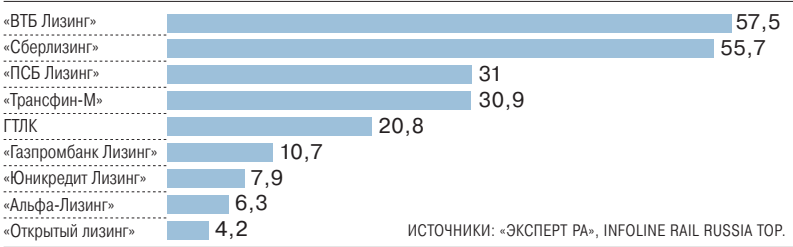
По количеству вагонов в собственности по итогам 2021 года лидировал «ВТБ Лизинг», располагавший более чем 127 тыс. вагонов, в том числе 78 тыс. полувагонов, 21 тыс. цистерн, 11,8 тыс. зерновозов. «ВТБ Лизинг» лидировал и в сфере финансового лизинга вагонов со 112,2 тыс. переданных в лизинг вагонов. Самым крупным сегментом в консолидированном портфеле «ВТБ Лизинга» является железнодорожная техника (189,4 млрд руб., или 38%). Объем нового бизнеса достиг почти 234 млрд руб. с НДС, что на 63% больше, чем в 2020 году, сообщает INFOLine, 29% в нем пришлось на сегмент железнодорожной техники. По количеству вагонов в собственности на втором месте оказалась ГТЛК с почти 100 тыс. вагонов, среди которых 73,5 тыс. полувагонов, 10,5 тыс. зерновозов, почти 10 тыс. платформ и 5 тыс. крытых вагонов. На третьем месте — «Трансфин-М» с общим парком 78,6 тыс. вагонов, в том числе 46 тыс. полувагонов.

В сфере финансового лизинга второе место после «ВТБ Лизинга» занял по итогам года «Сберлизинг» с 48,3 тыс. вагонов, переданных в лизинг, на третьем месте — ГТЛК

ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ СЕГМЕНТЕ В 2021 ГОДУ И ЕГО ДОЛЯ В ПОРТФЕЛЕ



ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ СЕГМЕНТЕ (МЛРД РУБ., 2021 ГОД)



с 42,2 тыс. вагонов. На рынке операционного лизинга, как следует из рейтинга INFOLine, на первом месте по количеству вагонов, переданных в оперлизинг, в 2021 году оказалась «Трансфин-М»,кратно увеличившая размер парка в связи с получением вагонов от «ВЭБ-лизинга», который завершил в текущем году передачу вагонов в финансовый лизинг аффилированному с «Трансфин-М» ООО «Атлант» и самой «Трансфин-М». В итоге с 27,2 тыс. вагонов в 2020 году парк «Трансфин-М», переданный в операционный лизинг с учетом вагонов в управлении «Атланта», увеличился до 65,3 тыс. На второе место вышла ГТЛК, увеличившая — в значительной степени за счет покупки вагонов с увеличенной осевой нагрузкой у ОВК — переданный в оперлизинг парк на 5 тыс., до 57,7 тыс. единиц. У находящейся на третьем месте Brunswick Rail парк остался прежним (38 тыс. вагонов), в то время как сама Brunswick сменила владельца: компанию в конце декабря приобрела «Вектор Рейл», основной акционер «СГ-Транса».

Как следует из материалов INFOLine, в сегменте полувагонов, переданных в лизинг, лидирует «ВТБ Лизинг» (78,2 тыс., 13,2% на рынке), он же занимает первое место в лизинге зерновозов, минераловозов и лесовозных платформ. В сегменте крытых вагонов — «Трансфин-М» (15,9 тыс., 26,7% рынка), нефтеналивных цистерн — Brunswick Rail (14,4 тыс., 7,9%), фитинговых платформ — ГТЛК (7,7 тыс., 6,9%).

Оковы 2022 года

В последние месяцы развитие рынка лизинга сдерживалось высокой ключевой ставкой ЦБ. Во втором квартале, когда ставка вслед за ростом ключевой ставки в марте резко выросла, остановились все дел-

ки, говорит глава «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров, поскольку для лизингополучателей обслуживание лизинга не было возможно при таких лизинговых ставках. Лизингодатели в основном предоставили получателям реструктуризацию, говорит эксперт. Что касается лизингополучателей, то при текущей, уже сниженной ключевой ставке они чувствуют себя уже более или менее комфортно. Понятно, что это касается не всех видов подвижного состава, — отмечает господин Бурмистров. — Так, хорошо складывается ситуация в сегментах полувагонов, 80-футовых платформ, крытых вагонов, а также закупаемых, как правило, грузоотправителями зерно- и минераловозов. Сложности существуют в закупке лесовозных платформ, короткобазных фитинговых платформ, нефтеналивных цистерн, где доходность не позволяет покрывать лизинговые платежи.

Сейчас, говорит эксперт, как всегда в подобных ситуациях, начинают рассматриваться сделки по возврату лизингу, кто-то из лизингополучателей, кому это позволяет финансовое состояние, может выкупать подвижной состав из лизинга, чтобы снизить давление, связанное с плавающим ставкой.

В целом рынок движется в сторону развития сегмента операционного лизинга, поскольку контракты финансового лизинга представляются рискованными.

«При формировании планов по лизингу отраслевых направлений мы исходим из прогноза развития отрасли и уже имеющегося пайплайна продаж», — говорит гендиректор «Газпромбанк Лизинга» Максим Калинин. — Безусловно, текущая конъюнктура вынуждает пересматривать планы по результатам первого полугодия. При этом в отношении

железнодорожного направления мы пересмотрели его в большую сторону — даже с учетом тех вызовов, с которыми столкнулась отрасль: планируемое сокращение объема выпуска вагонов, снижение погрузки, инфраструктурные ограничения, рост цен на вагоны и ремонты, дефицит кассетных подшипников и проч. Несмотря на все это, в первом полугодии в железнодорожном сегменте нам удалось заключить сделки на сумму, которая уже превысила объем нового бизнеса прошлого года».

Конечно, события текущего года оказали значительное влияние на все рынки, и рынок лизинга не стал исключением, говорит Оксана Ивановская, управляющий директор по лизингу подвижного состава «ВТБ Лизинг». «Лизинговые компании неразрывно связаны со своими клиентами, — отмечает она. — Как и всем, нам понадобилось время, чтобы осмыслиться и выработать стратегию в новой реальности». Ограничения привели к существенной перестройке логистических цепочек, оказали влияние на грузовую базу, сроки оборачиваемости подвижного состава, появились сложности в международных расчетах, говорит она: «Все эти факторы привели к временной остановке производства инновационных вагонов, а также существенно повлияли на стоимость заемных средств в первом квартале года».

