Российские операторы кикшеринга экспериментируют с финансовым лизингом электросамокатов | 16

Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Лизинг

Среда 27 октября 2021 №196 (7158 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

16 | Господдержка в сфере АПК оградила рынок лизинга сельхозтехники от кризиса

15 | Аналитики рынка увязывают перспективы лизинга с развитием шеринговой экономики

От запрета до запрета

Рынок лизинга в 2021 году растет значительными темпами как в корпоративном, так и розничном сегменте, с трудом преодолевая последствия прошлогоднего весеннего локдауна. Но каковы будут итоги года, учитывая надвигающиеся новые ограничения властей для бизнеса и перемещения граждан из-за всплеска пандемии, не знает никто.

— конъюнктура —

АНТОН ВАЛАНОВ

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок лизинга в России в первой половине 2021 года (сводные данные за девять месяцев агентство обещает опубликовать в начале ноября) составил 945 млрд руб., что на 66% больше, чем за аналогичный период 2020-го. Аналитики агентства отмечают, что «взрывной темп роста» обусловлен низкой базой первой половины прошлого года, на которую пришелся пик весенних коронавирусных локдаунов в Москве, Петербурге и других крупных регионах страны. При этом в 16 из 19 выделяемых «Эксперт РА» для анализа сегментов рынка новый бизнес лизинговых компаний показал позитивную динамику.

Объем сделок лизинговых компаний с крупными корпоративными клиентами в прошлом году упал сильнее, чем в сегменте розничного лизинга, и восстановиться до докризисных уровней ему так и не удалось: в первом полугодии 2020-го корпоративный сегмент рухнул сразу на 56%, до 148 млрд руб., а в нынешнем первом полугодии вырос всего на 47%, до 218 млрд руб., свидетельствует статистика «Эксперт РА». Авиационные, железнодорожные перевозки и судоходство в наибольшей степени пострадали от пандемии в прошлом году и хотя теперь показывают двузначные темпы роста, аналитики квалифицируют его как «слабый». «Если исключить эффект низкой базы прошлого года и сравнить данные с 2019-м, то крупные корпоративные сегменты показывают отрицательную динамику к первому полугодию 2019-го. Так, авиасегмент сократился на 21%, железнодорожный — на 24%, объем нового бизнеса сегмента морских и речных судов уменьшился на 10%»,— говорится в отчете «Эксперт РА».

Розничные сегменты лизинга в прошлом году сумели сохранить объемы нового бизнеса за полугодие с небольшим плюсом (на 8%, до 422 млрд руб.), а в первой половине 2021 года этот рынок достиг рекордных 727 млрд руб., увеличив аналогичный прошлогодний показатель на 72%. Основу спроса в розничных сегментах лизинга составляют предприятия малого и среднего бизнеса, отмечают аналитики «Эксперт РА», за год доля этих клиентов в объеме новых сделок лизинговых компаний выросла с 58% до 61%, посчитали в агентстве. Столь резкое восстановление рынка в этих сегментах аналитики связывают с мерами господдержки в сегменте колесной спецтехники и сельскохозяйственных машин: в обеих отраслях рост почти двукратный (см. материал о лизинге сельхозтехники на стр. 16).

В топ-20 крупнейших лизингодателей России по итогам первого полугодия произошли весьма значительные изменения (см. таблицу), свидетельствуют данные анкетирования лизинговых компаний от агентства «Эксперт РА». Впервые в истории лидером рынка по объему нового бизнеса стала группа «Газпромбанк Лизинг» с показателем 88,2 млрд руб. Подняться сразу на пять позиций и занять первое место компания смогла не только за счет консолидации показателей приобретенной в прошлом году автолизинговой компании Carcade, но и благодаря органическому росту нового бизнеса во всех сегментах рынка лизинга во первой половине 2021 года (см. интервью с генеральным директором группы Максимом Калинкиным на стр. 15). Это позволило оттеснить на вторую и третью позиции бессменных лидеров рынка «СберЛизинг» и Государственную транспортную лизинговую компанию (ГТЛК), получивших в январе—июне 79,8 млрд руб. и 73,1 млрд руб. соответственно.

Топ-20 российских лизинговых компаний за первое полугодие 2021 года

Место	Компания	Объем нового бизнеса, млрд руб.	Прирост к 1 п. 2020, %	Объем портфеля на 01.07.2021, млрд руб.
1	ГК «Газпромбанк Лизинг»	88 160	170	374 855
2	ГК «Сбербанк Лизинг»	79 753	26	854 834
3	ГТЛК	73 149	27	1 308 285
4	ГК «ВТБ Лизинг»	67 462	33	618 468
5	ЛК «Европлан»	66 528	59	169 954
6	ГК «Альфа-Лизинг»	54 526	83	192 920
7	ГК «Балтийский лизинг»	41 682	56	95 500
8	«РЕСО-Лизинг»	38 508	65	107 431
9	«ПСБ Лизинг»	35 846	1 353	94 673
10	«Сименс Финанс»	33 981	45	130 626
11	«Трансфин-М»	30 623	н. д.	170 498
12	«ЮниКредит Лизинг»	21 921	137	58 591
13	«Райффайзен-Лизинг»	13 953	135	41 201
14	«Росагролизинг»	12 144	47	90 206
15	«Интерлизинг»	11 727	59	29 003
16	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	11 595	40	70 754
17	«Универсальная лизинговая компания»	11 028	49	32 941
18	«Совкомбанк Лизинг»	10 729	260	20 898
19	«Мэйджор Лизинг»	10 490	208	29 136
20	«Джон Дир Файнэншл»	10 416	н. д.	26 065

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА».

Расстановка сил в оставшейся части топ-10 рэнкинга лизингодателей изменений не претерпела, за исключением девятого места «ПСБ Лизинга», ставшего заметным на общем фоне еще в прошлом году благодаря сделкам с самолетами Sukhoi SuperJet 100. За счет существенного роста сделок на розничном рынке лизинга существенно улучшили свои позиции в рэнкинге «Совкомбанк Лизинг» (поднялся с 30-го места в первом полугодии прошлого года на 18-е) и «Мэйджор Лизинг» (с 28-го на 19-е). Новичками в топ-20 стали компания «ТрансФин-М» Алексея Тайчера и его партнеров, а также «Джон Дир Файнэншл», являющаяся кэптивной финансовой структурой американского производителя лесозаготовительной и сельскохозяйственной техники John Deere (обе компании раньше не участвовали в исследовании «Эксперт РА»).

Анализируя конкурентную среду на рынке лизинга, аналитики «Эксперт РА» отметили снижение концентрации нового бизнеса на трех крупнейших игроках. В первой половине 2021 года совокупная доля топ-3 лизинговых компаний в объеме нового бизнеса в целом составила 25%, тогда как в первом полугодии 2020-го достигала 30%, отмечают аналитики агентства. При этом они обращают внимание, что темпы роста этого показателя у всех лидеров рынка значительны: прирост нового бизнеса «Газпромбанк Лизинга» за период составил 157%, у «СберЛизинга» — 21%, у ГТЛК — 27%.

Снижение активности последней на рынке Москвы в первом полугодии немного перераспределило рынок лизинга в разрезе регионов расположения лизингополучателей: доля столицы в общем объеме новых сделок снизилась с 34,4% до 25,1% от общего объема. А самыми крупными и быстрорастущими регионами для лизинга в первой половине 2021 года стали Центральный (без учета Москвы) и Приволжский федеральные округа: доля каждого из них превысила 14% в совокупном объеме нового бизнеса лизинговых компаний.

В самом массовом для лизинговых компаний сегменте — лизинге легковых автомобилей — лидером впервые стал «Газпромбанк Лизинг»: совокупный новый бизнес входящих в группу компаний в первой половине 2021 года достиг 33,9 млрд руб., что позволило им сместить на вторую позицию прежнего лидера в сегменте автолизинговую компанию «Европлан» с сопоставимым показателем 30,5 млрд руб. При этом все ведущие игроки в легковом автолизинге в первом полугодии показали значительные темпы прироста объема нового бизнеса — так, «Европлан» вырос на 46%, «РЕСО-Лизинг» — на 69% (24,5 млрд руб.), «ВТБ Лизинг» — на 57% (19,3 млрд руб.), «СберЛизинг» — на 55% (14,7 млрд руб.), следует из данных исследования «Эксперт РА».

Еще один бурно развивающийся сегмент рынка — лизинг строительной, дорожно-строительной и спецтехники на колесах, зафиксировавший в первой половине года рост на 88%, до 130 млрд руб.,— поделен между крупными федеральными лизинговыми компаниями. «СберЛизинг» упрочил свои позиции лидера в сегменте, увеличив новый бизнес со спецтехникой на 71%, до 15,8 млрд руб., на второе место поднялся «Альфа-Лизинг» (13,7 млрд руб., рост в 2,7 раза), на третьем — «ВТБ Лизинг» (11,8 млрд руб., рост на 62%). К тройке лидеров вплотную подтянулся «Газпромбанк Лизинг», нарастивший новый бизнес в этом сегменте более чем в четыре раза, замыкает топ-5 «Балтийский лизинг», увеличивший новый бизнес со спецтехникой почти на 60%, до 7,5 млрд руб.

