



# Л

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

## Лизинг и факторинг

Среда 10 апреля 2024 №63 (7753 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

32 Как прошло первое лизинговое IPO на российском рынке

31 Гендиректор «ВТБ Факторинга» Игорь Внуков о том, как профинансировать параллельный импорт

31 Почему финансирование МСБ может стать драйвером рынка факторинга

# Рост вопреки

Вагоны и железнодорожная техника подтолкнули к восстановлению корпоративный лизинг. Но до докризисных результатов еще далеко.

— тенденции —

В 2023 году на фоне низкой базы и оживления в ряде сегментов объем нового бизнеса в корпоративном сегменте, вопреки всему, показал рост на 113%, до 774 млрд руб. Так, на 63% вырос сегмент железнодорожной техники, а водного транспорта — на 126%. В целом объем нового бизнеса в лизинге РФ по итогам 2023-го вырос на 81%, составив 3,59 трлн руб. Напомним, что в 2022-м корпоративные сегменты лизинга сократились на 31%, а объем нового бизнеса в них опустился до минимального за последние шесть лет уровня на фоне влияния санкций на отрасли воздушных и водных перевозок, оценивал «Эксперт РА».

«Серьезный рост лизингового рынка в 2023 году, который можно увидеть во всех его сегментах, глобально был следствием многих факторов: низкая база 2022-го, существенное удорожание предметов лизинга как следствие дефицита, возникшего как в рамках нарушения логистических цепочек их поставок, так и ослабления курса рубля и ужесточения денежно-кредитной политики», — отмечает замдиректора Группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алла Борисова. Но в корпоративном и розничном сегментах разная скорость проявления одних и тех же факторов, говорит она: «Розничный сегмент гораздо быстрее набирает обороты и объемы в силу более дешевых предметов лизинга, более универсальных средств транспорта и оборудования и, как следствие, более широкого круга участников». В то же время рост корпоративного сегмента, «по-прежнему набирая обороты», как правило, имеет более инерционный эффект, растягиваясь на более долгий период, говорит госпожа Борисова.



зывают последнее «со сложностью самих проектов и волатильностью цены по ним ввиду макроэкономических факторов». В остальных корпоративных сегментах ПСБ фиксирует рост, основным драйвером которого стали сделки с подвижным железнодорожным составом.

На спрос в сегменте железнодорожной техники повлиял рост объема погрузки и грузооборота, добавляет гендиректор «ВТБ Лизинга» Антон Мусатов: «Самой востребованной у российских грузоперевозчиков техникой стали полувагоны, цистерны, хопперы, платформы, крытые вагоны». В то же время спрос на водный транспорт рос за счет удлинения судоходных маршрутов из-за переориентации многих рынков сбыта по экспорту товаров на азиатские страны, говорит господин Мусатов. По его словам, лизингодатель планирует увеличить количество сделок и новый бизнес в корпоративных сегментах минимум на 10% к концу 2024 года.

Корпоративный бизнес впервые за пять лет отыграл долю у МСБ, об-

ращает внимание исполнительный гендиректор Группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин. «В 2022 году доля крупного бизнеса была минимальной (26%), по итогам 2023-го поднялась на два процентных пункта, до 28%», — отмечает он. «Конечно, до прошлых результатов, когда корпоративный бизнес занимал половину рынка, еще далеко. За один год такого перераспределения не произойдет, так как крупные сегменты медленнее восстанавливаются», — признает господин Калинин. — Но положительная динамика, безусловно, сохранится».

### С осторожным оптимизмом

Рост корпоративного сегмента будет ниже уровня прошлого года, считают аналитики. Об этом, например, говорит директор рейтингов нефинансовых компаний НРА Анна Кудринская. Она указывает, что в 2024 году рост корпоративного бизнеса прогнозируется в размере 10–15% по количественным показателям, в стоимостном выражении — до 30% —

преимущественно за счет роста стоимости предметов лизинга». Драйверами последнего выступят предметы лизинга в сегментах спецтехники, дорожно-строительной и железнодорожной техники. Тогда как нехватка предметов лизинга, увеличение стоимости техники, условия текущего финансирования могут оказать отрицательное воздействие на динамику рынка, считает госпожа Кудринская.

Для роста корпоративного сегмента большое значение имеют госпрограммы развития транспортного комплекса страны, многие из которых находятся сейчас в активной стадии, соглашается Алла Борисова. В авиации, морских и речных судах возможности роста сдерживаются факторами наличия достаточной инфраструктуры и производственных мощностей, поясняет она. Хотя, «говоря о дальнейшем потенциале роста, выходящем за 2024 год, можно отметить проекты, способствующие росту спроса на морские и речные суда, а именно строительство Мурманского транспортного узла, кото-

рое планируется завершить к концу 2024 года, и проекты по развитию морского и речного транспортного судостроения в России», говорит госпожа Борисова.

### Железнодорожный транспорт останется якорным сегментом

Наиболее заметный эффект в корпоративном бизнесе в ближайшее время можно видеть в сегменте железнодорожной техники, говорит Алла Борисова. «Переориентация товарных потоков на восток, в связи с этим удлинение времени в пути и, соответственно, замедление оборачиваемости железнодорожных составов, обновление парка вагонов, которое последние несколько лет по возможности было поставлено владельцами вагонов на паузу, способствует повышению спроса и, соответственно, росту сегмента железнодорожного транспорта в лизинге», — отмечает она. Среди инфраструктурных проектов, также дающих потенциал роста этого сегмента, аналитик отмечает активное развитие Восточного полигона, в том числе увеличение пропускной способности БАМа и Транссибирской магистрали. «Развитие этих проектов предполагает достаточно долгий период и серьезное госфинансирование, соответственно, росту сегмента железнодорожного транспорта в лизинге», — отмечает она. Среди инфраструктурных проектов, также дающих потенциал роста этого сегмента, аналитик отмечает активное развитие Восточного полигона, в том числе увеличение пропускной способности БАМа и Транссибирской магистрали. «Развитие этих проектов предполагает достаточно долгий период и серьезное госфинансирование, соответственно, росту сегмента железнодорожного транспорта в лизинге», — отмечает она. Среди инфраструктурных проектов, также дающих потенциал роста этого сегмента, аналитик отмечает активное развитие Восточного полигона, в том числе увеличение пропускной способности БАМа и Транссибирской магистрали. «Развитие этих проектов предполагает достаточно долгий период и серьезное госфинансирование, соответственно, росту сегмента железнодорожного транспорта в лизинге», — отмечает она.

