

ЛИЗИНГ

Автолизинг упрощается

Растущий рынок лизинга легковых и грузовых автомобилей, несмотря на преобладание на нем розничных сделок, привлекает своими объемами самых крупных игроков.

— точка роста —

После многолетнего спада продаж российский авторынок начал восстанавливаться на фоне общего оздоровления экономики. В 2017 году общий объем реализации легковых и легких коммерческих автомобилей (LCV) вырос на 11,9% и составил 1,6 млн единиц, а продажи грузовиков массой более 3,5 тонны увеличились на 50,8%, отмечается в исследовании рынка британской Ernst & Young (EY). Основными драйверами роста стали отложенный спрос (он рос даже на фоне индексации цен) и подъем потребительской активности, отмечают аналитики EY.

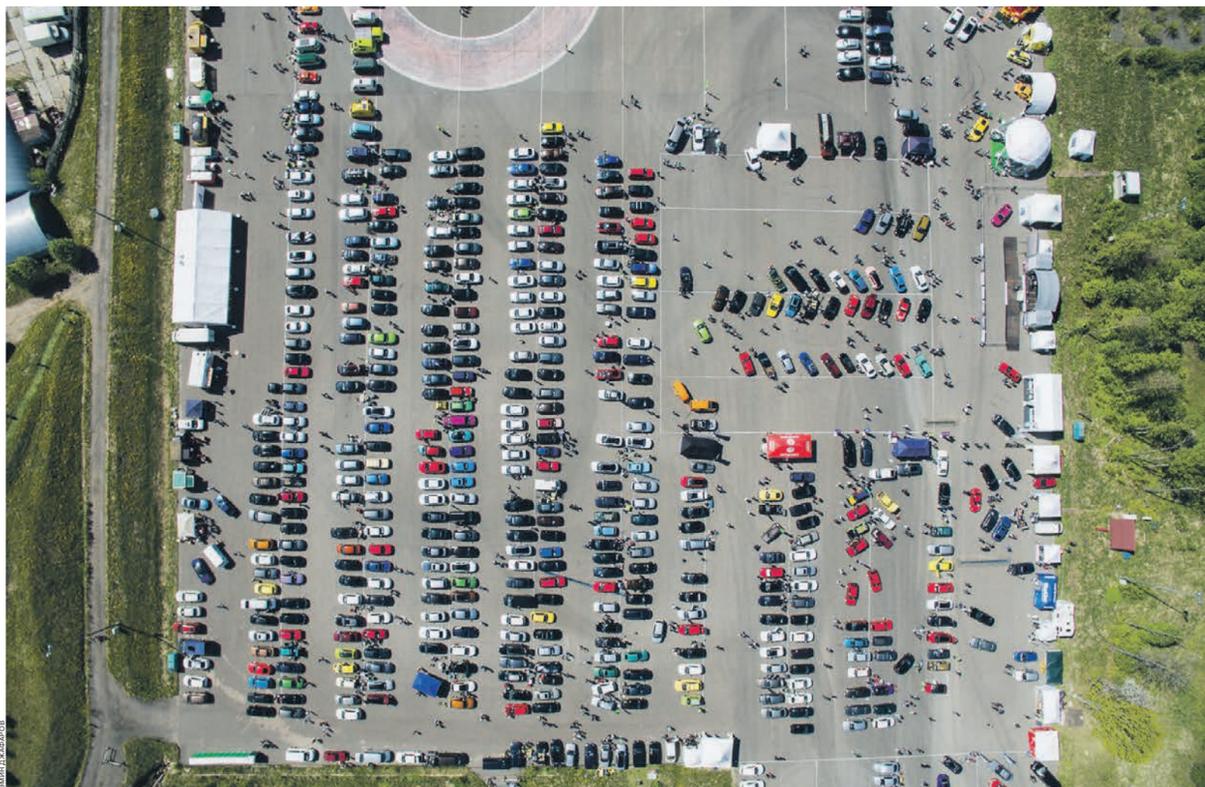
Представители бизнеса адаптировались к экономической ситуации, многие перестроили бизнес-модели и готовы развиваться. «Компании не боятся выходить на финансовый рынок, активно используют существующие инструменты, прежде всего лизинг: в 2017 году на условиях финансовой аренды было приобретено более 72% грузового транспорта и около 9% легковых автомобилей», — рассказывает генеральный директор компании Газпромбанк Лизинг Максим Агаджанов. По его словам, автолизинг является одним из самых емких сегментов рынка лизинга: по итогам прошлого года он вырос на 47%, до 382 млрд руб. в денежном выражении, и его доля составила около 35% лизингового рынка.