Тройка лидеров рынка в сегменте железнодорожной техники, напротив, кардинально поменялась. Прежний крупнейший лизинговый игрок подведомственная Минтрансу России ГТЛК стала в первом полугодии 2021-го лишь третьей, снизив объемы нового бизнеса почти вдвое, до 12,5 млрд руб. (против 24,3 млрд руб. в первом полугодии 2020-го). Лидером же в сегменте стала компания «ТрансФин-М» (ранее не участвовала в рэнкингах «Эксперт РА»), а второе место досталось компании «ПСБ Лизинг» (19,5 млрд руб.), в этом году только вышедшей на рынок железнодорожной техники (в первом полугодии 2020-го новый бизнес компании в этом сегменте составлял всего 540 млн руб.).

Самым быстрорастущим сегментом рынка лизинга в первом полугодии, по данным «Эксперт РА», стали морские и речные суда. Объем новых сделок с водным транспортом в первой половине 2021 года по стоимости имущества составил 65 млрд руб., что в 2,7 раза больше, чем в первом полугодии 2020-го (24 млрд руб.). Бессменным лидером в поставках в лизинг морских и речных судов остается ГТЛК, увеличившая новый бизнес в этом сегменте в 2,8 раза, до 35,3 млрд руб. Однако существенно нарастил новый бизнес с гражданскими судами и «Газпромбанк Лизинг» — в 28 раз, до 21,4 млрд руб., а также государственный «Машпромлизинг» — более чем в 10 раз, до 4,3 млрд руб.

По словам участников отрасли, итоги девяти месяцев 2021 года, которые будут опубликованы «Эксперт РА» в начале ноября, во многом станут продолжением всех позитивных тенденций первого полугодия, а с учетом инфляции и подорожания основных предметов лизинга рынок снова покажет внушительный рост в денежном выражении. Однако, учитывая степень влияния прошлогодних локдаунов на бизнес, никаких прогнозов до конца года эксперты делать не берутся: насколько жесткими и масштабными будут новые ограничения властей из-за очередной вспышки эпидемии, вступающие в силу уже на этой неделе, и как долго они на самом деле продлятся («нерабочая неделя» весной прошлого года растянулась на полтора месяца тотального карантина), пока никто предположить не может.

Елена Разина

Автолизинг смирился с дефицитом

— тренды —

Автомобильный сегмент остается драйвером рынка лизинга в 2021 году, несмотря на сложную ситуацию в самом автопроме. Росту автолизинга способствует желание покупателей зафиксировать стоимость предложения в условиях постоянного роста цен на машины. Кроме того, продолжают расти заказы со стороны такси и каршеринга, а риски лизинговых компаний снижаются из-за роста цен на рынке подержанных автомобилей в России.

Вслед за общим падением продаж автомобилей в России, который наблюдается уже четвертый месяц подряд, объемы автолизинга тоже пошли вниз, но гораздо меньшими темпами. По оценкам «Автостата», в августе 2021 года в России было куплено в лизинг 21,5 тыс. единиц автотранспорта, что на 7% меньше, чем за тот же месяц прошлого года. Месяцем ранее падение составляло 1%. Причем самый крупный сегмент — легковые автомобили, на который в августе пришлось 56% новых сделок,— упал на 14%, до 12,1 тыс. штук. Легкого коммерческого транспорта в лизинг продано на 45% меньше, чем в августе прошлого года,— всего 1,8 тыс. штук.

Автопродажи в августе упали на 17%, а в сентябре — уже на 23%, и с некоторым временным лагом мы увидим аналогичную картину и в объемах лизинга, говорит генеральный директор «Балтийского лизинга» Дмитрий Корчагов. Ситуация с автолизингом, как и с автопродажами в целом, обусловлена дефицитом машин на фоне проблем с поставками комплектующих, в том числе полупроводников. Нехватка предложения на рынке наблюдалась со второй половины 2020 года, но ситуация время от времени выравнивалась по разным маркам и моделям примерно до лета 2021 года.

Однако ко второй половине года она существенно ухудшилась. Главным образом дефицит сказался на сроках поставок: даже у популярного отечественного бренда Lada сегодня он составляет в среднем два-три месяца, а по некоторым маркам может доходить до одного года, говорит гендиректор компании «Газпромбанк Автолизинг» (входит в ГК «Газпромбанк Лизинг») Лилия Маркова.

Ввиду дефицита автомобилей авторитейл существенно ограничивает возможности приобретения, навязывая дорогостоящее дополнительное оборудование, завышая стоимость самого автомобиля и обременяя лизинговую сделку обязательным комиссионным вознаграждением, говорит директор филиальной сети компании «Интерлизинг» Анна Голикова. «Все эти неприятные „бонусы“ впоследствии ложатся на плечи лизингополучателя, удорожая лизинговый договор,— отмечает она.— Таким образом, в последнее время свободно приобрести автомобиль в лизинг и воспользоваться корпоративной скидкой дистрибутора становится почти невозможно».

На фоне дефицита непропорционально растут аппетиты дилеров, добавляет Дмитрий Корчагов, в первую очередь к уровню агентского вознаграждения. «В отдельных случаях мы видим запросы, превышающие уровень маржи лизинговой компании. В результате лизингодатели все больше конкурируют за счет собственной доходности — и это на фоне роста ставок кредитования»,— отмечает он. Кроме того, ввиду ожесточающейся конкуренции лизинговые компании вынуждены «облегчать» структуру сделок, снижать авансы, то есть потенциально повышать уровень принимаемого риска, заключает господин Корчагов.

Цены — двигатель торговли

При этом клиенты и участники рынка уже привыкли к новым правилам игры, полагает генеральный директор «Совкомбанк Лизинг» Николай Севастьянов. Более того, нехватка машин в условиях роста цен примерно на 1,5–3% в месяц стала драйвером покупок машин. «Опрошенные нами производители зачастую пока никак не комментируют объемы производства будущего года, а нормализацию спроса и предложения ожидают лишь к первому кварталу 2023 года,— рассказывает Лилия Маркова.— Но ситуация, как и на авторынке в целом, стимулирует часть потребителей к покупке». «Количество договоров лизинга продолжает расти, так как клиенты спешат зафиксировать текущие цены на технику»,— заключает она.

В условиях жесткой конкуренции игроков на рынке лизинг отчасти дает доступ к более широкому выбору. Долгосрочное сотрудничество с производителями и дилерами дает возможность лизинговой компании эффективнее подбирать транспортное средство в соответствии с запросами потенциального клиента, подчеркивает Николай Севастьянов. «Все больше распространяется практика покупки автомобилей в регионах, отличных от местонахождения лизингополучателя,— отмечает Анна Голикова.— При запросе ищем автомобили во всех точках продаж и у всех партнеров. Выигрывает сегодня тот, у кого развита филиальная сеть и налажены взаимоотношения с дилерскими сетями».

Генеральный директор ЛК «Европлан» Александр Михайлов при этом признает, что «становится все сложнее найти нужную клиентам автотехнику, в том числе на вторичном рынке»: «Сделки переносятся из-за отсутствия нужных автомобилей. Однако выдачи идут и в целом рынок активно работает, а если бы не дефицит, то рост был бы значительным».

