



09	Как и почему растет автолизинг	09	Как будет субсидироваться лизинг техники для обращения с отходами	12	Кого допустят к госпрограмме лизинга общественного транспорта
----	--------------------------------	----	---	----	---

Без аванса и с отсрочкой

В год 800-летия Нижнего Новгорода региональный рынок лизинга активизировался за счет государственных заказов: впервые за почти 10 лет город масштабно обновляет автопарк коммунальной техники, а также закупает новые трамваи, а областные власти — пожарные машины и автобусы. Общий бюджет этих закупок — около 5 млрд руб. Это мощная поддержка для рынка, особенно если учесть еще и многочисленные инфраструктурные проекты, для участия в которых подрядчики тоже приобретают технику в лизинг. Среди преимуществ лизинга для госзакупок эксперты называют отсутствие аванса и возможность отсрочки платежей, сокращение количества закупочных процедур и возможность расплачиваться из бюджетов разных уровней.

— тенденции —

Коммунальный прецедент

После рекордных снегопадов прошедшей зимы, когда дорожники едва справлялись с последствиями стихии, администрация Нижнего Новгорода объявила о масштабном обновлении коммунальной техники: гордума согласовала финансирование закупки более 200 специализированных машин. Это почти столько же, сколько есть у города сейчас: по данным мэрии, для содержания улично-дорожной сети используется 277 муниципальных машин, а в целом — около 460 единиц техники, в том числе летней. И хотя аукционы периодически проводились (например, 17 машин город приобрел в декабре 2020 года), комплексного обновления коммунальной техники

не было с 2013 года. «Содержание дорог производится в основном за счет муниципальных дорожных предприятий и муниципальных бюджетных учреждений. Протяженность автомобильных дорог общего пользования местного значения города составляет 1557 км, площадь 14,78 млн кв. м. В настоящее время износ парка муниципальной техники достаточно серьезный», — поясняют в администрации города.

Планируется закупить комбинированные дорожные машины в летнем и зимнем варианте на базе «КаМАЗа», плужно-щеточные на базе МТЗ, самосвалы на базе «КаМАЗа» и ГАЗа, фронтальные погрузчики «Амкадор», вакуумно-подметально-уборочные машины на базе «КаМАЗа», бортовые «Газели», автобусы ПАЗ, тракторы «Брянский ар-



Нижний Новгород впервые почти за 10 лет масштабно обновит парк коммунальной техники

сенал» и другое навесное оборудование — в целом 217 единиц специализированных машин.

Всю технику решено закупать в лизинг. Было объявлено шесть аукционов, на данный момент отыграны пять из них с бюджетом около 2 млрд руб. Большинство контрактов получил «Сбербанк Лизинг». Техника должна поступить в город до 1 октября 2021 года. Срок лизин-

га по каждой закупке — до 25 декабря 2027 года, город планирует начать расплачиваться в 2023 году.

В стиле ретро

В преддверии празднования 800-летия Нижнего Новгорода администрация города решила закупить для МП «Нижегородэлектротранс» 11 современных низкопольных трамвайных вагонов, оформленных в ретро-стиле. Новые вагоны будут курсировать по маршруту №2 — так называемому «кольцу двойки». Трамвайный маршрут №2 занимает ос-

бое место в транспортной системе: он проходит по исторической части города, где сосредоточено большое количество объектов культурного наследия, и является одной из его визитных карточек. Работа на данном маршруте трамваев, оформленных в стиле ретро, подчеркнет исторический облик центральной части города», — отмечают в мэрии.

Кроме юбилея города для обновления трамвайного парка есть еще один символический повод — 125-летие нижегородского трамвая. Первая трамвайная линия появилась в

Нижнем в мае 1896 года к открытию на Нижегородской ярмарке Всероссийской промышленной и художественной выставки и связывала ее территорию с железнодорожным вокзалом и мостом.

Новые вагоны производства Уральского завода транспортного машиностроения закупятся в лизинг сроком на пять лет с отсрочкой платежей до 2023 года. Технику поставит «Сбербанк Лизинг». По данным портала госзакупок, цена контракта составит почти 946 млн руб.



