

ЛИЗИНГ ПРИТОРМАЖИВАЕТ

ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОДРЯД РОС АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ, НО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НА НЕМ ПРОИЗОЙДЕТ СПАД, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ОБЪЕМ РЫНКА УВЕЛИЧИТСЯ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 15%.

АРИНА МАКАРОВА

По словам ведущего аналитика по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Ксении Балясовой, в 2019 году слабый экономический рост и сохранение текущей денежно-кредитной политики окажут сдерживающее влияние на инвестиционную активность потенциальных лизингополучателей. По итогам 2019 года объем рынка увеличится не более чем на 15%, при этом будет отмечаться замедление темпа роста у драйверов рынка — лизинга железнодорожной техники и автомобилей. Меньший по сравнению с 2018 годом рост погрузки на железнодорожном транспорте в текущем году и сокращение дефицита подвижного состава, характерного для 2017–2018 годов, не позволят сегменту вырасти более чем на 30%. Рост авиализинга, который почти на 95% сконцентрирован на трех крупнейших компаниях, составит от 5 до 10% и будет во многом зависеть от крупных сделок по лизингу самолетов SSJ-100 ввиду действия государственной программы поддержки российского авиапрома.

Генеральный директор лизинговой компании ООО «Директ Лизинг» Виктор Бочков говорит, что лизинговый рынок в России второй год подряд устанавливает рекорды роста. Это подтверждает обзор рейтингового агентства «Эксперт», где темпы роста оцениваются в 20–49% в зависимости от отрасли. Но вскоре прогнозируется спад.

«Несмотря на то, что рынок лизинга на сегодняшний момент находится на пике роста, я уверен, что уже в ближайшее время наступит некоторый спад, основанный на эффекте высокой базы. В среднесрочной перспективе в 2019 году лизинговый бизнес уже не будет расти такими темпами, как сейчас. В массовом сегменте его поддержат сделки с легковым транспортом, специальной и строительной техникой», — говорит Виктор Бочков. По его оценкам, в 2019 году темп роста лизингового рынка не превысит 15%, а возможности роста будут ограничены слабыми темпами роста экономики.

По словам руководителя продаж в Москве и Санкт-Петербурге группы компаний «Альфа-Лизинг» Александра Голанкова, стабильный рост на протяжении 2018 года и по настоящее время показывает сегмент такси. Диверсификация рынка между крупнейшими агрегаторами, замещение ими региональных игроков, деление рынка на сегменты, выделение и повышение спроса на премиум-сегмент — все это способствует кратному росту лизинга в такси. По его прогнозам, рост рынка автолизинга в 2019 году составит не более 15%, что меньше темпов роста рынка в 2018 году. В сегменте легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта уже сейчас наблюдается снижение по сравнению с первым кварталом 2018 года на 0,3%. Значительный рост

в 2019 году не прогнозируется, также и в силу того, что отмена секторальных санкций в 2019 году маловероятна. «С учетом имеющихся макроэкономических прогнозов о замедлении рынка к 2020 году и даже некоторых прогнозах о цикличности кризисов и новой стагнации к 2021, прогнозируется постепенное снижение темпов роста рынка», — говорит господин Голанков.

Младший аналитик ИК «Фридом Финанс» Александра Овчинникова полагает, что слабые темпы экономического роста в совокупности с усилением регулятивного надзора за кредитными организациями могут ограничить инвестиционную активность лизингового бизнеса и поспособствовать уходу небольших капитальных лизинговых компаний. Руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрей Волков отмечает, что одна из формирующихся на рынке тенденций — постепенное развитие сервисной составляющей, которая все чаще включается в договоры лизинга. «Компании все активнее конкурируют между собой не только ценовыми условиями, но и наполнением лизинговой сделки сервисами и опциями. Речь идет не только об эксплуатационных услугах, таких как техническое обслуживание, шинный сервис и прочие, но также о совместных предложениях с партнерами — комплексная помощь на дорогах, топливные программы», — рассказывает эксперт.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОЛНЫМ ХОДОМ

Основной стратегией ведущих игроков сейчас является диджитализация бизнеса, говорят эксперты. Лидеры на рынке лизинга стремятся сокращать расходы на свою операционную деятельность и постоянно повышать ее эффективность за счет постоянной автоматизации и оптимизации бизнес-процессов. По словам Александра Голанкова, одна из основных тенденций на рынке — переход рынка на «безбумажные сделки», когда для принятия решения о финансировании клиентов лизинговой компании уже не требуются бумажные анкеты и копии документов, а для подписания договоров используется электронная цифровая подпись и электронный паспорт транспортного средства. «В ближайшее время и в страховых продуктах, необходимых для лизинга, ожидается развитие, аналогичное электронным полисам ОСАГО. Клиенты уже сейчас с помощью различных цифровых каналов (например, личного кабинета или мобильного приложения) могут получить счет-фактуру, акт сверки, продлить страховку, выбрать новый автомобиль в лизинг или купить сопутствующую услугу», — рассказывает господин Голанков. Кроме того, как отмечает эксперт, лизинг перестает быть для клиентов только финансовым решением, а становится полноценным наполненным инструментом ведения бизнеса,

так же, как это происходит в развитых странах. «Мы отмечаем кратный рост онлайн-продаж, когда клиенты сначала выбирают необходимый автомобиль и комплектацию, используя различные инструменты онлайн, и таким же образом ищут финансовое решение. До 65% онлайн-продаж — это легковые автомобили, соответственно, для этого сегмента одним из драйверов становится диджитализация рынка», — делится он.