Около трети этого объема пришлось на сделки с использованием государственного субсидирования. Правительство с 2015 года компенсирует лизинговым компаниям выпадающие доходы от предоставления скидок на авансовый платеж — 10% стоимости автомобиля. Программа ежегодная, однако стимулирующие меры применяются к разным сегментам. До недавнего времени государство поощряло продажи отечественных и локализованных легковых автомобилей, а в 2017 году акцент был сделан на грузовики: государство выделило новые адрес-

ные субсидии покупателям магистральных седельных тягачей (программа «Российский тягач»), техники для сельхозпроизводителей (программа «Российский фермер»), а также компаниям категории малого и среднего предпринимательства (программа «Свое дело»). Размер авансовой скидки по этим программам увеличен до 12,5% от стоимости автотранспортного средства.

Результатом реализации этих трех госпрограмм адресной поддержки стало изменение структуры автолизинга в пользу грузовой автотехники, следует из данных рейтингового агентства РАЕХ: сегмент грузовых автомобилей по доле рынка лизинга в 2017 году обошел легковые — 20% против 15% соответственно, в то время как годом ранее показатели были практически равны — 17,6% и 17,5% соответственно.

По итогам прошлого года объем рынка лизинга грузового автотранспорта вырос на 57%, а сделки в сегменте LCV — на 47%, — говорит господин Агаджанов. «Важной тенденцией является рост активности предприятий малого и среднего бизнеса.



Лизинг автотранспорта становится все более популярным видом бизнеса в России

По итогам прошлого года на их долю приходилось более 80% сделок в сегменте автолизинга. А годом ранее этот показатель составлял только 60%. Для сравнения: доля крупных

предприятий в новом бизнесе за январь—сентябрь 2017-го составила около 45% против 38% за аналогичный период прошлого года», — продолжает он.

По мнению начальника аналитического департамента компании «Альпари» Александра Разуваева, в ближайшие годы малый и средний бизнес будет увеличивать покупки автотранспорта в лизинг. «Снижение ставок по кредитам способствует росту автомобильного рынка: по итогам первого квартала 2018 года продажи легковых автомобилей выросли на 15,8%, коммерческих — на 32%. В ближайшие два года средние темпы роста продаж будут составлять не менее 3% по легковому транспорту и 7% по грузовикам», — считает эксперт.

Отложенный спрос все еще не удовлетворен, и это будет способствовать росту рынка в 2018 году, считают в EY. Динамику продаж автомобилей будут определять в том числе доступность автомобильных кредитов, объем и эффективность мер государственной поддержки, а также темпы локализации производства автомобильными компаниями, которые влияют на себестоимость и

цены. «Риском для отрасли является неопределенность относительно будущих цен на нефть и обменного курса рубля. Сдерживающим фактором может быть также индексация утилизационного сбора в 2018 году», — отмечают аналитики EY.

«Покупать автотехнику за свой счет небольшим компаниям слишком накладно, тем более что зачастую в собственность приобретаются целые автопарки. Поэтому более легкие инструменты привлечения заемных средств становятся ключевыми для реализации закупок», — считает Максим Агаджанов. По его словам, розничные сделки на этом сегменте лизинга преобладают, но это отнюдь не значит, что он не интересен крупным госкомпаниям: в начале года Газпромбанк Лизинг стал предлагать клиентам автомобили в лизинг и считает это направление своего бизнеса одним из ключевых.

