

Лизинг

Четверг 9 ноября 2017 №208 (6202 с момента возобновления издания)



kommersant.ru

14 Исследование рынка ФАС России подтвердило позитивный эффект от грядущих реформ

16 Рынок авиализинга еще не переварил последствия крупных банкротств авиакомпаний

16 В России применены уникальные схемы рублевого финансирования импортных поставок оборудования

Рынок лизинга демонстрирует быстрый рост. В условиях оживления экономики компании спешат реализовать отложенный спрос, воспользоваться программами господдержки и низкими ставками на привлечение финансирования.

Лизинг ускоряет рост

— конъюнктура —

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), в первом полугодии рынок лизинга в России вырос в два раза по сравнению с аналогичным прошлым периодом — до 427 млрд руб. Согласно базовому прогнозу аналитиков агентства, по итогам 2017 года рынок достигнет рекордного за все время его существования объема — 850 млрд руб.

Драйверами рынка выступают прежде всего транспортные сегменты — авиационный, автомобильный и железнодорожный, прирост объема нового бизнеса в которых, по данным RAEX, составил 91%, 38% и 77% соответственно, а рост сегмента водного транспорта, хоть и невелик пока по объемам, показал внушительный рост на 225% в сравнении с первым полугодием 2016 года.

Значительными темпами растет операционный лизинг: прирост объема нового бизнеса лизинговых компаний в сегменте аренды составил 166%, говорится в отчете RAEX. Особенно активно оперлининг развивается в сегментах авиационной и железнодорожной техники, а в розничных сегментах по-прежнему остается невосстребованным. Например, доля аренды в новом бизнесе в сегменте автотранспорта, как и годом ранее, находится на уровне 2–3%.

Лидерство на рынке лизинга с 2009 года прочно закрепилось за госкомпаниями, отмечают аналитики RAEX: на первое место по итогам полугодия поднялся «Сбербанк Лизинг», на втором — Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), «ВТБ Лизинг» занимает третью позицию. Доля крупнейшего лизингодателя на рынке в первом полугодии достигла 17% нового бизнеса против 13% годом ранее, отмечает агентство, а доля трех крупнейших лизинговых компаний в объеме нового бизнеса составила 39% против 34% годом ранее.

Несмотря на снижение доли автотранспорта в общем объеме рынка с 40% до 35%, в абсолютном выражении этот сегмент вырос на 38%, как считают аналитики RAEX, за счет реализации госпрограмм по линии Минпромторга РФ. Как и прежде, автотранспорт остается крупней-



Лизинг легковых автомобилей остается крупнейшим сегментом рынка в России и продолжает расти, хотя новые поставки поддерживаются преимущественно госсубсидиями

шим сегментом рынка, причем продажи грузовых автомобилей в лизинг растут быстрее, чем легковых (прирост объема лизингового бизнеса компаний с грузовиками составил около 55%, с легковушками — 24%). Оживление российской экономики в сочетании с господдержкой лизинга, по оценкам RAEX, способно привести к росту автосегмента на 30%, а июльское увеличение госсубсидий на покупку грузового автотранспорта и спецтехники с 10% до 12,5% приведет к дополнительному повышению спроса.

В крупнейшей на этом рынке лизинговой компании «Европлан» (входит в группу «САФМАР Финансовые инвестиции») Михаила Иудериева) считают, что стремительный рост бизнеса в автосегменте обеспечивается активностью частных лизинговых компаний и ростом популярности лизинга как способа покупки автомобиля. «В 2014 году доля лизинга в продажах легковых автомобилей в России

составляла 5,1%, по итогам 2016 года — 8,1%, а по итогам первого полугодия 2017 года — уже 8,5%», рассказывает генеральный директор компании Александр Михайлов. — Это говорит о том, что происходит сокращение нашего отставания от развитых экономик, где этот показатель часто превышает 30%.

Директор по продажам «Альфа-Лизинга» Дмитрий Пушкин констатирует, что в сегменте лизинга грузовых автомобилей сыграл свою роль «правильно подобранный фокус госсубсидий», сделав бенефициаром программы крупнейшего в России производителя грузовиков КамАЗ, тогда как в сегменте легковых автомобилей, по его мнению, «рост, очевидно, недостаточен, хотя и показывает положительную динамику несколько месяцев подряд». В то же время драйвером в легковом сегменте служит «грамотная стратегия агрегаторов таксомоторных парков», таких как «Яндекс-Такси» и Gett, которые в сотрудничестве с крупными игроками рынка такси-сидки к цене автомобиля, аванс за счет субсидии,

специальный пакет страхования. Дальнейшего роста рынка в следующем году можно ожидать только при сохранении объема всех субсидий на уровне не меньшем, чем есть сейчас, считает господин Пушкин.

Аналитики RAEX особо отмечают рост лизинга железнодорожного подвижного состава: сегмент показал положительную динамику впервые с 2012 года. Прирост объема нового бизнеса железнодорожной техники в первой половине года составил 77% вследствие реализации спроса на инновационные вагоны. Продолжающееся списание изношенного парка операторов стимулирует лизинг железнодорожной техники, что обеспечит прирост сегмента по итогам 2017 года на 70–75%, прогнозируют аналитики агентства.

В «ВТБ Лизинг» связывают активизацию железнодорожного сегмента с наметившимся ростом доходности от оперирования универсальным подвижным составом — полувагонами в силу наличия устойчивой грузовой базы и перехода на эксплуатацию инновационного подвижного состава с увеличенной грузоподъемностью. По словам генди-

ректора компании Андрея Коноплева, «участники рынка сегодня ведут очень взвешенную политику при формировании универсального парка», что должно застраховать рынок от чрезмерных колебаний спроса и предложения, которые наблюдались в прежние годы.

Для «Альфа-Лизинга» железнодорожный транспорт традиционно остается одним из ключевых направлений деятельности, сообщили в компании. «Дальнейшие перспективы рынка находятся в прямой зависимости от того, насколько активно будет финансироваться строительство новых вагонов, но, на мой взгляд, уже в ближайшей перспективе стоит ожидать замедления темпов роста в этом сегменте», — полагает руководитель отдела по работе с предприятиями транспорта Анна Ржевская. Вступивший в силу запрет на продление срока службы маневровых локомотивов создает предпосылки для развития рынка лизинга тягового подвижного состава, напоминает она, «но без введения мер государственной поддержки данного рынка не обойтись, что наглядно проявилось на примере других отраслей».

Анна Семенова

«Государство должно видеть, кому оно помогает»

— административный ресурс —

Советник первого заместителя председателя Банка России **СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ** подчеркивает, что в процессе подготовки реформы лизингового рынка регулятор был «на прямой связи» с участниками отрасли, и называет законопроект во многом «детисем самого рынка лизинга». О том, как реформа изменит рынок, он рассказал в эксклюзивном интервью «Ъ».

— Дискуссия о необходимости и целесообразности реформы рынка лизинга и ее отдельных аспектов идет уже полгода. Удалось ли найти согласие с той частью отраслевого сообщества, которая опасается последствий реформы?

— Лизинговый сектор в значительной мере неоднороден. Группа малых компаний действительно с опасением смотрит в будущее. В ходе диалога мы последовательно снимали каждое из них. В результате законопроект претерпел изменения. Из всего набора предложенных шагов в законопроекте осталось два принципиальных пункта: регистрация субъектов лизинговой деятельности в государственном реестре и переход на учет и отчетность по международным стандартам. Остальные вопросы, которые могли волновать участников рынка, в том числе проблема действующих договоров, ограничений на виды деятельности и другие предложения, после консультаций с участниками рынка были так или иначе сняты. Несмотря на упрощения, конечная цель осталась без изменений — государство превращает лизинговый бизнес в институционализированный, прозрачный.

Недавнее исследование ФАС России этого рынка показало, что треть компаний, не соответствующих требованиям законопроекта, де-факто не ведут лизинговой деятельности, четверть имеют собственный капитал ниже нуля. Это означает, что клиенты им ничего не платят или что они «проели» свой капитал, в лучшем случае расплатившись с кредиторами. Это неработающая часть рынка. Для остальной, «живой» части рынка разработчики подготовили очень лояльные условия по собственному капиталу: 10 млн руб. на переходном этапе реформ и 20 млн руб. на заключительном — это рекордный минимум для сопоставимых финансовых рынков. Переход на МСФО — это не особое изобретение для лизинга, на международные стандарты учета и отчетности должны перейти все российские юридические лица.