«Еще один важный фактор — это наличие платежеспособного спроса на наши услуги, — говорит госпожа Ивановская. — Мы внимательно следим за платежеспособностью наших клиентов в условиях турбулентности рынка железнодорожных перевозок и существенного увеличения расходов клиентов на обслуживание долга, которое произошло в первом квартале. Благодаря тому что к июню значение ключевой ставки ЦБ РФ значительно снизилось, можно осторожно утверждать, что существенный фактор сокращения платежеспособности, связанный со ставками кредитования, ушел на второй план и мы не предвидим крупных дефолтов. Напротив, сейчас формируется понимание наименее пострадавших сегментов рынка железнодорожного подвижного состава, в которых „ВТБ Лизинг“ может наращивать свое присутствие».

Третий фактор, отмечает она, — отсутствие у крупнейших производителей инновационных вагонов возможности произвести контрактные ранее объемы подвижного состава ввиду дефицита кассетных подшипников, попавших под ограничения. «В то же время следует отметить возросший интерес клиентов к рефинансированию уже имеющегося в пользовании парка, — говорит Оксана Ивановская. — Ожидаем,

что такие сделки могут продемонстрировать существенные объемы нового бизнеса в этом году».

После провала

Спрос на лизинг вагонов действительно резко снизился с марта по май, констатирует господин Калинин: «Здесь сыграло сразу несколько факторов — ключевым стала стоимость заемного финансирования, которая не позволяла оплачивать лизинговые платежи из текущей доходности вагона. После стремительного повышения ключевой ставки наши клиенты действительно временно поставили на паузу реализацию новых проектов». Был период турбулентности и состояния неопределенности, добавляет он. «После возвращения ключевой ставки к прежним значениям и прогноза по дальнейшему ее снижению мы почувствовали возобновление активности клиентов по привлечению инвестиций в обновление парков», — говорит Максим Калинин.

В марте—апреле клиенты максимально ограничили свою инвестиционную активность, связанную с приобретением подвижного состава, соглашается Оксана Ивановская, отмечая, что сейчас уже заметно возвращение интереса к новым закупкам. «В условиях ухода крупнейших контейнерных линий с российского рынка наблюдаем повышенный интерес отечественных операторов к приобретению в лизинг контейнеров, в том числе от компаний, с которыми ранее не сотрудничали, — говорит она. — Ожидаем, что этот сегмент сможет в существенной мере компенсировать снижение спроса на новые фитинговые платформы на фоне падения транзитных потоков контейнерных грузов из Китая в направлении стран ЕС». Сегмент полувагонов, добавляет госпожа Ивановская, испытывает профицит парка в моменте, однако в перспективе есть ожидания, что интерес к инновационному вагону вернется, «особенно в текущих условиях, когда основной рынок сбыта — это восток, а провозные мощности ограничены». По ее словам, стабильность демонстрируют сегменты специального парка, задействованного в перевозках зерна и минеральных удобрений. В условиях сохранения спроса со стороны стран-импортеров на эту продукцию, которая выступает в роли грузовой базы, клиенты продолжают осуществлять новые закупки спецпарка, добавляет Оксана Ивановская.

Как отмечает господин Бурмистров, текущий уровень ключевой ставки уже не является сдерживающим фактором для рынка: основная неопределенность связана с состоянием грузовой базы. Происходит снижение погрузки, напоминает

он, грузооборот снижается медленнее, пока плохо работает сеть, из-за чего массового высвобождения парка не происходит, однако крупные риски есть. Они связаны с поставками угля в Европу. Не очень комфортная ситуация сейчас у металлургов, серьезные сложности, связанные с выпуском нефтепродуктов, наблюдаются в сегменте нефтеналивных грузов.

Подшипник под грузом

Проблема грузовой базы действительно стоит остро. Погрузка на сети ОАО РЖД за полугодие снизилась на 2,8%, до 0,6 млрд тонн, в июне падение углубилось до 6,5% к июню 2021 года. Заметно проседает падавшая с февраля погрузка наиболее массового груза на сети — угля: с 2,6% снижение к июню увеличилось до 11,8% с накопленным итогом минус 5% и 176,2 млн тонн за полугодие. Наметьтвщийся рост погрузки нефтегрузов (на 4,8% к июню и на 0,4%, до 107 млн тонн, по полугодию) не компенсирует этого снижения. Неопределенность с грузовой базой и оснащением комплектующими сдерживает и выпуск подвижного состава. По данным Объединения производителей железнодорожной техники (ОПЖТ), производство грузовых вагонов за шесть месяцев упало на 17%, до 24,6 тыс. Их выпуск по итогам года, прогнозирует ОПЖТ, может упасть на 14%, до 54 тыс. единиц. Оценки ИПЕМ чуть более пессимистичны — 45–50 тыс. вагонов, то есть снижение составит 20–30%. «INFOLine-Аналитика» прогнозирует выпуск на уровне 38–49 тыс. Так или иначе, консенсус-прогноз аналитиков предполагает снижение производства вагонов минимум на 15%. Замгендиректора Уралвагонзавода по гражданской продукции Борис Мягков отмечает, что наблюдается устойчивый спрос на вагоны с повышенной грузоподъемностью (инновационные), который может укрепиться за счет предлагаемого резервирования Восточного полигона только для инновационного подвижного состава. В сегменте типовых вагонов спрос есть только на мелкие партии продукции. По его мнению, рынок по итогам года сожмется, однако масштаб сжатия можно будет оценить только после того, как станет понятна ситуация с поставками кассетных подшипников, поскольку от них прямо зависит выпуск инновационных вагонов. Господин Мягков полагает, что для решения проблемы дефицита нужно разрешить разовый беспослиный ввоз партии подшипников от компетентных производителей Китая (два завода) и дать таким образом отечественным производителям время на восстановление производства.

Наталья Скорлыгина

ЛИЗИНГ



Трансказахстанский транзит из Китая растет

В июне пропуск через станцию Достык вырос до 14 поездов в сутки после того, как частная казахстанская транспортно-логистическая группа компаний PTC Holding ввела в эксплуатацию вторую очередь перегрузочного терминала Dostyk TransTerminal на границе с Китаем. За год, с июня 2021 года по июнь 2022 года, через терминал осуществили перевалку 129 тыс. TEU. Кроме того, оператор терминала планирует открыть представительство в Китае, чтобы предлагать клиентам комплексную услугу по перевозке груза со станции отправления до станции назначения, гарантируя сервис на всем пути следования. Основным партнером в данном проекте выступает российско-белорусско-казахстанский оператор транзита АО ОТЛК ЕРА.