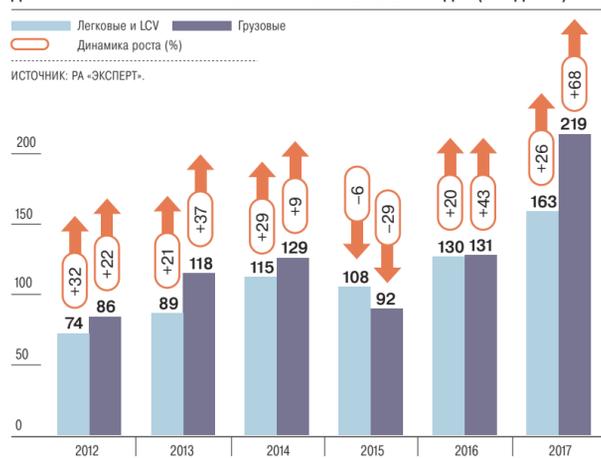
«Автолизинг в структуре нашей компании выделяется как отдельная стратегическая бизнес-единица в направлении лизинга легковых и грузовых автомобилей, легкого коммерческого транспорта и автобусов. Мы вышли на рынок с концепцией «Легкий лизинг», поскольку стре-

мимся максимально упростить доступ бизнеса к такому универсальному, на наш взгляд, инструменту, как лизинг, обеспечить легкость операций на всех этапах взаимодействия с клиентами и адаптивность наших продуктов под особенности конкретного бизнеса», — рассказывает господин Агаджанов.

«Газпромбанк Автолизинг» уже заключил стратегические соглашения с автомобильными представителями и их дилерами, совместно с которыми удалось подготовить более доступные условия приобретения в лизинг более 80 моделей автотранспорта. «Адаптивность — одно из наших ключевых преимуществ: мы предлагаем клиентам 11 видов реструктуризации, 5 графиков платежей, переуступку права выкупа авто и так далее. То есть все то, что позволяет настроить договор лизинга под особенности и цели конкретного бизнеса», — рассказывает руководитель «Газпромбанк Автолизинг» Алексей Смирнов. В планах компании — завоевание уверенных позиций в тройке лидеров рынка, в том числе за счет развития сети представительств, отмечает менеджер.

Марина Константинова

ДИНАМИКА РЫНКА ЛИЗИНГА АВТОМОБИЛЕЙ В 2012–2017 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)



Вагоны снова едут в лизинг

— конъюнктура —

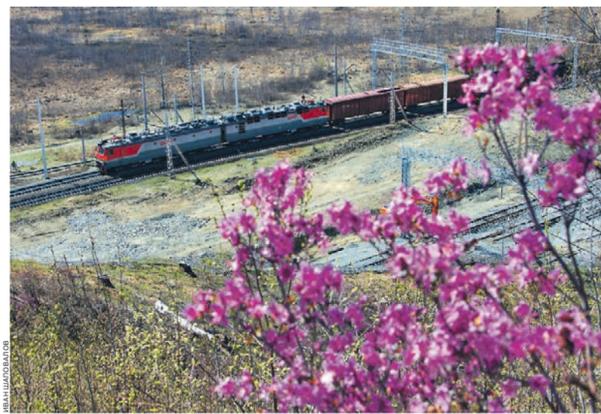
«Это приведет к дополнительным затратам и потенциальной потере прибыли. Однако, с другой стороны, на смену транзитным грузоперевозкам придут внутренние, в том числе железнодорожные, которые будут необходимы для обеспечения набирающего оборот импортозамещения», — считают в компании.

В то же время глава «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер напоминает, что динамика спроса на грузовые вагоны имеет ярко выраженный циклический характер: в прежние годы доля железнодорожной техники в портфеле крупнейших лизинговых компаний доходила до 70%, а в период с 2013 по 2015 год неуклонно снижалась и сегодня составляет около 40%. «Лизинговые компании продолжали развивать авиализинг, а также начали наращивать портфель в сегменте автомобильного транспорта. Это привело к диверсификации портфеля крупнейших лизинговых компаний, что само по себе является положительным трендом», — считает господин Ивантер.

Кроме того, опрошенные «Б» участники лизингового рынка констатируют, что на фоне снижения ключевой ставки ЦБ РФ в последнее время постепенно удешевляет финансирование для лизинговых компаний, что делает лизинг вагонов еще более привлекательным для операторов. Впрочем, по мнению самих операторов подвижного состава, динамика снижения платежей по лизингу пока существенно отстает от темпов снижения ставок по банковским кредитам.