Около 80% всего подвижного состава в РФ приобретает лизинг, отмечает Максим Калинин. Лизинг вагонов всегда составляет весомую долю в объеме нового бизнеса рынка лизинга и имеет возможности для дальнейшего роста, считает он. Однако и здесь, по его словам, есть сдерживающие факторы: высокая ключевая ставка, приводящая к замедлению инвестиционной активности, рост стоимости самой железнодорожной техники. «Лизинг напрямую зависит от общего спроса на вагоны, а железнодорожная отрасль имеет свою цикличность: слишком бурный рост сменяется спадом», — подчеркивает он, приводя пример: после пиковых периодов производства грузовых вагонов в 2012 (71,7 тыс. штук) и 2019 (79,6 тыс.) годах следовали несколько лет снижения объема выпуска.

При этом Максим Калинин говорит об определенном дисбалансе на рынке: «Парк на сети прирастает темпами, опережающими списание. При этом возможности инфраструктуры ограничены». На сети находится более 1,33 млн грузовых вагонов, и дефицит вагонов носит скорее локальный характер, считает он. «С другой стороны, растущий оборот вагонов сейчас приводит к сохранению спроса на подвижной состав. Как только оборачиваемость начнет снижаться, появится избыточный парк, спрос на новый подвижной состав и его лизинг снизится», — продолжает Максим Калинин. Но, отмечает он, списание парка — прогнозируемый показатель.

### Санкционные риски

Пресечение в сегменте лизинга, особенно в области авиа-, морского и иного транспорта, произошло «по вполне понятным причинам», говорит партнер юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Клеточкин, указывая на эффект от санкций. Сейчас риски для лизингодателей и лизингополучателей РФ сохраняются, считает он. По оценкам старшего партнера коллегии адвокатов Pen & Rare Антона Именнова, основные риски для лизингодателя сейчас — потенциальная возможность ареста предмета лизинга в случае введения санкций в отношении лизингополучателя, риск конфискации или введения санкций в отношении предмета лизинга в случаях, если он используется для целей обхода санкционных ограничений, и сопутствующие репутационные риски, которые могут повлиять на готовность контрагентов взаимодействовать с данным воздушным или морским судном. При этом, по словам господина Именнова, при использовании предмета лизинга в дружественных странах риск ареста активов в связи с подсанкционным статусом лизингополучателя снижается, «чего нельзя сказать о рисках применения ответственности за обход санкционных ограничений». В частности, санкции в отношении морских и воздушных судов, используемых для деятельности, запрещенной режимом санкционных ограничений, нередко вводятся OFAC, а конфискация предметов совершения преступлений по обходу санкций предусмотрена проектом Директивы об уголовной ответственности за обход санкций ЕС, текст которой был одобрен Европейским парламентом в прошлом месяце, рассказывает юрист. По его словам, такое может произойти, например, в результате использования предмета лизинга для параллельного импорта товаров через дружественную страну в Россию или предоставления выгоды подсанкционному лицу.

Ольга Никитина

### Взгляд изнутри

Крупные лизингодатели достаточно позитивно оценивают итоги 2023 года в корпоративных сегментах, подтверждая активизацию в нишах железнодорожного и водного транспорта. Так, в ПСБ отмечают устойчивую тенденцию роста рынка корпоративного лизинга, «наблюдая некоторую стагнацию только в сфере инфраструктурных проектов, недвижимости и оборудования». Там свя-



# Встали на рельсы

— экспертное мнение —

Корпоративные сегменты лизингового рынка выросли за прошлый год более чем в два раза и впервые за пять лет обогнали розничные. Драйверами выступили лизинг железнодорожного транспорта и недвижимости, однако в текущем году директор по банковскому рейтингам агентства «Эксперт РА» ЗОЯ СОВЕТКИНА ожидает снижения темпов роста корпоративных сегментов, как и всего рынка в целом.

Впервые за последние пять лет динамика корпоративных сегментов (железнодорожный и авиатранспорт, водные суда, недвижимость) превысила динамику розничных и составила 119% за прошлый год. Доля корпоративных сегментов в объеме нового бизнеса за 2023 год увеличилась с 19% до 21%, при этом основными драйверами стали лизинг железнодорожного транспорта и недвижимости, а авиализинг показал символические темпы роста (около 2%). Объемы авиасегмента во многом определяют поставки самолетов и вертолетов отечественного производства. Поэтому с учетом сдвига сроков поставки гражданских самолетов SJ-100, МС-21, Ил-114-300 и Ту-214 с 2024 года на 2025–2026 годы мы не ожидаем ошутимого прироста нового бизнеса в авиализинге в текущем году.



Объем лизинга морских и речных судов увеличился в прошлом году более чем в два раза на фоне низкой базы 2022-го и составил 106 млрд руб., однако доля сегмента на лизинговом рынке не превышает 3%. Перестройка торговых маршрутов в последние два года привела к наблюдающемуся сейчас дефициту танкеров и контейнеровозов. Поддержку сегменту водного транспорта оказывают программы льготного лизинга гражданских судов. Однако, несмотря на государственную поддержку, для выхода на стабильное наращивание производства морских и речных судов

требуется существенная модернизация промышленной инфраструктуры и развитие наукоемкого производства. Длительные сроки производства на текущий момент не позволяют оперативно восполнить дефицит судов, в связи с этим мы также не ожидаем высоких темпов роста сегмента в 2024 году.

Объем нового бизнеса в сегменте лизинга недвижимости составил 206 млрд руб. и показал самые высокие темпы роста среди всех сегментов рынка (+761%), что позволило сегменту на рынке лизинга занять долю 5,7% и войти в топ-5. Стоит отметить, что столь стремительный рост связан с проведением разовых крупных сделок с коммерческой недвижимостью отдельных лизингодателями. Потенциальной точкой роста сегмента могло бы стать развитие рынка лизинга жилой недвижимости. Однако по сравнению с ипотекой лизинг недвижимости для физических лиц имеет ряд недостатков, основные среди них — отсутствие льготных программ и необходимость уплаты НДС. Впрочем, проработка вопроса развития лизинга жилья предусмотрена Стратегией развития финансового рынка до 2030 года. В случае внесения законодательных изменений лизинг жилой недвижимости мог бы стать альтернативой привычной ипотеке.

Сегмент железнодорожной техники показал рост на 63% за прошед-

ший год и составил 396 млрд руб., а его доля на рынке лизинга составила значимые 11%. Перенастройка логистических цепочек вкупе с необходимостью обновления парка и резким ростом цен на вагоны стали основными драйверами объема нового бизнеса с железнодорожной техникой в 2023 году. В конце 2023-го количество вагонов превысило исторический максимум в 1,3 млн штук, что является избыточным для сети. Увеличение числа вагонов привело к снижению пропускной способности, замедлению перевозок и снижению оборачиваемости вагона. При этом снижение оборачиваемости вагона, в свою очередь, повышает потребность в новых вагонах и увеличивает цены и арендные ставки. В результате на рынке сложилась парадоксальная ситуация: избыточное количество вагонов ведет к еще большему увеличению в их потребности и стоимости. Решению проблемы отчасти может способствовать дальнейшее развитие инфраструктуры на основных направлениях, в частности завершение очередного этапа модернизации Восточного полигона до конца 2024 года. Высокий спрос на вагоны, очевидно, сохранится в течение 2024-го, что вкупе с ростом цен на вагоны позволит, по нашему мнению, лизингу железнодорожной техники показать темпы роста порядка 20%.

