

# ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИДЕР

## РЫНОК ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА ПОСТЕПЕННО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ: СЕГОДНЯ ЕГО ДОЛЯ ДОСТИГЛА 21%. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ВСЕ ЕЩЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ. В ЕВРОПЕ ДОЛЯ ДАННОГО СЕГМЕНТА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ДОСТИГАЕТ 60%. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Российский потребитель познакомился с оперативным (операционным) лизингом не так давно — услуга появилась на отечественном лизинговом рынке всего около шести лет назад. Стоит отметить, что если «традиционный» — финансовый — лизинг предполагает приобретение лизинговой компанией объекта и сдачу во временное пользование с последующей передачей в собственность клиента (так как срок аренды близок к сроку полной амортизации стоимости имущества), то в основе оперативного лизинга лежит уже краткосрочная аренда. В этом случае передача объекта в собственность по окончании договора, как правило, не происходит. Он возвращается лизингодателю и может быть сдан в аренду снова.

Российский рынок лизинга стабильно растет уже в течение четырех лет подряд. За девять месяцев 2018 года, по данным агентства «Эксперт РА», он превысил 1 трлн рублей. При этом особый потенциал для развития демонстрирует сегмент оперативного лизинга. Наибольший спрос на данную услугу традиционно наблюдается в отношении железнодорожной и авиатехники. Также в последнее время более активно в оперативный лизинг стали брать грузовые и легковые автомобили. Сроки зависят от вида имущества: по самолетам и железнодорожной технике он составляет обычно около десяти лет. По грузовым и легковым автомобилям — до трех-пяти лет.

Доля оперативного лизинга по итогам 2017 года оценивается в 21% лизингового рынка в целом.

«С одной стороны, с 2013 года доля оперативного лизинга удвоилась (с 10% в 2013-м до 21% в 2017-м). При этом наибольший рост — с 14 до 21% — пришелся именно на 2017 год. С другой — в зарубежных странах, особенно в Европе, доля оперативного лизинга существенно выше — 60% и более. Таким образом, оперативный лизинг в России в определенной

степени недооценен, и в среднесрочной перспективе его доля в сегменте лизинговых операций будет расти», — поясняет Дарья Кондаурова, руководитель проектов ГК SRG.

Тот факт, что отечественный рынок в части оперативного лизинга отстает от европейского, отчасти можно списать на его «молодость», поскольку, по данным НИУ ВШЭ, в России этот сегмент начал развиваться лишь с 2012 года. Тем не менее к точке зрения, что в результате в ближайшее время оперлизинг окажется в лидерах всего лизингового рынка, эксперты относятся с разной степенью уверенности.

**ДРАЙВЕР РЫНКА** «Потенциал оперативного лизинга велик, и его действительно можно назвать одним из драйверов лизингового рынка в России. Так, например, все больше компаний рассматривает его в качестве инструмента управления своими транспортными средствами, поскольку он позволяет избежать финансовых рисков в течение всего срока действия договора, так как набор услуг заранее определен, а их стоимость фиксирована», — отмечает Дмитрий Карасев, коммерческий директор компании «CTRL Лизинг». При этом, поскольку по окончании срока действия договора объект оперативного лизинга, как правило, не переходит в собственность клиента, лизинговые компании, заинтересованные в максимальном сохранении его ценности, практически всегда обеспечивают и услуги по его сервисному обслуживанию. То есть фактически клиенты платят за пользование объектом по системе «все включено».

Несколько иного мнения придерживаются в компании «Лентранслизинг». «На мой взгляд, сейчас оперативный лизинг не является драйвером рынка (если не принимать во внимание железнодорожный и авиасегменты). Возможно, в ближайшее несколько лет он станет таковым в сегменте fleet —

флоты грузовых и легковых автопарков», — считает Алексей Сирота, директор по развитию ООО «Лентранслизинг».

В ГК SRG согласны с тем, что в настоящее время большая часть оперативного лизинга в России сконцентрирована в двух сегментах — в лизинге железнодорожной техники и авиализинге. Именно железнодорожная и авиатехника в наибольшей степени, по оценкам участников рынка, отвечают требованиям высокой ликвидности предметов лизинга: когда при расторжении первого договора лизинга предмет лизинга может быть в достаточной степени передан другому лизингополучателю.