с14

ЛИЗИНГ

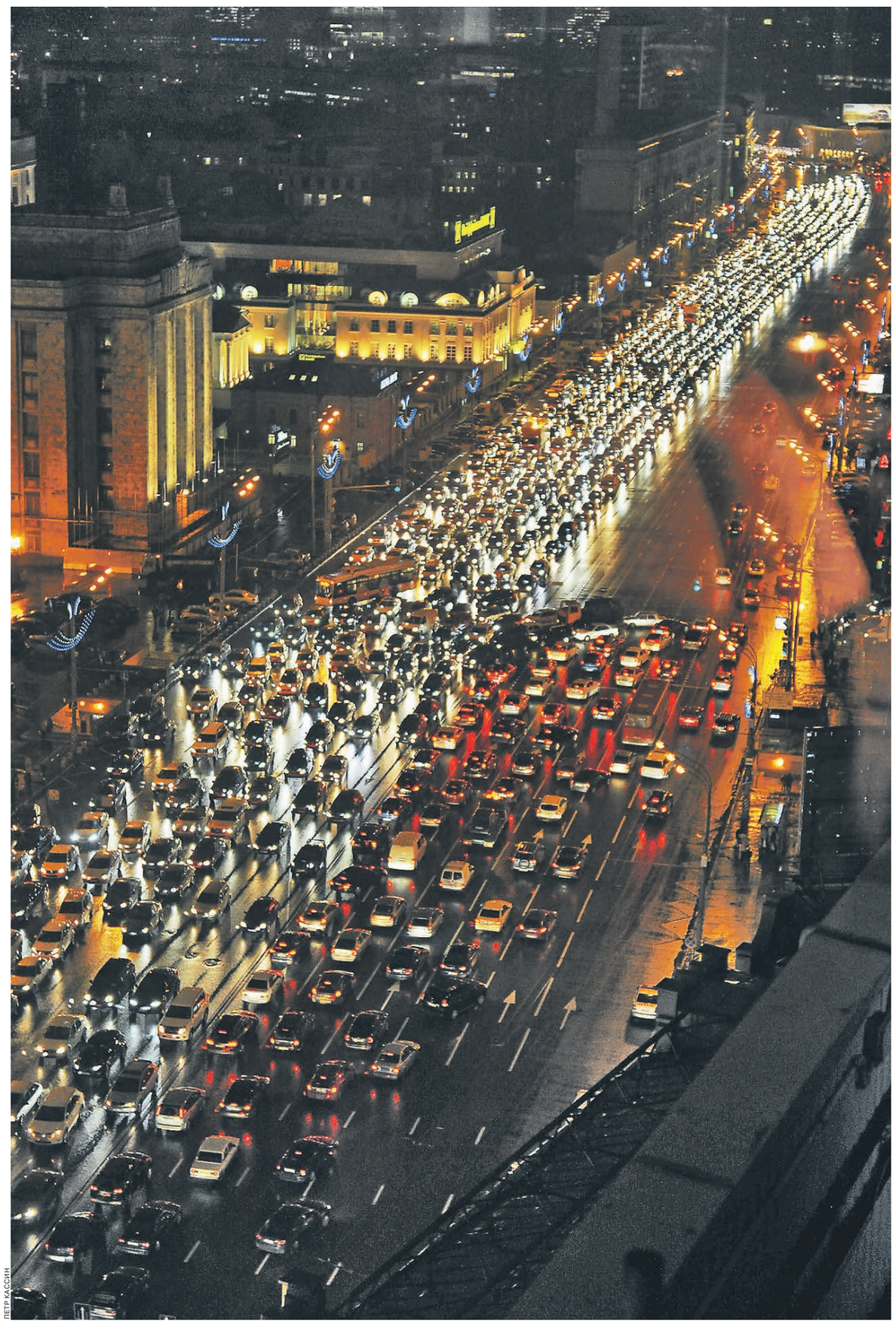
Автолизинг смирился с дефицитом

— тренды —

с13

Некоторые опрошенные „Ъ“ лизингодатели называют драйвером роста рынка и сам факт удорожания предложений. Так, начальник управления развития бизнеса автолизинга ГК «ВТБ Лизинг» Вячеслав Михайлов отмечает, что спрос на лизинговые механизмы для обновления автопарков растет, «несмотря, а, может быть, в какой-то степени благодаря повышению цен на рынке». «Потребители стали активнее искать альтернативные способы приобретения транспорта и чаще выбирать лизинг. Для клиента — а это бизнес — первична величина бюджета, который у него есть на покупку, и, если этой суммы не хватает, он выбирает машины другого сегмента или бренда»,— поясняет он.

Вместе с ростом цен на новые автомобили растет и цена на вторичном рынке, подчеркивает Дмитрий Корчагов, что позволяет лизингодателям вести более рисковую политику в части условий лизинга в расчете на то, что в случае дефолта клиента актив будет продан с прибылью. Это положительно сказывается на базовых авансах в автолизинге: они снижаются, добавляет госпожа Голикова.



ПЕТР КАССИН

Рисковый каршеринг

В «Интерлизинге» ожидают рост рынка автолизинга в среднем на 40% в большей степени за счет восстановления продаж относительно прошлого года и возобновления активного пользования такси и каршерингом. Большая часть лизинговых продаж продолжает приходиться на эти два сегмента. Сегодня российский каршеринговый рынок — один из самых больших в Европе, в связи с чем его будущее в принципе прогнозируемо, и спрос на лизинг со стороны компаний каршерингового сервиса будет сохраняться и планомерно расти, полагает генеральный директор группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинкин. Этому будут способствовать региональный охват и экспансия, повышение экологических требований к транспорту, инвестиции автопроизводителей и прочие факторы, считает он. Поэтому ожидать банкротств, в том числе понимая финансовую схему бизнеса каршеринговых компаний, не стоит. «Конечно, если не возникнут серьезные внешние обстоятельства, готовые снизить или даже приостановить активность перемещения граждан»,— добавляет господин Калинкин, имея в виду новые ограничения властей из-за эпидемии коронавируса.

В то же время генеральный директор «Регион Лизинг» Рустем Мухамедов полагает, что такси и каршеринги — это компании с уязвимой бизнес-моделью, которая очень чувствительна к экономическому контексту. «При первых же признаках ухудшения экономической ситуации рынок может получить резкое снижение спроса в сегменте и волну неплатежей. Поэтому, несмотря на ликвидность автомобилей, важно смотреть на финансовое состояние лизингополучателя, особенно в случае крупных сделок с корпоративными парками»,— предупреждает он. Практически весь поступающий денежный поток каршеринговые компании направляют на обслуживание долга и на закупку новых автомобилей, и при любом существенном ухудшении экономической ситуации риск неплатежей и последующих банкротств вполне реален, считает господин Мухамедов.

«Мы видим, что не все операторы каршеринга выдерживают конкуренцию, что ведет к риску банкротств и изъятию автомобилей. «Совкомбанк Лизинг» сотрудничает исключительно с надежными, проверенными временем партнерами, что позволяет минимизировать риск дефолта наших клиентов»,— говорит Николай Севастьянов. Такси и каршеринги всегда относились к категории клиентов с повышенным кредитным и имущественным риском, а сделки лизинговых компаний с ними никогда не были в числе самых выгодных, отмечает Александр Михайлов. «Однако после пандемии основные игроки этого рынка чувствуют себя неплохо, в том числе из-за поддержки их материнских компаний, и регулярно сообщают о своих успехах и новых сервисах. Ничто не указывает на такие сложности, как банкротство или прекращение обслуживания своих значительных долгов»,— заключает он.

Каршеринговые компании по-прежнему находятся в инвестиционной фазе развития, отмечает Дмитрий Корчагов, но они, как и все, испытывают трудности из-за ситуации на рынке, в первую очередь из-за роста цен на машины, поскольку этот фактор существенно влияет на экономику их бизнеса. В «Балтийском лизинге» видят все большее проникновение шеринговых инструментов владения транспортом, что определяет потенциальный рост спроса на их услуги и несколько нивелирует негативные последствия роста цен. Вместе с тем, учитывая убыточность основных игроков, Дмитрий Корчагов наблюдает ожесточенную борьбу за выживание в сегменте. «Скоро мы увидим окончательный передел рынка в пользу тех, кто выиграл эту затяжную гонку — определятся несколько главных, которые начнут формировать рынок, поднимать цены для вывода бизнеса из накопленного убытка»,— уверен он.

А рынок такси уже определенно стал более цивилизованным и прозрачным и, следовательно, менее рисковым для кредиторов и инвесторов, считает господин Корчагов. «Значимую роль в этом сыграли агрегаторы, которые сами неоднократно модернизировали свои форматы работы с парками. Сейчас мы видим достаточно перспективные модели взаимодействия, в рамках которых, как представляется, автомобили неэффективных таксомоторных компаний будут оперативно передаваться в более эффективные. Во всяком случае, такие взаимоотношения выстраиваются между лизинговыми компаниями и агрегаторами, что потенциально снижает риски сегмента»,— поясняет свою мысль глава «Балтийского лизинга».

Нездоровый возраст

Проникновение лизинга в автопродажи в целом по-прежнему низкое, констатирует господин Михайлов, и рынок продолжит рост. В связи с тем что некоторых моделей нет в наличии, «Европлан» принимает заказы уже на сентябрь 2022 года — на год вперед, рассказывает он, называя ситуацию на рынке «нездоровой».

Удовлетворили спрос лишь те клиенты, которым нужно было срочно закрывать текущие потребности, например ввиду участия в подрядах по новым проектам, считает Лилия Маркова. Часть клиентов самостоятельно откладывает покупку, что также формирует отложенный спрос для будущих периодов. «Есть и те, кто продолжает выжидать удобного момента: от снижения отпускных цен до снижения ключевой ставки ЦБ. За последний год доля клиентов, откладывающих приобретение транспорта, постепенно растет, что формирует тот самый задел на будущее»,— отмечает госпожа Маркова. Николай Севастьянов также называет драйвером собственного бизнеса рост региональной сети продаж и интеграцию с автокредитованием Совкомбанка, в том числе развитие лизинга для физических лиц.