# «90% наших поставщиков не поменялось»

— от первого лица —

На сегмент лизинга оборудования приходится около 15% общего объема рынка лизинга. Этот сегмент с очень высоким порогом входа и не всегда понятными результатами, где каждый кейс зачастую уникален и требует основательной инженерной проработки. Гендиректор «Дельта-Лизинга» (входит в ИГ «Инсайт») МАКСИМ ГОНЧАРУК о том, как работать с оборудованием любой сложности.

— Во сколько вы оцениваете текущий объем нового бизнеса в сегменте лизинга оборудования и какой ваш прогноз на 2024 год по этому рынку?

— По нашей оценке, доля лизинга оборудования не превышает 15% всего рынка лизинга, и, честно говоря, он не является драйвером рынка. Мы считаем, что этот сегмент имеет возможность вырасти на 15–20% в 2024 году. Ждать взрывного роста на рынке лизинга оборудования в ближайшей перспективе не стоит.

— Почему?

— Давайте посмотрим, что происходит с сегментом автолизинга. 2022

год был рынком поставщика: предметов лизинга было недостаточно, и не все клиенты, которые могли и хотели приобрести автомобили в лизинг, могли это сделать. Потребность не была удовлетворена. В 2023-м цепочки поставок нормализовались. И начался интенсивный рост на фоне отложенного спроса. В оборудовании такой истории не было. На рынке всегда параллельно с европейскими и американскими производителями присутствовали в достаточном объеме и турецкие, и китайские игроки — дефицита не возникло. Соответственно, отложенного спроса как такового не наблюдалось и не наблюдается.

— Есть ли проблемы с логистикой зарубежного оборудования? — Все эти проблемы уже пройденный этап. Они остро стояли в 2022 году, в 2023-м имели место, сейчас уже все адаптировалось. Конечно, логистика стала дороже, конечно, логистические цепочки стали сложнее, конечно, на входе предметы лизинга выросли в цене. Но этот факт релевантен всем: все в одной лодке, у всех одинаковые правила игры. 90% наших поставщиков не поменялось. Да, изменились предметы лизинга, которые они возят.

# ЛИЗИНГ И ФРАКТОРИНГ

**Альфа Лизинг**  
ООО «Альфомобиль»

## Автолизинг переходит в онлайн

Цифровизация и переход торговли в онлайн активно развиваются не только в ритейле. Исключением не стала и лизинговая отрасль, где компании уже привлекают клиентов через онлайн-каналы и оформляют сделки через цифровые сервисы. Разбираемся, как эти процессы работают в автолизинге и почему это интересно предпринимателям вместе с «Альфа-Лизингом».

### — цифровизация —

Рост e-commerce, проникновение онлайн-торговли в B2C-сегменте, а также цифровые сервисы государственных учреждений создали запрос на новый уровень взаимодействия с клиентами и в сегменте B2B. Теперь, помимо фактора цены при выборе товара или услуги, на первый план также вышли удобство и скорость их получения. «У клиентов растет потребность решать вопросы дистанционно», отмечает директор по развитию ГК Альфа-Лизинг Иларион Демчиков. — Бизнес подстраивается под это».

Так, постепенно в онлайн стали переходить и сделки по дорогостоящим товарам. Например, теперь онлайн можно приобрести и недвижимость, и автомобиль — в конце 2020 года дистанционные продажи машин первым на российском рынке запустил Hyundai, напоминая в «Альфа-Лизинге». И на этом все не закончилось: вслед за этим были эксперименты с онлайн-продажами у Chevrolet и некоторых других брендов. Сейчас на рынке новая волна онлайн-визитов — в основном у китайских производителей.

На конец 2020 года наличие платформы, позволяющей пройти весь цикл покупки машины с любого цифрового устройства, из любой точки страны, вызвало интерес у пользователей. Появилась возможность выбрать автомобиль под собственные потребности на прозрачных условиях и с гарантированной ценой — это отражало запрос потребителя. «1. К этому моменту банки уже активно переходили в финтех-компании, поэтому у клиентов крупных банков уже сформирована привычка оформлять финансовые услуги онлайн», — отмечает Иларион Демчиков.

В лизинговой отрасли активно используют цифровые решения. «Так, например, отправка онлайн-заявки, заполнение веб-анкеты, загрузка документов для одобрения сделки — реальность, без которой сложно представить современную лизинговую компанию», — говорят в компании.

Важная задача перехода на новый цифровой путь — сделать автолизинг простым и понятным для каждого предпринимателя, не погруженного в финансовую сферу. Знаний об условиях и выгодах лизинга, процессе оформления сделки должно быть достаточно, чтобы купить автомобиль для своего бизнеса в лизинг онлайн. Например, мы не представ-

ляем, как на самом деле устроена услуга доставки продуктов. Но это не мешает нам регулярно заказывать доставку из различных магазинов — важно только определить состав корзины и указать точный адрес доставки. Так же и с лизингом: достаточно выбрать автомобиль у проверенного дилера из каталога, определиться со структурой сделки (срок лизинга и размер авансового платежа) и загрузить необходимые для одобрения документы.