— железнодорожный транспорт —

Рост транзита

Имеющиеся инфраструктура и мощности терминала Dostyk TransTerminal позволяют станции Достык увеличить прием по погранпереходу «Алашанькоу» — «Достык» до 22 поездов в сутки. Уведомление об этом китайской стороной получено в ходе прошедшей встречи представителей казахской и китайской железных дорог, сообщил «Б» генеральный директор PTC Cargo Олжас Шилтерханов.

PTC Holding запустила вторую очередь Dostyk TransTerminal в конце мая, увеличив его мощность со 160 тыс. до 320 тыс. TEU. Первый контейнерный поезд со второй очереди в направлении Дуйсбурга с бытовой техникой из Шэньчжэня был отправлен 20 мая. Первая очередь терминала запущена в строй год назад, 5 июля 2021 года. «Мы предполагали, что объемы перевалки с колеи на колею будут расти, что транзит будет расти и интерес к казахстанско-китайскому погранпереходу будет только возрастать», — рассказал «Б» председатель правления PTC Holding Тимур Карабаев. — В июне 2021 года мы запустили первую очередь терминала, а уже в августе-сентябре прошлого года мы понимали, что объемы первой очереди заполнены, при этом остается интерес наших клиентов в дополнительных объемах. Поэтому так быстро стартовала вторая очередь и ускорился темп его строительства».

Сейчас, рассказывает господин Шилтерханов, терминал загружен на 35%. «У нас мощность — 12 поездов в сутки, но сейчас мы перегружаем в сутки 4,5 состава», — говорит он. — Основной причиной являются проблемы, связанные с обеспечением порожним подвижным составом из-за введенных со стороны Китайских железных дорог карантинных мер и ограничений по приему составов из Казахстана. Как следствие, казахстанским перевозчиком были отставлены

от движения (брошены) составы контейнерных поездов, что повлекло за собой несвоевременную подачу платформ под перегруз».

Новые пути

Вторая очередь, а также построенный компанией железнодорожный разезд и 13 км пути в обход станции Достык позволяют не только увеличить объем перевалки в два раза, но и за счет сквозной технологии значительно сократить время операций. «Когда в 2021 году строительство первой очереди терминала шло к завершению, мы поняли, что еще одним фактором, сдерживающим быстрый перегруз, является привязка всех терминалов к станции Достык», — говорит председатель правления PTC Holding Тимур Карабаев. — И вход грузовых вагонов по узкой колее с китайской стороны, и выход по широкой колее идет через Достык. С учетом того, что достаточно большое количество подъездных путей примыкает к станции, того, что она является пограничной и туда идет не только контейнеризованный груз, но и универсальный подвижной состав, и полувагоны, и крытые, и цистерны, не имеет смысла там делать быстрый перегруз, чтобы потом застрять в любом случае на станции отправления. Или не иметь возможности очень быстро подать под перегрузку свободный вагон на широкой колее, не иметь возможности быстро вернуть разгруженные вагоны на китайскую сторону. Здесь и пришло понимание того, что нужно делать сквозную технологию, чтобы была возможность разгрузить станцию Достык и также увеличить скорость перегрузки». В результате PTC Holding построила дополнительный разезд и пути, которые позволяют обойти станцию Достык, избежать пробки. Общий объем инвестиций в проект составил 23,5 млрд тенге, или около \$49 млн. Теперь терминал может обрабатывать не 6, а 12–15 контейнерных поездов в сутки.

Еще одним преимуществом терминала является полезная длина погрузочных пу-



ПРЕСС-СЛУЖБЫ КОМПАНИИ

тей, составляющая 1050 м, которые позволяют формировать полноразмерные контейнерные поезда, не разбивая его на части. «Инфраструктура терминала позволяет сформировать для клиента контейнерный поезд по оптимизированным схемам «три на два», «два на один», то есть имеются возможности из трех поездов сформировать два поезда, из двух — один за счет более уплотненной погрузки», — пояснил директор по операционной деятельности PTC Cargo Ылым Кулжанов.

Сейчас вновь построенный разезд передается на баланс «Казахстан темир жолы» (КТЖ — Железные дороги Казахстана). Как пояснил Олжас Шилтерханов, в июле компания получила уведомление о принятии КТЖ акта ввода в эксплуатацию: «Остались буквально небольшие процедуры внутри КТЖ и нескольких правительственных органов, которые должны это согласовать». Как он ожидает, в течение месяца эта работа закончится.

География поставок

Основные маршруты, которые обрабатывает терминал, — это поставки на Европу и РФ. За год, с июня по июнь, перегрузка контейнеров на Dostyk TransTerminal достигла 129 тыс. TEU. Основная часть перевалки, или 115 тыс. TEU, пришлось на проекты ОТЛК ЕРА — СП железных дорог России, Белоруссии и Казахстана, обслуживающего транзит Китай—Европа—Китай через территории стран-участниц. По собственным проектам PTC Cargo перевалено 14 тыс. TEU, из которых 9,4 тыс. TEU — это грузы назначением на Россию, 3,1 тыс. TEU — на Европу, остальные объемы — это Узбекистан и импорт в Казахстан.

Ключевой партнер Dostyk TransTerminal — это ОТЛК ЕРА. Но, как поясняет Олжас Шилтерханов, терминал позволяет принимать и других клиентов, других контейнерных операторов. «Сейчас мы работаем и с „Трансконтейнером“, и с компанией „Логбокс“, и с другими», — говорит он. — По июню у нас перегруз в рамках сервиса ОТЛК ЕРА — 60%, 40% — другие партнеры, тогда как в апреле соотношение было 80% к 20%. Это не означает, что ОТЛК ЕРА снизила свои объемы — просто мы нарастили мощности». Он пояснил, что сейчас рассматривается увеличение площади еще на 600 FEU, чтобы терминал мог принимать грузы не только в направлении Европы и России, но и Центральной Азии.

Для расширения географии поставок Dostyk TransTerminal планирует открыть филиал в Китае. «Это будет не представительство — будет международная компания с хозяйственной деятельностью, чтобы она могла заключать от себя договоры с Китайской железной дорогой и всеми китайскими логистическими платформами, которые получают субсидии от правительства КНР», — говорит Олжас Шилтерханов. Он поясняет, что это нужно для того, чтобы компания могла предлагать сервис от точки А до точки Б напрямую грузоотправителю. «Когда мы контролируем логистику на всем маршруте, очень удобно планировать подачу подвижного состава, контролировать все моменты, касающиеся документооборота, оформление транзитных деклараций. И когда на всем пути оперирует наша компания, мы можем гарантировать клиенту сервис. Когда мы частями покупаем сервис у наших партнеров и других экспедиторов, мы этого не видим и мо-

жем гарантировать сервис только с момента прибытия груза на казахстанскую границу». Он пояснил, что сейчас проводятся работы по регистрации компании, предварительно предполагается базировать ее в Шанхае.