«Можно ли рассматривать оперативный лизинг как драйвер развития лизингового рынка в целом? На мой взгляд, в среднесрочной перспективе доля оперативного лизинга на рынке действительно будет расти. Вместе с тем, принимая во внимание специфику оперативного лизинга в России — активное использование только в двух указанных областях, его объемы будут определяться состоянием и потребностями соответствующих сегментов перевозок. Так, например, существенный рост оперативного лизинга по итогам 2017 года обусловлен восстановлением спроса на новые железнодорожные вагоны, который явился следствием большого объема списаний в предшествующие годы. Именно сегмент лизинга железнодорожной техники является лидером по темпам роста за минувший год (+111% к данным 2016 года)», — добавляет Дарья Кондаурова. Стоит отметить, что на сегодняшний день оперативный лизинг пользуется заметным спросом также в сегменте каршеринга. «В парках основных игроков этого рынка — тысячи автомобилей, которые (находясь они в собственности. — **ВГ**) вынудили бы компании содержать большое количество персонала и нести значительные затраты. Содержание собственных станций ТО, дополнительного штата сотрудников по

ремонту транспортных средств и прочие непрогнозируемые расходы определяют выбор каршеринговых компаний в пользу операционного лизинга», — поясняет Дмитрий Карасев.

**ПРОГНОЗЫ** Резюмируя данные, эксперты отмечают, что в данный момент рынок операционного лизинга в РФ развивается, стараясь перенимать успешные модели из практики западных стран. «Перспективы развития оперативного лизинга в России необходимо рассматривать с точки зрения увеличения его доли в других сегментах лизинга, в том числе в сегменте лизинга автотранспорта, который уже на протяжении нескольких лет является драйвером развития рынка в целом. В Европе именно данный сегмент оперативного лизинга является лидером рынка. В России же по итогам 2017 года доля автотранспорта в сегменте оперативного лизинга составляет менее 3% (что соответствует показателям 2013 года). И в период 2013–2017 годов какого-либо существенного изменения структуры оперативного лизинга не произошло», — отмечает госпожа Кондаурова.

При этом одним из значимых препятствий на пути развития оперативного лизинга в России, специалисты называют степень готовности к нему самих участников рынка. Немногие клиенты готовы отдавать свои автопарки на аутсорсинг — так же, как и немногие лизинговые компании готовы брать на себя риск возврата больших автопарков, отмечают в ООО «Лентранслизинг». В этом случае для лизингодателя крайне важно правильно оценить риски и спрогнозировать остаточную стоимость каждого автомобиля, так как по окончании срока лизинга встанет вопрос дальнейшей реализации транспортного средства. «К сожалению, менталитет российского предпринимателя иногда таков: „Если машины оперлизинговые, значит, в них можно ничего не вкладывать, все равно потом вернуть“, — говорит господин Сирота. Конечно, ответственность сторон всегда документально фиксируется, и лизингодатель может потребовать компенсацию порчи объекта лизинга, произошедшей по вине пользователя. Но процедура эта непростая.

Другая особенность российского менталитета со стороны лизингополучателей — неготовность вносить платежи по лизингу на протяжении нескольких лет, не получив при этом предмет лизинга в собственность. Она же, кстати, препятствует и развитию имеющего большой потенциал операционного лизинга для физических лиц. «По нашим оценкам, должно пройти некоторое время, чтобы потребитель изменил свое отношение к системе потребления: от владения к пользованию. Возможно, сейчас этому будет способствовать, например, ежегодное повышение стоимости владения транспортным средством», — заключает господин Карасев. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

НЕМНОГИЕ КЛИЕНТЫ ГОТОВЫ ОДАВАТЬ СВОИ АВТОПАРКИ НА АУТСОРСИНГ. ТАК ЖЕ, КАК И НЕМНОГИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ БРАТЬ НА СЕБЯ РИСК ВОЗВРАТА БОЛЬШИХ АВТОПАРКОВ