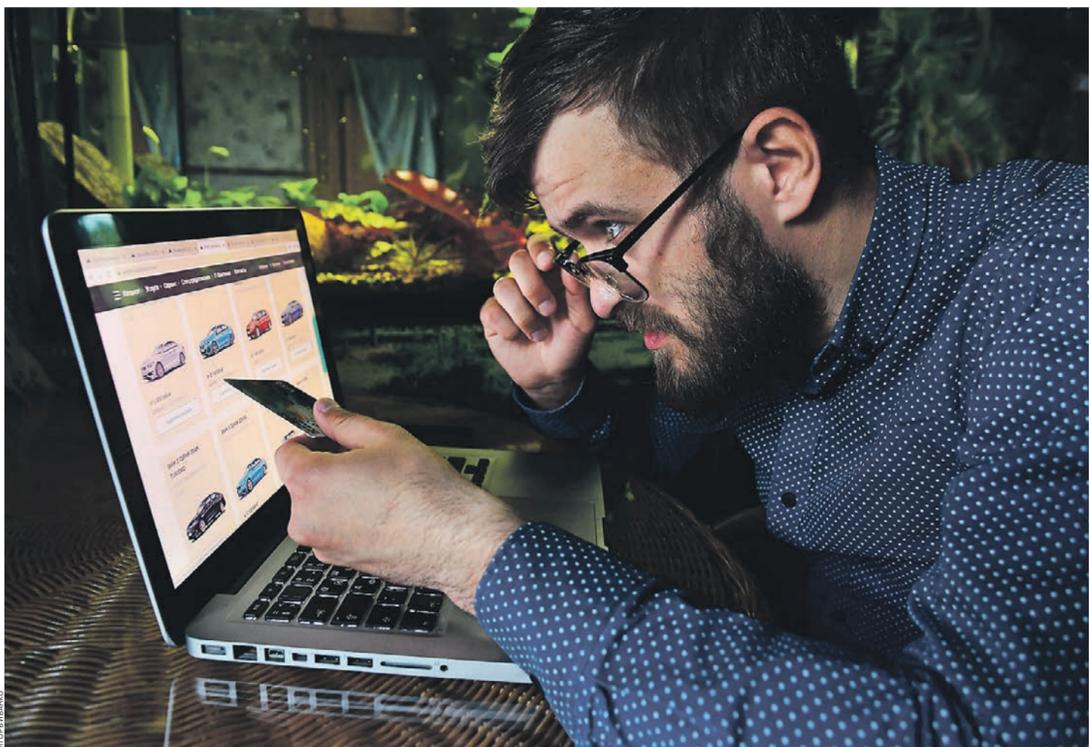
Новый формат оформления техники для бизнеса в лизинг подразумевает не только электронный документооборот, но и иной подход к коммуникации компании с клиентом. Важной частью лизинговой сделки стал личный кабинет. Раньше клиент получал доступ к личному кабинету после оформления сделки: он мог посмотреть график платежей, выгрузить документы, заказать справки и так далее. Теперь предприниматели могут самостоятельно оформить заявку на новый договор: клиентский менеджер потребует для сложных сделок с нестандартными условиями.

Ядро цифрового лизинга — это каталог автомобилей. Он аккумулирует несколько тысяч предложений, полученных напрямую от дилеров. В карточке каждого автомобиля помимо технической информации, комплектации и города, указана стоимость. Важно, что цена фиксированная. Что это значит для клиента? То, что на время брони цена выбранного автомобиля фиксируется на три рабочих дня, что позволяет снизить риски клиента на волатильном рынке.

«Наличие такой витрины упрощает и делает прозрачным процесс поиска автомобилем клиенту», — рассказывает господин Демчиков. — Можно подобрать автомобиль для личных и корпоративных целей по лучшей гарантированной цене, сравнить между собой все доступные предложения в удобном интерфейсе и изучить все интересующие параметры».

«С другой стороны, возможность онлайн-подбора автомобиля и оформления лизинговой сделки онлайн не является для клиентов привычным сервисом. Вместе с другими крупными лизинговыми компаниями мы не только следуем за потребительскими трендами, но и создаем эти тренды, формируем запрос на новый формат взаимодействия», — добавляет он.

Как правило, лизинговые компании ориентируются на самые популярные на рынке



марки и модели: российские и китайские марки Chery, Geely, Haval, «народные» Toyota Camry или премиальные электромобили и гибриды Ora и Voyah. Пока в каталоге только легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт, со временем на сайте появятся грузовая и специальная техника, в частности ДСТ.

Помимо поиска автомобиля, лизингодатели переносят в онлайн и процесс подбора условий сделки.

Клиент выбирает удобные для него срок и аванс по сделке, причем сервис подскажет ему комбинации авансов и сроков с самой большой вероятностью одобрения. «Можно сразу увидеть, как от изменения условий будут меняться ежемесячные платежи, экономия и прочее», — поясняет Иларион Демчиков. На этом же этапе пользователь видит предложение каско от нескольких страховых компаний и список дополнительных сервисов, например финансовую гарантию, позволяющую застраховать договор лизинга на всю его сумму. После оформления заявки клиент получает персональный расчет. Или можно прийти уже с готовым коммерческим предложением от дилера и рассчитать его онлайн — если клиент уже нашел нужные автомобили самостоятельно.

Все это дистанционно, без звонков, поездок к дилеру, осмотра машины. Предприниматель приезжает только один раз — забрать свое авто из салона. Либо он может оформить доставку транспорта к офису или дому.

Менеджер — важный участник лизинговой сделки и для лизинговой компании, и для клиента. Но также есть немалая доля предпринимателей, которым такое сопровождение не нужно. Они ценят возможность самостоятельно делать расчеты, сравнивать варианты, настраивать и подбирать условия сделки в удобное время.

Чаще всего цифровой путь выбирают те предприниматели, которые уже привыкли к онлайн B2B-сервисам. Они управляют счетами в личном кабинете банка, делают заказы в интернет-магазинах и так далее.

Клиенты также ценят скорость и свободу в оформлении сделки. Ограничение коммуникации, отсутствие «напоминающих» звонков и СМС, предложение неактуальных услуг или техники — все это исключает цифровой путь оформления лизинга.

Кроме того, когда предприниматель видит, из чего состоит сумма сделки и что он может ей управлять, то ему проще решиться на покупку онлайн. Так он видит ре-

альную выгоду от правильно подобранного срока и размера авансового платежа.

При этом переход большого числа процессов в онлайн позволяет расширять аудиторию клиентов без роста операционных затрат. «Цифровизация автолизинга ведет к тому, что продукт становится проще и доступнее для клиентов», — говорят в «Альфа-Лизинге».

«Мы видим ежегодный рост заявок в онлайн-каналах. Способствует этому, во-первых, смена клиентского поведения, сформированная привычка решать свои задачи онлайн, — рассказывает господин Демчиков. — Во-вторых, важную роль в этом играет правильный фокус интернет-маркетинга, который позволяет дотянуться до целевой аудитории в нужный момент». Компании в сегменте настроены повышать удобство сервисов. «Важно работать над понятностью интерфейса, упрощать внутренние бизнес-процессы оформления сделки, а также развивать онлайн-чат как альтернативу привычному общению с клиентским менеджером. Мы много для этого уже сделали и продолжаем активную работу в этом направлении», — отмечают в «Альфа-Лизинге».

Ольга Никитина

## «90% наших поставщиков не поменялось»

### — от первого лица —

Но по факту это те же самые люди, которые сотрудничали с нами много лет, которым мы доверяем и которые являются нашими давними партнерами. Соответственно, нет никаких оснований думать, что, условно говоря, логистика китайского станка будет хуже, чем европейского. На самом деле, в оборудовании 90–95% можно заменить аналогами.

Есть проблема логистики запчастей для текущего парка оборудования: станки и производственные линии устанавливаются на много лет. Безусловно, из Германии тебе привезут запчасти, но когда и как? Поэтому наши производители просто начинают переходить по возможности на более простые варианты из дружественных стран. Производителю важно знать, что любая запчасть может быть поставлена в нужные сроки.