Планы по расширению

«Со временем, я думаю, мы будем делать третью и четвертую очередь, но для этого должна быть подготовлена инфраструктура», — говорит Тимур Карабаев. — Сейчас мы разгрузили саму станцию Достык за счет строительства нового разъезда, но дальше есть участок Достык—Мойынты протяженностью 830 км — там КТЖ ведет большой проект по удлинению разъездов, строительство второго пути, и в зависимости от того, как этот проект будет развиваться, мы будем принимать решения по собственному развитию».

Как пояснил Олжас Шилтерханов, реализация третьего этапа предусмотрена до 2025 года. Пока компания рассматривает потребность в строительстве третьего этапа, параллельно анализируя спрос клиентов. «Скорее всего, третий этап будет построен, но мы учтем запросы наших клиентов», — говорит он. — Например, сейчас очень много запросов входит на перевозку автомобилей в автосетках. На Достыке нет возможности перегружать вагоны с сетками — нужно построить аппарат. На Алтынколе она есть, там идут перевозки. Также есть очень много запросов на перегруз с автомобилей на железную дорогу. В Достыке это тоже работает, но с учетом того, что сейчас станции терминала загружены, это происходит не так быстро. Соответственно, на третий этап мы пойдем, рассмотрим все варианты и запросы от наших клиентов, и внесем коррективы в генеральный план».

По мнению господина Шилтерханова, грузопоток через погранпереход Достык будет расти. «Сейчас Китай начинает активно отправлять через наши стыки с учетом роста объемов передачи поездов через Достык», — рассказывает он. — Китайская железная дорога начинает ограничивать отправки и вводит конвенции на направлении Алашанькоу и Хоргос из-за того, что станция с их стороны перестает справляться с объемами». Он ожидает, что объемы из Китая будут расти, потому что все клиенты хотят быстро доставлять свои грузы. «Сейчас груз из самой восточной точки, из Иу (КНР), доходит до Москвы примерно за 12 дней», — рассказывает он. — Это очень быстро. Поэтому клиенты выбирают железную дорогу. Автоперевозки — это нестабильно, потому что сейчас на переходе очень много машин, море — не все линии принимают груз на Россию. На Европу принимают, но там букируются надо за два месяца вперед. Железные дороги сейчас хорошая альтернатива».

Александр Константинов,
Нур-Султан;
Наталья Скорлыгина

Лизинг спецтехники удержался на плаву

— автомобильный транспорт —

Несмотря на приостановку поставок в Россию европейской, японской и американской техники, автолизинг остается одним из ключевых сегментов для лизингодателей. В отличие от легковых автомобилей, предложение коммерческой и специализированной техники восстановилось благодаря наращиванию присутствия китайских марок. Строительство, в том числе инфраструктурные проекты, и добыча поддерживают спрос на технику, а снижение ставки ЦБ в июне дополнительно способствовало росту интереса к лизинговым продуктам.

Неравный кризис

До начала нынешнего кризиса объем нового бизнеса в сегменте лизинга автомобилей и спецтехники в РФ активно прирастал. Только по итогам 2021 года объем нового бизнеса в сегменте легковых, легких коммерческих автомобилей, грузовиков и автобусов вырос на 69%, превысив 1 трлн руб., подсчитали в «Эксперт РА», строительной техники — на 91%.

В обоих сегментах — как следствие разрыва цепочек поставок в пандемию и нехватки комплектующих — с середины 2020 года в мире наблюдался активный спрос на технику, превышающий предложение. При этом сейчас при сохранении глобального дефицита техники и компонентов санкционные ограничения и логистический кризис после начала военных действий на Украине привели к массовым приостановкам производителей в РФ и поставок в страну со стороны европейских и американских компаний, что еще сильнее ухудшило доступность.

Санкции ЕС, например, напрямую запрещают поставки в РФ грузовиков, автомобилей дороже \$50 тыс. и их комплектующих, а также колесных самоходных бульдозеров и бульдозеров с поворотным отвалом, экскаваторов, одноковшовых погрузчиков, а также гусеничных тракторов и самосвалов. Одновременно Япония запретила экспорт в РФ грузовиков, бульдозеров, подъемного оборудования, экскаваторов и самосвалов, а также легковых автомобилей дороже ¥6 млн. Из США запрещен экспорт легковых автомобилей, а также комплектующих.

Однако кризис сказался на сегментах пассажирских автомобилей и коммерческой техники по-разному. В ЛК «Европлан» констатируют, что объем выдач грузового транспорта и спецтехники в июне «практически не просел» по сравнению с прошлым годом. «Сказать то же самое про легковой транс-

порт, увы, нельзя: падение есть, и оно существенное», — отмечают там. — Но очевидно, что это вызвано неопределенностью на рынке и потенциальные клиенты откладывают покупку легковых автомобилей до момента, когда стабилизируется ситуация по ценам, наличию запчастей и самих автомобилей».

Спрос на грузовую технику просел меньше, чем на легковые автомобили, подтверждает глава группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин. «Продажи новых легковых автомобилей за последние пять месяцев упали на 84%, б/у легковых автомобилей — на 20%, в то время как продажи новой грузовой техники просели всего на 10%, а спрос на грузовики на вторичном рынке вырос на 12%», — говорит он. Ситуацию на рынке грузовых машин он объясняет развитием крупных инфраструктурных проектов и увеличением грузовых перевозок внутри страны. При этом, считает Максим Калинин, «как только решится проблема с наличием легковых автомобилей, их сервисом, гарантийным обслуживанием (покупка того же западного автомобиля ставится под сомнение в будущем), поставкой автомобилей на территорию РФ или запуском отечественных автозаводов на полную мощь, то ситуация между сегментами, безусловно, выправится».

В Совкомбанке тоже говорят о довольно высоком спросе со стороны строительных и дорожно-строительных компаний на фоне продолжения реализации крупных национальных инфраструктурных проектов. Достаточно высок спрос и со стороны коммунального хозяйства в рамках проектов обновления парков в регионах и сельхозпроизводителей, продолжающих активно развивать политику импортозамещения. «Мы считаем, что рынок грузовой и спецтехники весьма перспективен. При этом наблюдаем постепенное восстановление спроса на легкой коммерческий транспорт. Чуть хуже ситуация с лизингом легковых автомобилей, но это явление временное. Сегмент легковых автомобилей сегодня имеет большой отложенный спрос и будет восстанавливаться после выработки решений параллельного импорта», — заключают в Совкомбанке.