— Некоторые эксперты полагают, что реформа выбьет с рынка малые и средние лизинговые компании, которые работают с малым и средним бизнесом в регионах, что не замедлит сказаться на местной экономике. Что вы им можете ответить?

— Банк России не делает различий между участниками рынка — большие они или маленькие, частные или государственные, иностранные или отечественные. Никакого значения в экономическом плане это не имеет. Важен не размер, а надежность, эффективность и добросовестность.

Лизинговый бизнес устроен достаточно просто: в пасиве лизингодателя — кредиты, в активах — кредитные требования к клиенту. И если у лизингодателя капитал всего 10 тыс. руб., то первый же неплатеж со стороны клиента автоматически приведет его к финансовой несостоятельности. История это только подтверждает: в свое время в России было свыше 3 тыс. лизинговых компаний, и где они теперь? Их давно уже нет. Рыночные механизмы сами вымывают слабых игроков с рынка, и одна из главных причин — их слабая капитализация и отсутствие риск-менеджмента.

Сегодня мы продолжаем наблюдать на этом рынке явление, когда происходит бесконечная череда созданий и закрытий микрокомпаний. Предприниматели учреждают новые лизинговые компании, бросая старые и не расплатившись с кредиторами. Росфинмониторинг отчитывается о сомнительных операциях микрокомпаний, которые по вывешенной лизинга занимают далеко не лизингом. Доверия к лизинговому рынку это не добавляет. Особую категорию составляют дочерние банковские лизинговые компании, многие из которых созданы для обхода пруденциальных ограничений на материнские банки. Мы не против тех или иных структур, однако мы за то, чтобы они были добросовестными, надежными, устойчивыми.

— Ну, вы же сами не исключаете того, что множество небольших компаний не смогут соответствовать новым требованиям. Насколько могут измениться количество участников, объемы рынка, ставки для клиентов?

— Какая-то часть компаний будет, безусловно, уходить в смежные сферы — аренду и продажу в рассрочку. Однако на отраслевой структуре это никак не скажется. Лизинговый сектор в краткосрочном периоде будет продолжать расти ежегодно темпами, выражаемыми в двузначных числах. Мы не ожидаем негативного влияния реформы ни на объемы, ни на цены, ни на конкуренцию. Исследование ФАС России показало, что компании, у которых нет 10 млн руб. собственного капитала, — это всего 2–3% рынка по объему лизинговых платежей. Уже в первом полугодии рынок вырос на 14%, и, по всей видимости, по итогам 2017 года лизинговый портфель увеличится на 20–30%. Рост обеспечивается отнюдь не за счет сегмента малых лизингодателей. Мы абсолютно не согласны с тем, что реформа обрушит экономику, «перекроит» рынок, нарушит конкурентные условия, — все это вымысел. c14

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг

ЛИЗИНГ реформа

ФАС России: реформа рынка лизинга придаст новый импульс конкурентной политике

В преддверии принятия законопроекта о реформе рынка лизинга в России Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС) провела исследование, которое позволило оценить состояние конкурентной среды на федеральном рынке лизинговых услуг и возможное влияние на него реформ, разработанных Минфином и Центральным банком России.

— исследование —

Главные задачи исследования в формулировках ФАС — оценить степень влияния установленных реформой «барьеров входа на рынок», а также степень влияния фактора государственного участия в капитале лизинговых компаний в контексте реализации реформ. Результаты исследования обобщены в аналитической записке за подписью и. о. начальника управления контроля финансовых рынков ФАС России Лилии Беляевой и советника первого заместителя председателя Банка России Сергея Моисеева, с которой удалось ознакомиться «Ъ».

По оценкам ФАС России, главным и, по сути, единственным барьером входа на рынок, который устанавливается законопроектом, является требование к минимальному размеру собственных средств лизинговой компании. Этот порог будет прямо пропорционально зависеть от размера активов компании, а переходный период до 2020 года предполагает постепенное увеличение размера собственного капитала до 70 млн руб. для крупнейших игроков с балансовой стоимостью имущества свыше 500 млн руб., а для лизинговых компаний с меньшей стоимостью активов — до 20 млн руб.

Исходя из этого ФАС и провела свое исследование, в ходе которого служба воспользовалась данными Росфинмониторинга о регистрации юридических лиц в связи с совершением ими лизинговых сделок. Из 2790 компаний, состоявших на учете, ответ на запрос ФАС представила 791 организация, из которых 686 официально декларировали, что в настоящее время занимаются лизинговой деятельностью.

Отсечение полумертвых

Анализ собранных службой данных показал, что в связи с принятием законопроекта 254 компании не будут соответствовать минимальному требованию к размеру соб-

ственных средств (их собственный капитал сегодня не превышает 10 млн руб.). Несмотря на то что таких компаний среди опрошенных довольно много — 37%, на их долю приходится всего 9,5% лизинговых сделок и несущественный объем лизинговых платежей — 3,3%, свидетельствует аналитика ФАС. «Полученные данные позволяют судить о том, что часть компаний малого сегмента создана для осуществления нерегулярной лизинговой деятельности или обслуживания единичных клиентов», — говорится в аналитической записке ФАС по результатам исследования. В службе подчеркивают, что при внесении изменений в законодательство компании именно этого сегмента лизингового рынка понесут наибольшие издержки.

Второй значительный сегмент лизинговых компаний, который уместно назвать «средним» с размером собственных средств от 10 млн до 30 млн руб., насчитывает 106 организаций, что составляет чуть больше 15% опрошенных участников рынка. Число заключенных лизинговых договоров в этом сегменте оказалось еще меньше — всего 2,6% от общего количества, однако они получили 4,8% всех лизинговых платежей, говорится в документе. Эти компании обслуживают преимущественно узкий круг крупных клиентов, полагают специалисты службы, основываясь на данных мониторинга. В ФАС не исключают того, что принятие законопроекта потребует от этих компаний привести свою деятельность в соответствие с новыми требованиями или «перепрофилировать бизнес в форму аренды или продажи имущества в рассрочку».

В третьем, наиболее многочисленном сегменте — крупнейших лизинговых компаний, у которых размер собственного капитала и сегодня превышает установленные законопроектном минимальные пределы, — действуют 326 опрошенных ФАС компаний, что составляет почти полови-

ну от общего числа лизинговых компаний России (47,5%). На компании, чьи собственные средства превышают 30 млн руб., приходится наибольший объем лизинговых платежей — 1,203 трлн руб., или 91,9% от общего объема. Анализируя полученные данные, ФАС пришла к выводу, что предполагаемые изменения в законодательстве коснутся этого сегмента рынка «незначительно», учитывая то обстоятельство, что в крупнейших компаниях все новые требования уже практически выполнены: ведется отчетность по международным стандартам, организовано управление рисками, соблюдаются собственные внутренние нормы достаточности капитала. Лишь 74 компании (22,7%) в этом сегменте имеют собственный капитал менее 70 млн руб. и только 44 компании (13,5%) — ниже 50 млн руб., говорится в материалах ФАС.

В то же время почти треть крупнейших лизинговых игроков являются подразделениями еще более крупных финансовых холдингов. Больше 15% лизинговых компаний «крупного» сегмента входят в группы совместно с банками, еще около 20% организаций находятся в составе общих холдингов с другими лизинговыми компаниями, среди которых нередко присутствуют иностранные финансовые учреждения.

Что ни делай — гуще не будет

Оценивая состояние конкурентной среды на том или ином рынке, ФАС традиционно измеряет два ключевых показателя: коэффициент концентрации, отражающий суммарную долю трех крупнейших на рынке игроков, и индекс Херфиндала-Хиршмана, характеризующий степень монополизации рынка. Сегодня ФАС России оценивает лизинговый рынок по этим двум показателям как «низко концентрированный». Индекс Херфиндала-Хиршмана для отечественного рынка лизинга составляет всего 422 единицы (умеренная концентрация начинается с

1 тыс., а монополия возникает при 10 тыс.), а совокупная доля трех крупнейших игроков — «ВЭБ Лизинга» (11,9%), «ВТБ Лизинга» (9,4%) и «Сбербанк Лизинга» (6,9%) — не превышает 30%. «Отрыв следующего игрока от тройки лидеров составляет всего 0,7%, что свидетельствует о плотной конкурентной среде в сегменте крупнейших компаний», — говорится в аналитической записке ФАС по итогам исследования.

