

«ПЕРЕВОЗИТЬ ГРУЗЫ КОЛЕСНЫМ ТРАНСПОРТОМ СТАНОВИТСЯ ДЕШЕВЛЕ»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ВЛАДИМИР НАЙМАРК РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ ДЕФИЦИТА АВТОМОБИЛЕЙ НА РЫНОК ЛИЗИНГА, ПРОГРАММАХ ГОСПОДДЕРЖКИ И ПОТЕНЦИАЛЕ ESG-ПРОЕКТОВ.

BUSINESS GUIDE: Агентство Fitch ожидает, что в 2021 году основным драйвером рынка лизинга станет железнодорожный сегмент, который сменит автомобильный. Согласны ли вы с этим?

ВЛАДИМИР НАЙМАРК: Рынок железнодорожных перевозок — отдельный сегмент, который нужно рассматривать обособленно. Там есть циклы роста арендных ставок, спроса на вагоны, закупки парка. В 2017–2018 годах парк обновлялся, после чего был спад, связанный с насыщением рынка и снижением активности перевозок в целом. Сейчас сегмент находится на самом низком уровне за последние годы, поэтому можно ожидать роста. Но далеко не факт, что он заместит восстанавливающийся авиасектор или автолизинг, который в этом году активно рос.

BG: Прогнозируете ли вы стагнацию в сегменте автолизинга из-за снижения инвестиционной активности малого и среднего бизнеса?

В. Н.: Это очень смелый прогноз. Автолизинг — самый массовый сегмент рынка и основных фондов в целом. У этого сектора всегда есть подпитка в виде вышедших из строя автомобилей, строительства новых дорог, увеличения интенсивности грузоперевозок. Кроме того, число закупок автомобилей в лизинг растет, когда происходит рост тарифов РЖД, поскольку перевозить грузы колесным транспортом становится дешевле.

Основной фактор, который сейчас влияет на лизинг автотранспорта, — дефицит компонентной базы, который привел к снижению числа проданных машин. По этой причине произошла временная приостановка ряда производств. И подобные сложности сохраняются как минимум в течение полугодия. При этом в деньгах бизнес поддержал рост стоимости автомобилей. На фоне дефицита цены выросли на 15%, одновременно с этим до 12% увеличилась доля продаж легковых автомобилей в лизинг. Стагнация ли это, сказать сложно, потому что спрос не в полной мере удовлетворен. Мы видим большое количество автомобилей, которые законтрактованы и будут отгружены с временным лагом в три-пять месяцев. Стабилизация ситуации мгновенно подхлестнет спрос и приведет к всплеску продаж. Но прогнозировать, когда это произойдет, сложно, потому что все завязано на том, что будет с производством полупроводников, логистическими цепочками, коронавирусными ограничениями.

BG: Эта проблема коснулась именно легковых автомобилей или грузовики и легкой коммерческий транспорт тоже пострадали?

В. Н.: Дефицит коснулся всех видов транспорта. От дилеров грузовой техники мы знаем, что производство на следующий год практически полностью загружено заказами и возникновение новых потребностей может серьезно повлиять на сро-



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ки поставки. К тому же неизвестно, какой будет реальная стоимость машины, когда она придет. Этим пользуются некоторые дилеры, которые добавляют к отпускной цене еще треть стоимости, понимая, что у покупателя нет альтернатив.

Сохраняются проблемы с поставками оборудования. Это связано с негативным влиянием на логистические цепочки застрявшего в прошлом году в Суэцком канале контейнеровоза Ever Given. Хотя он и был освобожден, но сроки поставки оборудования сдвинулись, а стоимость аренды контейнера на фоне ограниченного предложения и повышенного спроса выросла десятикратно.

BG: Клиенты стали более активно заключать сделки в ожидании дефицита машин или решили повременить?

В. Н.: В этом году было две волны. Первую мы наблюдали в начале года, она была вызвана отложенным спросом с 2020 года. Тогда стало понятно, что нам предстоит жить с пандемией и необходимо обновлять производственные фонды. Второй всплеск спроса возник в середине года, когда из-за пандемии упали объемы производства, так как владельцы компаний считали, что до завершения пандемии увеличивать объем выпуска не стоит. Повлияла на ситуацию и нехватка автокомпонентов. В результате уменьшение количества машин на рынке подстегнуло спрос. Клиенты поняли, что цены растут, поэтому нужно успеть купить то, что есть в наличии.