Последний рыбок оперлиза

Один из главных трендов на рынке — рост сделок в сегменте так называемого операционного, или оперативного, лизинга. В 2017 году в железнодорожном сегменте на оперлизинг приходилось около 42% сделок, в 2016 году — 33%, сообщает РАЕХ. С учетом двукратного роста сегмента в целом это означает, что оперлизинг грузо-



Улучшение конъюнктуры железнодорожного рынка позволило лизинговым компаниям нарастить бизнес

вых вагонов вырос в три раза по сравнению с данными за 2016 год, подсчитала для «Б» ведущий аналитик РАЕХ Ксения Балясова.

Впрочем, уже очень скоро в силу разворачивающихся реформ в сфере лизинга оперлизинг станет видом обычной аренды имущества, тогда как лизингом смогут заниматься только финансовые компании под жестким надзором Центрального банка РФ (см. материал на стр. 14). Участники рынка об этом не говорят, но трудно исключить, что именно в силу этого аспекта арендаторы и арендодатели грузовых вагонов стремятся воспользоваться последними месяцами облегченного регуляторного режима по закону о лизинге, пока изменения в законодательство еще не приняты. Впрочем, у большинства крупнейших лизинговых компаний оперлизинг уже много лет развивается поэтому, что это направление бизнеса востребовано рынком. «Традиционно в России наиболее популярен финансовый лизинг, и с учетом высокой волатильности на рынке подвижного состава и банкам, и лизинговым компаниям, и лизингополучателям понятнее именно этот инструмент», — отмечает Максим Агаджанов. — Однако

с ростом компетенций лизинговых компаний в области анализа и диверсификации рисков, развитием экспертизы в области управления вагонным парком все больше компаний готовы развивать оперлизинг». В частности, у «Газпромбанк Лизинг» сделок по оперлизингу грузовых вагонов «несколько больше, чем в целом по рынку», признает гендиректор компании. Он напоминает, что реформы на рынке лизинга касаются всех сделок, а не только поставок грузовых вагонов, поэтому прямое влияние железнодорожного сегмента законодательные изменения оказать не должны.

По словам господина Агаджанова, при существующем законодательстве оперлизинг имеет ряд преимуществ для лизинговых компаний, защищающих их в случае дефолта лизингополучателя: «Переквалификация подобных сделок из лизинга в аренду снижает привлекательность этого сегмента и приведет к тому, что лизинговые компании будут еще более тщательно относиться к финансированию клиентов в рамках реализации подобных сделок, так что роста направления ждать не следует». В то же время на рынке подвижного состава и банкам, и лизинговым компаниям, и лизингополучателям понятнее именно этот инструмент», — отмечает Максим Агаджанов. — Однако

Директор по корпоративному бизнесу ГК «Альфа-Лизинг» Андрей Барков считает, что рост доли железнодорожного оперлизинга, в отличие от авиационного, был вызван не столько развитием этого лизингового продукта, сколько «необходимостью обслуживать парки по проблемным сделкам». У его компании тоже есть «проекты, носящие черты операционного лизинга», но они не являются стратегическим направлением бизнеса компании и «были связаны скорее с особенностями структурирования сделок». В то же время «Альфа-Лизинг» регулярно получает заявки на оперлизинг вагонов, рассказал господин Барков, «среди них наибольший интерес представляют сделки с крупными партиями ликвидных вагонов и понятными лизингополучателями, которые расцениваются нами скорее как отдельные проекты с индивидуальными условиями».

По его мнению, для лизинговых компаний, основной деятельностью которых является классический финансовый лизинг, совмещение этого по оперлизингу грузовых вагонов «несколько больше, чем в целом по рынку», признает гендиректор компании. Он напоминает, что реформы на рынке лизинга касаются всех сделок, а не только поставок грузовых вагонов, поэтому прямое влияние железнодорожного сегмента законодательные изменения оказать не должны.