Текущий спрос не будет удовлетворен в полной мере, а значит, будет сформирован потенциальный объем продаж будущих периодов, полагает Дмитрий Корчагов. «Мы увидим удлинение срока эксплуатации автомобилей, но российский корпоративный парк и так достаточно возрастной, и какая-то его часть в любом случае потребует обновления. Все эти факторы поддержат объемы продаж по мере улучшения доступности машин»,— заключает он.

Преклонный возраст российского автотранспорта — драйвер лизингового рынка, соглашается Максим Калинкин. «Средний возраст легковых автомобилей составляет порядка 14 лет, грузового — более 20 лет, автобусов — более 16 лет. У нас один из старейших автопарков в мире. Развитие „зеленой“ повестки придаст дополнительный импульс скорейшему обновлению транспорта в России и его соответствию экологическим стандартам („Евро-5“ и выше) за счет лизинга»,— полагает топ-менеджер «Газпромбанк Лизинга».

Ольга Никитина

ГРУЗОВИКИ СТАРЕЮТ ПО-ЕВРОПЕЙСКИ

Средний возраст парка грузовых автомобилей в России выше, чем в легковом и легком коммерческом сегментах, причем ситуация продолжает ухудшаться. Если по итогам 2016 года средний возраст грузовика составлял 20 лет, то на 1 января 2021-го он достиг 21,2 года, говорит глава «Газпромбанк Автолизинга» (входит в группу компаний «Газпромбанк Лизинг») Лилия Маркова. «При этом 65% всех грузовиков старше 15 лет, а стандарту „Евро-4“ соответствует лишь пятая часть парка»,— добавляет она.

Ужесточение техтребований постепенно заставляет перевозчиков и подрядчиков пересаживаться на более новую технику, прибегая к лизинговым инструментам финансирования. А драйвером здесь выступает инфраструктурное строительство в России, рассказывает директор филиальной сети компании «Интерлизинг» Анна Голикова.

Лизинг в этом сегменте выбирают более чем в 70% сделок по приобретению новых грузовых машин, говорит госпожа Маркова. Высокий средний возраст парка и цикличность обновления автопарков компаний промышленного сектора говорят о том, что в сегменте уже сформировался отложенный спрос, добавляет начальник управления развития бизнеса автолизинга группы компаний «ВТБ Лизинг» Вячеслав Михайлов, напоминая о 70-процентном проникновении лизинга в продажи этого типа транспорта. Генеральный директор «Балтийского лизинга» Дмитрий Корчагов подчеркивает, что уровень проникновения уже вплотную подошел к европейскому уровню, который ненамного превышает наши 70%.

Бизнес прекрасно понимает, что восстановление утраченных позиций на рынке всегда более затратно, чем удержание достигнутого преимущества, а значит, надо продолжать работу, используя лизинговые инструменты для инвестиций в обновление и расширение парка, поясняет господин Корчагов. Даже в условиях существенного подорожания техники эффективнее ее приобрести и заработать в рамках своей бизнес-модели больше, чем потеряешь при отказе от исполнения заказа, продолжает он. Но в любом случае потребность в автомобилях никуда не денется: грузовой парк в России будет продолжать изнашиваться, отмечает генеральный директор группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинкин.

Ключевую роль в развитии лизинга грузовиков играет господдержка: генеральный директор «Европлана» Александр Михайлов объясняет это в том в числе более высокой стоимостью такого транспорта и снижением покупательской способности бизнеса. В текущем году бюджет программы Минпромторга России был исчерпан еще в первом полугодии, поэтому сейчас решение о смене автомобиля откладывают на 2022 год как раз те клиенты, которые планируют приобретение машины отечественного производства, ожидая перезапуска госпрограммы льготного лизинга, говорит глава «Совкомбанк Лизинга» Николай Севастьянов.

К тому же программа господдержки «претерпела существенные изменения в самом механизме распределения средств», говорит Анна Голикова, и в результате доступ к субсидии получил ограниченный перечень лизинговых компаний. «Это вызвало серьезные споры в лизинговом сообществе, но факт остается фактом: продажи многих лизинговых компаний в этом году остались без дополнительной поддержки государства»,— констатирует она.

Ольга Никитина

Глобальный дефицит автомобилей открывает путь китайским брендам на российский рынок

— тенденция —

Дефицит легковых и грузовых автомобилей не закончится в 2022 году и приведет к увеличению доли продаж китайских моделей на отечественном рынке и росту цен на подержанные машины всех марок, прогнозирует директор по продажам автолизинга группы компаний «Альфа-Лизинг» АЛЕКСАНДР ГОЛАНКОВ.

Еще год назад вместе со всем рынком мы надеялись, что острый дефицит автотранспорта, возникший прошлой осенью, в скором времени будет преодолен и уже в 2021 году рынок придет в более или менее нормальное состояние. Но сейчас, наверное, уже никто не сомневается в том, что низкие стоки автодилеров и растущие цены на машины практически всех моделей и марок — новая реальность, с которой нам жить как минимум еще весь следующий год, а то и дольше. В силу различных причин автопроизводители так и не смогли увеличить производство и удовлетворить имеющийся спрос.

И это абсолютно глобальная тенденция. Мой друг из США, владеющий логистической компанией, хотел купить 15 грузовиков, но нашел на рынке только 7. При этом поставка техники по договорам, которые он оплатил месяц назад, ожидается лишь во втором квартале 2022 года. Я был удивлен, насколько это совпадает с ситуацией на российском рынке. И тем не менее он абсолютно счастлив: в это же время цены на грузоперевозки в США выросли кратно — на тех же активах он получает уже в два раза больше выручки, чем раньше, хотя и масштабировать бизнес стало труднее.

Вероятно, то же самое будет происходить и в России: в следующем году ни цены, ни сроки поставок существенно не сократятся, а спрос будет расти. Вот уже третий

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «АЛЬФА-ЛИЗИНГ»

месяц подряд продажи новых легковых автомобилей в России падают по сравнению с прошлым годом, но при этом мы уже видим резкий всплеск спроса на вторичном рынке автомобилей. И даже наша компания, всегда имевшая достаточно консервативную позицию по этому виду техники, сейчас пересматривает прогноз по ликвидности б/у автомобилей — как грузовых, так и легковых. Это подразумевает более щадящие условия для клиента по пробегу, году выпуска и другим основным параметрам для подержанных машин, в том числе на автомобили российских и китайских производителей.

Последние и вовсе имеют все шансы совершить экспансию на российском рынке, потеснив европейских, японских и даже корейских автопромышленников. Уже по итогам первого полугодия продажи автомобилей китайских брендов стали безусловными лидерами по темпам роста продаж, опередив по удельному приросту даже отечественные марки, которые тоже хорошо продаются на фоне сокращения продаж остальных ведущих мировых лидеров. При этом подавляющее количество представительств уведомили нас о сокращении или, в единичных случаях, сохранении объемов поставок на Россию в следующем году. И только официальный представитель китайской компании Haval заявил о намерении увеличить объемы производства на следующий год вдвое.

И у меня нет сомнений, что этот план будет выполнен: все предыдущие годы производители из Китая активно развивали сервисную и дилерскую инфраструктуру в России, в чем добились отменных успехов. По данным Ernst & Young, в 2010 году на нашей территории доля дилерской сети китайских брендов составляла 11%, а в 2020-м выросла почти вдвое, до 21%, что происходило на фоне сокращения количества продаваемых моделей или полного ухода крупных западных брендов с российского рынка. Это говорит о том, что у китайских автомобилей теперь меньше проблем с запчастями, на что раньше жаловались российские пользователи, а сам автомобиль можно качественно и дешево отремонтировать в авторизованном сервисном центре в районе его постоянной эксплуатации. Ко всем этим очевидным преимуществам — по цене техники и уровню доступности сервисной инфраструктуры — подтянулся под европейские стандарты и дизайн автомобиля, который больше не вызывает эстетических претензий у потребителей.

На рынке грузовых автомобилей, где мы видим почти такой же тотальный дефицит по наиболее популярным моделям, у производителей из Китая тоже нашлись интересные и, как показала практика, дальновидные решения. В этом году китайский автопромышленный госконцерн Saic и итальянская фирма Iveco представили на рынок самосвал Hongyan, у которого кабина и двигатель — итальянские, а шасси и все остальное — китайское. Такая машина стоит на 20% дешевле, чем аналоги из первой семерки мировых производителей, но самое главное, она есть в наличии и может быть поставлена в течение двух месяцев. Разумеется, люди их начали покупать, в том числе в России, где спрос вырос настолько, что в дефиците стали даже отечественные «КамАЗы».