Чтобы оценить возможные последствия реформы, ФАС рассмотрела два гипотетических варианта развития событий. Первый предполагает, что все небольшие компании, которые не соответствуют установленным требованиям к собственному капиталу, уже на первом этапе переходного периода не войдут в реестр субъектов лизинговой деятельности, а их клиенты перейдут к лидеру рынка. Второй — когда по завершении переходного периода все лизинговые компании с объемом капитала менее 20 млн руб. будут вынуждены уйти с рынка, а их объем лизинговых платежей перераспределится в пользу крупнейшего участника.

В первом случае объем «миграции» лизинговых платежей был оценен ФАС в 42,8 млрд руб., во втором — чуть более чем в 100 млрд руб., однако в случае реализации обоих гипотетических сценариев конкуренция на рынке не претерпит значительных изменений. Расчеты ФАС свидетельствуют о том, что в первом случае индекс Херфиндала-Хиршмана увеличится на 88 и составит 510 единиц, а рыночная доля трех крупнейших игроков вырастет на 3,3% и достигнет 31,5%, что не превысит пороговых значений. В случае полной реализации второго сценария концентрация изменится чуть больше, но это все равно «не приведет к переходу рынка из состояния низкой концентрации в состояние умеренной концентрации»: индекс Херфиндала-Хиршмана увеличится на 230 и составит 651 единицу, а рыночная доля трех крупнейших игроков вырастет на 7,7% и достигнет 35,9%, говорится в материалах ФАС.

Надежда на импульс

По мнению аналитиков ФАС, большинство малых лизингодателей, для которых ли-

зинг является основным и регулярным бизнесом, не связанным с обслуживанием аффилированных лиц, будет заинтересовано в выполнении требований нового законодательства и сможет «органичным образом» увеличить размер собственного капитала до необходимого минимума за счет капитализации прибыли. ФАС не видит объективных препятствий для преодоления этого барьера у 91% опрошенных компаний, притом что оставшиеся 9% компаний не ведут активной лизинговой деятельности.

Для небольших компаний возможны и другие стратегии адаптации, например, в форме рыночной консолидации. Небольшие игроки могут реорганизоваться в форме присоединения или создать собственные лизинговые группы из малых компаний, что законопроект не запрещает. На рынке может появиться альтернативная услуга, зарекомендовавшая себя в других сегментах экономики, направленная на выполнение функций лизингового брокера. А в конечном счете, если руководство и собственники не захотят следовать новым правилам, они могут перейти в смежные виды бизнеса, такие как аренда и продажа имущества в рассрочку, принципиально отличающиеся от лизинга.

Анализируя общий план преобразований, в ФАС делают вывод, что «реформа придаст новый импульс конкурентной политике государства, поскольку сегодня нет полной ясности в отношении географического охвата, численности участников и объема рынка лизинга. Принятие законопроекта сформирует официальный перечень компаний и сделает доступной статистику рынка лизинга, которая позволит анализировать положение лизингодателей в продуктовых нишах. Реформа будет способствовать поддержанию справедливой конкуренции на рынке лизинга в части субсидий и других инструментов господдержки. Более здоровая конкурентная среда позволит, в свою очередь, обеспечить большую надежность участников рынка, поскольку государственные ресурсы смогут распределяться равномерно, не создавая зависимости от них отдельных компаний, считают в ФАС.

Алина Сергеева

«Государство должно видеть, кому оно помогает»

— административный ресурс —

Практика показывает, что «белый», легальный бизнес будет расти быстрее, чем компании, которые не захотели о себе публично заявлять. Более того, стоимость пассивов для «уклонистов» будет выше, соответственно, ценообразование вытолкнет их в более рискованный клиентский сегмент. Лизингодатели, получившие официальный правовой статус лизинговой компании, окажутся в более выигрышной конкурентной позиции. Аналогичные процессы мы наблюдали в микрофинансировании.

Повторюсь, мы не против маленьких компаний. Наоборот, именно для них мы сделали беспрецедентные условия по минимальному капиталу (крупных игроков это не беспокоит), по продолжительности переходного периода, в том числе и по переводу отчетности на международные стандарты учета. Исключительно для лизингового рынка в Банке России был создан экспертный совет по бухучету, чтобы облегчить подготовку и взаимодействие с регулятором. Ни для страховщиков, ни для пенсионных фондов, ни для микрофинансовых организаций таких уникальных условий не создавалось, хотя принимались гораздо более жесткие регуляторные решения. — Участники рынка опасаются того, что введение регулирования для лизинговых компаний коснется и их клиентов, прежде всего малых и средних предпринимателей. В частности, некоторые говорят о том, что увеличится количество документов, которые лизингодатели и их клиенты должны оформлять и предоставлять регулятору. Это так?

— Это какой-то миф. Счет-фактура, акт, договор и график платежей — этот исчерпывающий перечень документов для лизинговой деятельности как был, так и остался, никто не вмешивается в документацию и оформленные контракты. Если сама лизинговая компания захочет адекватно оценить риски своих клиентов, она может запросить у них любую управленческую отчетность или информацию. Но это связано с кредитной политикой лизинговых компаний, а не с проведением реформы, переходом на новый план счетов или отраслевые стандарты бухучета.

Если же речь идет об обмене информацией между лизинговыми компаниями и Банком России, то и в этом случае ни о каких «тоннах бумаги» не может идти и речи: документооборот осуществляется исключительно в электронной форме. Взаимодействие происходит через личный кабинет, программное обеспечение самостоятельно формирует данные и автоматически отправит их на сервер Банка России. По гамбургскому счету я никаких проблем не предвижу.

Разговоры о сложности перехода на МСФО — мол, компаниям будет трудно делать дисконтирование денежного потока и прочее — из той же серии. На самом деле это надуманная проблема. Когда вы приходите в банк, вы же не сами рассчитываете график платежей по кредиту — для вас его делает менеджер банка. То же самое для своего клиента делает и лизинговая компания — вы-



Советник первого заместителя председателя Банка России Сергей Моисеев убежден, что «живые» игроки рынка справятся с новыми требованиями регулятора

даст на руки все необходимые расчеты и графики платежей. Это международная практика, а цена вопроса — копеечная.

— Кстати, об обязательном переходе на единый план счетов. Зачем конкретно это делается?

— Сейчас в балансе лизинговой компании мы можем увидеть строку «кредиторская задолженность». А в чем она выражена? Это это — кредиты, облигации, займы у населения? Сейчас сторонний аналитик или инвестор понять этого не может, а в новом формате приведена подробная разбивка. Она необходима как самим компаниям, так и их аудиторам, кредиторам, контрагентам, чтобы не нужно было запрашивать дополнительную информацию или теряться в догадках. Любое заинтересованное лицо может взять баланс и увидеть важнейшие параметры бизнеса так же, как в отчете о прибылях и убытках видны расходы на аренду, на зарплату сотрудникам, на командировки, на рекламу и так далее. Это означает прозрачность, чего мы и добиваемся на рынке лизинга.

Прозрачность приведет к отделению зрен от плевел. Здоровые компании получат больше доверия, риск-премия по ним снизится, стоимость финансирования также упадет, произойдет расширение доступа к кредиту. «Рыночная дисциплина» со стороны кредиторов и инвесторов, а также, что не менее важно, со стороны государственных органов отсеет нездоровых игроков. Однако, чтобы решить проблему ложного выбора между здоровыми и несостоятельными лизингодателями, необходимо обеспечить прозрачность рынка.

— Как раз участники рынка и задаются вопросом, во сколько им такая прозрачность обойдется. В частности, все говорят о необходимости менять программное обеспечение... — Да, она стоит некоторых денег, но мне кажется, что масштабы затрат искажаются не-

которые участниками рынка. К примеру, я слышал заявления, что модернизация автоматизации будет стоить 24 млрд руб. Тот, кто это выдумал, очевидно, уже заранее знает, сколько компаний на рынке будет в 2021 году, сколько будет стоить программное обеспечение в 2021 году и т. д. Правда такова, что простейший корпоративный софт для небольших организаций стоит около 40 тыс. руб. в год. Если деятельность компании более сложная и унифицированное решение не подходит, то стоимость программного обеспечения растет и может превысить 1,5 млн руб. Если же у вас многофилиальная федеральная компания с децентрализованным управлением и учетом в регионах, то стоимость разработки и последующего внедрения подобных систем может достигать действительно больших сумм, как у любых крупных корпораций.