Доступность техники в России

«На сегодняшний день мы наблюдаем ситуацию глобального перераспределения рынка», — говорит генеральный директор «Сбербанклизинга» Вячеслав Спиров. — Часть брендов сворачивает свою деятельность на территории РФ, кто-то приходит взамен и занимает пустующие ниши».

«То, что сейчас есть у дилеров либо находится в ближайшей поставке», — это техника в основном российских и китайских про-

изводителей», — говорят в Совкомбанке, отмечая, что европейская и американская техника тоже есть в наличии, но «преимущественно это остатки поставок предыдущих периодов». В течение июня выдачи европейской и американской техники не прекращались, подтверждают в ЛК «Европлан»: «Пока данные транспортные средства есть в наличии. В то же время рынок уже адаптируется к новой реальности, отмечают в компании. «Объем выданных ТС китайских марок вырос по сравнению с июнем 2021 года в среднем в три раза (для каждой марки), — поясняют там. — Но лидируют по-прежнему ТС российского производства: КамАЗ, «Тонар», ООО ЦТТМ».

В Совкомбанке обращают внимание на «резкую трансформацию рынка от европейских брендов в сторону доступных для импорта китайских производителей грузовой техники», «Освободившаяся ниша „большой семерки“ европейской техники будет и дальше замещаться российскими, азиатскими производителями, а также брендами стран СНГ», — считают там. Тренд виден и из статистики регистраций грузовиков: в мае самой популярной иностранной маркой грузовиков стал китайский Shaanxi (реализовано 508 машин), следует из данных «Автостата». Традиционно же с российским КамАЗом, «Уралом» и белорусским МАЗом за лидерство боролись игроки «европейской семерки», лидером которых были Scania или Volvo. По расчетам «Автостата», в июне доля грузовых автомобилей китайских брендов составила почти 40%, тогда как еще в мае было 25,4%, а в начале года и вовсе около 10%. Доля шведских марок — Scania, Volvo — за тот же период упала с 13% (в начале года) до 1,4% (в июне), немецких (MAN) — с 6% до 1,2%, подсчитали в агентстве.

Аналогичная ситуация и в сегменте спецтехники. После ввода ограничений поставок лидеров мирового рынка, таких как Komatsu, JCB, Volvo, Hitachi, Caterpillar и других, на рынке стали популярными китайские бренды SDLG, XCMG, Sany, Sunward, LiuGong, Zoomlion и прочие, отмечает руководитель отдела по работе с партнерами и поставщиками ГК «Альфа-Лизинг» Евгений Антипин. Гендиректор «Регион Лизинга» Рустем Мухамедов поясняет, что сегмент спецтехники шире в части представленного ассортимента китайских брендов.

Дмитрий Бабанский из SBS Consulting отмечает, что по итогам 2021 года Китай был крупнейшим импортером спецтехники в Россию: на его долю приходило 31% импорта в денежном выражении. Активнее всего китайские бренды присутствовали в сегментах фронтальных погрузчиков (90% импор-

та в натуральном выражении, 8 тыс. штук), катков (50%, 1,3 тыс. штук), грейдеров (83%, 0,6 тыс. штук) и бульдозеров (44%, 1 тыс. штук). Производители из КНР активно наращивали присутствие в РФ в том числе в последние годы. Пока остальные производители сталкивались с перебоями выпуска из-за недопоставок компонентов, те имели традиционно большие склады и были более доступны потребителям.

Начальник управления развития бизнеса автолизинга «ГТБ Лизинга» Вячеслав Михайлов со ссылкой на информацию от поставщиков говорит о дефиците в РФ спецтехники марок Komatsu, JCB и Volvo в связи с прекращением поставок: «Однако дилеры готовы предложить аналогичную технику корейских, китайских и белорусских марок с похожими техническими характеристиками. Это техника брендов SDLG, XCMG, Linking, Liugong, Shantui и Hyundai. У некоторых поставщиков даже имеется склад с наиболее востребованными моделями в наличии, такими как SDLG LG933L, E6250F, XCMG, ZL30FV и Hyundai HX220S». Но особенно остро, отмечает он, на сегодняшний день стоит вопрос с наличием запчастей и поддержанием ремонтной базы для используемой европейской техники.

Драйверы рынка

Сегменты грузовой и спецтехники показывают наиболее позитивные результаты, говорят в Совкомбанке: «Мы считаем, что именно эти сегменты будут основными драйверами роста лизинговой отрасли во втором полугодии 2022-го. После снижения ключевой ставки ЦБ заметно вырос спрос как раз на этот вид техники. Причем этот спрос обусловлен не только снижением стоимости лизинга и ставками финансирования лизинговых компаний, но и предложениями, стимулирующими спрос от активных участников рынка».

Восстановлению объемов нового бизнеса лизингодателей способствует снижение ключевой ставки ЦБ, подчеркивает Вячеслав Спиров. Сейчас уже наблюдается увеличение спроса у малого и среднего бизнеса после снижения ключевой ставки ЦБ до уровня 9,5% с 10 июня, соглашается Евгений Антипин.

Максим Калинин отмечает, что ослабление ставки до прежних значений «активизировало клиентов на восстановление инвестиционных проектов и их интерес к лизингу». «Поэтому по предварительным итогам шести месяцев 2022 года объем нового бизнеса группы „Газпромбанк Лизинг“ в сегменте грузовой техники вырос на 115%, до 35 млрд руб., строительной, строительнo-дорожной и спецтехники — на 195%, до 30,7 млрд

руб., в сравнении с аналогичным периодом прошлого года», — добавил он. С 10 июня — за 20 дней, которые прошли с момента принятия ЦБ решения о ставке, — было выдано почти столько же грузовиков и спецтехники, сколько за весь май и 10 дней июня, говорят в «Европлане».

Снижение ключевой ставки положительно повлияло на спрос, соглашается Вячеслав Михайлов: «Уже в мае и июне мы наблюдаем рост продаж, рынок постепенно привыкает к новым условиям». Более того, государство не свернуло инфраструктурные проекты, что поддерживает спрос на технику во всех ключевых отраслях автолизинга: строительной, дорожно-строительной, транспортно-логистической, лесозаготовительной, добывающей и других, заключают он.

