

19 → Это приводит к тому, что вопрос обновления основных фондов отходит на второй, а то и на третий план, поэтому кредитование и лизинг замедляются. В целом можно смотреть разные источники экономической статистики, и видно, что с 2013 по 2015 год лизинг сокращался и только сейчас потихоньку падение замедляется. А вследствие стабилизации и роста розничного сектора даже показывает рост. Касаемо оперативного лизинга можно сказать, что динамика наблюдалась противоположная, и на фоне падения лизинга оперативный лизинг даже подрастал. И в этом году он только балансирует на нулевых значениях», — считает он.

В пресс-службе ВТБ добавили, что оперативный лизинг развивается и как самостоятельный продукт, и как вторичное использование имущества долгого срока жизни, изъятого при дефолте лизингополучателя. «Оперативный лизинг предполагает определенные технические компетенции лизингодателя и управление остаточным ресурсом имущества. Мы считаем, что у этого рынка есть неплохая перспектива, так как востребованность продукта довольно высока. Наша компания использует оперативный лизинг для самолетов, вагонов, бурового оборудования, колесного транспорта», — сообщили в ВТБ.

ВСЕ ЧТО ДВИЖЕТСЯ Зачастую предметом оперативного лизинга становится транспорт. Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», отмечает, что в этом сегменте лизингового рынка доминируют три направления, причем каждое из них развивается по собственным трендам: авиализинг, оперативный лизинг подвижного железнодорожного состава, оперативный лизинг автотранспорта. «Основными лизинговыми операторами является ограниченный круг крупнейших лизинговых компаний с государственным участием. Эта отрасль стратегическая и поддерживается государством. Несмотря на непростую ситуацию на рынке авиаперевозок, наши коллеги наращивают объемы лизинга и накапливают необходимые компетенции для дальнейшего развития.

В сегменте операционного лизинга вагонов ситуация постепенно стабилизируется после многолетнего снижения. Этот сегмент составляет около четверти общего объема операционного лизинга и имеет хорошие перспективы роста, но, наверное, в среднесрочной и долгосрочной перспективе», — говорит он.

Оперативный лизинг автомобилей, отмечает господин Донченко, более массовый продукт, так как, в отличие от узких сегментов операционного лизинга самолетов и вагонов, на него существует большой потенциальный спрос практически во всех отраслях экономики. Доля этого сегмента сейчас не превышает 10%, хотя потенциальная емкость рынка намного выше. Одним из основных сдерживающих факторов является ментальность российского бизнеса, который не готов платить несколько лет лизинговые платежи и в итоге не желает получать автомобиль в собственность. Вот почему основными лизингополучателями в данном сегменте являются крупные международные компании, которые серьезно занимают-

ся вопросами управления корпоративными автопарками.

Дмитрий Зотов говорит, что за рубежом наиболее популярными активами для оперативного лизинга являются автотранспорт, воздушные суда, железнодорожный состав. «В России на сегодняшний день сохраняется культура владения активом, тогда как в мире все больше развивается культура использования актива. Так, во многих западных корпорациях автопарки находятся в операционном лизинге, в данном случае лизинговая компания обслуживает парк, предоставляет подмену в случае ремонта, даже предоставляет водителя, у нас пока ситуация обратная: компании покупают авто в собственность. Если говорить про оперативный лизинг воздушных судов, то нашим лизингодателям пока не хватает компетенций, кроме того, этот рынок глобальный и доминируют на нем транснациональные лизинговые компании. Лишь в последние пару лет, благодаря государственным программам поддержки, начинают развивать оперативный лизинг самолетов Сухого „Суперджет“», — рассказывает господин Зотов.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ По просьбе BG эксперты перечислили выгоды этого вида лизинга для клиентов. Андрей Донченко отмечает, что оперативный лизинг позволяет бизнесу, использующему лизинговое имущество, существенно снизить объемы лизинговых платежей. «Этот вид лизинга актуален для компаний в случае, когда, например, техника требуется для обслуживания недлительных подрядных контрактов. Кроме того, оперативный лизинг позволяет компаниям постоянно иметь в своем распоряжении новую, более высокопроизводительную технику, оперативно избавляясь от старой. Это актуально для тех случаев, когда существует быстрый физический или моральный износ имущества», — подчеркивает он.

Это же подтверждают и другие эксперты. По словам господина Зотова, оперативный лизинг выгоден в случае, если актив нужен клиенту на достаточно короткий срок, допустим, для работ по контракту или клиент хотел бы всегда пользоваться активом последней модели. «Оперативный лизинг дает возможность более гибко реагировать на колебания рынка. Например, прогнозируется снижение рынка, в этом случае актив в собственности будет простаивать, а актив в оперативной аренде можно вернуть лизингодателю», — поясняет господин Зотов.