Развивайте свой бизнес при помощи лизинга в НБД-Банке



Без посредников

Реализуем лизинговые программы без участия лизинговых компаний



Страховка не нужна

Без требования к страхованию оборудования



25 офисов в 6 регионах страны

Оформим лизинговую сделку в любом офисе филиальной сети банка



Гибкие условия

Возможность досрочного выкупа предмета лизинга с 13 месяца

Как происходит сделка по лизингу



Покупатель выбирает самоходные машины, спецтехнику, оборудование или авто



Покупатель обращается в НБД-Банк



Заклучение сделки



НБД-Банк оплачивает покупку продавцу



Продавец поставляет лизинговое имущество покупателю



Покупатель расширяет свой бизнес



НБД Банк
для малого и среднего бизнеса

Н. Новгород, пл. Горького, 6
Тел. 22-000-22 | www.nbdbank.ru

ЛИЗИНГ

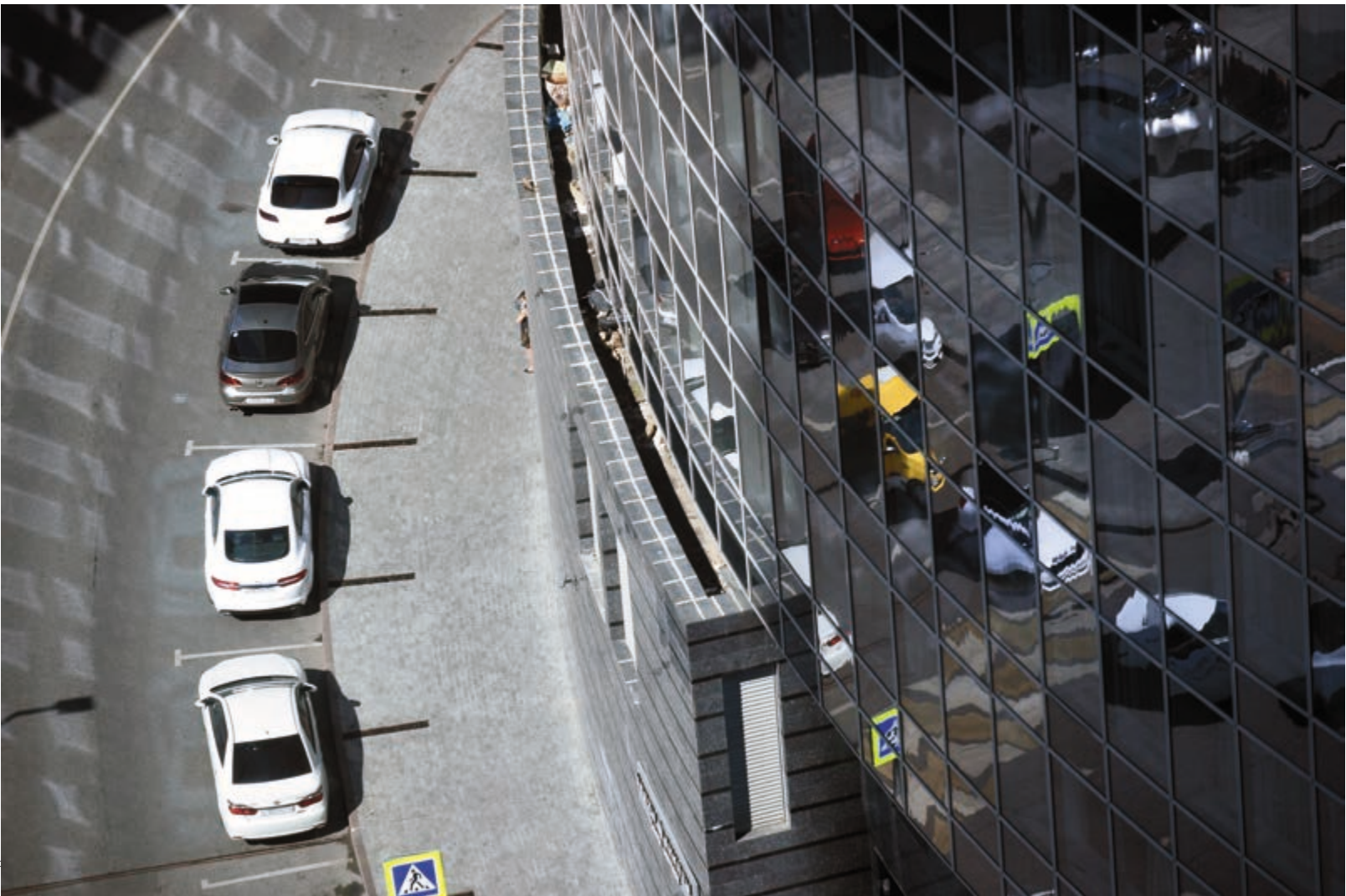
Автопром нагревает рынок

Прошлогодний локдаун, прекративший продажи автомобилей в крупнейших регионах России всего на три недели, запустил на рынке автолизинга долгосрочную тенденцию роста, которая наблюдается до сих пор на фоне значительного подорожания самих машин.

— конъюнктура —

Российские аналитические агентства, собирающие статистику о рынке лизинга, традиционно не проводят исследований в первом квартале, но по сообщениям крупнейших отраслевых игроков можно сделать уверенный вывод о том, что в сегменте автолизинга дела сегодня идут еще лучше, чем в прошлом году. Все больше людей и организаций хотят приобрести автомобили именно в лизинг, количество сделок финансовой и операционной аренды ежемесячно растет двузначными темпами, что, как напоминают участники рынка, продолжится с августа прошлого года. При этом темпы роста цен на конечную продукцию автопрома уже второе превышают нынешнюю инфляцию, которая тоже в последнее время усилилась. Тем не менее эти разнонаправленные тенденции вполне могут сосуществовать до конца года в силу продолжающегося дефицита автомобилей в продаже, прогнозируют опрошенные. „Ъ“ топ-менеджеры лизинговых компаний.

Объем нового бизнеса «СберЛизинга» в сегменте автотранспорта в первом квартале 2021 года составил 19,4 млрд руб., в сегменте легковых авто и легкого коммерческого транспорта (LCV) — 7,8 млрд руб., грузовых автомобилей передано на 11,6 млрд руб. По словам генерального директора компании Вячеслава Спирина, дефицит сохраняется во всех сегментах автотранспорта (эта тенденция, по его прогнозам, сохранится до конца 2021 года), причем доля лизинга при приобретении легковых машин и LCV продолжит расти. А в сегменте гру-



Рынок автолизинга продолжит расти до конца года, несмотря на повышение цен

зовиков «все договоры заключаются с поставкой от четырех до шести месяцев, основные производители загрузили производственные мощности практически до конца года», рассказал он.

У группы «ВТБ Лизинг» объем автолизингового бизнеса в январе — марте 2021 года увеличился на 43% в сравнении с аналогичным прошлогодним показателем. Компания заключила 6,8 тыс. новых сделок на 14,8 млрд руб. В грузовом сегменте рост составил 83% (6,4 млрд руб.), в легковом — 23% (8,4 млрд руб.). По данным за апрель 2021 года, компания отмечает и вовсе трехкратный рост сделок с автомобилями, однако следует учитывать, что год назад на апрель пришелся пик российского локдауна, когда продажи автомобилей в крупнейших городах были просто остановлены. «Лизинг становится популярен не только среди крупных предприятий. Мы видим рост числа сделок и увеличение ин-

тереса к продукту со стороны малого, среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей», — отметил генеральный директор ГК «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер.

«Газпромбанк Автолизинг» (входит в группу компаний «Газпромбанк Лизинг»), специализирующийся на предоставлении техники в лизинг для корпоративных автопарков, в первом квартале 2021 года заключил новых сделок на 9,1 млрд руб., что в 2,8 раза больше прошлогоднего показателя. Количество переданных в лизинг автомобилей выросло почти в 2,5 раза и составило 3,2 тыс. машин, из которых на легковые авто приходится 39%, на LCV — 29%, а на грузовые — 28%. Оставшиеся 4% пришлось на сделки с автодорожной спецтехникой, которыми «Газпромбанк Автолизинг» начал заниматься с ноября 2020 года, сообщила в пресс-службе компании.

Бизнес с автомобилями растет и у менее крупных лизингодателей. Как рассказал первый заместитель генерального директора компании «Стоун XXI» Иван Махортов, в пер-

вом квартале компания передала лизингополучателям на 24% больше автомобилей, чем в прошлом году (943 машины против 763 в первом квартале 2020 года). При этом стоимостной рост предметов лизинга за тот же период показал прибавку в среднем на 15%. «Если средняя цена легковой машины год назад была на уровне 3 млн 61 тыс. руб., то в первом квартале 2021 года мы фиксируем среднюю цену на уровне 3 млн 509 тыс. руб.», — сообщил он. „Ъ“, добавив, что этот показатель хорошо характеризует происшедший рост цен в автопроме в целом.

Единственное, что в какой-то степени снижает цены на автомобили, — это программа субсидирования колесных транспортных средств по линии Минпромторга России, по которой лизинговая компания может компенсировать из бюджета скидку получателю в размере от 10% до 20% стоимости автомобиля. С 2021 года программа была перезапущена по новым правилам, в соответствии с которыми были не только повышены требо-

вания к локализации производства автомобилей на территории РФ, но и ужесточены требования к лизингодателям как в части доступа к субсидиям, так и в процедуре оценки эффективности их использования.

В результате проведенного в феврале конкурсного отбора доступ к господдержке автолизинга получили лишь 15 крупнейших лизинговых компаний, что вызвало неоднозначную реакцию в профессиональном сообществе и критику программы — в основном со стороны тех игроков, которые оказались за бортом господдержки (всего в нынешнем году на участие в программе претендовало 57 лизингодателей). Однако до формальных жалоб дело не дошло: в пресс-службе Минпромторга заверили „Ъ“, что «официальных обращений с какими-либо претензиями по правилам субсидирования не поступало», а оценить степень выполнения лизинговыми компаниями взятых на себя обязательств можно будет лишь по итогам года.

В Минпромторге также сообщили, что по состоянию на 1 июня в

рамках программы льготного лизинга реализовано 19,5 тыс. автомобилей, объем предоставленных скидок составил 3,13 млрд руб. Это означает, что выделенные министерству бюджетные лимиты по программе формально еще не закончились, но уже почти исчерпаны: всего на эти цели предусмотрено 3,8 млрд руб. «Вместе с тем вопрос о выделении дополнительных средств также прорабатывается с правительством РФ исходя из возможностей федерального бюджета», — подчеркнули в министерстве, но никакой конкретики не добавили.