Нам, лизинговым компаниям, все эти факторы позволяют повысить прогноз по ликвидности китайских автомобилей: их обслуживание и ремонт теперь стали легче и доступнее для пользователей в России, а также появилась позитивная история эксплуатации китайской техники. Теперь мы можем точнее оценить остаточную стоимость машины после окончания договора лизинга или при ее возврате в середине договора, а значит, уменьшить риски для бизнеса. А для нашего клиента это означает снижение размера аванса при покупке в лизинг китайских автомобилей. Буквально в октябре мы передали три самосвала Saic-Iveco с десятипроцентным авансом, что вполне сопоставимо с первоначальным платежом для грузовиков мировых брендов из Европы.

ЛИЗИНГ

«Дефицит машин и рост цен не самая большая проблема для лизинговых компаний»

Генеральный директор Группы «Газпромбанк Лизинг» **Максим Калинкин** рассказал в интервью „Ъ“ о главных итогах и ставках на рынке корпоративного и розничного лизинга, а также о перспективах развития компании.

— передовики производства —

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»

— Группа «Газпромбанк Лизинг» в первом полугодии заняла первое место на рынке лизинга в России по объему нового бизнеса. Намерены ли вы сохранить эту позицию по итогам трех кварталов и до конца 2021 года?

— Не скрою, достигнутый результат очень приятен, но стать первыми на рынке и удерживать эту позицию во что бы то ни стало для нас не самоцель. Безусловно, прирост объемов — это один из ключевых показателей для лизингового бизнеса, но во главе угла этой работы стоит качество лизингового портфеля. Особенно сейчас, когда стало известно о вводе нового локдауна.

Наблюдая за рынком, мы видим, что наши конкуренты очень активно начали наращивать темпы — об этом свидетельствуют объемы заключенных сделок в последние несколько недель. Но и мы, и наш акционер больше заинтересованы в качественном и устойчивом бизнесе, нежели в наращивании портфеля только ради объемов. В тройке лидеров рынка мы вне всяких сомнений останемся, и я не ставлю своим сотрудникам задачу сохранить первое место в рэнкинге.

Тем не менее результат по итогам девяти месяцев 2021 года показал еще большую динамику прироста бизнеса входящих в нашу группу лизинговых компаний, а третий квартал превзошел все наши ожидания. В результате новый бизнес Группы «Газпромбанк Лизинг» вырос на 157% по итогам девяти месяцев 2021 года по сравнению с тем же периодом прошлого года и достиг 177,5 млрд руб. (с НДС, по предварительным данным). Скажу также, что, достигнув первого места на рынке среди более чем 100 лизинговых компаний в первом полугодии, мы пересмотрели среднегодовой план продаж и увеличили его на 50%. Обновленный план практически полностью выполнен уже по итогам третьего квартала.

В то же время мы очень реалистично смотрим на ситуацию. Рост не может быть бесконечным, поэтому на первом плане — качество и надежность лизингового портфеля.

— Рост сейчас наблюдается во всех сегментах рынка?

— На удивление хорошо показывает себя корпоративное направление бизнеса. И хотя, как мы знаем, крупные промышленные предприятия еще не полностью восстановили свои допандемийные объемы (даже 2019 года), но и в этом сегменте мы видим плюс 50% к ранее установленному плану.

В розничном бизнесе по итогам полугодия мы стали лидером рынка по лизингу легкового автотранспорта и укрепили свои позиции в сегменте коммерческого автотранспорта в целом. Несмотря на то что продажи автомобилей в России падают уже третий месяц подряд, объемы лизинговых сделок с автотранспортом либо остаются на том же уровне, либо увеличиваются. Сентябрь, например, для нашей компании стал вообще рекордным по объемам сделок автолизинга.

— Как ваша компания реагирует на проблему дефицита автотранспорта и рост цен?

— Дефицит машин и рост цен — это не самая большая проблема для лизинговых компаний. Да, по некоторым маркам автомобилей договор лизинга контрактуется с поставкой машины уже на май—июнь 2022 года. Со всей очевидностью через некоторое время — возможно, уже этой весной или даже раньше — это снова выльется в отложенный спрос, который мы вполне сможем обеспечить. Поэтому нам на это грех жаловаться.

Но сама по себе ситуация, когда поставку оплаченного автомобиля нужно ждать по полгода, для всех необычная. Ко всем прочим трудностям, связанным с локдаунами, нарушением цепочек поставок, ростом цен на металл, топливо и электроэнергию, добавляется еще и глобальная нехватка полупроводников.

— Неужели это уже сказывается и на нашем рынке?

— Приведу простой пример того, что происходит. Некоторые автомобили, в том числе премиум- и бизнес-классов, поступают в продажу только с одним ключом в комплекте вместо двух. Вроде бы мелочь, а риски для пользователя оказываются очень большие. Ведь если с единственным ключом что-то случится, то дилер в России не сможет сразу выдать клиенту замену. Ключ придется заказывать у производителя, а потом ждать доставку в Россию, но точные сроки гарантировать никто не сможет. И это в целом характеризует проблемы, которые приходится решать сегодня на рынке автолизинга. Причем надо отметить, что описанный кейс не проблема продавца. Это проблема всего мирового авторынка.

— В сегменте грузовых и коммерческих автомобилей ситуация аналогичная?

— Если говорить о дефиците техники — да. Сейчас даже поставки наиболее востребованных отечественных машин можно заказать с поставкой в апреле 2022 года. Но это скорее связано с тем, что сейчас очень резко вырос спрос на коммерческую и строительную технику и продолжает увеличиваться.

Грузовик или самосвал может стоить 10 млн руб. и больше, и найти такую сумму «в моменте» клиенты не всегда в состоянии. В этой части очень хорошим подспорьем для клиентов стали программы господдержки Минпромторга России, и мы, как и весь рынок, ждем возобновления финансирования по ним в 2022 году. Хочу подчеркнуть, что мы, как крупная и ответственная лизинговая компания, абсолютно все средства бюджета в полном объеме транслируем нашим клиентам в виде первоначальной скидки на аванс. Совокупный объем сделок Группы «Газпромбанк Лизинг» с использованием субсидий достиг 114 млрд руб., а объем транслированных субсидий через нашу Группу превысил 7,3 млрд руб.

— Волатильность цен сейчас наблюдается практически на всех отраслевых рынках. Что происходит со ставками на лизинг?

— Ценовая конкуренция сейчас очень высокая. Разумеется, для каждого из сегментов, в которых работают компании Группы «Газпромбанк Лизинг», разработана отдельная риск-политика, и подход к ценообразованию различается.

Если это крупные корпоративные клиенты, в том числе клиенты нашего материнского банка, то с ними мы работаем по единой ценовой линейке Группы. Любой клиент, пришедший в банк или в его дочерние компании за кредитом, лизингом или иной услугой, получает единую ставку фондирования по всем финансовым продуктам Газпромбанка. Это, в частности, помогает нам избежать внутренней конкуренции за клиента в периметре группы. В последнее время, следуя этой единой политике Газпромбанка, большинство наших новых контрактов заключены по ставке, привязанной к ключевой ставке Банка России.

— А что с ценами в рознице?

— Что касается ставок в рознице, то здесь наша позиция абсолютно рыночная. Мы понимаем, что в этом сегменте покупатель, как правило, голосует рублем, но мы никогда не демпинговали и делать этого не собираемся. Мы пытаемся удержать клиента за счет предоставления целого ряда дополнительных услуг и формирования уникального позитивного опыта общения с компаниями Группы «Газпромбанк Лизинг». Ставка ставкой, но иногда клиенту гораздо важнее качество сервиса, чем десятая доля процента по ставке.

Например, с 19 октября стартовала программа обучения по теме новых стандартов учета лизинговых и арендных операций ФСБУ 25 (вводятся в России с 1 января 2022 года.— **„Ъ“**). Это эксклюзивный и, самое главное, бесплатный курс обучения клиентов и партнеров Группы «Газпромбанк Лизинг» и Газпромбанка. Мы получили более 800 регистраций и уже по истечении первых трех дней обучения фиксируем только позитивные отклики. Нам важно, чтобы клиент заранее подготовился к изменению в законодательстве и в целом был готов к любой рыночной ситуации.

Такой подход, на мой взгляд, позволяет Группе «Газпромбанк Лизинг» сохранять высокую долю повторных клиентов, что для любой лизинговой компании очень хороший показатель. Мы очень рады, что по последнему NPS-опросу, который мы регулярно проводим, уровень удовлетворенности крупных корпоративных клиентов услугами «Газпромбанк Лизинга» превысил 90%, и мы этим очень дорожим. Ведь довольный клиент — это и есть качество лизингового портфеля.

Елена Разина

Лизинг уходит в шеринг

— аналитика —

Смена потребительских предпочтений, коронавирус, стагнация доходов граждан и даже «зеленая» повестка лишь повышают роль и влияние шеринговой экономики в ключевых сферах жизни современных людей, считает старший директор отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» РУСЛАН КОРШУНОВ.