BG: Наблюдается ли на рынке значительный рост лизинга автотранспорта с пробегом?

В. Н.: Этот сегмент активно развивается в условиях нехватки новых машин и в следующем году может стать более интересным с точки зрения стоимости. Если раньше на сайте «Авто.ру» большую часть объ-

явлений размещали физические лица, то сейчас таких объявлений практически нет. Это говорит о том, что поставщики массово скупают подержанные машины, чтобы компенсировать нехватку новых, что приводит к повышению стоимости. При этом частные владельцы стали труднее расставаться со своим авто, пока не найдут ему замену. Но поскольку это требует времени, то они не спешат продавать его салону или лизинговой компании.

BG: В этом году объемы финансирования программ льготного автолизинга исчерпали себя в первые месяцы работы программы. Ожидаете ли вы в следующем году увеличения их объемов и появление дополнительных программ для новых видов техники?

В. Н.: Основная часть программы действительно быстро закончилась. Но в связи со сбоями в поставках мы фактически заключали с клиентами сделки в рамках программ господдержки и в конце года, замещая ранее законтрактованную, но не поставленную технику. В следующем году существенного роста объемов финансирования не ждем: на программы субсидирования лизинга колесной техники и спецтехники будет выделено около 5 млрд рублей.

При этом со следующего года будет запущено субсидирование сельскохозяйственной техники и оборудования. Мы были выбраны Минсельхозом в качестве одного из провайдеров программы. Это профильный для нас сегмент, он занимает 5% в структуре нового бизнеса, менеджерам уже поступают первые заявки.

BG: Ряд ваших конкурентов запустил сервис подписки на автомобили. Есть ли у вас подобные планы?

В. Н.: Потенциально это интересный сегмент, но к нему важно найти свой подход.

Подписка предполагает другую арендную модель, когда лизинговые компании вынуждены будут иметь постоянный парк собственных автомобилей, которые сдаются в среднесрочную аренду. В этом отношении она занимает промежуточную нишу между лизингом и арендой. Такая услуга может быть интересна как физическим лицам, так и компаниям, которые смогут частично компенсировать затраты на владение собственным автопарком.

В то же время необходимо понимать, что постоянная замена одной новой машины на другую не может быть дешевой. В месяц за это необходимо будет заплатить несколько десятков тысяч рублей, и вопрос, сколько человек готовы к этому, остается открытым. Если человек считает все до последней копейки, то ему будет выгоднее воспользоваться каршерингом. Кроме того, срок подписки составляет от полугодия до года. И следующим клиентам может не понравиться, что сначала они получили новую машину, а потом годовалую. Видимо, после использования по подписке машина будет передаваться в каршеринг.

BG: Как вы оцениваете потенциал расширения портфеля за счет экологических и социальных проектов (ESG)?

В. Н.: Пока в таких проектах интересно участвовать только при наличии господдержки. Мы поддерживаем использование «зеленого» оборудования, но для нас при заключении сделки первоочередное значение имеют другие факторы. Допустим, если к нам придет частная компания за ветряным электрогенератором, то для начала мы посмотрим их технико-экономическое обоснование. Если их стоимость электроэнергии будет выше, а государство не компенсирует эту разницу, то мы вряд ли начнем сотрудничество. К любому проекту мы подходим с точки зрения его эффективности, а стимулировать развитие экологических инициатив должно прежде всего государство, как это происходит с электрокарами, правительство в начале января включило их в программу льготного лизинга и автокредитования.

BG: Какой будет динамика вашего бизнеса и рынка в целом в 2021 году? Можно ли говорить о восстановительном росте?

В. Н.: Объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» по итогам года вырос более чем на 42%. Это связано не только с восстановлением, но и с реализацией отложенного спроса. Часть клиентов приобретала технику впрок, опасаясь дефицита, некоторые делали инвестиционные закупки. Но в случае с лизинговым рынком в целом более вероятна динамика на уровне 15%. Если автолизинг в течение нескольких месяцев успел восстановиться от влияния пандемии, то авиационному и железнодорожному сегментам требуется более продолжительное время. ■