Известно, что, например, «СберЛизинг» уже использовал более 90% полученного от Минпромторга лимита субсидий (по итогам конкурсного отбора в феврале компания получила право на 350 млн руб. господдержки), с начала года профинансировал более 1,3 тыс. машин отечественного производства. Как рассказал Вячеслав Спирин, оставшийся лимит уже распределен по клиентам и ждет подписания сделок на финансирование «еще порядка 300 автомобилей». «Мы ждем и надеемся на выделение в этом году дополнительных субсидий для данной программы, которая востребована рынком и нашими клиентами», — подчеркнул он.

По словам господина Спирина, «крайне эффективной» оказалась программа Минпромторга «Доступная аренда», по которой федеральный бюджет компенсировал до 25% стоимости автомобиля по оперлизинговому контракту на срок от 18 месяцев. Выделенные в прошлом году 2,5 млрд руб. «были выбраны в считанные недели», «клиенты в прямом смысле слова выстраиваются в очередь за автомобилями, подпадающими под действие программы», добавил он. «Драйвером роста данного направления в текущем году будет выделение на программу отдельного лимита», — считает глава «СберЛизинга».

Однако пока дополнительные целевые субсидии по оперлизингу выделять не планируется, уточнили „Ъ“ в Минпромторге. «Отдельного лимита на программу „Доступная аренда“ не установлено, лизинговые компании вправе самостоятельно определять направления использования субсидии — на обычную программу либо на программу оперлизинга», — пояснили „Ъ“ в пресс-службе министерства.

Алексей Екимовский

Без аванса и с отсрочкой

Обновленная безопасность

На областном уровне самая крупная госзакупка с помощью лизинга в этом году — 120 машин новой пожарной техники. Соответствующее соглашение по итогам торгов уже подписали Волго-Вятский региональный филиал АО «Сбербанк Лизинг» и ГКУ «Управление по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и пожарной безопасности Нижегородской области». Общая сумма контракта — 1,36 млрд руб., срок действия договора — шесть лет. Среди закупаемой техники — различные модификации пожарных автоцистерн на шасси «Урала» и «КамАЗа», рукавные автомобили и краны-манипуляторы. Поставка будет осуществляться в несколько этапов: первая партия автомобилей поступит в регион в конце июля 2021 года, последняя — в 2022 году.

Кроме того, по данным министерства транспорта и автомобильных дорог Нижегородской области, в этом году регион закупит 20 новых автобусов для обслуживания социальных маршрутов. Закупка пройдет в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги», то есть 60% контракта оплачивается за счет средств федерального бюджета на тело лизинга, остальную сумму профинансирует регион в течение пяти лет (детали контракта в министерстве не называют).

Лизинг для здоровья

Один из перспективных сегментов на рынке лизинга — закупка высокоточного оборудования, и здесь тоже есть государственные заказы. Например, этим летом ГБУЗ Нижегородской области «Городская клиническая больница №3» (Нижегородский герiatricский центр) закупает систему офтальмологической хирургической помощи. Максимальная цена контракта — 5,13 млн руб. По информа-

ции министерства экономического развития и инвестиций Нижегородской области, эта закупка не предусматривает аванса, срок лизинга составляет 30 месяцев с даты заключения контракта. Передача оборудования — не позднее 23 июля 2021 года включительно.

Значение и рост

Среди преимуществ лизинговых сделок в администрации Нижнего Новгорода называют возможность подбора индивидуальных условий (отсутствие аванса, отсрочка платежей, размер платежей исходя из объема бюджета), за счет чего всю необходимую технику можно закупить даже при отсутствии средств на момент торгов. Кроме того, в мэрии указывают на сокращение количества процедур при лизинговых сделках — например, не нужно отдельно «отыгрывать» на аукционах поставщика и страховую компанию, а также на возможность проводить платежи из бюджетов разных уровней.

Младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Зоя Советкина говорит, что «наличие льготных условий повышает спрос на лизинг со стороны госзаказчиков»: «Механизм лизингового финансирования имеет большой набор преимуществ, который интересен государственным заказчикам. Среди них — возможность быстрого обновления парка основных средств, применение различных вариантов графиков платежей, а также доступ к государственным субсидиям». По словам эксперта, наиболее частыми предметами лизинга в регионах выступают городской и общественный транспорт, а также коммунальная техника. Доля сегмента автобусов на рынке лизинга за 2020 год, по подсчетам «Эксперт РА», составила около 3%, при этом объем сегмента в основном представлен государственными закупками. «Наметившаяся тенденция по заключению все большего количе-



Трамваи в стиле ретро закупают в лизинг к 800-летию Нижнего Новгорода

ства сделок в сфере госзакупок с помощью механизма лизинга будет способствовать дальнейшему росту рынка лизинга в соответствующих сегментах», — заключает эксперт.

«Государственные закупки непосредственно влияют на развитие рынка лизинга», — подтверждает директор Волго-Вятского регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг» Всеволод Евстигнеев. — При чем речь идет не только о прямых закупках в лизинг. Существенное косвенное влияние на развитие лизинга оказывают проводимые госзакупки на реконструкцию и строительство, мероприятия в рамках подготовки к 800-летию Нижнего Новгорода. Выполнение этих заказов требует обновления техники, которая преимущественно приобретается в лизинг». По оценке господина Евстигнеева, в первом полугодии на региональ-

ном рынке лизинга заметна существенная динамика как за счет повышенного спроса на автомобили и технику со стороны бизнеса, так и за счет контрактов, разыгранных органами власти в рамках 223-ФЗ и 44-ФЗ.

По прогнозам Всеволода Евстигнеева, если удастся до конца года избежать существенных ограничений,

связанных с пандемией, региональный рынок лизинга вырастет на 20–25%: «Основными факторами роста станут увеличение стоимости самих предметов лизинга и увеличение доли традиционно приобретаемого в лизинг автотранспорта и оборудования от общего количества приобретаемых основных средств, расширение

перечня объектов, приобретаемых в лизинг, проводимые госзакупки». Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» по России в целом предполагает рост рынка в 2021 году на 10–15 % преимущественно за счет роста розницы, а также восстановления сегментов водного и авиатранспорта.

Татьяна Салахетдинова

ТЕНДЕНЦИИ	НЕ ТОЛЬКО ГОСЗАКУПКИ
Участие органов власти важно для рынка лизинга не только в части госзакупок — регион субсидирует лизингополучателей в разных сферах. Основная из них — сельское хозяйство. По данным областного минсельхоза, в 2020 году нижегородские аграрии приобрели с помощью лизинга и господдержки 250 единиц техники (52% от всей закупленной техники) на сумму более 1 млрд руб., бюджетные субсидии составили 153 млн руб. В первом квартале 2021 года таким образом выкуплено 46 машин (40%) на сумму более 200 млн руб., субсидии составили 37,5 млн руб. Основным поставщиком техники в лизинг является федеральная компания АО «Росагролизинг» — в 2020 году она поставила треть всей техники, закупленной сельхозпроизводителями с господдержкой. В целом по стране, по подсчетам «Эксперт РА», такое сотрудничество «Росагролизинга» и властей позволило сегменту сельхозтехники вырасти в прошлом году на 77%.	Кроме того, льготным лизингом с бюджетной поддержкой в Нижегородской области могут воспользоваться представители малого и среднего бизнеса, заключающие новое, высокотехнологичное или сельскохозяйственное оборудование. По данным областного министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области, в этом году такие сделки оформили две компании на 23 млн руб. Чтобы участвовать в программе, годовой доход компании не должен превышать 800 млн руб., среднемесячная численность сотрудников — 100 человек. Процентная ставка по льготным сделкам устанавливается на уровне 6% — для российского оборудования, 8% — для иностранного оборудования. Сумма финансирования — от 5 млн руб. до 200 млн руб. Авансовый платеж — от 15% стоимости предмета лизинга.