**— Рентабельность сегмента лизинга оборудования выше, чем в других сегментах?**

— Давайте я отвечу про стоимость лизинга для клиентов. Если говорить про это, то, да, это действительно так: стоимость лизинга оборудования — она выше, чем стоимость лизинга автотранспорта, к примеру.

**— Дороже насколько?**

— На 1,0–1,5%.

**— Почему?**

— Стоимость риска выше. Если мы говорим про структуру сделки, то в автолизинге все относительно просто: есть автомобиль, есть покупатель, есть поставщик. Автомобиль стоит на площадке, пришел покупатель, купил машину, оформил лизинг и на этой же машине практически уехал. В лизинге оборудования так не работает. Оборудование в большинстве случаев не стоит на складах, его не покупают, как автомобиль. Это сложная покупка с согласованием всех инженерных и юридических экспертиз. Это контроль доставки, это последующее сопровождение, контроль приема-передачи предмета лизинга. Это все должно стоить денег, и это не стоимость дополнительных услуг, это уже заложено в ставку.

У нас сильная клиентоориентированная команда. У каждого клиента есть персональный менеджер, с каждым клиентом идет более глубокое общение на предмет понимания его бизнеса. Скажем так, объем трудозатрат лизинга, связанной с оборудованием, сильно больше, чем при прочем лизинге, что не может не отражаться на его цене.

**— Лизинг оборудования ориентирован на предприятия малого и среднего бизнеса или на корпоративный бизнес?**



### ДОСЬЕ

**Гончарук Максим Владимирович.**

Родился в 1975 году во Владивостоке. Окончил Дальневосточную государственную академию экономики и управления, в 2008 году получил степень Executive MBA в Академии народного хозяйства при правительстве РФ. Профессиональную деятельность начал в 1998 году с должности кредитного инспектора по Программе банков-партнеров в инвестфонде США — Россия, с 2002 года занимал руководящие должности в команде компаний — предшественников «Дельтализинг» (ЗАО «Дельтализ-Дальний Восток», ЗАО «Дельтализинг», ООО «Сименс Финанс»), с декабря 2019 года возглавляет ООО «Дельтализинг» в должности генерального директора. Женат, четверо детей.

— Наша компания всегда была нацелена на малый и средний бизнес — все 25 лет нашего существования. 14–15 млн руб. — средний чек одной сделки. Безусловно, в нашем новом бизнесе, в нашем новом портфеле присутствуют сделки и на сотни миллионов рублей, но это разовые истории. И возвращаясь к предыдущему вопросу. Если мы хотим работать с той рентабельностью, с какой хотим, то это все же сегмент МСБ.

**— В целом можно сказать, что предприятия МСБ более устойчивы и к размеру ставки, и к изменению ДКП, и к экономической волатильности? Некоторые участники отрасли подчеркивали, что сталкивались — не в части оборудова-**

ния, а в целом — с отказами в приобретении предметов лизинга, в обновлении мощностей и так далее до наступления более комфортных условий. Сталкивались ли вы с такими отказами?

— Если коротко отвечать, то, да, МСБ действительно более адаптивны. Тут на самом деле основная причина просто в размерах бизнеса, в близости собственников к управлению, к бизнесу. Плюс малый и средний бизнес — он все-таки больше про развитие текущей деятельности, чем про осуществление серьезных и дорогостоящих инвестпроектов, которые можно отложить, перенести и так далее.

Что касается отказов. С отказами мы сталкиваемся в любом случае. Допустим, у нас в прошлом году ключевая ставка и, соответственно, стоимость финансирования для лизинга менялась с периодичностью два раза в месяц. Поэтому, когда вы планируете даже небольшое расширение бизнеса, вы, естественно, делаете свои расчеты рентабельности проекта с учетом стоимости лизингового финансирования. Если стоимость лизингового финансирования изменилась на 1% — это одна история, а если она изменилась на 5–7% — это совершенно другая история.

И давайте честно: есть текущая операционная деятельность, текущий бизнес, а есть новые проекты, более глобальные, более серьезные широкие шаги по масштабированию бизнеса. Если у тебя сломался один станок из десяти и ты не хочешь останавливать всю производственную линию, ты, конечно, купишь этот станок по любой ставке. Если ты хочешь построить новый чех в дополнение к работающему старому, ты задумаешься, стоит ли делать эту инвестицию именно сейчас или подождать снижения ставок на рынке.

**— Какие вы видите риски в работе с МСБ?**

— Никаких. Я не знаю, откуда взялось мнение, что малый и средний бизнес обладает какими-то более высокими уровнями риска по сравнению с корпоративным сегментом.

Для нас это ежедневный бизнес. Маленькая сделка, если она станет проблемной, она по-прежнему останется маленькой. Крупная сделка, если станет проблемной, принесет много проблем всему портфелю. Наша операционная эффективность позволяет отработать много маленьких сде-

лок без больших трудозатрат, и мы не видим тут никаких рисков.

**— Ожидаете ли вы прихода новых игроков в сегмент лизинга оборудования?**

— Каждый год та или иная компания заявляет о том, что они собираются агрессивно пойти на рынок лизинга оборудования.

**— Но не получается или что?**

— Мне кажется, они переоценивают свои аппетиты и не до конца понимают те сложности, которые могут возникнуть на их пути. С одной стороны, интересно, они туда идут. Но с другой — когда они начинают туда погружаться более глубоко, не теоретически, а практически, многие из них понимают, что овчинка выделки не стоит.

На входе, предполагаем, они думают: «Мы сможем дополнительно заработать к текущей деятельности 1,0–1,5%. Риски вот такие». Когда они погружаются глубже, оказывается, что риски, трудозатраты, экспертиза — все не совсем так, как они рассчитывали вначале. И они оценивают, а стоит ли на тех небольших объемах, которые потенциально они получат от лизинга оборудования дополнительно, вкладываться в это направление, особенно когда результат для них остается непрозрачным. И многие приходят к выводу, что, видимо, не стоит.

Это одна часть вопроса.

Вторая часть: такой предмет лизинга гораздо сложнее и кастомизированнее, чем автомобиль. Понятно, что у авто может быть 150 дополнительных опций, но это невозможно сравнить с тем, что вы видите в станке на производственном предприятии. Легко выдать в лизинг стандартизированные станки. А если клиенту нужно нестандартное оборудование? Нам это нестандартное оборудование понятно, у нас есть экспертиза, но оно непонятно для 95% других лизинговых компаний.

В нашем новом бизнесе и в нашем портфеле доля лизинга оборудования составляет около 75%. У ближайших конкурентов доля оборудования в портфеле — 28%.

