

# ЭВОЛЮЦИОННЫЕ НАСТРОЕНИЯ

## ИНТЕРЕС К ОПЕРАТИВНОМУ ЛИЗИНГУ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ РАСТЕТ, НО ПО СВОЕМУ РАЗМЕРУ СЕГМЕНТ ПОКА УСТУПАЕТ ЕВРОПЕЙСКИМ СТРАНАМ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭТОЙ МОДЕЛИ, ФАКТИЧЕСКИ ПРЕДПОЛАГАЮЩЕЙ АРЕНДУ ТЕХНИКИ, ОКАЗЫВАЕТСЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ И ВЫГОДНЫМ ВАРИАНТОМ, ЧЕМ БОЛЕЕ ПРИВЫЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

На сегодняшний день оперативный лизинг пока остается новым направлением на российском рынке. Если в Европе он представлен в основном сегментами легкового и грузового транспорта, то в России он более развит в сегменте авиа- и железнодорожного транспорта. Значительная часть оперативного лизинга приходится на авиационную технику, отмечает эксперт-аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. Судя по отчетности, у крупнейших авиакомпаний, включая «Аэрофлот», часть бортов находится в операционной аренде (так в МСФО учитывается оперативный лизинг). «Большой импульс это направление вынужденно получило после банкротства авиаперевозчика номер два — „Трансаэро“. Его авиапарк, полученный по лизингу, вернулся лизингодателям, а через них частично достался другим авиакомпаниям», — говорит Алексей Калачев.

**ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ** Согласно исследованиям агентства «Эксперт РА», в 2017 году доля оперативного лизинга составляла 21% от объема нового бизнеса, в 2016 году — 16%. По данным компании Carcade, за девять месяцев 2018 года в целом по России доля сегмента снизилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 9% и составила 12%. Основные сделки вновь пришлось на авиализинг: около 84% от объема оперативного лизинга против 58% соответствующего периода прошлого года, а доля железнодорожной техники упала с 39 до 10%. При этом в авиасегменте оперлизинг остается на уровне 67%, отмечает генеральный директор компании Carcade Олег Заглядин.

«Неизбежно доля оперативного лизинга будет расти, это эволюционный путь развития финансового инструмента, кото-

рый прошли западные страны. Доля оперлизинга в Европе более 50%, в России около 20%. Появляется спрос в первую очередь на тяжелый грузовой транспорт со стороны автомобильных грузоперевозчиков», — отмечает коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков. Главный сдерживающий фактор развития, по его мнению, — стоимость финансовых ресурсов для лизинговой компании, а значит, конечного предложения для предпринимателей. У лизинговых компаний пока не хватает компетенций для запуска массового предложения.

«Это дорогой и специфический продукт, который не все могут себе позволить, и он по-прежнему остается новинкой и диковинкой для российского потребителя», — отмечает Антон Морозов, директор по продажам ООО «ГКР-Лизинг». По его оценкам, в целом по стране на долю такого продукта приходится 10–15% от всех сделок. За девять месяцев 2018 года этот сегмент вырос на 5–10%, оценивает эксперт. Основная причина роста — целенаправленное и регулярное его продвижение лидерами рынка.

Рынок оперлизинга характеризуется сильной концентрацией. В 2016 году на три крупнейшие компании (Государственная транспортная лизинговая компания, «Сбербанк Лизинг», «ВЭБ-лизинг») приходилось 81% от всего объема нового бизнеса, а в 2017-м — 73%, по итогам девяти месяцев 2018 года — 79%. «Концентрация на крупнейших лизингодателях в новом бизнесе оперативного лизинга значительно превосходит концентрацию в финансовом, поскольку с основным видом оборудования, передаваемым в оперлизинг, — авиатехникой — работает ограниченное число компаний», — говорит господин Заглядин.

**СЕРВИСНАЯ НАДСТРОЙКА** Оперативный лизинг — это, по сути, аренда техники, предоставляемой на время и без необходимости ее выкупать. Срок оперлизинга намного меньше периода амортизации оборудования. По истечении договора оперативного лизинга техника возвращается лизингодателю и может снова предоставляться другому клиенту.

В первую очередь оперативный лизинг отличается от финансового включенным в договор набором сервисных услуг, связанных с эксплуатацией имущества. При этом сервисный пакет может быть как минимальным, например, страховое покрытие и регламентное техническое обслуживание, так и расширенным — включающим внеплановый ремонт, шинный сервис, пакет управления автопарком, мойки, помощь на дорогах. В каждом отдельном случае он согласовывается с клиентом в зависимости от его потребностей и в то же время выполняет функцию обеспечения того размера остаточной стоимости, риск которой берет на себя лизинговая компания, отмечает руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрей Волков.

«Привлекательность оперативного лизинга в удобстве: единый платеж за автомобиль, включающий практически все эксплуатационные расходы, специальная служба лизинговой компании, которая напомнит о необходимости пройти очередное техобслуживание или сделать шиномонтаж и запишет на сервис, простая и удобная замена автомобиля на новый в конце срока эксплуатации», — перечисляет господин Волков.

**РАБОТА НА МАССУ** Авиатехника занимает наибольшую долю в оперлизинговом портфеле в силу высокой стоимости. Однако

если говорить о более массовом корпоративном сегменте, то это легковой и грузовой автотранспорт для крупного бизнеса, которому каждые два-три года надо полностью менять автопарк. «Этот продукт остается одним из самых востребованных инструментов для бизнеса при обновлении автопарков. Среди потребителей — российские представительства крупных иностранных компаний, а в Петербурге, например, дочерние компании финских предприятий», — отмечает генеральный директор компании «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер. По его словам, спрос на оперативный лизинг связан со стремлением компаний сократить издержки на содержание своих автопарков, переводя их на аутсорсинг.

«Заинтересованность проявляют многие компании из разных отраслей. На наш взгляд, это очень хорошая тенденция: бизнес стремится оптимизировать затраты и интересуется новыми формами владения автопарком, новыми продуктами, основанными на современных технических решениях», — говорит господин Волков. Преимущественно это компании, для которых автотранспорт — непрофильное направление, а парк необходим для обслуживания основной деятельности (для менеджеров по продажам, сервисных специалистов, руководителей и других сотрудников).

Лизингополучателям эта форма может быть интересной из-за более низкой цены старта для бизнеса, считает господин Калачев. Также она интересна в тех отраслях, где быстро происходит технологическое обновление и выгоднее арендовать новую технику, чем брать на баланс устаревшую. Кроме того, для проектов с определенным сроком реализации, например строительных, нет смысла покупать технику, гораздо эффективнее брать ее в оперативный лизинг, добавляет эксперт.

Оперативный лизинг будет занимать определенную долю рынка и впредь, тем не менее тот бурный рост доли, который наблюдался в последние годы, вероятнее всего, был временным явлением, вызванным трудностями у ряда лизингополучателей, считает господин Калачев. Техника оказалась невыкупленной и вернулась лизинговым компаниям. Но не все можно продать на вторичном рынке — что-то приходится возвращать в оборот через аренду.

«Многие участники лизингового сообщества прогнозировали начало развития операционного лизинга с легкового транспорта. Я считаю, что, начавшись с авиационного, железнодорожного, далее перейдя в сегмент грузового транспорта и строительной техники, операционный лизинг в конце концов получит развитие в массовом сегменте легковых машин», — отмечает Сергей Жарков. На рынке давно уже существуют развитые системы мониторинга лизингового имущества и развит вторичный рынок транспорта, что является важными составляющими для развития этого сегмента, добавляет он. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

Львиная доля рынка операционного лизинга приходится на авиатехнику