ЛИЗИНГ

Бюджетная экология

— правила игры —

Минприроды и «Российский экологический оператор» готовят программу субсидирования лизинга оборудования и техники для обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) общим объемом от 6 млрд до 10 млрд руб. до 2024 года. Лизингодатели новой мерой господдержки заинтересовались: Минпромторг по действующим программам предоставляет десятипроцентную скидку на аванс по лизингу мусоровозов, а Минприроды планирует 25%. Однако сначала министерство намерено поддержать закупку стационарной техники для переработки отходов, а субсидии на подвижной состав для перевозки и контейнеры для сбора мусора будут предоставляться в 2021 году только в пилотном режиме.

В России может появиться специализированная программа льготного лизинга оборудования для объектов обработки и утилизации отходов, фандоматов, мусоровозов и контейнеров для мусора. Проект программы, которая предполагает субсидирование 25% от стоимости предмета лизинга в виде скидки на авансовый платеж по лизингу, еще не согласован. Разработкой мер господдержки занимается «Российский экологический оператор» (РЭО) совместно с Минприроды России в рамках национального проекта «Экология» — его цели требуют к 2024 году направлять на переработку 36% твердых коммунальных отходов против 7% в 2019-м.

Эта поддержка пойдет на финансирование приобретения оборудования для размещения на создаваемых и модернизируемых объектах обработки и утилизации твердых коммунальных отходов, создания системы фандоматов по обороту вторичной тары (ПЭТ-бутылка, стекло, металл), покупки современных мусоровозов, качественного и экологичного контейнерного парка для обеспечения специализированных контейнерных площадок, как следует из данных природоохранного министерства. Такая информация приведена в пояснительной записке к опубликованному в апреле проекту постановления правительства, предлагающему передать РЭО полномочия по распоряжению средствами, предназначенными для модернизации и мощностей по сбору, переработке и утилизации бытовых отходов. По данным Минприроды, оказание поддержки рынку через финансирование лизинга позволит привлечь в область обращения с твердыми комму-

нальными отходами на каждый рубль вложенных бюджетных средств три рубля частных инвестиций.

Деньги на мусор

В Минприроды, «Б» рассказали, что все еще дорабатывают этот проект и только после утверждения правительственного постановления можно будет дать точную информацию о размерах и условиях предоставляемых субсидий. В апреле чиновники оценивали потребности в бюджетном финансировании на такой льготный лизинг в 6 млрд руб. до 2024 года, из которых 500 млн руб. должны быть выделены в 2021-м, в 2022-м — 700 млн руб.

А вот РЭО оценивает потребности отрасли в федеральных субсидиях гораздо выше: только на модернизацию стационарного мусороперерабатывающего оборудования (различные прессы, измельчители, грануляторы, сепараторы и пр.) в 2021 году бюджету нужно потратить 1,1 млрд руб., а на технику для перевозки мусора, фандоматов и контейнеров необходимо выделять дополнительные средства. Гендиректор РЭО Денис Буцаев говорит, что для достижения показателей федерального проекта по созданию комплексной системы обращения с ТКО в период с 2021 по 2024 год требуется привлечение инвестиций в размере более 200 млрд руб. «Примерно пятая часть этих инвестиций может быть привлечена через механизм льготного лизинга — до 40 млрд руб. Поэтому в зависимости от возможностей бюджета на эту меру поддержки может быть направлено в ближайшие три года от 6 млрд до 10 млрд руб.», — подсчитал он.

Основные параметры самой программы льготного лизинга мусорного оборудования были представлены для общественного обсуждения еще осенью 2020 года с планом запуска в этом году. Срок лизинга — не менее 36 месяцев, аванс — не более 30% от цены, льготная скидка на аванс для лизингополучателя — 25%. Тогда проект господдержки лизинга оборудования предполагал, что субсидии будут предоставляться Минприроды, а отбором лизинговых компаний министерство займется совместно с РЭО. Согласно проекту, заявки лизингодателей будут регистрироваться в порядке очереди и содержать предложения по объемам переданного в лизинг имущества в деньгах, а затем между ними будут распределены бюджетные средства. А если лимитов финансирования окажется недостаточно, то объем субсидий будет снижен для всех допущенных участников пропорционально.

Точного описания, какую именно программу можно реализовать в лизинг со скидкой, в проекте не содержалось,



По действующим программам бюджетная субсидия аванса по лизингу мусоровозов — 10%, по новой — 25%

но было указано, что предмет лизинга должен быть произведен в текущем или предшествующем году, а объекты обращения с отходами, для которых он приобретается, должны быть включены в федеральную схему обращения с отходами и «обеспечивать достижение показателей региональной составляющей» нацпроекта. Каждая заявка на субсидию должна рассматриваться отдельно, и, в отличие от действующих сегодня льготных программ Минпромторга России, проект Минприроды не предполагал каких-либо КРП для лизингодателей, участвующих в программе.

Лизингодатели готовы зайти на свалку

Денис Буцаев отмечает, что мера поддержки «очень востребована» и у лизинговых компаний. Кроме того, меры напрямую влияют на формирование тарифа для населения. Чем больше государственная поддержка, тем меньше рост тарифа для граждан, считает он: «Все крупнейшие лизинговые компании страны поддержали данную инициативу».

Крупнейшие участники лизингового рынка активно принимали участие в обсуждении инициатив Минприроды и РЭО по бюджетному стимулированию лизин-

га мусорного оборудования и техники, рассказали «Б» в компаниях. «Мы ожидаем, что интерес лизингополучателей к новой технике должен быть достаточно высоким, поскольку модернизация всегда положительно сказывается на надежности и эффективности производства», — говорит начальник управления развития бизнеса автолизинга ГК «ВТБ Лизинг» Вячеслав Михайлов. — А проект постановления предусматривает как раз субсидирование новой техники, которая произведена в том же году, когда заключен договор лизинга».

Значительный интерес рынка к программе подтверждает и генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спиров. Он связывает это в том числе с тем фактом, что поддержка по линии Минпромторга России, а именно программа субсидирования спецтехники, на сегодняшний день не покрывает все потребности рынка.

Лизингодатели подтверждают, что окончательные параметры условий отбора, а также требования к участникам программы не определены и находятся в стадии обсужде-

ния. На текущий момент решения об окончательных параметрах не принято, сроки запуска программы не афишируются, говорит Вячеслав Спиров. «При этом мы понимаем, что запуск субсидирования мусоровозов в текущем году придаст серьезный импульс развитию рынка», — отметил он. В целом же лизинг оборудования — одно из ключевых направлений бизнеса «Сбербанк Лизинга», а господдержка в сфере утилизации, обезвреживания и переработки отходов «позволит уменьшить риски и воплотить в жизнь большее число проектов». «Мы с большим интересом следим за инициативами государства по поддержке сегмента оборудования для утилизации, обезвреживания и обработки ТКО. Степень риска таких сделок во многом зависит от финансовой устойчивости и компетентности участников, экономической эффективности проекта», — подчеркнул он.