Есть еще один ключевой момент. Средний срок поставки более или менее серьезного оборудования — от четырех месяцев. Если говорить про более сложное оборудование, срок поставки вырастает до 6–12 месяцев, иногда доходит до полутора-двух лет. Условно говоря, объем бизнеса с оборудованием, который может технически быть оценен в этом году, относится к сделкам, которые, возможно, начались еще в 2021 или 2022 годах. Сделки вы заключили тогда, а оборудованием пришлось, платежи пошли только сейчас. Это не всегда прямая взаимосвязь, в каком году была подписана сдел-

ка и в каком году она была полностью реализована. Это две разные истории. Не все компании к такому готовы.

**— Если говорить про сегменты внутри сегмента лизинга оборудования, какие вы сейчас считаете наиболее динамично развивающимися, на какие направления смотрите?**

— Куда идет экономика, там лизинг и помогает. Если у нас вдруг вся страна начнет возить уголь — верте мне, мы все купим самосвалы и начнем возить уголь. Не лизинг рассказывает рынку, что надо или не надо, а это рынок рассказывает лизингу, в какой части производства или промышленности необходима поддержка.

Наиболее динамичное развитие там, где опять наиболее благоприятная конъюнктура рынка. Так, спрос на металлообрабатывающее оборудование вырос в три-четыре раза по сравнению с тем, что было пять лет назад. Существует спрос на перерабатывающее оборудование. Существует спрос на оборудование по производству и переработке пластика. Эти три отрасли, которые выросли за последние несколько лет на 50–300%.

**— Они продолжают рост в следующем году или они исчерпали свой потенциал роста?**

— Я думаю, пока нет, не исчерпали. — Одним из трендов в лизинге сейчас, по крайней мере в автолизинге, стал цифровой лизинг — возможность на сайте выбрать и забронировать цвет, модификацию предмета лизинга, сделать все дистанционно. Возможно ли развитие этого тренда в сегменте лизинга оборудования?

— Если мы говорим исключительно про цифровизацию с точки зрения выбора предмета индустриального лизинга, то, скорее всего, нет, потому что это действительно очень сложно. В подавляющем большинстве случаев любая установка является кастомизированной вещью, при этом кастомизированной вещью для узких профессионалов. Собрать или предоставить возможность выбирать опции оборудования в цифровом пространстве без общения главного инженера лизингополучателя с представителем поставщика и нашим специалистом? Это так не работает. Да и острой необходимости именно в такой цифровизации я не вижу.

Но мы, безусловно, занимаемся цифровизацией нашего бизнеса. Как и в других лизинговых компаниях, это направлено на увеличение скорости принятия решений и повышение операционной эффективности для удобства наших клиентов.

Беседовала Полина Трифонова

### СПРАВКА

«Дельтализинг» (ранее ЛК «Сименс Финанс») — лизинговая компания, основанная в 1999 году, специализируется на лизинге оборудования. 100% ООО «Дельтализинг» владеет частная инвестиционная компания «Инсайт» (ООО «Инвестиционная группа „Инсайт“»). Согласно рейтингу «Эксперт РА» за 2023 год, компания занимает 11-е место на рынке по объемам нового бизнеса — 56,18 млрд руб. Портфель компании на 1 января 2024 года оценивается в 119 млрд руб.

# ЛИЗИНГ И ФАКТОРИНГ



ООО «Совкомбанк Факторинг»

## Фактор новой ниши

Число предприятий малого и среднего бизнеса в России постоянно растет в условиях активизации процессов импортозамещения. На этом фоне растет и потребность таких предприятий в финансировании. Одним из эффективных решений может стать факторинг.

— малый и средний бизнес —

По данным ФНС, на текущий момент в России зарегистрировано почти 6,5 млн предприятий МСБ. И их число постоянно растет. Именно этот сегмент бизнеса оказался наиболее устойчивым и адаптивным к экономической волатильности последних лет. Кроме того, в условиях активизации процессов импортозамещения в российской экономике на фоне освобождения новых ниш развитие МСБ стало еще активнее. «У МСБ более высокая скорость адаптации к изменяющимся условиям. Все-таки чем крупнее бизнес, тем он более неповоротлив, если можно так сказать. Ну и, конечно, МСБ обычно гораздо более маржинален. Это крайне важно в условиях ужесточения ДКП. Большинство

во компаний МСБ, по крайней мере в нашем портфеле, достаточно легко выдерживают высокую ставку», — поясняет главный исполнительный директор «Совкомбанк Факторинг» Артем Алешкин. Но с ростом бизнесов и их размеров растет и потребность в финансировании. И одним из наиболее эффективных и часто более доступных, чем классическое кредитование, инструментов для финансирования МСБ становится факторинг.

Факторинговое финансирование всегда помогало решать несколько основных задач, поясняет господин Алешкин. Во-первых, пополнение оборотных средств. Текущая экономическая ситуация имеет одной из важных особенностей — значительное ужесточение подхода к оценке риска в целом в банковской отрасли.



РИТМОС

Иными словами, сейчас значительно тяжелее получить банковское финансирование ввиду возросших требований к качеству заемщика. При этом при принятии решения о возможности факторингового финансирования фактор отталкивается от финансового положения дебиторов, а не самого заемщика. Это позволяет компаниям МСБ привлекать оборотное финансирование даже в услови-

ях, когда невозможно получить банковское финансирование или когда объем такого финансирования недостаточен. Во-вторых, страхование риска неплатежа. Получая факторинговое финансирование под уступку дебиторской задолженности, клиенты перекладывают на фактора и риск неплатежа. Так как в последнее время платежная дисциплина хозяйствующих субъектов объ-

ективно ухудшилась, эта ценность факторинга является особенно важной. В-третьих, возможность финансировать развитие компании. Банковские продукты все-таки в основном отталкиваются от того, что компания представляет уже сейчас, каковы финансовые показатели по отчетности за прошедшие периоды, какие уже есть залоговые. Факторинговое финансирование помогает наращивать продажи практически без ограничений в адрес любых платежеспособных, по мнению фактора, дебиторов, то есть расти прямо сейчас, перечисляет Артем Алешкин. Факторинг — инструмент развития бизнеса, уверены в компании: именно с помощью факторинга многие компании МСБ растут быстрее рынка и занимают освободившиеся ниши.

Тем более что факторинговые компании так же быстро адаптируются к меняющимся потребностям бизнеса, как и сам МСБ к новым условиям работы. И «Совкомбанк Факторинг» является фактором с универсальным набором продуктовых решений, то есть может предложить практически любому клиенту решение, нужное здесь и сейчас. Наиболее востребованным про-

дуктом на рынке является факторинг без регресса, когда клиент вместе с дебиторской задолженностью продает фактору еще и риск неплатежа. Новым, наиболее динамично развивающимся продуктом на рынке уже пару лет является факторинг селлеров на маркетплейсы. Отрасль очень динамично развивается — число селлеров исчисляется тысячами. Подавляющее число селлеров являются как раз компаниями МСБ. Потребность в оборотных средствах очень высока. Это привлекает внимание факторингового рынка. Одновременно с этим специфика контрактной базы и коммерческих взаимоотношений селлера и маркетплейса напрямую не укладывается в сложившиеся схемы факторингового финансирования, что требует пересмотра подходов и создания новых схем финансирования. Факторинговый рынок долго приспосабливался к этому сегменту. «Совкомбанк Факторинг» был одним из первых факторов, кто начал работать с таким продуктом. Сейчас этот продукт находится в фокусе практики всех факторинговых компаний России.