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ЭКСПЕРТ РА»

НДС с лизинговых платежей по договорам, заключенным с физическими лицами, по-прежнему остается одним из ключевых стоп-факторов развития потребительского лизинга в России. Действующее законодательство не позволяет физлицам, в отличие от юрлиц, воспользоваться главным преимуществом данной услуги, а именно правом на возмещение уплаченного НДС. Отсутствие такой льготы в конечном счете делает автокредит для населения более дешевым способом приобретения автомобиля, чем лизинг. Однако, даже несмотря на наличие подобного стоп-фактора, потребительские сервисы по лизингу и аренде развиваются, имея неплохие перспективы в России.

Доля физлиц, отдающих предпочтение владению собственным автомобилем, а не временному пользованию транспортом, будет снижаться из-за омоложения среднего потребителя и увеличения представительства поколения зумеров, формирующих шеринг-экономику. При этом среди потребителей, желающих приобрести автомобиль, доля лизинга будет расти вследствие ужесточения ограничительных мер в потребкредитовании.

Так, в 2020 году объем необеспеченных кредитов, целью которых заемщик указывал приобретение автомобиля, был сопоставим с объемом выданных классических автокредитов за аналогичный период. Из-за повышения надбавок к коэффициентам риска заемщики с высокой долговой нагрузкой, у которых уходит на платежи более 50% своего ежемесячного дохода, будут испытывать проблемы с получением банковских кредитов. Данная тенденция будет только усиливаться на фоне активного роста стоимости автомобилей.

В результате заемщики, не получившие одобрения заявки на потребительский кредит с целью приобретения автомобиля, будут все чаще делать выбор в пользу лизинга, при оформлении которого не так важны показатель долговой нагрузки и кредитная история. Кроме того, лизинговые компании могут запрашивать гораздо меньше документов и предлагать более гибкие условия из-за отсутствия жестких регуляторных требований, распространенных в банковском секторе.

Преимуществами подобных сервисов также являются отсутствие обязательного страхования жизни, возможность заключения договора на основании фотографий и сканов документов, доставки договора на подпись курьером. А кроме того, в отдельных случаях доступна транспортировка автомобиля к месту пребывания клиента. Развитие таких услуг, безусловно, будет все больше привлекать внимание Банка России и может в дальнейшем усилить его надзорное влияние в лизинговой отрасли, тем самым снизив эффект от регуляторного арбитража.

Вместе с этим из-за стагнации реальных доходов населения в последние годы на фоне продолжающегося удорожания автомобилей спрос клиентов будет смещаться в сторону поддержанных машин, доля которых в автопродажах, по данным Автостата, вырастет с 4% до 6% за 2020–2021 годы. Реагируя на запрос населения, банки будут все активнее финансировать покупку б/у автомобилей путем предоставления кредита со своего баланса и лизинговых услуг через свои дочерние структуры.

Как уже говорилось выше, формировать спрос будут преимущественно представители нового поколения, предпочитающие временное пользование автомобилем, что может привести к еще большему развитию сервисов по подписке и аренде авто. Сегодня этот тренд отечественный рынок уже подхватил: за второе полугодие 2020-го и первое полугодие 2021-го крупнейшие банковские группы, лизинговые компании, сервисы каршеринга и иностранные автопроизводители активно запускали программы подписки на автомобили для физлиц.

При этом транспортная политика крупных городов будет стимулировать горожан к отказу от собственного автомобиля, что поставит людей перед выбором между общественным транспортом и арендой машины. И все чаще люди будут склоняться к аренде из-за повышенных рисков заражения коронавирусом в общественном транспорте и участившихся поездок за город при удаленном режиме работы.

Если вы считаете, что сервисы аренды будут востребованы только автолюбителями, то можете сильно ошибиться. Например, спрос на аренду бытовой электротехники, по нашему мнению, также будет расти, и не только из-за негативного отношения зумеров к владению имуществом. Ввиду усиливающегося внимания к защите окружающей среды производители техники будут все активнее стимулировать пользователей к временному ее приобретению через своеобразный аналог технологии trade-in, предоставляя привлекательные условия на аренду нового оборудования при возврате устаревшей версии. А старый холодильник пойдет как вторсырье на производство нового. Такие программы позволят производителям экономить на сырье, а также повысить лояльность ответственных инвесторов и снизить ESG-риски, внимание к которым в ближайшие десятилетия будет только расти.

Ставка на подписку

— аналитика —

Пандемия, транспортная политика в мегаполисах и рост цен на легковые автомобили вынуждают горожан и туристов активнее пользоваться услугами операторов такси и каршеринга, а также новых для российского рынка арендных продуктов вроде подписки на авто. Эти новые рынки станут хорошей основой для роста нового бизнеса лизинговых компаний, считает директор Russian Automotive Market Research ТАТЬЯНА АРАБАДЖИ.

ПРЕДОСТАВЛЕНО RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET RESEARCH

В 2021 году на рынке финансового лизинга легковых автомобилей продолжила расти доля клиентов, занимающихся предоставлением услуг такси, каршеринга и других форм аренды автомобилей. За семь месяцев 2021 года компаниям из этого сегмента был выдан 31% от всех автомобилей, переданных в финансовый лизинг.

При этом классические сервисы аренды автомобиля особой популярностью в России не пользуются, а вот сервисы с гибкой оплатой — поминутной или за конкретную поездку — уже весьма востребованы в крупных городах. Хорошими темпами растут парки операторов такси, где продолжают появляться новые игроки, а также становится все более популярной услуга аренды авто по подписке, которую операторы крупных автопарков предоставляют в партнерстве с лизингодателями.

У этого тренда есть объективные основания стать долгосрочным прежде всего потому, что владение собственным автомобилем и передвижение на нем в крупном городе становится все более дорогим удовольствием. Цены на машины и запчасти, сервисное обслуживание и топливо растут, все дороже становятся парковочные места в городах, а доходы основной массы населения за этим ростом не успевают.

Во многом это и сознательная политика городских властей: как правило, в мегаполисах они стараются разгрузить автодороги и улицы, для чего, с одной стороны, развивают общественный транспорт и шеринговые сервисы, а с другой — затрудняют жизнь индивидуальным автомобилистам. Поэтому сегодня уже во всех крупных мегаполисах страны представлено много альтернативных способов для передвижения по городу, а не только личный автомобиль или общественный транспорт. Это не только каршеринг, но и байкшеринг, а также кикшеринг (аренда электросамокатов), стремительно ворвавшийся на рынок финансового лизинга в 2021 году.

Рост внутреннего туризма из-за ограничений на международные поездки тоже обеспечивает определенный спрос на шеринг автомобилей, велосипедов, самокатов, а часть местных пассажиров общественного транспорта пересели на каршеринговые автомобили и такси, посчитав, что это просто безопаснее во время пандемии. Краткосрочная подписка на автомобиль — еще один удобный вариант решения этих проблем для тех, у кого есть автомобильные права.

Да и в целом в последние несколько лет в обществе все шире распространяется идея осознанного потребления и одной из основных ее формул — шеринговой экономики. Многие считают эту модель потребления еще и более удобной в период стагнации или рецессии, когда деньги зарабатывать тяжело. Но появились и те, кто отказывается от каких-товаров или услуг не потому, что не может себе их позволить, а потому, что ответственно относится к общепланетарным ресурсам.

Так что если в ближайшие годы доходы населения не будут расти более высокими темпами, а власти крупных городов не сменят парадигму транспортной политики и методов противоэпидемиологических ограничений, то спрос на услуги такси, шеринга, подписки, проката и аренды любых транспортных средств в городах будет только расти. При этом спрогнозировать, где и когда этот спрос остановится, пока очень трудно.

Именно поэтому интерес лизинговых компаний к этому сегменту рынка и сохранится в ближайшие годы. И даже убытки крупных операторов каршеринга, которые они показывают уже несколько лет подряд, не вызывают опасений у их кредиторов, пока эти клиенты в состоянии обслуживать ежемесячные лизинговые платежи. А в случае изъятия автомобиля на сегодняшнем дефицитном рынке практически любую машину можно будет быстро пристроить с прибылью.

Эффекты от коронакризиса, а точнее, вводимые ограничения для граждан и бизнеса во время всплеска эпидемии только способствовали изменению структуры потребления товаров и услуг. Стремительно растет доля интернет-продаж, сокращаются трафик посетителей и количество покупок в обычных офлайн-магазинах, увеличивается спрос на услуги доставки еды и продуктов (особенно в периоды ограничений на посещения кафе и ресторанов).

Компании и сервисы, которые смогут удовлетворить эти потребности потребителя, вынужденного адаптироваться к ограничениям, смогут со всей вероятностью рассчитывать на коммерческий успех в ближайшие годы. Для этого им неизбежно понадобится больше развозных автомобилей, велосипедов и самокатов для курьеров, а значит, они тоже будут создавать основу платежеспособного спроса для лизинговых компаний.