Генеральный директор группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин говорит, что пока в целом нет определенности, что за формы финансирования будут применяться. «Если меры господдержки будут распространять-

ся в том числе на лизинг, группа «Газпромбанк Лизинг» подключится к реализации проекта», — заверил он «Б».

Промышленность не согласуется с природой

Хотя мусоровозы уже можно приобщить по программе льготного лизинга, оператором которой выступает Минпромторг, рынок видит не необходимость в новой субсидии в том числе из-за широкого круга приобретаемой по действующей мере техники и меньшего объема скидки на авансовый платеж.

Например, «ВТБ Лизинг» работает по программе льготного лизинга Минпромторга и мусоровозы подпадают под эту субсидию, говорит Вячеслав Михайлов. По его словам, сегодня известно, что Минприроды будет предоставлять субсидию под конкретный проект модернизации с определенным перечнем оборудования, тогда как Минпромторг предоставляет субсидию на типы транспортных средств без привязки к проектам.

Рынок заинтересован в отдельной субсидии на приобретение мусоровозов, поддерживает коллегу Вячеслав Спиров.

c12

Передайте за проезд

— нацпроекты —

К программе бюджетного субсидирования лизинга общественного транспорта в регионах могут допустить новые лизинговые компании, но в Государственной транспортной лизинговой компании сомневаются, что рыночные игроки захотят в ней участвовать.

Нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» может стать одним из самых заметных для жителей регионов России, причем не столько в связи со строительством и ремонтом самих дорог, сколько благодаря лизинговым поставкам нового общественного транспорта в нестоличные города страны. В 2020 году по этой программе была передана 691 единица техники (584 автобуса, 64 троллейбуса и 43 трамвая) в 14 региональных городских агломераций, в 2021 году по состоянию на 21 мая — 128 единиц (75 автобусов и 53 троллейбуса), сообщили «Б» в пресс-службе уполномоченного лизингодателя по проекту Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК, 100% акций принадлежит РФ в лице Минтранса России).

Субсидирование лизинга общественного транспорта — самая щедрая среди лизинговых программ господдержки, реализуемых правительством России. Если меры стимулирования спроса на продукцию отечественного машиностроения Минпромторга предполагают скидку на авансовый платеж по лизингу техники от 10% до 20% от ее цены, разрабатываемые меры господдержки отрасли обращения с отходами по линии Минприроды — 25%, то программа Минтранса России компенсирует за счет федерального бюджета 60% от стоимости транспорта. В 2020 году инвестиции в проект составили 10,7 млрд руб., за пять месяцев текущего года израсходовано более 2 млрд руб., сообщили «Б» в ГТЛК.

Другие крупнейшие лизинговые компании, в том числе «ВТБ Лизинг» и «СберЛизинг», еще в прошлом году публично раскритиковали програм-

му — прежде всего за то, что субсидии для такой капиталоемкой отрасли проходят только через одну ведомственную Минтранс лизинговую компанию. Их аргументы сводились к тому, что благодаря конкуренции можно достичь снижения цены лизинга для муниципальных перевозчиков и таким образом повысить эффективность бюджетных субсидий. В качестве успешного примера стимулирования спроса на лизинг техники они приводили все те же программы субсидирования Минпромторга, которые обеспечивают доступ к субсидиям всем российским лизинговым компаниям через «прозрачную и понятную» процедуру конкурентного отбора.

В апреле текущего года генеральный директор ГТЛК Евгений Дитрих, который на момент принятия соответствующего постановления правительства в июле 2020 года был министром транспорта РФ, сообщил журналистам, что сейчас вместе с Минтрансом России рассматривается возможность «переформатировать программу». «На тот момент, когда этот механизм только запускался, он был новым для отрасли, поэтому было решено реализовывать его через государственную компанию. Но когда программа заработала, интересно оказалось существенно больше», — рассказал он. Заместитель генерального директора ГТЛК Владимир Добровольский в мае подтвердил «Б», что возможность участия других лизинговых компаний в программе находится на стадии проработки: «Этот вопрос обсуждается в лизинговом сообществе, и уже найдены консолидированные варианты, которые будут представлены на рассмотрение в профильные ведомства».

В то же время господин Добровольский сомневается, что другие лизинговые компании в итоге согласятся участвовать в этой программе, указывая, что около 80% лизингополучателей — «достаточно слабые в финансовом плане предприятия». «Не думаю, что кто-то из рыночных игроков будет счастлив заключить контракт с

МУПом, который никогда в жизни не получал прибыли, и отдать ему десять автобусов в пятилетний лизинг», — говорит он. Да и объем этого рынка сравнительно небольшой — например, в 2021 году государство выделяет около 4 млрд руб. субсидий, покрывая 60% от стоимости сделки, поэтому на финансирование лизингодателей приходится всего 2–2,5 млрд руб., отмечает господин Добровольский.

По его словам, платежеспособность муниципальных перевозчиков напрямую зависит от возможностей региональных бюджетов, которые отвечают за тарифную политику для населения и устанавливают предельно допустимый уровень платы за проезд. «В большинстве регионов такому транспортному предприятию практически невозможно работать в плюс, поскольку установленные тарифы будут ниже экономически обоснованных. Поэтому его убытки компенсируются из бюджета города», — отмечает Владимир Добровольский. При этом твердых гарантий оплаты платежей на всем сроке договора у ГТЛК нет: городские и муниципальные бюджеты, равно как и тарифная политика, утверждают на три года, а срок лизинга, например, автобусов по программе — пять лет, указывает он.

Решению проблемы помогают так называемые брутто-контракты местных властей с перевозчиками, рассказывает Владимир Добровольский. Специфика таких договоров заключается в том, что бюджет платит не за количество перевезенных пассажиров, а заказывает и оплачивает перевозчику конкретный объем работы на транспорте — выход определенного количества подвижного состава на линию и обеспечение необходимой регулярности перевозок. В этом случае перевозчик в равной степени качественно обслуживает и прибыльные, и убыточные маршруты, в чем и состоит главная задача города, и в то же время имеет возможность предусматривать в своих расходах затраты на обновление парка и платежи по лизингу, говорит господин Добровольский.

Елена Разина

Инструкция по эффективности: лизинговый ключ к новым бизнес-решениям

Для лидеров рынка новая экономическая реальность — это, прежде всего, очередные возможности для развития и повод внедрять более эффективные форматы взаимодействия с партнерами, работать над продуктами и улучшать сервис. Директор филиала «Балтийского лизинга» в Кирове Светлана АНДРЕЕВА рассказала об опыте работы в непростое время, о новых предложениях компании и трендах лизинговой отрасли.



— Светлана, как «Балтийский лизинг» прошел кризисное время? Поделитесь итогами работы компании в 2020 году?

— «Балтийский лизинг» продемонстрировал положительную динамику по показателям. По итогам 2020 года объем нового бизнеса по сравнению с предыдущим годом вырос на 20,8%, превысив 65 млрд рублей. В 2021 году эта тенденция сохранилась — по результатам первого квартала этого года компания достигла всех целевых показателей и перевыполнила план по объему нового бизнеса на 28%.