«Если раньше о цифровизации мы говорили как о дополнительном конкурентном преимуществе, то сейчас у лизингодателей, особенно работающих в розничном сегменте, не остается другого выбора, кроме как развивать онлайн-сервисы. Уже в ближайшем будущем клиент предпочтет ту компанию, которая даст ему доступ в удобный личный кабинет, где будет организован полноценный электронный документооборот и представлена вся необходимая информация по истории сотрудничества, текущим сделкам и новым предложениям», — считает Андрей Волков.

С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА

В 2016–2018 годах росту производства и продаж техники способствовали программы по субсидированию лизинга. Сейчас одной из приоритетных отраслей господдержки по-прежнему остается автомобилестроение. Меры поддержки направлены на сохранение спроса на грузовые автомобили, коммунальную и дорожно-строительную технику российского производства. Однако в настоящее время идет реформирование программ господдержки Минпромторга РФ, направленное на повышение эффективности использования средств. «Скоро мы, возможно, увидим некоторые изменения в форме и средствах доведения и использования субсидий. Также в 2019 году продолжатся программы поддержки производства железнодорожного транспорта, судостроения, легкой и пищевой промышленности», — считает Александр Голанков.

По словам Ксении Балясовой, объем субсидий, предоставленных на поддержку автолизинга, в 2018 году был сокращен до 8 млрд рублей, тогда как в 2017 году выделялось 14 млрд. На 2019 год объем господдержки составил еще меньше — 4,9 млрд, что с высокой вероятностью не позволит автосегменту показать темпы прироста свыше 12%. Рост автосегмента во многом будет обусловлен обновлением легковых коммерческих автомобилей и грузового автопарка, средний возраст которого в прошлом году достиг почти двадцать лет, по данным «Автостата».

По мнению госпожи Овчинниковой, поддержку лизингу легковых автомобилей оказывает развитие каршеринга в крупных городах, а также расширение таксопарков. «Несмотря на снижение объемов господдержки, автолизинг

остается крупнейшим сегментом на лизинговом рынке с долей 34,5%. На мой взгляд, механизмы стимулирования рынка плавно переходят от господдержки к естественным рыночным инструментам, к которым можно отнести плановое обновление автопарков», — считает она.

Региональный директор по Северо-Западному федеральному округу ГК «Интерлизинг» Анна Голикова отмечает, что субсидирование лизинга обеспечило 790% продаж грузовой и строительной техники. Поэтому существенное сокращение объемов господдержки в 2019 не могло не сказаться на объеме продаж в первом квартале. Субсидия на колесную технику была выбрана уже в конце февраля. Лимит остался лишь у нескольких крупных игроков.

«Судьба программы на дорожно-строительную технику по-прежнему остается под вопросом. Мы знаем, что лимит на поддержку этого сегмента рынка выделен, но до сих пор не знаем, как он будет использован и найдется ли там место лизингу», — обращает внимание госпожа Голикова.

ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД СИТУАЦИЮ

В существующих условиях участники отрасли постепенно пересматривают свои стратегии. «Игроки рынка начали лучше оценивать свои риски. Кроме того, лизинговые компании стали активнее выходить на долговой рынок. Мы начали это делать в 2017 году, разместив дебютный выпуск облигаций объемом 100 млн рублей на Московской бирже. В 2018 году мы предложили инвесторам еще два выпуска облигаций ООО „Директ Лизинг“. На наш взгляд, участники рынка лизинга стали активнее прибегать к финансированию посредством долгового рынка», — говорит Виктор Бочков.

Ксения Балясова полагает, что на фоне снижения объемов госсубсидирования автолизинга крупные федеральные лизингодатели для поддержания бизнеса будут запускать собственные льготные программы, жертвуя частью своей маржи и подталкивая других игроков к увеличению риск-аппетита. Так, уже в 2018 году на рынке был отмечен рост доли игроков, маржа которых показала отрицательную динамику, с 38 до 56%, что во многом было обусловлено ужесточением конкуренции среди лизинговых компаний. «Пойти на подобные меры в 2019 году игрокам позволит уровень маржи, который за последние три года восстановился и составляет в среднем по рынку 4,5–5%. Компании второго и третьего эшелона в борьбе за клиентов будут прибегать к неценовым методам конкуренции, снижая авансы по сделкам, и расширять клиентские сервисы, а также предлагать клиентам экспресс-продукты по более высоким ставкам, смягчая при этом критерии риск-менеджмента», — считает госпожа Балясова. ■