По словам господина Агаджанова, при существующем законодательстве оперлизинг имеет ряд преимуществ для лизинговых компаний, защищающих их в случае дефолта лизингополучателя: «Переквалификация подобных сделок из лизинга в аренду снижает привлекательность этого сегмента и приведет к тому, что лизинговые компании будут еще более тщательно относиться к финансированию клиентов в рамках реализации подобных сделок, так что роста направления ждать не следует». В то же время на рынке подвижного состава и банкам, и лизинговым компаниям, и лизингополучателям понятнее именно этот инструмент», — отмечает Максим Агаджанов. — Однако

«В целом же он согласен с позицией регуляторов о том, что оперлизинг «по своей правовой и финансовой сути равен аренде», но «пока нет четкого понимания, какие аспекты с точки зрения правового, налогового и учетного регулирования будут меняться». «Гораздо важнее для компаний изменения в отчетности МСФО, вступающие в силу в январе 2019 года, от которых будет зависеть структурирование сделок оперлизинга и востребо-

ванность этой услуги в будущем», — считает директор по корпоративному бизнесу «Альфа-Лизинга».

По мнению гендиректора «МКБ-Лизинг» Александра Кожевникова, основная проблема реформ — «непредсказуемость последствий для рынка», что особенно опасно для контрактов с долгим сроком исполнения обязательств. «Именно железнодорожный сегмент может наиболее сильно пострадать, поскольку инвестиции в вагоны требуют планирования на срок от 10 до 20 лет и, соответственно, больше всего нуждаются в стабильной правовой основе», — полагает он, предостерегая регуляторов от «непредвиденных изменений, которые могут существенно снизить инвестиции в долгосрочные активы».

Тяга к новому

Новый поворот в развитии лизинга на железной дороге может появиться в результате продолжения структурных реформ на железнодорожном транспорте, связанных с либерализацией грузовых перевозок и появлением на железной дороге частных операторов магистральных локомотивов, конкурирующих с ОАО РЖД. По крайней мере предыдущий состав правительства всерьез намеревался принять решение по этому вопросу уже в начале года, но не справился с задачей: основополагающий документ структурных реформ — Целевая модель рынка грузовых железнодорожных перевозок — так и не был утвержден правительственной комиссией по транспорту.

Тем не менее возможное решение об открытии доступа частных инвестиций в тяговый подвижной состав может запустить рыночные процессы в сегменте магистральных локомотивов, который может быть сопоставим по объемам с рынком грузовых вагонов. По оценкам консалтинговой компании Roland Berger, основанным на анализе аналогичных реформ в европейских странах, в течение первых 15 лет с начала реформ частный капитал может инвестировать в локомотивы до 350 млрд руб., закупив около 2,5 тыс. магистральных тепло-

возов и электровозов. Столь дорогостоящий и долговечный актив становится очень привлекательным объектом для лизинга, о чем уже всерьез размышляют в некоторых лизинговых компаниях.

«Лизинг локомотивной тяги — это капиталоемкое и интересное направление для лизинговых компаний», — констатирует Дмитрий Ивантер, добавив, что в портфеле компании есть «парк уникальных локомотивов, созданных специально под потребности крупного лизингополучателя».

Впрочем, отсутствие вторичного рынка локомотивов ставит эту сделку скорее в ряд исключений из обычной бизнес-практики. «В таких сделках лизинговые компании принимали риск исключительно на финансовое состояние лизингополучателя, а не на предмет лизинга, что лишает лизинг одного из своих преимуществ перед кредитом», — поясняет господин Ивантер, делая безусловный вывод: — Либерализация рынка локомотивной тяги будет способствовать росту доли этого сегмента в портфеле лизинговых компаний».

У компании «МКБ-лизинг» тоже есть «несколько магистральных тепловозов», переданных в лизинг, и там придерживаются похожего мнения. Основываясь на практике других сегментов транспортной техники — вагонов и воздушных судов, генеральный директор компании Александр Кожевников предположил, что в долгосрочной перспективе проникновение лизинга в сегмент магистральных локомотивов может составить 30–40% от общего парка, причем обновление касается прежде всего самых распространенных и универсальных типов локомотивной техники. По его мнению, все крупные лизинговые компании (даже если после реформ часть из них превратится в «арендные») «будут бороться за этот интересный, капиталоемкий сегмент». «Как только рынок тяги сложится, мы обязательно будем на нем присутствовать», — пообещал «Б» господин Кожевников.

Алексей Екимовский, Николай Забордин