Наша цель на ближайшие три года — сохранить темпы роста нового бизнеса на уровне 14–15%. Это очередная амбициозная задача, но для компании, которая 31 год находится в лидерах на рынке лизинга, это лишь новый вызов самим себе.

— Как «Балтийский лизинг» трансформирует свою продуктовую линейку?

— «Балтийский лизинг» регулярно обновляет свою продуктовую линейку в соответствии с запросами рынка, а также ориентируясь на клиентов. Например, уже второй раз с начала года мы улучшили условия заключения сделок в рамках

экспресс-технологии. Для клиентов снижены авансы, увеличены максимальные сроки договоров, добавлены сезонные графики, также существенно улучшены условия по лизингу техники, бывшей в эксплуатации. Кроме того, мы продлили сроки действия специальных программ как для повторных, так и для новых клиентов: «Привилегия для своих — просто, как аренда» и «Все входящие свои». Теперь заключить договор в рамках этих спецпредложений можно до конца сентября этого года. А с 1 июля мы запустили новое спецпредложение для предприятий АПК, по условиям которого компании могут воспользоваться опцией отсрочки по погашению основного долга в первые шесть месяцев действия договора или выбрать сезонные графики.

— Активная цифровизация — один из главных трендов последних двух лет. Какие инструменты есть у «Балтийского лизинга»?

— «Балтийский лизинг» начал переходить на систему электронного документооборота (ЭДО) задолго до пандемии. Преимущества ЭДО очевидны: подписание можно за пару минут, не выходя из офиса, также система помогает сокращать издержки, быстро обмениваться подписанными оригиналами документов, снижать правовые риски.

В этом году мы продолжили формировать пул цифровых инструментов для комфортного сотрудничества. «Балтийский лизинг» внедрил мобильное приложение, в котором можно подавать заявки на лизинг, мониторить действующие договоры, получать информацию о новых продуктах компании. Кроме того, запущено отдельное приложение для проведения осмотров авто и техники, благодаря которому клиенты могут самостоятельно, без присутствия сотрудника «Балтийского лизинга», проводить дистанционные осмотры имущества.

— Состояние лизингового рынка — один из индикаторов положения дел в экономике в целом. Как в пандемию изменилась финансовая дисциплина ваших клиентов?

— Главными факторами финансовой устойчивости стали высокая отраслевая диверсификация лизингового портфеля и небольшой средний чек — универсальные розничные компании смогли пройти пандемию более уверенно.

Со своей стороны в период самоизоляции, с марта по июнь 2020 года, мы предпринимали все возможные меры поддержки лизингополучателей: предоставляли возможность реструктуризации договоров, предлагали отсрочку платежей и не спешили изымать имущество у клиентов, которые столкнулись с финансовыми сложностями, вели переговоры об урегулировании ситуации. В целом в 2020 году объемы изъятия такого имущества сократились на 23,5%. А уровень дебиторской задолженности в итоге и вовсе был минимальным за всю историю.

— Ваш прогноз по развитию рынка на этот год: какие факторы будут влиять на динамику?

— По экспертным оценкам, рост объемов нового бизнеса российских лизингодателей по итогам года составит 10–15%. Динамику обеспечат, с одной стороны, те отрасли, где спрос стабилен и государство является заказчиком: ВПК, крупные инфраструктурные и строительные проекты — их подрядчики будут обновлять активы. С другой стороны, драйвером роста мы по-прежнему считаем сегмент легкового и легкого коммерческого транспорта: автолизинг растет сейчас так активно, что способен компенсировать спад в других сегментах.

ЛИЗИНГ

Транспортный лизинг снимают с транспорта

— инициатива —



Возобновилась дискуссия о передаче Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) из ведения Минтранса в Минпромторг. С такой инициативой обратился к президенту РФ глава «Ростеха» Сергей Чemezov. Он также выступил против предлагаемой схемы слияния ГТЛК и «ВЭБ-Лизинга», которая, по его мнению, грозит распротранением на ГТЛК санкций США. Источники „Ъ“ на рынке и эксперты считают вариант передачи ГТЛК Минпромторгу «логичным», учитывая фактическую роль министерства в обеспечении компании капиталом и контрактами.

Как стало известно „Ъ“, глава «Ростеха» Сергей Чemezov предложил президенту Владимиру Путину передать Государственной транспортную лизинговую компанию от Минтранса в ведение Минпромторга. Соответствующее письмо было направлено в конце мая (копия есть у „Ъ“). Господин Чemezov также предложил включить представителей «Ростеха» в совет директоров ГТЛК. Владимир Путин, расписав документ на премьера Михаила Мишустина, дал следующую резолюцию: «Вопросы отраслевых интересов очевидны, тем не менее прошу поддержать». Михаил Мишустин 1 июня поручил первому вице-премьеру Андрею Белоусову и главе Минтранса Виталию Савельеву «доложить» свою позицию по этому вопросу.

В своем письме президенту Сергей Чemezov напоминает, что ГТЛК — «системообразующая организация рос-

сийской экономики с объемом лизингового портфеля свыше 1,3 трлн руб., а также лидер в размещении заказов на приобретение техники отечественного производства в транспортном машиностроении». Пока единственным акционером компании остается РФ в лице Минтранса. Сейчас планируется объединение ГТЛК с «ВЭБ-Лизингом» — в результате акционером ГТЛК станет ВЭБ.РФ, находящийся под санкциями США. Такая схема, считает Сергей Чemezov, «несет существенные риски включения ГТЛК в санкционные списки и лишения возможности привлекать деньги на международных рынках».

Он добавляет, что существенная доля выделяемой ГТЛК господдержки доводилась по линии Минпромторга, а лизинговые программы ГТЛК обеспечивают значительную часть спроса на продукцию предприятий «Ростеха» — ОАК, КамАЗа, «Вертолетов России», «Уралвагонзавода».

В «Ростехе» не стали ничего добавлять к письму. В Минтрансе, Минпромторге и ВЭБ.РФ тему не комментировали. В ГТЛК, „Ъ“ сообщили, что готовы выполнить любые поручения правительства: «Как акционерное общество мы приветствуем решения, которые не приводят к рискам сокращения инвестиций в транспортную отрасль и транспортное машиностроение РФ».

Идея передать ГТЛК от Минтранса в Минпромторг обсуждается в отрасли несколько лет. Последний раз такой вариант рассматривался в 2020 году (см. „Ъ“ от 13 ноября 2020 года).

Глава корпорации «Ростех» Сергей Чemezov (слева) предлагает передать ГТЛК в ведомство министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова

Однако на брифинге с журналистами в апреле 2021 года глава ГТЛК Евгений Дитрых опровергал такую возможность.

Собеседники „Ъ“, знакомые с ситуацией, изначально скептически отнеслись к варианту объединения ГТЛК с «ВЭБ-Лизингом», указывая на риск санкций. Они напоминают, что в апреле китайский банк ICBC уже отказал ГТЛК в кредите для зарубежных контрактов.

Кроме того, санкции могут означать для ГТЛК необходимость гасить все свои финансовые обязательства в объеме более 1 трлн руб., что грозит компании дефолтом.

Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров считает, что передача ГТЛК в Минпромторг выглядит логично: именно для поддержки транспортного машиностроения осуществлялись последние вливания в ГТЛК из бюджета. Кроме того, развитие лизинговых программ необходимо для роста продаж продукции российского машиностроения за рубежом. Минпромторг, по мнению эксперта, сможет выстроить более эффективную координацию ГТЛК с ключевыми курируемыми предприятиями как при работе на внутреннем рынке, в том числе в рамках импортозамещения, так и при поставках на экспорт.

Анастасия Веденеева, Илья Усов

Бюджетная экология

— правила игры —

В рамках программы Минпромторга по спецтехнике и оборудованию (постановление правительства №811) предусмотрена поддержка для приобретения отечественных мусоровозов в размере 10% от стоимости техники. Но объемы субсидирования по программе Минпромторга ограничены и распространяются на большое количество специализированных машин, не относящихся к коммунальной технике, поясняет он. Поэтому доля мусоровозов в программе крайне невелика, и существующий механизм поддержки не оказывает существенного влияния на обновление техники. По мнению господина Спирова, на цели расширения и обновления парка мусоровозов должна ориентироваться отдельная субсидия с установленным лимитом на надстраиваемое оборудование, на грузовые шасси любого производителя. «Это позволит значительно нарастить объемы продаж и оперативно и в значительной доле обновить текущий парк техники», — считает глава «СберЛизинга».

Максим Калинин добавляет, что действующим правилам господдержки можно получить субсидию одной и той же единицы техники не более одного раза в течение срока службы, поэтому при утверждении постановлением о субсидировании лизинга мусоровозов лизинговым компаниям придется выбирать между двумя механизмами господдержки. Ключевыми факторами этого выбора станут предельный размер субсидии на единицу техники и динамика исчерпания ассигнований, полагает он.

Ключевая цель прорабатываемых мер поддержки — содействие реализации реформы отрасли обращения с ТКО, говорит Денис Буцаев. «Потому наличие различных механизмов поддержки способствует привлечению большего объема частных инвестиций», — поясняет он логику программы. — Предлагаемая мера поддержки не заменяет собой иные инструменты экономического стимулирования, но позволяет инвестору выбрать наиболее интересные и выгодные ему формы субсидирования». Прямое пересечение с программами Минпромторга в РЭО не видит.

В Минпромторге говорят, что последняя редакция проекта по лизингу, разработанная РЭО, к ним на согласование не поступала. При этом мусоровозы активно реализуются по программе лизинга спецтехники.

«В 2020 году в рамках данного механизма общий объем предоставленных субсидий составил 4 млрд руб., из них 71 млн руб. — на мусоровозы. В 2021–2023 годах на реализацию программы предусмотрены ассигнования в размере 2,6 млрд руб., 2,2 млрд руб. и 1,9 млрд руб. соответственно», — сообщили в министерстве. По данным на май 2021 года с начала года лизинговым компаниям предоставлены субсидии в размере 1,6 млрд руб., в том числе 72 млн руб. — по договорам лизинга на мусоровозы, что позволило реализовать на льготных условиях 141 единицу данной техники общей стоимостью 747 млн руб.

Основным критерием доступа к существующим мерам поддержки является наличие заключения о подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ, которое выдается Минпромторгом России в соответствии с правилами, утвержденными постановлением правительства

№719 от 17 июля 2015 года, подчеркнул в министерстве.

Первым делом полигоны, а контейнеры потом

Сейчас РЭО и Минприроды рассматриваются два вида субсидируемого в рамках льготного лизинга имущества: автоспецтехника (мусоровозы) и оборудование по обработке и утилизации твердых коммунальных отходов, рассказывает Максим Калинин.

РЭО даже предлагает рассмотреть пакетные решения для региональных операторов, предполагающие льготный лизинг мусоровозов вместе с контейнерами. По словам Дениса Буцаева, участники рынка эту инициативу поддерживают. А поддержку приобретения контейнеров для накопления ТКО он называет актуальным вопросом в том числе из-за действующего ограничения по включению расходов на приобретение контейнеров в состав тарифа.

В Минприроды отмечают, что не отказываются от субсидирования лизинга мусоровозов и контейнеров для накопления твердых коммунальных отходов, а также вспомогательного технологического оборудования — все это до сих пор прорабатывается. Кроме того, обсуждается возмещение недополученных доходов при предоставлении организациям, осуществляющим деятельность по утилизации отходов, скидки по оплате авансового платежа в рамках заключенных договоров лизинга фандоматов — уличных аппаратов по приему пластиковых бутылок, алюминиевых банок и др.).

Но в РЭО пока ориентируются только на оборудование для переработки отходов. «Мы должны исходить из приоритетов, которые установлены показателями федерального проекта «Комплексная система обращения с ТКО». А это прежде всего касается таких направлений, как обработка и утилизация отходов. Было бы правильно инструментом льготного лизинга применять прежде всего для решения этих задач», — считает Денис Буцаев.

В России, по данным Счетной палаты РФ, представленных в сентябре 2020 года, перерабатывается лишь около 8% отходов, а более 90% отправляется на полигоны и свалки. В отчете также говорилось, что в ряде регионов просто отсутствует минимально необходимая инфраструктура по обращению с ТКО. В РЭО говорят, что меры господдержки, в том числе льготный лизинг в мусорной отрасли, направлены на достижение показателей федерального проекта по увеличению доли обработки и утилизации твердых коммунальных отходов, а также для стимулирования программ раздельного сбора ТКО. «К 2030 году цель — сортировка 100% ТКО и снижение доли захоронения на 50%», — сообщил господин Буцаев.

В то же время лизинг мусоровозов и фандоматов — важная часть общего технологического цикла обращения с отходами, отмечает глава РЭО, и эти программы в этом году будут запущены в пилотном режиме. По словам Дениса Буцаева, в 2021–2024 годах предлагается осуществить расширение и модернизацию парка техники по сбору и вывозу отходов в размере более 1 тыс. единиц мусоровозов, то есть около 9–10% от всего парка в России. «Это особенно актуально для сельских и труднодоступных регионов. Ведь реформа для людей начинается с контейнерной площадки и машины, которая ежедневно приезжает забирать эти от-

ходы», — продолжает он. Пока размер поддержки по лизингу мусоровозов планируется такой же, как и по оборудованию: скидка 25% к стоимости предмета лизинга.

Мусоровозы едут в утиль

На мусоровозы приходится ощутимая доля всего парка коммунальной техники — свыше 30%, поясняет Вячеслав Спиров, но парк мусоровозов существенно изношен. По оценкам «СберЛизинга», текущий износ парка у многих региональных операторов превышает 70%. Глава компании считает, что в процессе реформы отрасли «приходящие новые операторы должны приобретать новую технику под новые контракты». «Также нужно учитывать цикличность этого бизнеса: скорость износа техники значительна и составляет три-пять лет. Соответственно, текущие региональные операторы вынуждены регулярно обновлять и пополнять парк для поддержания интенсивности ведения бизнеса и выполнения работ», — подчеркивает он.

Вячеслав Михайлов говорит, что предварительно требует замены порядка 30% российского парка автомобильной спецтехники, используемой для перевозки твердых коммунальных отходов. Дополнительно для выполнения целевых показателей национального проекта «Экология» потребуются приобрести около 6 тыс. новых специализированных машин в год, подсчитал он.