Мы, как регулирующий орган, не имеем права вмешиваться в коммерческие отношения участников рынка с поставщиками программного обеспечения, это их бизнес-интересы. Единственное, чем мы можем и готовы помочь, — проводить методические консультации, растянуть внедрение во времени, способствовать координации участников лизингового рынка с производителями программного обеспечения.

— Могли бы вы предположить, что было бы на рынке, если не проводить никаких реформ?

— А было бы следующее. «Серая» часть рынка продолжала бы процветать, поскольку для нее есть питательная среда. Отношение кредиторов и государства к отрасли оставалось бы настроженным, доверие было бы невысоким, а процентные ставки — не самыми привлекательными. В этих условиях доверие будет сохраняться только к компаниям с участием государства или дочерним компаниям крупнейших банков, за которыми опять же стоит государство. Бизнес частного сектора будет строиться только в силу аффилированности или наличия неформальных связей. Соответственно, возможность развития рыночного лизинга будет убывать со временем. В финале — государство с банками делит пополам лизинговый сектор.

Долгосрочные последствия — зависимость от состояния государственного бюджета и банков, процикличность, высокая концентрация рисков. Понятно, что такой рынок не может быть в долгосрочной перспективе эффективным и будет накапливать скрытые системные риски. А держателями рисков становятся Министерство финансов и Центральный банк. Первое будет отвечать за капитализацию компаний, прямо или косвенно связанных с правительством. Банк России — за санацию банков с неудачным лизинговым бизнесом. У нас уже есть конкретные примеры. Хотя на первый взгляд это кажется парадоксальным, но стратегическое решение — это развитие частного, независимого, диверсифицированного лизинга. Для него и предназначена реформа.

— Вы упомянули о «сером» сегменте рынка, о котором редко говорят публично. Что это такое? Как реформа будет ему противодействовать?

— К нам в Банк России и раньше приходила информация от Росфинмониторинга о том, что некоторые фирмы, именуя себя лизинговыми компаниями, на самом деле занимают сомнительными операциями. Неудивительно, что, когда началась подготовка законопроекта по реформе лизинга, коллеги из Росфинмониторинга активнее начали обращать наше внимание на лизинговые компании и просить учесть их выводы при подготовке законопроекта.

Сейчас мы получаем перечни компаний, которые реальной предпринимательской деятельности не ведут, имеют уставный капитал 10 тыс. руб. и под личиной лизинга занимаются бизнесом на грани легальности. Ежеквартально Росфинмониторинг инициирует судебные разбирательства. Не буду говорить о конкретных схемах, но, к сожалению, это факт. Другая значительная часть случаев — это передача имущества в лизинг аффилированным лицам исключительно для минимизации налогов. Отсутствие прозрачности в деятельности лизинговых компаний не позволяет вовремя выявить нарушения налогового законодательства, что на длительных периодах лизинговых контрактов вырастает в гигантские суммы штрафов и недоимок.

Такой, с позволения сказать, «бизнес» существует, но при уставном капитале 10 млн руб. открывать и закрывать десятки фирм уже будет как минимум накладно. Кроме того, если лизинговыми компаниям придется вводить в своих организациях систему риск-менеджмента, повышать эффективность внутреннего контроля, что тоже заложено в положениях реформы, то на рынке оптимизационных услуг вместо лизинга будет меньше. Для разработчиков проекта это не главная задача, а косвенный эффект от реформы, но и он будет положительным.

— На отечественном рынке лизинга активно развивается как финансовый лизинг, тяготеющий по своей природе к банковскому кредиту, так и операционный лизинг, более похожий на арендный бизнес. Могли бы вы разъяснить суть этого дуализма с позиции регулирующего органа? В чем смысл спора об их различиях и сходстве?

— В отличие от банков или страховщиков, для которых есть четкое международное определение вида деятельности, а операционные процессы хорошо регламентированы отраслевыми стандартами, в лизинге международная стандартизация отсутствует. Причин тому две. Во-первых, развитый рынок лизинга сложился в немногочисленной группе стран. Во-вторых, лизинг как инструмент финансирования приобретения активов родился искусственно под влиянием государственной политики стимулирования инвестиций в основные средства. Лизинг в глобальной экономике еще не настолько распространен, чтобы для него были разработаны международные стандарты. Каждая юрисдикция имеет собственное определение лизинга как вида деятельности и по-своему решает проблему упомянутого дуализма.

В прошлом с точки зрения учета операций действительно было различие между финансовым и операционным лизингом. Финансовый лизинг — это чаще всего длинные сроки контракта с выкупом имущества в собственность, операционный — как правило, короткие и средние сроки контрактов без выкупа имущества, говоря проще, аренда. Операционный лизинг, как правило, учитывался за балансом компании, тогда как финансовый лизинг компания предпочитала держать на балансе. За рубежом по МСФО лизинговое имущество должно было числиться у клиента. В России стороны договора могли самостоятельно решить, у кого числится имущество, поскольку это имеет налоговые последствия. В результате в России сложилась специфическая форма лизинга, отличная от международной практики. Новый стандарт МСФО де-факто ликвидирует аренду, он же операционный лизинг, как самостоятельное явление. Теперь любой лизинг и аренда становятся финансовой операцией: обязательства по лизингу — это финансовые обязательства, а лизинговые платежи приравниваются к процентным расходам.

Для российских компаний исправление зигзага истории — непростая задача, поскольку она влияет на экономичность сделки. Это объясняет, почему отдельные лизингодатели не хотят ни МСФО, ни устранения правового дуализма. Однако, на наш взгляд, новый подход будет экономически правильным и более понятным для всех контрагентов и регулятора.

— Смогут ли нынешние игроки рынка продолжать одновременно заниматься и лизингом, и арендой?

— Хочу подчеркнуть, что мы регулируем субъектов рынка, а не саму деятельность. Компании, которые занимаются лизингом, смогут заниматься и другими видами деятельности, включая аренду и продажу в рассрочку, законопроектом это не запрещается.

Арендой, по сути, может заниматься любое юридическое лицо, соблюдая установленные законодательные нормы и уплачивая налоги. Мы же не называем прокат лыж лизингом? Это товарная операция, а не финансовая. Проведение этого четкого водораздела, по нашему мнению, наконец-то сделает лизинг специальным защищенным инструментом инвестиций в средства производства, что, в свою очередь, будет позитивно влиять на экономику в реальном секторе, вести к долгосрочному росту ВВП и расширению налоговой базы для бюджета.

Безусловно, для этого необходимо упростить процедуру разрешения конфликтных ситуаций, о чем справедливо говорят участники рынка, чтобы в случае неплательщика лизингодатель мог без суда изъять объект лизинга из пользования клиента. Мы как раз в этом направлении движемся, что невозможно без создания прозрачности на рынке. Государство должно видеть, кому оно помогает и кого защищает.

Интервью взял
Алексей Екимовский

ЛИЗИНГ реформа

Остаточное сопротивление

Публичность обсуждения реформы рынка лизинга и уступки регулятора в адрес участников рынка фактически лишили их аргументов, чтобы продолжать критиковать грядущие преобразования. Однако рынок не спешит безоговорочно поддержать Центральный банк, надеясь на дополнительные уступки.