В то же время лизингодатели сдержанно оценивают ближайшие перспективы роста за счет обновления парков транспортными компаниями. Многие транспортные компании ввиду сокращения международных перевозок приостановят обновление парка, ожидают в Совкомбанке. Компании этой отрасли привыкли использовать европейскую технику, и не все готовы обновлять парк за счет китайских аналогов, считают там. Однако в банке отмечают, что «уход западных игроков позволяет российским компаниям претендовать на новые для них рынки, на которых также потребует транспорт». Кроме того, есть ряд перевозок внутри страны, которые не прерывались: перевозка продуктов питания, строительных материалов, бензина и других товаров, которые выгоднее и проще всего доставлять на тягачах, добавляют в «Европлане»: «Эти компании будут обновлять автопарк».

Рустем Мухамедов полагает, что в итоге транспортные компании начнут переориентироваться на отечественную технику, так как могут возникнуть сложности с обслуживанием техники западных брендов: «Обновление автопарка все равно будет происходить, так как для транспортных компаний важен бесперебойный режим работы».

В целом сектор, который «может и должен вытаскивать экономику — за счет спроса на металлопродукцию, продукцию машиностроения и прочее, — это прежде всего инфраструктурное строительство», считает Дмитрий Бабанский. «Жилищное строительство, судя по числу сделок, без дополнительных мер стимулирования вряд ли станет драйвером развития спроса на технику», — полагает он. В то же время добывающий сектор сможет поддержать спрос на спецтехнику при условии ослабления рубля, так как в основном он работает на экспорт.

Ольга Никитина

ЛИЗИНГ

Лизинг не в пролете

Рынок авиализинга в РФ ждет глобальная перестройка. Несколько десятилетий подряд его ключевым драйвером в стране была поставка иностранных самолетов отечественным перевозчикам. В изменившихся реалиях это оказалось фактически невозможно, и фокус отрасли смещается в сторону поставок отечественной авиатехники. Для части игроков это будет означать уход из сегмента авиализинга и концентрацию на других направлениях бизнеса. Но эксперты считают, что резервирование платежей в рублях за оставшиеся после ввода санкций в России борта было как минимум элегантным решением, и полагают, что в отношениях с западными компаниями еще могут произойти неожиданные повороты.

— воздушный транспорт —

Воздух закрыт

Наиболее пострадавший от пандемии авиасегмент в 2021 году продемонстрировал рост объема лизинга благодаря низкой базе 2020 года и возобновлению контрактов, замороженных в первый ковидный год. В результате годовой прирост авиасегмента в новом бизнесе превысил 37%, а его доля в общем объеме российского лизинга, по данным «Эксперт РА», составила 14%.

В конце февраля Евросоюз, США и ряд других стран начали поэтапно закрывать свое воздушное пространство и объявлять санкции против России из-за спецоперации на Украине. Власти ЕС запретили компаниям своей юрисдикции поставлять России самолеты и комплектующие, страховать и обслуживать любую авиатехнику. В итоге за неделю до даты официального окончания срока действия всех лизинговых контрактов — 28 марта — западные собственники потребовали вернуть более 500 бортов. Их общую остаточную стоимость министр транспорта Валерий Савельев оценивал на тот момент в \$20 млрд. При этом международные агентства Cirium и Scope Ratings оценивали совокупную стоимость арендованного у иностранцев авиапарка в России в \$10 млрд. К 1 июля глава Минтранса заявил, что за рубежом с начала действия санкций задержано 77 самолетов российских авиакомпаний.

В иностранном лизинге, как указано в комплексной программе развития авиаотрасли, при этом находилось 700 бортов. Большая их часть принадлежит лессорам из Ирландии, а также (в меньшей степени) из Китая, Сингапура и ОАЭ. По сведениям консалтинговой компании IBA, еще около 360 самолетов, в их числе и отечественные SSJ100, взятые перевозчиками в лизинг у российских компаний: ГЛК, «ВЭБ-лизинга», «Сберлизинга», «ВТБ Лизинга» и у входящей в «Ростех» ИФК.

Проблемы российских коммерческих авиакомпаний в отношениях с лизингодателями проявились и в деловой авиации. По данным экспертов, реальное число аффилированных с собственниками из РФ бортов составлял примерно 600–800, из них в финансовом лизинге, согласно опросам, находилось не более 10–20%. Все кредитные организации потребовали от россиян вернуть бизнес-джетты, говорит основатель компании ВJET Алексей Бутримов, и большинство, по его данным, вернули свои борта, поскольку кредиты на них в основном выдавались под большие залогов. Догово-

рится о переводе платежей в рублях иностранным кредиторам, по имеющимся у него данным, никто не смог.

Элегантность спецсчетов

Все авиакомпании, по сведениям аналитика по транспорту Елены Сахновой, продолжают платить за лизинг российским компаниям. Информации о готовящихся реструктуризациях на рынке на данный момент нет. Более того, по последним данным, примерно полтора десятка перевозчиков, среди которых группа «Аэрофлот» и S7 Airlines, открыли спецсчета, чтобы переводить иностранным лизингодателям платежи в рублях. Часть опрошенных «Ъ» юристов полагает, что этот инструмент не позволит обойти санкции, поскольку изменение реквизитов счета считается существенным, требующим заключения допсоглашений, и невозможным в одностороннем порядке. Но Елена Сахнова считает, что такой механизм позволяет восстановить отношения при желании всех сторон: «Я пока не вижу более элегантного решения, чем резервирование на спецсчетах».

Введение такого механизма в условиях санкций призвано продемонстрировать добросовестность участников лизинговых отношений, что позволяет лизингополучателям декларировать исполнение своих обязательств, соглашается партнер NOVATOR Legal Group Сергей Струнов. В перспективе такой механизм поможет доказать, что лизингополучатели принимали все возможные меры, чтобы исполнить обязательства по лизинговым платежам. А иностранные собственники воздушных судов в дальнейшем, возможно, по мере ослабления санкционного давления смогут признать такое существенное изменение лизинговых контрактов и оформить соответствующие документы, хотя пока они трактуют ситуацию как аннулирование контракта. «По крайней мере виден посыл со стороны нашего государства и участников делового оборота, что есть готовность продолжать выполнение контрактов», — говорит юрист.

Начнутся ли эти переводы, станет известно только ближе к осени, когда исчерпается весь объем обеспечительных депозитов на техобслуживание, изначально предусмотренных в лизинговых контрактах. Это значительные суммы, которые трактуются отечественными эксплуатантами как предоплаченные лизинговые платежи, но сами лизингодатели сейчас склонны оценивать это как незначительную компенсацию своих потерь. В любом случае средства иностранных компаний на этих спецсчетах де-факто



будут заблокированы, отмечает заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Сурен Асатуров. Получить переводы в рублях на Западе смогут, скорее всего, либо после снятия санкционного режима, предполагает он, либо в рамках единичных акций взаиморасчетов между РФ и недружественными юрисдикциями.