ЛИЗИНГ

Рост в тепличных условиях

На протяжении всей пандемии, которая привела к бурным переменам практически во всех отраслях экономики, сегмент лизинга сельхозтехники стал настоящим «островком стабильности» для его основных участников. Объемы производства, прямых продаж и лизинга тракторов, комбайнов и большинства видов несамоходных машин увеличиваются второй год подряд, показывая уверенный двукратный рост. Влияние государства на стратегический для страны сектор экономики позволило оградить отрасль АПК практически от всех негативных факторов, которые сильно повлияли на другие промышленные рынки, позволив этому сегменту органично развиваться.

ВИКТОР ВЕТКИН

— сельское хозяйство —

По данным агентства «Эксперт РА» за первое полугодие 2021 года, объем нового бизнеса российских лизинговых компаний в сегменте сельскохозяйственной техники и скота вырос почти вдвое в сравнении с аналогичным прошлогодним результатом — с 22 млрд до 43 млрд руб., а еще год назад этот рынок вырос еще на треть с 14 млрд руб. Таким образом, за последние два года этот сегмент в денежном выражении вырос более чем в три раза, а его доля в общем объеме нового бизнеса лизинговых компаний увеличилась почти в 2,5 раза, с 1,9% до 4,5%, следует из статистики агентства (см. график 1).

ГРАФИК 1. РЫНОК ЛИЗИНГА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019–2021 ГОДОВ ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

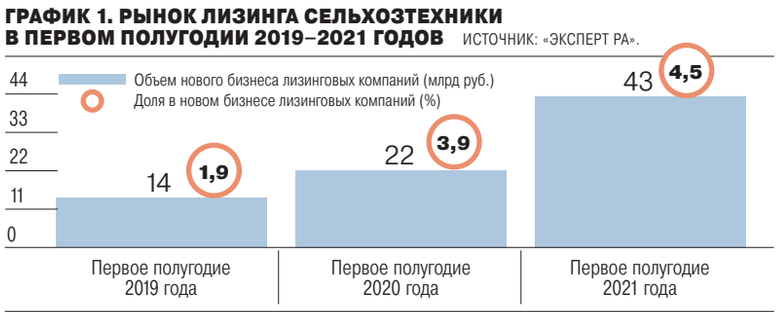


ГРАФИК 2. ПРОИЗВОДСТВО САМОХОДНОЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ (ШТ.) ИСТОЧНИК: «АСМ-ХОЛДИНГ».

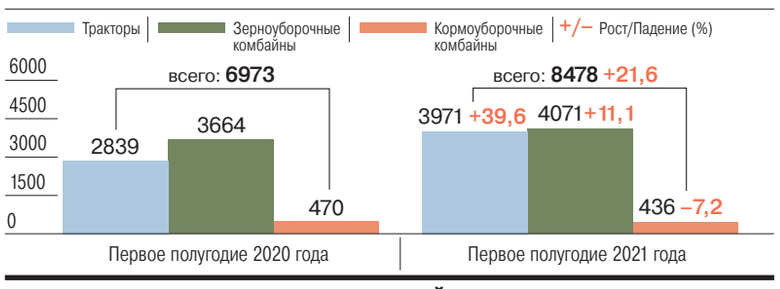
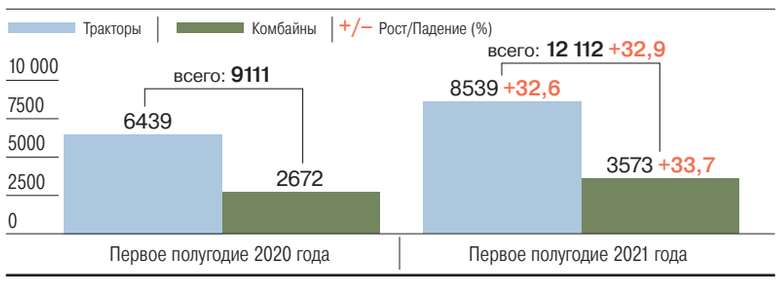


ГРАФИК 3. ПРИОБРЕТЕНИЕ САМОХОДНОЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ (ШТ.) ИСТОЧНИК: МИНСЕЛЬХОЗ РОССИИ.



В последние месяцы, по словам участников рынка, продажи продолжают увеличиваться, и нет никаких оснований полагать, что наметившийся тренд сменится на противоположный. В период самых массовых и жестких противоэпидемических ограничений весной 2020 года АПК стал одной из немногих сфер экономики, на которые эти ограничения не распространялись. Это привело к тому, что и последствий от этих ограничений — в виде расходов на консервацию и последующий перезапуск бизнеса, убытков от прекращения продаж готовой продукции, массовых нарушений сроков поставок сырья и готовой продукции и прочих известных проблем — в отрасли не было.

В силу того, что в 2020 году продажи и поставки техники не прекращались, рынок продаж сельхозтехники не столкнулся и с эффектом отложенного спроса во второй половине 2020 года, тогда как, например, на авторынке лавина желающих приобрести автомобиль прошлой осенью захлестнула практически все автозаводы, которые не справляются с объемом спроса до сих пор (см. материалы на стр. 13–14). Это предотвратило чрезмерную нагрузку на производителей сельхозтехники, которые продолжали плановые поставки и инвестиции в развитие производства, что позволило им успешно удовлетворять стабильно растущий спрос.

В результате отечественное сельхозмашиностроение продолжило уверенно наращивать производство. По данным аналитической компании «АСМ-Холдинг», выпуск самоходной сельхозтехники в России в первом полугодии нынешнего года вырос почти на 22% в сравнении с аналогичным показателем прошлого года, в том числе выпуск тракторов увеличился на 40%, до 3,97 тыс. штук, зерноуборочных комбайнов — на 11%, до 4,07 тыс. единиц (незначительно сократилось лишь производство кормоуборочных комбайнов). Выпуск прочей несамоходной сельхозтехники (плуги, бороны, сеялки, косилки и др.) вырос в среднем в 1,5 раза, свидетельствуют данные «АСМ-Холдинга» (см. график 2).

При этом спрос на сельхозтехнику в России вырос почти на треть. По официальным данным Минсельхоза России по объемам реализации сельхозтехники, в первом полугодии нынешнего года в стране было приобретено 12,1 тыс. единиц самоходной сельхозтехники, что почти на 33% больше, чем год назад, причем спрос как на тракторы, так и на комбайны показывают синхронную динамику. На лизинговые компании приходится 21% от этого объема, сообщили „Ъ“ в компании «Росагролизинг» (принадлежит РФ в лице Минсельхоза России), где доля поставок самого «Росагролизинга» составила 53%, а остальное обеспечили другие лизингодатели, работающие на российском рынке (см. график 3).

В компании отмечают, что стабильность на рынке обеспечена за счет грамотной и обильной господдержки всей отрасли сельского хозяйства в России, в том числе ее важной частью — льготными программами «Росагролизинга». «Правительство и Минсельхоз России предоставляли значительную финансовую поддержку фермерам, как прямую, так и косвенную, что позволило предприятиям АПК нормально отработать прошлый сезон, успешно реализовать свою продукцию на рынке, получить прибыль и инвестировать в развитие производства, в том числе в закупки необходимой техники на следующий сезон»,— констатирует Александр Калмыков, руководитель департамента стратегических инициатив и взаимодействия с госструктурами «Росагролизинга». В сочетании с льготами от «Росагролизинга» у предприятий АПК в эти два года, по сути, «не было никаких проблем с финансированием закупок техники», что и привело к органическому росту спроса и закупок, добавил он.

Позитивное влияние на рынок сельхозтехники оказала и господдержка машиностроения в России. Большинство отечественных заводов и иностранных предприятий, локализовавших производство сельхозтехники в РФ, активно используют меры прямой бюджетной поддержки Минпромторга России, предоставляемой по постановлению правительства №1432 (с 2013 года субсидия в размере 10–15% от цены техники предоставляется при условии ее продажи покупателю с аналогичной скидкой). «В условиях этой программы также заложены предельные темпы роста цен на технику на каждый год, поэтому производители максимально стараются не выйти за эти пределы, чтобы сохранить доступ к компенсациям. Кроме того, у крупных компаний, в том числе у „Росагролизинга“, заключены специальные ценовые соглашения с заводами-производителями, которые тоже делают все возможное, чтобы выдерживать их условия»,— отмечает господин Калмыков.

Впрочем, глобальный кризис в мировом машиностроении, связанный с нарушением цепочек поставок комплектующих, локдаунами на производствах, ростом цен на металл и дефицитом полупроводников, конечно, влияет на сельхозмашиностроение, но в гораздо меньшей степени, чем на другие сегменты. По данным аналитиков «Росагролизинга», рост цен на технику по портфелю компании в среднем за год не превысил 10%. «Бюджет программы №1432, как обычно, к концу года уже исчерпан, поэтому мы не исключаем какого-то удорожания техники в течение нескольких месяцев. Но резких всплесков и затяжных периодов роста цен на продукцию машиностроителей в нашем сегменте, таких как, например, на авторынке, мы не ожидаем»,— прогнозирует Александр Калмыков.