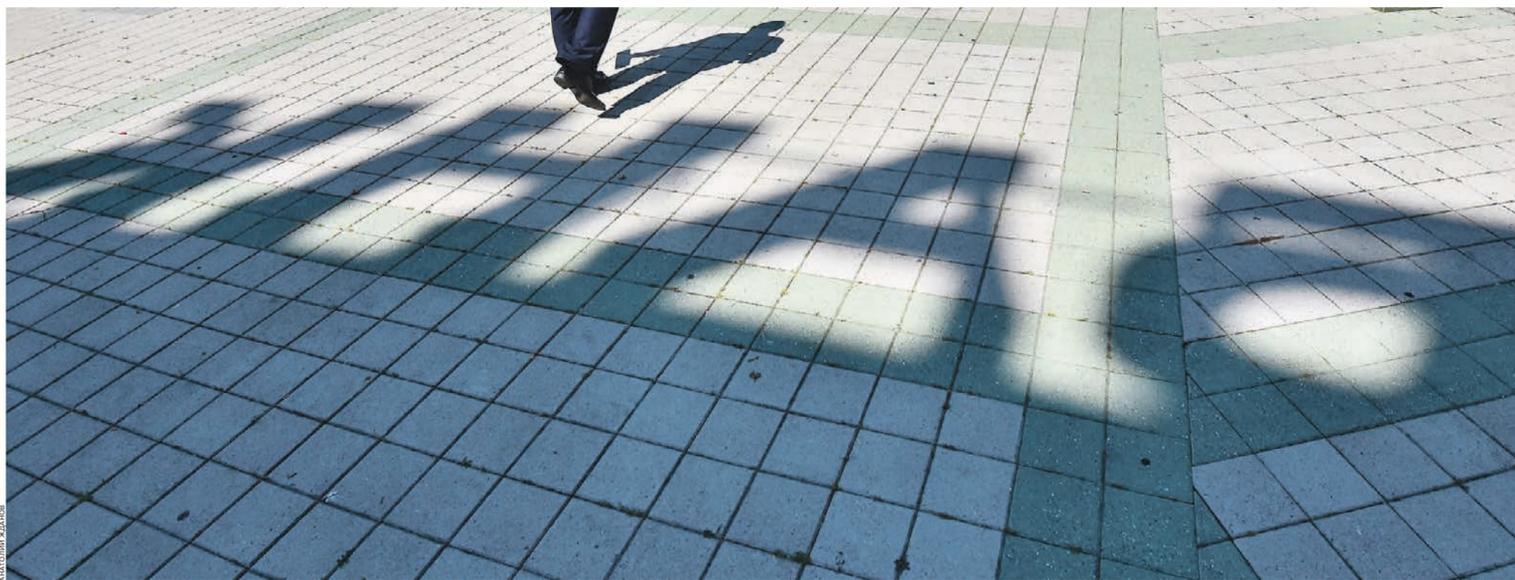
— теория и практика —

Когда государство решает отрегулировать новый рынок — трудно ждать от его участников безоговорочной поддержки. Реформы на рынке финансового лизинга, предполагающего ведение Центральным банком России специального реестра лизинговых компаний, установление повышенных требований к собственному капиталу игроков на рынке лизинга и переход на финансовую отчетность по международным стандартам (МСФО), тоже встретили объяснимое сопротивление в отрасли. Ведь какими бы целями ни был бы осыпан дальнейший путь к «дешевому фондированию», «прозрачности рынка» и «лучшим мировым практикам», перспектива попасть «на карандаш» к инспектору надзорного органа никого из лизинговых компаний не обрадовала.

Волнения на рынке из-за грядущих реформ идут уже год, но если еще весной лизинговые компании позволяли себе обвинять ЦБ в невнимании к предложениям участников рынка и культурном характере подготовки реформ, то сегодня они со всей определенностью выражают полное удовлетворение сложившимся диалогом с будущим регулятором. Более того, ЦБ действительно пошел навстречу доводам лизинговых компаний, исключив из законопроекта или существенно продлив срок претворения в жизнь целого ряда регуляторных положений, которые больше всего вызвали опасения участников рынка.

В ходе публичных дискуссий ЦБ с успехом развенчивал мифы и опровергал домыслы о росте количества отчетной документации по контрактам лизинга из-за реформы, о сложности перехода на МСФО, о дороговизне программного обеспечения для лизинговых компаний, на цифрах и фактах доказывая целесообразность и своевременность реформ (см. интервью „Ъ“ с советником первого заместителя председателя ЦБ Сергеем Моисеевым). Такая политика Банка России фактически лишила участников рынка весомых аргументов в пользу приостановки реформы, но говорить о достижении полного компромисса с регулятором, судя по настроению на рынке, пока еще рано.

Возможно, именно в силу отсутствия выигрышной переговорной позиции некоторые лизинговые компании не посчитали нужным предоставить развернутые комментарии для данной публикации „Ъ“, сославшись на различные обстоятельства. Кто-то не вполне согласен с реформой,



Режимность государства вывести из тени лизинговый бизнес участники рынка поддерживают, но ужесточения регулирования опасаются

но решил «уступить» место мнениям других игроков рынка, кого-то она совершенно не пугает, но компания предпочитает «занять нейтральную позицию в свете публичной критики ЦБ», кто-то объяснил отказ от комментариев техническими причинами.

Впрочем, еще в мае нынешнего года, собравшись в Петербурге на ежегодном VII Съезде лизинговой отрасли России, организованном Объединенной лизинговой ассоциацией, при отсутствии лишнего глаза (прессе почему-то не пригласили на заседание), лизинговые компании все же смогли сформулировать свое принципиальное отношение к реформам. Обращение от имени съезда в адрес первых зампредов ЦБ Ксении Юдаевой, Сергея Швецова и зампреда ЦБ Владимира Чистюхина стало, пожалуй, главным сводом критических замечаний в адрес предлагаемых преобразований на рынке лизинга. Некоторые компании, не пожелавшие от своего имени комментировать законопроект ЦБ и Минфина, рекомендовали „Ъ“ обратиться именно к этому документу, «отражающему консолидированную позицию сообщества».

Жажда творчества

Главный аргумент критиков реформ — рынок лизинга бурно развивается и без дополнительных мер регулирования: только в 2016 году стоимость переданных в лизинг активов выросла на 36% и достигла рекордных 742 млрд руб., что, по оценкам участников рынка, составляет уже 0,86% ВВП России. Текущий статус «финансового посредника между финансовой отраслью и реальным сектором» позволяет лизинговым компаниям «предоставлять финансирование предприятиям, не имеющим возможности привлечь банковское кредитование», и превращает лизинг в ведущий инструмент финансирования приобретения машин и оборудования, в особенности для малого и среднего бизнеса.

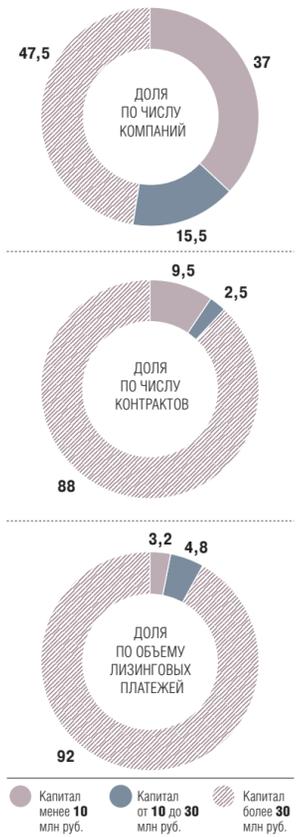
По мнению участников съезда, это объясняется как минимум тем,

что нынешние нормы Гражданского кодекса и закона «О лизинге» адекватно обеспечивают «баланс интересов сторон за счет реализации принципа свободы договора». «Это формирует основу для инициативы, творчества и новаторства лизинговых компаний, что является отличительным признаком современной лизинговой индустрии и позволяет развивать новые лизинговые продукты», — подчеркивается в обращении.

Участники съезда указывают, что львиная доля рынка обеспечивается работой лизинговых операторов

СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ В 2017 ГОДУ (%)

ИСТОЧНИК: ФАС РОССИИ.



из числа дочерних компаний банков (59% рынка) и государственных лизинговых структур (68%), на которые распространяются обязательные нормативы и требования в рамках банковского надзора ЦБ. Этот факт, по их мнению, свидетельствует о наличии опосредованного контроля со стороны регулятора за деятельностью лизинговых компаний, что и так «приводит к повышению прозрачности и надежности лизинговой отрасли, снижению рисков дефолтов». Кроме того, предоставляя финансирование под лизинговые сделки, банки внимательно изучают и сами контракты, и финансовое состояние заемщиков, в том числе путем анализа МСФО.

Исходя из этих доводов, авторы обращения делают вывод, что «в России уже сформирована эффективная система регулирования лизинговой отрасли, доказавшая свою устойчивость к кризисным явлениям». А потому у участников рынка «вызывает сомнение необходимость и скорость проведения реформы». Взамен они предлагают государству сосредоточиться на реформе бухучета, подготовке нового федерального стандарта бухучета «Аренда», продолжить работу над изменениями в Гражданский кодекс РФ, способствующими совершенствованию регулирования и судебной практики в сфере лизинга.