Иван Спицкий, начальник отдела продаж малотоннажных автомобилей «Пан-авто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), утверждает, что оперативный лизинг выгоднее финансового, если организации нужно создать большой автопарк. «Лизинговые компании предлагают готовые бизнес-решения и предоставляют полный пакет услуг, начиная от самих автомобилей и техобслуживания и заканчивая хранением резины, услугами мойки и предоставлением водителей. Также оперативный вариант удобен в случае уникальных и технических сложных предметов лизинга — например, воздушных и морских судов, потому что проще заплатить профессионалу, не занимаясь решением вопросов обслужи-

вания и реализации. Несмотря на то, что ставка по оперативному лизингу выше, чем по финансовому, этот вариант выгоден для лизингополучателей в случае краткосрочной аренды. Например, оперативный лизинг оборудования удобнее, чем его покупка, потому что доход от использования, как правило, не покрывает его стоимость», — уверяет господин Спицкий.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ Впрочем, помимо выгод, лизингодатель и лизингополучатель несут определенные риски. По словам господина Спицкого, основными возможными рисками лизингополучателя являются искусственно навязанные услуги и низкое качество технических партнеров лизингодателя, обеспечивающих выполнение обязательств по обслуживанию. «При оперативном лизинге физическое лицо не защищено законом, а имущественные споры сводятся к содержанию конкретного договора лизинга и качеству исполнения обязательств по нему обеими сторонами. Риск лизингодателя состоит в том, что платежи не покрывают полной стоимости имущества и компания вынуждена сдавать его во временное пользование несколько раз. Возрастает риск отсутствия возмещения остаточной стоимости объекта лизинга при снижении спроса», — подчеркивает он.

По словам независимого юриста Ирины Гриценко, по данному виду договора у арендодателя есть риск после окончания срока аренды не найти быстро нового арендатора имущества, в связи с чем лизинговые платежи по данному договору более высоки, так как включают в себя предупреждение рисков арендодателя. «Предполагается, что этот вид лизинга не получает в должной мере широкой огласки. А ввиду высоких арендных платежей (что делает невыгодным для лизингополучателя заключение сделки) спрос на данный вид сделки очень низкий», — говорит она.

Борис Пивовар считает, что у лизингодателя главная проблема состоит в оценке текущего положения рынка оборудования, чтобы минимизировать потери, в случае если оборудование станет никому не нужным. «В случае с лизингодателями, если опустить различного рода юридические тонкости, при лизинге основной страх — получить оборудование, которое ранее непонятно каким образом использовалось предыдущим лизингополучателем. Из-за этого получается, что многие предпочитают втридорога покупать оборудование, нежели брать его в оперативный лизинг», — высказывается господин Пивовар.

ОПЫТ С КОЛЕС BG попросил рассказать крупнейшую автолизинговую компанию в России о ее опыте работы с оперативным лизингом.

Несмотря на то, что операционный лизинг автомобилей как таковой появился на российском рынке еще в 1999 году, а «Европлан» начал предлагать его в 2004 году, широкого распространения эта услуга не получила, поэтому ее до сих пор можно считать новшеством для российского бизнеса, отмечает Александр Михайлов, генеральный директор ПАО «Европлан». «Операционный автолизинг по-прежнему находится на этапе становления. Его доля в покупках авто-

транспорта остается приблизительно на одном уровне уже несколько лет, показывая рост только в количестве новых сделок и увеличении парка автотранспорта, находящегося в обслуживании у лизинговых компаний. Операционный лизинг автомобилей сегодня понятен и привычен крупным иностранным компаниям, головные офисы которых активно используют этот продукт в своих странах. Так как ранее эта услуга не была массово представлена и востребована (о ней просто не знали) на российском рынке, крупные отечественные компании организовали собственные подразделения по управлению автопарком, то есть уже понесли определенные расходы. В случае выбора операционного лизинга им пришлось бы сокращать или перепрофилировать такие подразделения, так как все работы по поиску подрядчиков, организации закупок и обслуживанию проводит лизинговая компания. Те компании, которые правильно считают свои расходы (от трудозатрат бухгалтера по учету транспорта до расхода ГСМ на один служебный автомобиль) и готовы на такие изменения в обмен на повышение эффективности своего бизнеса, начинают все больше интересоваться операционным лизингом», — говорит господин Михайлов.

В ближайшие два-три года не стоит ожидать взрывного роста рынка в сегменте операционного лизинга автомобилей, считает он. «Он продолжит развиваться, но следуя по определенным этапам. Мы ожидаем, что в 2017–2018 годах вырастет спрос на услуги со стороны крупных международных компаний, в 2018–2020 годах — со стороны крупных российских компаний, а только потом операционным лизингом заинтересуется сегмент малого и среднего бизнеса. По такому сценарию эволюционировал этот продукт на Западе, и мы постепенно будем сокращать свое отставание. Сейчас основной тренд в западных странах — это повышение эффективности использования автопарка, причем неважно — в масштабах отдельного бизнеса или всего города. Для этого лизинговые компании предлагают решения Mobility (комплекс услуг от немедленного предоставления эвакуатора и техпомощи до подменных автомобилей), появляется все больше каршеринговых компаний, активно развивается карпулинг — все это находится у нас на стадии зарождения. И распространение операционного лизинга — неотъемлемая часть в процессе эволюции нашей автотранспортной и автофинансовой культуры», — рассказывает господин Михайлов.

По данным «Европлана», в России в операционный лизинг передается около 15 тыс. автомобилей в год, совокупный лизинговый портфель составляет 35–40 тыс. автомобилей. Это чуть более 1% от продаж новых автомобилей. По миру степень развития операционного лизинга существенно отличается. В странах с развитым рынком операционного лизинга его доля в продажах авто составляет 25–60% (Голландия, США, Германия); в государствах с развивающимся рынком эта доля составляет от 5% (страны Восточной Европы); в странах с формирующимся рынком, таких как Россия, Индия, Китай, эта доля менее 5%. Есть страны, в которых операционного лизинга вообще не существует. ■