Впрочем, Сергей Струнов полагает, что те авиакомпании, которые пока считают контракты нерасторгнутыми из-за отсутствия подписанных документов о расторжении, «могут оказаться правы» именно при условии соблюдения платежей на спецсчета и российской юрисдикции рассмотрения споров по исполнению лизинговых контрактов. Ни одна из сторон таких контрактов не заинтересована в их расторжении, отмечает юрист, добавляя, что выполнить возврат воздушных судов в текущих обстоятельствах не представляется возможным.

Достать новый самолет

Перспективы и дальнейшее переформатирование лизингового рынка в авиации также вызывают противоположные оценки. В качестве позитивного фактора для стабилизации отношений, «когда и если» санкции будут сняты, остается коммерческая привлекательность российского авиационного рынка, который, как считает Сурен Асатуров, до февральских событий был интересен подавляющему большинству международных лизинговых игроков.

На Россию в среднем приходится 6% от поставок Boeing и Airbus, в некоторые годы — до 10%. Таким образом, пролонгация санкционных запретов приведет к замедлению

производства, предполагает аналитик Елена Сахнова. По ее мнению, опосредованно это может привести к росту ставок для всех лизингополучателей во всем международном авиасекторе.

Сейчас в РФ новые самолеты просто не нужны, поскольку отечественным перевозчикам доступно всего 11 международных направлений. Но рано или поздно вопрос их получения может стать актуальным. Тогда, по мнению господина Асатурова, лизингодатели даже из дружественных стран «с большой тревогой пойдут навстречу» и вряд ли предоставят в РФ свои самолеты, опасаясь вторичных санкций и срыва контрактов с Boeing и Airbus. Даже если предположить «нечто подобное параллельному импорту самолетов», то, вероятно, такие борта смогут быть задействованы преимущественно на внутренних рейсах во избежание дополнительных регуляторных рисков. «Естественное, что условия таких лизинговых сделок будут учитывать всевозможные премии за указанные риски», — указывает он. Осложнить подобную инициативу может и нежелание международных крупных перестраховщиков покрывать российские сделки.

Некоторые аналитики скорее надеются на начало серийного производства MC-21 до 2025 года. В будущем, если самолеты будут эффективными и качественными, говорит Елена Сахнова, российские лизингодатели смогут начать продажи на зарубежных дружественных рынках, «особенно если те на нашем примере выучили урок, насколько может быть опасным зависеть от одного поставщика или группы одинаково политических мотивированных поставщиков».

Только отечественное

В целом фокус всех лизинговых компаний сейчас вынужденно смещен в сторону поставок исключительно отечественной авиатехники. И для части игроков это будет означать уход из сегмента авиализинга и концентрацию на других направлениях бизнеса, прогнозируют в «ПСБ Лизинге». Там надеются, что другие участники смогут нарастить объем бизнеса и портфель клиентов. Компания реализует проект по поставке 59 самолетов SSJ100 отечественным авиакомпаниям, на начало июля заказчики получили уже 39 отечественных воздушных судов. Клиенты группы стабильно осуществляют платежи в рамках подписанных графиков и не обращаются за их реструктуризацией, подчеркнули в «ПСБ Лизинге», «поэтому мы не проводили и не планируем проводить реструктуризацию платежей за авиализинг».

В свою очередь, в ГЛК «Ъ» сообщили, что готовы проводить переговоры по этому поводу с рядом авиакомпаний, на деятельность которых негативно повлияли закрытие южных аэропортов и дефицит региональных бюджетов по программе санитарной авиации. До конца текущего года ГЛК рассчитывает заключить примерно семь договоров лизинга на вертолеты типа Ми-8 с поставкой в 2022 году, а также подписать договоры на 45 бортов для «Авроры» (в рамках формирования флота Единой дальневосточной авиакомпании).

Зарубежные лизингодатели

По экспертным оценкам, у большинства иностранных лизингодателей объемы портфелей, завязанных на Россию, варьируются в пределах 5–10%. «Сладить» их убытки помогут страховые полисы, но сроки разбирательств и размеры компенсаций будут во многом зависеть от позиций страховых компаний. Кроме того, они будут стараться доказать, что удержание самолетов в другой стране не является страховым случаем, поэтому объем таких издержек сегодня трудно определить. Есть риск, что соответствующие судебные издержки могут быть предъявлены российским авиакомпаниям, добавляет Сурен Асатуров.

Прекращение лизинговой деятельности с российскими авиакомпаниями болезненно отражается на зарубежных лизингодателях, отмечает младший директор корпоративных рейтингов Национального рейтингового агентства Алла Юрова. Из-за списания парка, оставшегося в РФ, ирландская AerCar признала обесценение в \$2,7 млрд в первом квартале, при этом ее чистая прибыль за весь 2021 год составила \$1 млрд. По той же причине Air Lease Corporation (США) списала \$802 млн в первом квартале, что привело к квартальному убытку в \$469 млн (чистая прибыль компании составила \$437 млн в 2021 году). Списание китайской BOC Aviation оценивается в \$581 млн, что приведет к чистому убытку свыше \$300 млн за первое полугодие 2022 года (чистая прибыль компании за 2021 год составила \$561 млн).

При этом российский портфель у AerCar составлял порядка 5% общей стоимости (135 самолетов и 14 двигателей, было изъято 22 судна и 3 двигателя), у BOC Aviation — 2,5% (18 самолетов, был изъят один лайнер). У Avolon в РФ остаются десять воздушных судов, менее 1% стоимости портфеля. У Air Lease Corporation в РФ остался 21 самолет, при этом в собственности компании 370 лайнеров.