За налоговым щитом

Нет ничего удивительного в том, что одно из главных требований реформы к лизинговым компаниям — быть прозрачными для государства и контрольных органов — не вызывает никаких публичных споров. Однако ни одна из опрошенных „Ъ“ лизинговых компаний не согласилась официально прокомментировать «плохие практики» лизинга, которые требуют повышения прозрачности рынка. Воздерживаются от «тиражирования мошеннических схем» и в ЦБ, хотя вполне недвусмысленно формулируют позицию регулятора в отношении «серого» сегмента и недобросовестных предпринимателей.

Только из неофициальных бесед с представителями лизинговых компаний удастся понять, о каких «схе-

мах» идет речь. По словам собеседников „Ъ“ из числа опытных специалистов, рынок знает случаи, когда участием фирм, замаскированных под лизинговые компании, реализуются различные схемы по отмыванию денег и совершаются другие тяжкие уголовные преступления, но наиболее распространенные виды мошенничества связаны с обходом налогового законодательства.

В отличие от кредита, сумма которого складывается из стоимости оборудования и процентов по долгу, в сумму лизингового договора можно включить стоимость всевозможных дополнительных услуг — цену доставки оборудования, стоимость монтажа и ввода в эксплуатацию, страховки и многое другое. Поскольку лизинговые платежи по правилам бухучета включаются в состав себестоимости в полном объеме, налогооблагаемая база по налогу на прибыль за счет этого уменьшается. Похожая история происходит с налогом на добавленную стоимость: при лизинге клиент имеет право возместить НДС из бюджета из расчета общей стоимости договора, тогда как при кредите — только с суммы приобретенного имущества, без учета уплаченных по кредиту процентов.

Факт использования налоговых льгот и госсубсидий для целей обогащения не оставляет сомнений в мошенническом характере подобных сделок под видом «лизинга», поэтому, как правило, такие компании создаются на короткий срок, не редко под конкретные проекты с целью выведения из-под налогообложения существенной части прибыли. Риски уголовного преследования при проведении таких операций достаточно высоки даже при существующей степени «непрозрачности» отрасли, поэтому, по словам собеседников „Ъ“, это явление никак нельзя назвать массовым. И уж тем более подобные сомнительные сделки не заключают крупнейшие игроки, имеющие длинную историю и долгосрочную стратегию присутствия в лизинговом бизнесе.

Эмоции излишни

Впрочем, на рынке есть участники рынка, которые не стесняются открыто поддержать реформу в форма-

те ЦБ. Генеральный директор лизинговой компании «Европлан» (входит в группу «САФМАР Финансовые инвестиции» Михаила Гудериева) Александр Михайлов констатирует, что органы власти уже приняли решение об усилении регулирования в этой отрасли и имели на это право: речь идет о рынке с триллионными оборотами. «В этом смысле цели реформы понятны: контроль системных рисков, наличие общих стандартов в отрасли, а через предлагаемые изменения регулятор получает возможность осуществлять мониторинг рынка лизинговых услуг», — соглашается он. — «Согласитесь, было бы сложно осуществить регулирование при отсутствии перечня (или реестра) тех, кого регулировать. Поэтому нам понятно, почему он предложен регулятором».

Гендиректор «Европлана» согласен с ЦБ и в вопросе установления минимальной «планки» по капиталу для работы в лизинге, признавая этот бизнес «финансовым посредничеством». «Если компания не может найти 10 млн руб. капитала, то встает вопрос, как она вообще сможет финансировать не только себя, но и других? Есть множество видов бизнеса, где стартовый капитал такого уровня не требуется, но лизинг точно не входит в их число. Поэтому эмоциональная реакция рынка на предварительные требования регулятора к собственному капиталу является для меня загадкой. Они действительно очень низкие», — недоумевает Александр Михайлов.

В то же время и он видит отдельные «спорные моменты», связанные, например, с необходимостью перехода на единый план счетов ЦБ, но сложившийся эффективный диалог с регулятором позволяет надеяться на то, что замечания сообщества не останутся без внимания, отмечает он. Ключевой целью реформы, по мнению господина Михайлова, «должно быть повышение привлекательности и доступности лизинговых услуг для потенциальных клиентов, снижение ставок фондирования, развитие отрасли за счет работы прозрачных участников рынка, упрощенная секьюритизация активов лизинговых компаний и многое другое».

Алексей Екимовский

«По инициативе участников отрасли была обеспечена публичность реформы»

— мнение —

В ходе многочисленных открытых и закрытых дискуссий с регулирующими органами крупным участникам рынка удается добиться уступок от государства по введению новых требований к лизинговым компаниям. О том, как складывается диалог с властями о реформе отрасли, рассказал „Ъ“ генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» МАКСИМ АГАДЖАНОВ.

— Насколько конструктивной вы считаете публичную дискуссию о реформе рынка лизинга в России? Почувствовали ли вы уступки со стороны ЦБ?

— Мы являемся активным участником процесса и в целом удовлетворены тем, как складывается диалог с регулятором. Власти готовы слушать и слышать рынок. В частности, по инициативе участников отрасли был разработан план реформы и, главное, обеспечена ее публичность. Важно, чтобы о ходе реформы на всех ее этапах были проинформированы все заинтересованные стороны — и клиенты, и инвесторы, а не только лизинговые компа-



ний, участники специализированных ассоциаций и подкомитетов.

Наши текущие предложения касаются защиты интересов добросовестных участников рынка и снижения требований, которые регулятор планирует применять к лизинговым компаниям с целью смягчения перехода к новому регулированию. Мы выступаем за разграничение требо-

ваний регулятора к капиталу лизинговых компаний в зависимости от объемов бизнеса, за возможность совмещения лизинговыми компаниями основной деятельности с иной коммерческой деятельностью. Мы также выступаем за введение понятия «лизинговой группы» и «головной лизинговой компании», чтобы приме-

нять требования о минимальном раз-

мере капитала не к каждой из входящих в группу организаций, а к группе в целом, при этом обязательство сдачи консолидированной отчетности распространять только на головную компанию группы.

Уверен, что, находясь в конструктивном диалоге, участники рынка и регулятор смогут выработать решение, отвечающее интересам всех сторон.

— В ЦБ заявляют, что требования к минимальному капиталу лизинговых компаний беспрецедентно низкие, а тем компаниям, которым это не по силам, советуется объединяться друг с другом. Разве есть вопросы у участников рынка к пункту реформ о минимальном собственном капитале?

— В настоящее время эти критерии четко не определены, и не ясна методология их определения. В зависимости от итоговой методологии будет понятно, каким образом рынок будет трансформироваться.

Нам известно, что некоторые компании рассматривают варианты объединения и присоединения. Здесь важно понимать, что в случае подобной «реорганизации» их действующие лизинговые портфели станут дороже для клиентов, поскольку у вновь

создаваемых структур возникнут обязательства по налогу на имущество. Его величина различна в зависимости от региона деятельности и видов имущества, но в среднем это 2,2%. Это значительная часть маржинального дохода региональных компаний. А в случае капиталоемких сделок эта величина даже перекрывает процентную маржу лизинговых компаний по проекту. Поэтому результатом реорганизации небольших компаний, например по принципу объединения, станет либо снижение доходности портфеля, либо удорожание их услуг.

— Помогает ли создание реестра лизинговых компаний очистить рынок от серого сегмента?

— По данным Федеральной налоговой службы (ФНС), в России зарегистрировано более 670 тыс. компаний, записавших лизинг себе в основные виды деятельности, из них 3,2 тыс. используют слово «лизинг» в своем наименовании. Нужно совершенно четко понимать, что для подавляющего числа подобных организаций название — единственное, что привязывает их к лизинговой отрасли.