Помимо износа за пять-шесть лет свою роль играет и появление «все более современных модификаций, с повышенной экономической эффективностью», добавляет руководитель направления продаж коммунальной, дорожной и специальной техники ООО «Скания-Русь» Олег Родионов. Он отмечает, что сейчас среди желающих обновить парк есть региональные операторы, которые были выбраны по итогам конкурсного отбора при переходе на новую систему обращения с ТКО в 2019 году и закупили отечественные мусоровозы, «так как были ограничены в средствах». «Сейчас они стремятся к повышению рентабельности бизнеса, поэтому постепенно переходят на европейскую технику», — отмечает господин Родионов.

Большинство моделей мусоровозов российского производства выпускается на шасси «КамАЗа», среди европейских производителей шасси в сегменте техники для коммунального хозяйства лидирует Scania, но европейская техника сейчас под субсидирование не подпадает, отмечает Олег Родионов. В среднем ежегодно региональные операторы и другие предприятия в России закупают от 1,7 тыс. до 2,4 тыс. единиц мусороборочной техники, из них от 400 до 600 — европейского производства, в зависимости от экономической ситуации в стране, добавляет он.

В 2020 году на фоне пандемии коронавируса рынок мусоровозов сократился на 43%, до 1,6 тыс. единиц, говорит аналитик SBS Consulting Дмитрий Бабанский. При этом доля машин на базе шасси «КамАЗа» упала на 2 процентных пункта — до 56% (908 штук). В 2019 году рынок вырос сразу на 52,9%, до 2,8 тыс. машин, тогда 1,6 тыс. машин приходилось на шасси «КамАЗа», прочие производители продали 1,2 тыс. машин. По ожиданиям эксперта в 2021 году будет реализовано 1,9 тыс. машин, то есть на 67% больше, чем годом ранее, к 2025-му объем рынка составит 3,2 тыс. машин.

Ольга Никитина

Зеленый коридор для лизинга

— мнение —

Отом, почему российским лизинговым компаниям стоит внимательнее присмотреться к ESG-рейтингам, рассказал „Ъ“ старший директор отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА» РУСЛАН КОРШУНОВ.

ESG-повестка, учитывающая проблемы окружающей среды (Environmental), социальной ответственности (Social) и корпоративного управления (Governance), становится новым вектором развития мировой экономики и важным критерием для размещения средств крупных международных инвестфондов. Подобные процессы уже начинают оказывать влияние и на российские компании: в начале 2021 года инвестфонд PIMCO не смог приобрести облигации РЖД, поскольку больше 50% грузооборота перевозчика — это карбоновый груз. На актуальность ответственного финансирования, основанного на принципах ESG, в начале года также обратил внимание президент России Владимир Путин, поручив разработать план мероприятий по снижению негативного влияния на экологию и финансовые рынки рисков, связанных с сокращением ми-



рового спроса инвесторов на активы с высоким углеродным следом.

Вместе с этим сырьевая модель российской экономики, около 40% которой приходится на углеродоемкие и смешанные отрасли, вкпе с высоким износом основных фондов, технологической отсталостью, при недостаточном уровне корпоративного управления не позволял многим отраслевым лидерам соответствовать строгому стандарту «зелености». В то же время развитие ESG-практик в финансовом секторе говорит о том, что определять ESG-повестку в

России в ближайшее время будут во многом банки, которые начнут стимулировать заемщиков внедрять практики устойчивого развития, а также финансировать «зеленые» проекты. Нужно ли российским лизинговым компаниям — представителям второго по масштабам финансового сегмента после банковского — включаться в соблюдение принципов ответственного финансирования и перейти к выпуску ESG-инструментов?

Поскольку инвесторы все чаще рассматривают устойчивое развитие как один из ключевых факторов при принятии решений, можно ожидать, что его влияние будет все активнее учитываться при финансировании лизинговых компаний, около 70% которого приходится на банковские кредиты и облигации. Кроме того, в дальнейшем критерии устойчивого развития, вероятно, будут все чаще учитываться при субсидировании лизинга и допуске лизингодателей к государственному финансированию. Вместе с этим средний и крупный бизнес станет чаще обращаться к тем лизинговым компаниям, которые будут иметь ESG-компетентности и готовы стать участниками по обновлению основных фондов в рамках стратегии по снижению выбросов или углеродного следа предприятия. Однако на сегодняшний

день при введении в поисковике фразы «зеленый лизинг» можно найти только одну-две лизинговые компании, которые могут предложить своим клиентам в России программы по финансированию техники, направленной на сокращение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу или воду.

«Зеленый» лизинг финансирует как экзотические для России проекты — электрокары, солнечные батареи, оборудование для ветряных электростанций, энергоэффективные здания, так и часто встречающиеся у нас технику — электропоезда и общественный электротранспорт, оборудование для современной очистки сточных вод, а также другие виды энергоэффективного и экологического чистого оборудования. Согласно мировой практике, для фондирования подобных сделок лизинговые компании нередко стали прибегать к выпуску «зеленых» облигаций (Mitsubishi, Toyota, ICBC, LeasePlan и другие). При этом подавляющая часть таких компаний являются дочерними структурами финансово-промышленных групп и автомобилестроительных корпораций, которые «сверху» внедряют в свои капитальные компании практики ответственного финансирования, что также является важным ин-

струментом в маркетинге экологически чистых машин и оборудования.

Лизинговые компании являются владельцами одного из крупнейших парков транспортных средств в России, подавляющая часть которого не характеризуется низким или нулевым уровнем выбросов CO2 в атмосферу или не занимается перевозкой карбоновых грузов. Поэтому на текущем этапе формирования ответственного финансирования в России лизингодатели могут стать одними из пионеров в эмиссии не «зеленых», а «переходных» облигаций (transition bonds), привлеченные средства от которых лизингодатель направляет на финансирование проектов, способствующих углеродному переходу. К таким проектам могут быть отнесены сделки по финансированию лизинга автомобилей, самолетов, железнодорожной техники, водного транспорта для лизингополучателей, которые будут использовать современные технологии, сокращающие вредные выбросы. При этом процесс отбора и оценки таких проектов должен быть прозрачным, а контроль целевого использования данных средств должен подтверждаться отчетностью эмитента, соответствующей концепции переходных облигаций (Climate Transition Bond Framework)

и рекомендациям Международной ассоциации рынков капитала ICMA.

Ограничивать перспективы использования лизинга в финансировании российских «зеленых» проектов будет лишь их небольшое количество. Для запуска таких проектов необходим пересмотр стратегий развития крупнейших компаний, который возможен только при соответствующей государственной инициативе. Помочь в этом может национальная система «зеленого» финансирования, запуск которой ВЭБ.РФ планирует во второй половине этого года, а также проект Минэкономразвития России, где утверждаются критерии проектов устойчивого развития и инструментов их финансирования в стране. При этом лизинговые компании могут сыграть важную роль в обеспечении перехода к экологически чистым технологиям — частично за счет повышения доступности более экологичных активов для таких отраслей, как нефть и газ, транспорт, энергетика, целлюлозно-бумажная отрасль, ритейл, авиатранспорт, фармацевтика и строительство. Соблюдение принципов устойчивого развития становится необходимым условием для дальнейшего развития экономики и в ближайшее десятилетие будет все больше влиять на лизинговый рынок.