Мария Иванова

## Факторинг малых величин

— малый и средний бизнес —

По итогам 2023 года портфель рынка факторинга достиг 2,26 трлн руб. Такой рост во многом стал следствием реализации отложенного спроса на рынке. На 2024 год у участников рынка уже более сдержанные прогнозы. Однако остаются сегменты, которые являются драйвером всего рынка и показывают наиболее динамичное развитие. Один из них — факторинг малого и среднего бизнеса (МСБ).

По итогам 2023 года портфель рынка факторинга — оперативного краткосрочного финансирования компаний под уступку их дебиторской задолженности, по данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), достиг 2,26 трлн руб. Это на 57% больше, чем по итогам 2022-го. Такой рост во многом стал следствием реализации отложенного спроса на рынке. На 2024 год участники рынка уже делают более сдержанные прогнозы по росту — 28–40%. Однако остаются сегменты, которые являются драйверами всего рынка и показывают наиболее динамичное развитие. Один из них — факторинг МСБ. Так, по данным АФК, на долю МСБ пришлось 7% общего портфеля рынка. И именно малый и средний бизнес будет расти опережающими темпами в ближайшие годы, испытывая при этом растущую потребность в финансировании, сходятся во мнении участники рынка.

Адаптация на высоких скоростях

«Бизнес большинства клиентов МСБ гибкий, без привязки к детальному планированию и стратегиям на годы вперед — компании быстро подстраиваются под текущие экономические изменения. Поэтому предпринимателям важно получать оперативное и доступное финансирование своей деятельности и новых проектов. При наличии финансовой поддержки МСБ-компании демонстрируют быстрый выход на новые рынки и в новые сегменты», — говорит директор по факторингу корпоративного бизнеса Альфа-банка Леонид Култыгин. В Альфа-банке около 20% совокупного факторингового портфеля приходится на МСБ-сегмент. «С уходом иностранных компаний, поставивших продукцию крупным сетям и производствам, освободилась значительная часть ниш, успешно занятых МСБ. Малый бизнес диверсифицирует свою деятельность, осваивая производственные или технологические секторы, готов делать поставки крупным покупателям и все чаще выбирает факторинг в качестве инструмента пополнения оборотного капитала», — согласны в «СберФакторинге». По итогам 2023 года большая часть активных клиентов «СберФакторинга» (69%) — это клиенты сегмента МСБ. Их количество по сравнению с предыдущим годом выросло на 20%. Однако доступность льготных кредитных программ для сегмента МСБ снижается, при-

знает исполнительный директор АФК Дмитрий Шевченко. В этих условиях факторинг получает больше шансов для роста его использования реальными МСБ, в первую очередь благодаря сильным сторонам факторинга: отсутствию залога, гибкости условий финансирования (например, его удобно «включать» в высокий сезон и «выключать» в низкий без уплаты процентов за пользование деньгами, с кредитами, даже льготными, такой номер не пройдет), предодобренным лимитам, высокой доле цифровизации, перечисляет он. Базовая проблема, которую решает факторинг, — дефицит времени. Белый сегмент МСБ к 2024 году значительный объем торговых операций оформляет через электронный документооборот (ЭДО). «В факторинге эти решения были мейнстримом еще десять лет назад, сейчас же уровень ЭДО в работе с МСБ достигает 80%, а у ряда факторов (факторинговых компаний) все операции идут полностью в «цифре». Решения о сделках в сегменте сейчас принимаются не за часы — за минуты. Для клиентов, которые имеют действующий договор факторинга, подключение новых дебиторов из адаптированного фактором списка занимает не дни, а часы», — описывает преимущества Дмитрий Шевченко. В классическом кредитовании размеры кредитных лимитов ограничены текущими или прогнозными финансовыми показателями клиента, рассчитываются по текущей выручке или с учетом прогнозных перспектив, подтверждает Леонид Култыгин. «Но не всегда в период роста бизнеса финансовые показатели клиента могут соответствовать установленным финансовым ковенантам, используемым при классическом кредитовании, и это становится барьером для привлечения дополнительных оборотных средств. Факторинг же позволяет клиенту планомерно увеличивать лимит финансирования в соответствии с ростом объема поставок», — поясняет он. «Смысл факторинга не ограничивается привлечением денег в оборот, как в случае кредитования. Он помогает синхронизировать финансовый и операционный циклы, управлять сроками входящих и исходящих денежных потоков. Главное преимущество факторинга состоит в том, что небольшая



РЕТМОС

компания-поставщик может получить оплату раньше, чем это предусмотрено договором с покупателем. Во-вторых, поставщик платит за привлечение финансирования только за период фактического пользования деньгами фактора, то есть за период отсрочки. Наконец, в случае с программой SCF процентная ставка для компаний МСП, поставляющей продукцию крупному заказчику, может быть ниже, чем если бы она привлекала деньги самостоятельно. Потому что фактор формирует ценовое предложение исходя из кредитного качества дебитора, а не поставщика», — продолжает гендиректор «ВТБ Факторинг» Игорь Внуков.

Дальше — быстрее и диджитальнее

Среди трендов на рынке факторинга — расширение пула дебиторов и работа с разными заемщиками: от крупных торговых сетей до небольших компаний. Также в последнее время растет количество факторинговых сделок для финансирования закупки и формирования складских остатков. Все чаще можно встретить клиентов, которые полностью закрывают свои потребности в финансировании только за счет факторинговых продуктов, описывает ситуацию управляющий директор по факторингу ПСБ Иннокентий Волоков. «На начало 2024 года факторинговый портфель ПСБ для малого и среднего бизнеса составил порядка 70 млрд руб., и мы ожидаем его дальнейшего роста не менее чем на 20% до конца года. Увеличение факторингового бизнеса планируется за счет расширения списка дебиторов и активной работы с поставщиками компаний второго эшелона. Мы также видим перспективы в агентском факторинге, который используют клиенты для расчетов со своими поставщиками и подрядчиками», — рассказал он. Факторинг постепенно будет трансформироваться в «кредит под выручку с контролем отгрузок». В конечном счете это будет продукт с быстрым запуском, без лишних взаимодействий и подписаний

документов с покупателем, уверен Леонид Култыгин. Также стимулируют трансформацию факторинговых услуг изменения во взаимодействии между поставщиком и покупателем на онлайн-площадках и развитие интернет-торговли в целом: все это ведет к отказу от классических требований при выплате финансирования. Уже сейчас необходимо уметь финансировать поставки без зафиксированной отсрочки платежа или на условиях договора «на реализацию», то есть без отсрочки платежа вовсе, уверен он. «В контексте МСП заслуживает внимания развитие факторинга в сегменте маркетплейсов. Его нельзя назвать трендом исключительно 2024 года, он будет долго влиять на структуру рынка факторинга. Еще один тренд — активизация предложений факторов в рамках АВЛ-финансирования. Оно позволяет структурировать и финансировать сделку с опорой на стоимость и ликвидность актива, а не на кредитное качество компании. И для сегмента МСП это может быть более приемлемым решением с точки зрения ставки и лимита финансирования, чем альтернативные кредитные или факторинговые продукты. Поэтому у рынка АВЛ есть все шансы вырасти до сопоставимых с классическим факторингом размеров», — добавляет Игорь Внуков.