Ежегодно налоговые органы фиксируют «смерть» около 100 лизинговых компаний. В 89% случаев речь идет о принудительном регулирова-

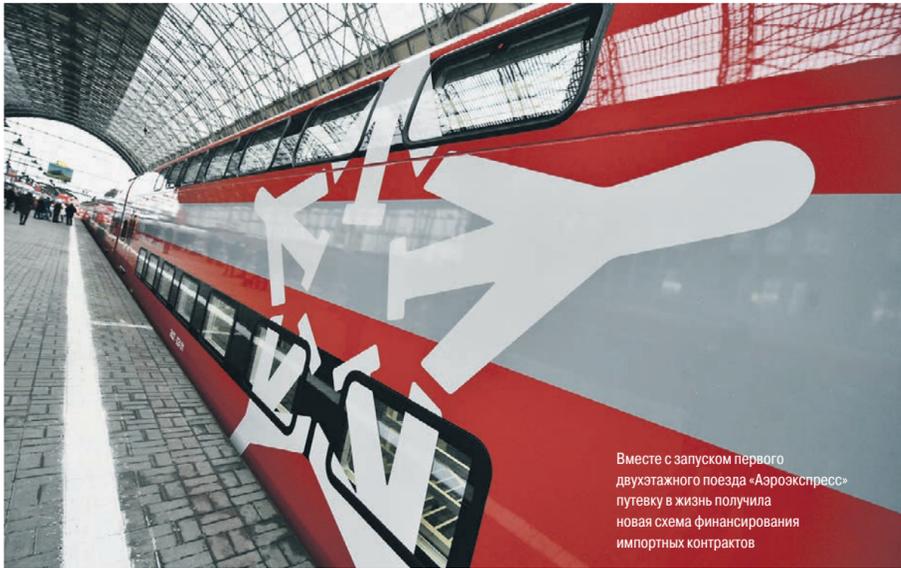
нии «брошенных» юридических лиц, то есть ФНС вынужденно аннулирует регистрацию тех, кто перестал платить налоги, сдавать отчетность и «пропал с радаров».

Число компаний, которые занимают лизинговым финансированием на регулярной основе, до смешного мало: всего 20% от общего числа зарегистрированных, что видно по данным ФНС. Впрочем, и эта часть рынка для регуляторов во многом Terra Incognita. Представители ЦБ на отраслевых мероприятиях не раз указывали на то, что на запросы о предоставлении информации о финансово-экономическом состоянии отвечает не более 5% респондентов. То есть всего 5% лизинговых компаний не стесняются результатов своей деятельности и не боятся о ней рассказать. Это цивилизованный рынок? Можно ли на таком рынке реальному сектору ждать снижения стоимости и при этом роста количества предложений от лизинговых компаний?

Идеи, заложенные регулятором в основу реформы, — оздоровление рынка, вывод его на качественно новый уровень — верные и востребованные сегодня. Вопрос в том, удастся ли сохранить на рынке баланс и учесть интересы всех игроков.

ЛИЗИНГ

Двухэтажная страховка



Вместе с запуском первого двухэтажного поезда «Аэроэкспресс» путевку в жизнь получила новая схема финансирования импортных контрактов

— мировая практика —

Уникальная схема финансирования лизинга от Газпромбанка с участием зарубежных экспортных кредитных агентств позволяет финансировать в рублях импортные поставки высокотехнологичного оборудования российским компаниям.

Запуск первого двухэтажного поезда «Аэроэкспресс» между Киевским вокзалом и аэропортом Внуково, торжественно состоявшийся в конце октября, — значимое событие не только для московского перевозчика и швейцарского производителя железнодорожной техники Stadler. Настоящую победу отмечают финансисты, которым в буквальном смысле удалось спасти международную валютную сделку, оказавшуюся под угрозой из-за антироссийских санкций и резкого падения курса рубля в 2014 году.

Конкурс на поставку двухэтажных поездов, который выиграли швейцарцы в 2013 году, предполагал поставку 25 составов общей стоимостью €354,2 млн без учета опциона еще на 11 вагонов. Сумма контракта была номинирована в иностранной валюте, «Аэроэкспресс» предполагал профинансировать сделку за счет валютного кредита по лизинговой схеме. Однако в 2014 году резкое падение курса рубля вследствие финансовых санкций западных стран существенно осложнило возможности по обслуживанию валютных обязательств российского железнодорожного перевозчика, выручка которого формируется в рублях. Сделка потребовала срочной реструктуризации, поскольку строительство вагонов для «Аэроэкспресса» уже шло полным ходом.

В результате переговоров со своим финансовым партнером в ли-

це Газпромбанка перевозчику удалось сохранить большую часть сделки: новое соглашение предусматривает поставку 11 составов на сумму €183,9 млн. Из них €67,2 млн «Аэроэкспресс» финансирует из собственных средств, остальная часть будет погашена за счет заемного финансирования. В свою очередь, Газпромбанк предоставил перевозчику 15-летние кредитные линии на общую сумму 11,1 млрд руб., обеспечением по которым будут приобретаемые вагоны и 50% долей в уставном капитале «Аэроэкспресса».

Новый контракт тоже номинирован в евро, но финансирование его исполнения обеспечивается Газпромбанком в рублях, поэтому заказчик не несет рисков, связанных с волатильностью валютных курсов, поясняет представитель Газпромбанка. В банке подчеркивают, что сделка является уникальной для России и для финансового рынка в целом: ее структура позволяет эффективно решить вопрос долгосрочных валютных рисков при покупке иностранного оборудования российскими компаниями за счет рублевого страхового покрытия от иностранного кредитного агентства.

В случае с поездами Stadler партнером Газпромбанка выступило швейцарское экспортное кредитное агентство Swiss Export Risk Insurance (SERV). Пресс-служба SERV с гордостью опубликовала на своем сайте сообщение о том, что в марте нынешнего года «инновационная структура страхования поставок в Россию электропоездов швейцарского производства» была признана «Сделкой 2016 года» на международном конкурсе Trade Finance Award. В пресс-релизе компании подчеркивается, что гарантия рефинансирования и стра-

хование по кредиту были выпущены в российских рублях, а не в швейцарских франках, — это первый случай в практике международных экспортных агентств за пределами России. «Таким образом, стало возможно рефинансировать швейцарскую экспортную сделку на российском рынке капитала, совместив при этом интересы инвесторов к высококачественным рублевым активам и вложения в инфраструктуру в России», — говорится в комментарии пресс-службы SERV к сделке с Газпромбанком.

«Сделка со Stadler стала крупнейшей за всю историю российского лизингового рынка», — отмечает генеральный директор АО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Ее уникальная финансовая структура позволяет эффективно хеджировать валютные риски при покупке иностранного оборудования для российских компаний. Подобный механизм в дальнейшем может с успехом применяться для привлечения финансирования при реализации проектов в самых разных отраслях экономики».

По его словам, разработанная схема финансирования контрактов на поставку импортного оборудования универсальна и подходит в том числе для высокотехнологичных секторов экономики. «Опыт нашей сделки с SERV можно масштабировать на рынки с высокой потребностью в обновлении основных фондов и привлечении инноваций — гражданская авиация, судостроение, нефтегазовый сектор», — говорит Агаджанов. При этом стоимость приобретаемого оборудования не принципиальна, «сумма контракта при такой методологии может быть любой», подчеркивает руководитель «Газпромбанк Лизинг».

Алина Сергеева

«Мы продолжаем совершенствовать наши экспресс-решения»

— передовики производства —

Автолизинг стал ключевым сегментом рынка, позволившим АО «Сбербанк Лизинг» в первом полугодии выйти на первую строчку рейтинга «Эксперт РА» по объему нового бизнеса среди крупнейших лизинговых компаний России. О современных отраслевых решениях и экспресс-продуктах компании рассказал член правления, директор департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спириков.

В 2017 году российский авторын рынок начал постепенно восстанавливаться. За девять месяцев 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей выросли на 10,5%.

Параллельно набирают обороты продажи автомобилей в лизинг. Сделки с легковым автотранспортом только у нашей компании с начала года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на 182%. Рост нового бизнеса «Сбербанк Лизинга» составил 160%, и по результатам первого полугодия 2017 года наша компания заняла первое место в России по объемам нового бизнеса.

Рост количества лизинговых сделок связан с несколькими факторами. В первую очередь оживление рынка обусловлено потребностью компаний в обновлении автомобильного парка. Предыдущий пик наблюдался в 2014 году, а компании,



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»

как правило, обновляют свой автопарк каждые три года. Вторым немаловажным драйвером рынка стала активная реализация совместных программ с поставщиками и производителями. «Сбербанк Лизинг» сотрудничает с крупнейшими дистрибуторами и предприятиями автопрома, что позволяет клиентам компании получать скидки до 30%.

И, наконец, ситуация в автолизинге заметно улучшилась благодаря государственной поддержке. Например, госпрограмма субсидирования закупок сельхозтехники дала нам возможность предложить предпринимателям очень выгодные условия, в том числе сезонный график платежей.