Аглая Сидорова

Куда смотрит лизинг

— перспективы —

«Будут появляться новые сегменты рынка, такие как лизинг грузовых контейнеров, к примеру, — полагает генеральный директор ГК «ВТБ Лизинг» Сергей Ключников. — Существенно увеличится активность вокруг лизинга морских судов, потому что большая часть европейских линий и флота ушла с российского рынка, а необходимость в морских перевозках осталась. Лизинг спецтехники и грузового автотранспорта также будет развиваться. Это связано не столько с моральным устареванием машин, с которым в принципе можно жить, сколько с физическим износом техники. При этом необходимость в добыче полезных ископаемых и строительстве сохраняется и даже усиливается». «ВТБ Лизинг» внимательно следит за тем, как развивается ситуация с лизингом контейнеров, добавляет он. «Образуется локальный дефицит, который нужно восполнить, российские линии активно идут в этот сегмент и наращивают в нем позиции, — замечает господин Ключников. — Лизинг может стать удобным и выгодным инструментом для финансирования контейнеров с учетом того, что можно рассчитывать на некоторые государственные программы поддержки при определенном структурировании сделки». Смотрят в эту сторону и в «Газпромбанк Лизинге»: сейчас растет спрос на лизинг 40-футовых контейнеров и рефконтейнеров, преимущественно произведенных в Китае. «Также российский рынок подстегивает уход международных операторов, что влияет на кратно возросший спрос на контейнеры. По предварительным итогам шести месяцев 2022 года объем нового бизнеса «Газпромбанк Лизинга» в сегменте же-

лезнодорожной техники составил 19 млрд руб. с НДС, что почти в четыре раза превышает объемы аналогичного периода прошлого года», — говорит генеральный директор группы Максим Калинин.

Сейчас совершенно точно можно сказать, что хедлайнером 2022 года станет лизинг б/у легкового, грузового транспорта и спецтехники, а также возвратный лизинг, говорит господин Калинин. Спрос есть: еще с 2021 года накопился дефицит практически всех видов транспорта в стране вследствие нехватки полупроводников в мире. Поэтому даже трехлетняя или пятилетняя техника пользуется большим спросом. «Также стимулировать развитие рынка в условиях дефицита и ограничений будут крупные инфраструктурные, автодорожные и строительные проекты как регионального, так и федерального масштаба, — уверен Максим Калинин. — Для строительства новых и реконструкции действующих объектов требуется большой объем строительной-дорожной, строительной и спецтехники. Недавно на государственном уровне объявлено о пятилетнем плане развития автомобильных дорог. На 2023–2027 годы планируется выделить более 13 трлн руб., причем речь идет не только о дорогах, но и о развитии инфраструктуры и логистических коридоров. Это большие инвестиции. Лизинг займет свою нишу, обеспечивая подрядчиков необходимой техникой и оборудованием в срок для реализации заказа».

Среди драйверов рынка в «Газпромбанк Лизинге» отмечают также и финансирование социально направленных проектов. Требуется колоссальные инвестиции в развитие медицинской, дошкольной, школьной инфраструктуры, ЖКХ и другие направ-

ления. Спрос со стороны субъектов РФ есть, он будет только расти, уверены в группе.

Представляются перспективными сегменты речных судов, автобусов и троллейбусов, а также некоторых видов оборудования, уверены в компании «Пионер Лизинг». «Компания имеет успешный опыт финансирования речных судов, и мы готовы увеличить присутствие в данном сегменте. Ассортимент по предметам лизинга весьма значительный: баржи, буксиры, землечерпательные и землесосные суда, паромы и т. д. Преимуществом данного сегмента является то, что предметы лизинга характеризуются относительно высокой стоимостью и за счет малого количества сделок могут обеспечить значительный объем размещения средств», — поясняют в компании. Несколько лет назад компания вышла на рынок лизинга автобусов, сейчас автобусный парк составляет значительную часть ее портфеля. Также «Пионер Лизинг» имеет устойчивые партнерские отношения с типографиями, говорят там, и предоставляет в лизинг полиграфическое оборудование. Недавно компания заключила сделку на поставку медицинского оборудования. «Примечательно, что санкции пока не коснулись поставок иностранного медицинского оборудования, что также повышает привлекательность данного направления, — замечают в компании. — В целом необходимость создания производств внутри страны будет обеспечивать наличие спроса на средства производства. В этом отношении мы являемся достаточно гибкими, чтобы изучать индивидуальные ситуации и найти взаимовыгодные варианты сотрудничества».

Еще одним перспективным направлением может стать рынок лизинга малой авиации, продолжает представитель «Пи-

онер Лизинга». Масштабы страны требуют ускорения коммуникационных связей. Стоимость таких предметов лизинга очень высока, поэтому их приобретение однозначно требует привлечения финансирования либо кредитного, либо лизингового. Снижение размеров авансов и увеличение сроков лизинговых договоров при решении проблемы ликвидности таких предметов лизинга может дать толчок развитию этого направления.

«Альфа-Лизинг», сообщают в компании, еще в прошлом году начала развивать экспертизу в финансировании оборудования и более сложной спецтехники, в частности сельскохозяйственного назначения (комбайны, тракторы и навесное/прицепное оборудование). В текущем году, добавляют в «Альфа-Лизинге», из-за сокращения предложения и роста цен в сегменте новой техники спрос будет смещаться в сторону техники с пробегом, в том числе со стороны тех клиентов, которые ранее приобретали новые предметы лизинга.

Если обобщать, развитие рынка стимулировать сегодня будут те транспортные средства или оборудование, которые используются в жизненно важных отраслях, ведь они в любой ситуации получат поддержку государства, заключают в «Европлане»: все, что связано с продуктами питания, перевозками внутри страны, добычей полезных ископаемых, производством товаров и вещей, важных в аспекте импортозамещения, машиностроением.

Прогнозы развития отрасли

Рынок будет развиваться, пусть не так динамично, но будет оптимистичен Максим Калинин. Однако от прогнозов сегодня стоит воздержаться, предостерегают в «Европла-

не». «В условиях санкционных ограничений значительное число российских отраслей испытывает потребность в постепенном замещении импортного оборудования российскими аналогами, — замечает управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. — Наиболее остро данный вопрос стоит, в частности, перед авиаперевозчиками, электроэнергетикой и телекоммуникационным сектором. И в данном направлении у лизингового рынка заметный потенциал». Вместе с тем, добавляет он, учитывая текущие возможности экономики и импортозамещения, для полноценной замены может потребоваться не менее трех-пяти лет, в связи с чем и восстановление лизингового рынка будет происходить довольно медленными темпами.

Большинство компаний также не ожидают роста в нынешнем году, особенно после удачного 2021-го. Они рассчитывают сохранить объемные показатели за счет роста среднего чека и выхода в новые сегменты, допускает Мария Габуния. «Мы не ожидаем роста портфеля как минимум с учетом текущего курса рубля, — говорит Сергей Ключников. — Переоценка портфеля, который номинирован в валюте, автоматически ведет к снижению его объема. Плюс финансирование ряда сегментов имущества усложнилось в данный момент — в частности, это значительная часть авиации и морских судов. Полностью нивелировать эти последствия практически невозможно».

Однако в любой кризисной ситуации максимально важно качество портфеля, а не его объем, добавляют в «Европлане». Именно над сохранением прибыльности и качества портфеля должны работать компании, заключают в «ВТБ Лизинге».

Полина Трифонова