Более того, производители не смогут получить сверхдоходы за счет роста цен из-за специфики рынка сельхозтехники: если цена на трактор или комбайн резко увеличится, то фермер просто откажется от обновления парка и будет эксплуатировать старый. Сезонность бизнеса в АПК предполагает достаточно длинный период простоя сельскохозяйственных машин, в течение которого можно спокойно отремонтировать технику и подготовить ее к очередному этапу полевых работ, а проблем с запчастями и техническим обслуживанием выпускаемых в продажу машин сегодня не наблюдается, отмечают в «Росагролизинге».

Тем не менее дефицит техники уже вполне сопоставим с ситуацией на авторынке: по отдельным номенклатурам сельхозмашин сроки поставок по заключенным договорам составляют от нескольких месяцев до полугода. Спрос уже действительно превышает предложение производителей, но, в отличие от того же автопрома, на рынке сельхозтехники это не было неожиданностью и не стало большой проблемой. «Предчувствуя возможные перебои с поставками и флуктуации объемов предложения на рынке, „Росагролизинг“ еще в прошлом году запустил специальную акцию „раннее бронирование“, благодаря которой фермеры смогли заранее зарезервировать требующуюся на следующий сезон технику, а производители — получить оплаченный заказ на несколько месяцев вперед. Это позволило избежать сезонных колебаний спроса на технику и дало возможность спокойно спланировать производственный план как самим аграриям, так и машиностроителям»,— добавили в «Росагролизинге».

Стабильный рост производства и продаж на рынке в течение столь долгого периода позволяет отечественным заводам продолжать импортозамещение и восполнять лакуны в номенклатуре производимой в России сельхозтехники. Например, компания «ОМГ СДМ», входящая в холдинг «Объединенная машиностроительная группа» Дмитрия Стрежнева, при финансовой поддержке Минпромторга России в текущем году запустила в серию телескопические погрузчики, ранее выпускавшиеся только зарубежными производителями. В «Росагролизинге» подчеркнули, что одним из первых покупателей новой отечественной техники стал агрохолдинг «Троицкое», получивший ее в лизинг по льготной программе компании.

Виталий Самойлов

Кикшеринг закатился в лизинг

— тест-драйв —

Сервисы поминутной аренды электросамокатов становятся значимым сегментом рынка для лизинговых компаний в России.

АЛЕКСЕЙ ЗОТОВ

По данным агентства Russian Automotive Market Research, анализирующего информацию о заключенных в России лизинговых договорах в национальной базе данных «Федресурс», в 2021 году в числе предметов сделок финансового лизинга появился новый сегмент — городские электросамокаты. За первые семь месяцев года в финансовый лизинг было передано свыше 23 тыс. единиц, тогда как в прошлом году этого вида транспорта в лизинговой статистике не наблюдалось, отметили в агентстве.

Лизингодателями по этим контрактам стали всего две российские компании — московская компания «Контрол Лизинг» и «Роделен» из Санкт-Петербурга, а лизингополучателями — крупнейший онлайн-агрегатор сервисов проката велосипедов и самокатов Urent и его франчайзи-партнеры. Крупнейшим на рынке финансового лизинга для кикшеринга стал «Контрол Лизинг», передавший 25 тыс. электросамокатов в адрес ООО «Юрент.Байк.ру», зарегистрированного в Ставропольском крае (головная компания Urent), а «Роделен» передал петербургскому ООО «М-Город» (партнер Urent на Северо-Западе) 3 тыс. кикскутеров, сообщили „Ъ“ в пресс-службах лизинговых компаний.

В пресс-службе «Контрол Лизинга» рассказали, что создатели Urent сначала протестировали новый вид транспорта на юге России, запустив прокат электросамокатов в Сочи, Адлере, Анапе и Краснодаре с бронированием и поминутной оплатой через мобильное приложение, а «хорошие финансовые показатели стартапа позволили принять решение масштабироваться». «Финансирование на приобретение 25 тыс. электросамокатов от CTRL стало связующим звеном между сервисом Urent и агрегатором такси „Ситимобил“. Сервис аренды электросамокатов Urent был интегрирован в приложение „Ситимобил“ и попал в телефоны потенциальных пользователей, что помогло сэкономить расходы на маркетинг, одномоментно расширив на миллионы потенциальную аудиторию»,— отметили в компании.

Общий объем предоставленного финансирования по сделке финлизинга кикскутеров с «Контрол Лизингом» — более 700 млн руб., самокаты доставлялись из разных точек мира «при дефиците на рынке возможностей контейнерных перевозок и пандемических ограничений» более чем в 35 регионов РФ, сообщили в компании. Структура сделок с электросамокатами предполагает 20-процентный аванс, срок сделки — от 11 до 14 месяцев с учетом сезонного грейс-периода (в зимние месяцы, когда самокаты простаивают, лизинговые платежи кратно снижаются), процентная ставка — чуть выше, чем по легковым автомобилям, рассказали в «Контрол Лизинге».

В петербургской лизинговой компании «Роделен» изучали возможность заключить свою первую сделку с оператором электросамокатов больше четырех месяцев, за это время было найдено банковское финансирование «и понимание с клиентом», рассказал „Ъ“ директор по развитию и продажам компании Алексей Кореньков. «Но говорить о том, что это новый продукт, который мы поставим на поток и будем тиражировать, наверное, пока рано: нужно подождать хотя бы год, чтобы увидеть, как пойдет бизнес у нашего клиента»,— добавил он.

После этой сделки в «Роделен» пришло много запросов на лизинг электросамокатов, но в компании решили не торопиться. «Мы рассматривали как минимум 20 подобных проектов, но по тем или иным причинам пока не стали заключать договоры»,— отметил господин Кореньков. Среди таких причин он назвал фактическое завершение сезона эксплуатации городских самокатов (уже в ноябре у таких компаний практически пропадает выручка), а также неопределенность с введением регулирования по их использованию в городской черте. Решение о расширении бизнеса с имеющимся клиентом будет приниматься тоже не раньше первого квартала 2022 года, когда станут понятны финансовые показатели оператора.

В рамках первой сделки с «Роделеном» оператор приобрел 3 тыс. новых электросамокатов Ninebot Kickdcooter MAX. По словам Алексея Коренькова, партию у официального поставщика «удалось отхватить еще до подорожания». Он признает, что электросамокат — быстро дешевеющий актив, однако, учитывая сезонность его использования и высокий аванс по сделке (более 30% от стоимости актива), риски убытков у лизингодателя снижаются. Кроме того, добавляет господин Кореньков, ремонт электросамоката у нас не очень дорог: большинство пластиковых деталей и запчастей производятся прямо в России на 3D-принтерах, что не требует затрат на доставку и логистику.

Еще одно подспорье для финансового лизинга электросамокатов — хороший вторичный рынок, отмечают в «Роделене». «Спрос на самокаты есть, он растет, и основная проблема — найти нужное количество на рынке. Операторы кикшеринга сегодня используют различные модели бизнеса, многие из них приобретают подержанные самокаты, которые эксплуатировались, например, в Европе. Но сейчас и их не хватает, и это отчасти привело к тому, что теперь активно растет спрос и на новые самокаты»,— рассказывает Алексей Кореньков. Высокий аванс и платежи за первые месяцы финансового лизинга компенсируют почти половину стоимости актива, поэтому в случае возвращения самоката из лизинга его можно сравнительно быстро реализовать на рынке по остаточной стоимости, поясняет он.

А вот для «Контрол Лизинга» выход на рынок электротранспорта — стратегическое решение. «„Контрол Лизинг“ всегда поддерживал инновационные проекты в сегменте новой мобильности и развивал концепцию Mobility as a Service,— прокомментировал вопросы „Ъ“ первый заместитель генерального директора, руководитель продаж и операционного блока компании Арсен Саитгареев.— Буквально пару дней назад мы профинансировали новый проект — электрическое такси: электрокары Tesla и Jac, работая в цикле ночной зарядки, показали существенное экономическое преимущество перед классическими таксопарками на двигателях внутреннего сгорания и газобалонном оборудовании». Он также отметил, что сейчас «Контрол Лизинг» рассматривает проекты по развитию электрозарядной инфраструктуры в России и готов поставлять в лизинг зарядные станции для электротранспорта. С учетом перспектив глобального перехода к углеродной нейтральности и актуализации «зеленой» повестки в России «бизнесу необходимо уже сейчас начать подготовку к наступающей эре электромобильности», а лизинговым компаниям — «иметь удобные инструменты управления электрофлотом», упрощающие грядущую трансформацию отрасли энергетики, считают в компании.

Елена Разина

Приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 |
Владимир Лавицкий — директор «Издательского синдиката» | **Алексей Екимовский** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+