Лизинг становится все более востребованным благодаря широкому географическому охвату. Узнать о возможностях приобретения автотранспорта в лизинг можно в офи-

сах «Сбербанк Лизинг» в 55 городах, а также во всех отделениях Сбербанка, обслуживающих корпоративных клиентов, и дилерских центрах — партнерах АО «Сбербанк Лизинг».

Один из ключевых продуктов «Сбербанк Лизинг» — экспресс-лизинг, предметом такого рода сделок становятся в основном автотранспортные средства. В частности, «Сбербанк Лизинг» развивает свою линейку экспресс-продуктов, где процесс одобрения сделки размером до 24 млн руб. проходит за восемь часов, причем больше половины сделок по нашим экспресс-решениям было совершено без предоставления клиентом финансовой отчетности. Решение о заключении сделки суммой до 300 млн руб. принимается в течение 12 дней с минимальным пакетом документов. И мы продолжаем совершенствовать наши экспресс-решения, делая их еще удобнее для клиентов.

Сейчас «Сбербанк Лизинг» предлагает сбалансированную продуктовую линейку, которая соответствует потребностям всех сфер экономики. Компания предлагает отраслевые решения — целевые продукты, разработанные под нужды конкретных предприятий с учетом отраслевых особенностей. Качество предоставляемого нашей компанией лизингового продукта обеспечено экспертизой наиболее успешных предпринимателей и крупнейших поставщиков техники и оборудования, которые уже много лет получают стабильный доход от сотрудничества со «Сбербанк Лизингом».



Приобретение автотранспортных средств в лизинг становится все более популярным среди российских предпринимателей

Обычный кризис

— тренды —

Драматические события на рынке авиаперевозок должны обогатить опытом российские лизинговые компании, которые останутся в авиабизнесе после дефолтов «Трансаэро» и «ВИМ-Авиа».

Серия банкротств крупных авиаперевозчиков не могла не отразиться на рынке лизинга гражданских пассажирских самолетов: часть возвращенных из эксплуатации воздушных судов покинувших рынок «Трансаэро» и «ВИМ-Авиа» до сих пор не пристроена, и это большая проблема для пострадавших лизингодателей. Некоторым из них удалось выйти из тяжелой ситуации с наименьшими потерями, обеспечив потребности крупнейшего на рынке эксплуатанта «Аэрофлота» и его дочерних авиакомпаний, другие же надолго зареклись заниматься этим бизнесом в России.

Между тем опытные в авиализинге специалисты не склонны характеризовать происшедшее как нечто особенное: к банкротству клиента нужно быть готовым всегда. По словам Александра Рубцова, гендиректора лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), специализируется на лизинге отечественной гражданской авиатехники, крах любой авиакомпании влечет за собой потери на рынке финансирования сделок в гражданской авиации. Остановка полетов и заведение дела о банкротстве перевозчика — это «настоящий пожар» для всех его финансовых партнеров: страховщиков, банков, лизинговых компаний. «Потери от просроченных кредитов и при реализации залога пострадавшие банки вынуждены перекладывать на новый бизнес», — поясняет он ситуацию на рынке. — Отраслевые факторы риска растут, количество банков, готовых финансировать сделки с авиа-



Вслед за обанкротившимися авиакомпаниями процоащаются с бизнесом в гражданской авиации и некоторые игроки лизингового рынка

компаниями, сокращается, привлечение средств в этот сегмент автоматически дорожает».

В то же время банкротство клиента — это достаточно распространенный случай на любом рынке, а способы хеджирования этого риска в авиализинге давно известны, отмечает Александр Рубцов. «Мир не придумал ничего другого, кроме как внимательно следить за финансовым состоянием авиакомпании, тщательно контролировать состояние актива, планировать финансовые резервы под ремонт двигателей, чтобы при экстренном ремаркетинге самолетов иметь меньше финансовых потерь», — поясняет топ-менеджер ИФК.

Для «Сбербанк Лизинг» события на авиационном рынке не стали по-

водом для пересмотра своего присутствия в этом сегменте. В компании признают, что дефолт «Трансаэро» вызвал серьезный шок в отрасли, но к настоящему времени баланс на рынке восстановился. «С одной стороны, наблюдается заметное падение пассажиропотока на международных линиях, а с другой — существенный рост на российских маршрутах», — говорит член правления, директор департамента корпоративного бизнеса компании Вячеслав Спириков. — О дефиците самолетов пока говорить преждевременно, правильно говорить об отсутствии избыточного флота».

Топ-менеджер «Сбербанк Лизинг» не видит «взрывных точек» в сегменте авиализинга в ближайшем будущем, хотя, судя по его словам, рынок

еще не до конца «переварил» самолеты «Трансаэро». «Наверняка еще будут заявлены сделки, связанные с дефолтом «Трансаэро», потому что часть этого воздушного флота так или иначе должна попасть в руки других компаний, в том числе российских», — прогнозирует события на рынке Вячеслав Спириков.

А, например, лизинговая компания «Трансфин-М» на стратегическом уровне приостановила работу в сегменте гражданской авиации, но предпочитает это объяснять отнюдь не проблемами с самолетами «Трансаэро», часть из которых перекочевала в парк ненадолго пережившей эту компанию «ВИМ-Авиа». «Прежде всего из-за высокой концентрации в авиаотрасли «Аэрофлот» занима-

ет половину рынка», — объяснил «Ъ» гендиректор компании Дмитрий Зотов. В то же время он признает, что сегодня авиакомпании предпочитают брать самолеты в операционный лизинг, а этот рынок уже практически поделен международными лизинговыми компаниями, которые обладают большими финансовыми возможностями и компетенциями, чем российские.

Вячеслав Спириков из «Сбербанк Лизинг» объясняет конкурентный проигрыш отечественных игроков на рынке авиационного оперлизиинга их молодостью. «Исторически так получилось, что именно за рубежом российские авиакомпании брали самолеты в лизинг. Российские лизинговые компании гораздо позже подошли к этому бизнесу, и сейчас у нас уже не такой существенный разрыв: если раньше соотношение было 99% к 1%, то теперь это 70% к 30%», — оценивает доли рынка топ-менеджер «Сбербанк Лизинг». Тем не менее, по его мнению, «пока уровень ставок в России не уйдет ниже 10%, операционный лизинг как таковой не получит широкого распространения».

Авиализинг — это big ticket business, характеризующийся крайней дороговизной объекта финансирования, а потому и масштабы возможных потерь исчисляются заоблачными суммами, напоминает Александр Рубцов. «Если клиент не платит за десять грузовиков, это один масштаб потерь, а если за десять «Боингов» — масштаб потерь будет колоссальным. Если же при этом возникает необходимость ремонта двигателя или модернизации самолета, то это на порядок увеличивает потери — миллионы долларов за каждый мотор», — рассказывает гендиректор ИФК.

Впрочем, в любом кризисе есть позитивная сторона, напоминает он. Ка-

ждое банкротство — это «огромный опыт для сотрудников лизинговых и кредитных организаций, который, к сожалению, приобретается одновременно с большими потерями». По его мнению, ситуация выявила неэффективность системы мотивации руководства некоторых лизинговых компаний, размер вознаграждения которых нередко зависит от роста физических размеров бизнеса. А это ведет к тому, что топ-менеджмент лизинговых структур уделяет недостаточное внимание качеству активов и надежности лизингополучателя.

Теперь уроки усвоены, недостаток опыта и знаний особенностей авиарынка, характерный для структур, занимающихся многопрофильным лизингом, уже в целом преодолен», считает гендиректор ИФК. «В крупных банках сформировались крепкие команды авиационных специалистов, и это вселяет надежду на то, что таких серьезных потрясений, как после банкротства «Трансаэро», на нашем рынке больше не будет», — полагает Александр Рубцов.

Во многопрофильных лизинговых компаниях понимают, что авиализинг — это элитарный вид бизнеса. «Мы видели, как банкротства ряда авиакомпаний отразились на отрасли, мы изучили первопричину этих проблем, и нам они понятны. При правильном структурировании бизнеса риски в авиализинге не так уж и велики», — прокомментировал вопросы «Ъ» генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. По его мнению, основные игроки отечественного рынка отдадут себе отчет в том, что авиация — это бизнес для крупнейших компаний, в который не может войти малая или средняя фирма, и что «это глобальный бизнес, в котором не стоит ограничиваться Россией».

Виктор Парфенов