Полина Трифонова

### Индикаторы рынка факторинга

Отчетная дата	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
Портфель рынка факторинга, млн руб.	808109	1105758	1513454	1434306	2256650
в том числе с субъектами МСП (млн руб.)	101548	87584	106756	130098	166625
в том числе в рамках сделок SCF (млн руб.)	—	—	—	378559	642670
Активные дебиторы (ед.)	9047	10099	10492	12023	12586
Период	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Выпущенное финансирование (млн руб.)	3112478	3867264	5804709	5807151	7730344
Активные клиенты (ед.)	8258	9357	10945	12462	14985
в том числе с субъектами МСП (ед.)	—	6078	6412	7500	9907
Полученные вознаграждения (млн руб.)	54116	58689	84951	142986	166617
Средняя оборачиваемость (дней)	61	63	60	62	64
Успешные поставки (ед.)	1153779	11285853	13014500	12403609	14758288

Данные: АФК.

## Факторинг в параллельном импорте

— экспертное мнение —

Для решения задачи финансирования параллельного импорта факторинговые компании могут предложить минимум три варианта, каждый со своими преимуществами и ограничениями, уверен гендиректор «ВТБ Факторинг» ИГОРЬ ВНУКОВ.

Начнем с Supply Chain Finance, который в России имеет очень незначительную глубину проникновения в цепочки поставок и, как правило, ограничен одним звеном финансирования под риск дебитора. В свою очередь, классический SCF предполагает более длинную последовательность взаимоотношений, в которой факторинговая компания (фактор) может сопровождать весь производственный или торговый цикл: от



ВТБ ФАКТОРИНГ

закупки компонентов до конечного потребителя, включая промежуточный трейдинг.

Место фактора в этой цепочке зависит от целей участников сделки.

Если у импортера налажено взаимодействие с иностранными поставщиками, но есть потребность в оборотных средствах, фактор может купить у него дебиторскую задолженность конечного покупателя, высвободив капитал для новой закупки за рубежом.

Для удлинения отсрочки платежа перед поставщиками фактор может встроиться с агентским факторингом в плечо международных закупок дебитора, исполнив денежное требование по его поручению. Но при этом сохраняются санкционные риски, из-за которых иностранный поставщик может испытывать сложности при обработке этого платежа в обслуживающем его банке.

Во втором варианте фактор выступает в партнерстве с не связанным с ним юридическим лицом на

территории России или дружественного государства, где производятся соответствующие закупки. Но тут, помимо транзакционных рисков, из приведенного выше кейса встает вопрос коммерческих рисков, в том числе при авансировании закупки. И в этом случае фактор может использовать механизмы АВЛ, приобретая закупленный актив в свою собственность как в России, так и за рубежом при посредничестве компании-партнера. Это позволит сократить коммерческие и некоторые кредитные риски. Схема вполне реализуема и достаточно перспективна, но, конечно же, не решает всей проблематики и требует индивидуальной проработки деталей с учетом специфики того или иного бизнеса, в который встраивается механизм АВЛ.

Третий, инновационный вариант связан с использованием в международных расчетах цифровых финансовых активов (ЦФА). Конфиденциальный статус инвестора и поправки в законодательстве открывают дополнительные горизонты, но механизм реализации этих возможностей пока неясен. Ключевой вопрос — в конвертации выпущенных ЦФА в денежный эквивалент стран-участниц сделки. Его можно решить через одновременное привлечение операторов обмена на каждой стороне (в России и за рубежом) с правом онбординга клиентов и функцией обмена и конвертации ЦФА. Для этого необходимы взаимное международное признание подходов к таким сделкам и синхронизация законодательства. Более простая альтернатива — организация

трансграничного клиринга в периметре одного финансового института, например банка, владеющего соответствующими компетенциями в области ЦФА для проведения взаиморасчетов.

Начало применения ЦФА при международных платежах — важный шаг к их использованию внутри страны как инструмента расчетов, который может превратить этот вид ЦФА в электронное денежное требование и кардинально трансформировать рынок факторинга.

В целом транзакционная природа факторинга и накопленный опыт структурирования сложных сделок позволяют рассматривать его как один из действенных инструментов сопровождения трансграничных расчетов в сделках с параллельным импортом.

# ЛИЗИНГ И ФАКТОРИНГ

**ROWI**  
ООО «РОВИ Факторинг Плюс»

## «Мы создаем нишевые решения для работы с малым бизнесом»

Объемы e-commerce растут ежегодно опережающими темпами. Как следствие, растет и число небольших, но активных предпринимателей на маркетплейсах. О том, как работать с селлерами выгодно для себя и эффективно для них, и почему не все игроки рынка умеют и хотят предоставлять факторинговое финансирование микробизнесу, рассказывает сооснователь финтех-платформы ROWI

**Евгений Родионов.**

— от первого лица —

**— Вы работаете с микро- и малым бизнесом. В чем специфика этой работы?**

— Мы специализируемся как на классическом факторинге — финансировании поставок и закупок, так и на организации выдачи банковских гарантий и кредитов. Также на базе нашей финтех-платформы мы создаем новые нишевые решения. В частности, мы начали финансировать селлеров на маркетплейсах. Наш фокус на микро- и малый бизнес интересен тем, что мы видим пробелы в обслуживании этого сегмента бизнеса с точки зрения классических банковских решений.

**— Почему многие банковские группы избегают финансировать микро- и малый бизнес?**

— Обслуживание таких клиентов приводит к высоким операционным издержкам при традиционных банковских процессах. Небольшие сделки могут быть убыточными для банков. Модель крупного банка построена на удовлетворении потребностей клиентов с более значимыми чеками. Банку не всегда интересно заниматься тысячами маленьких клиентов, если он может обеспечить объем портфеля за счет одного очень большого клиента.

Не секрет, что на этом рынке многие банки сталкиваются с повышенным риском дефолтности. При работе в сегменте микро- и малого бизнеса крайне важно использовать новые источники данных и тотальную автоматизацию процессов принятия решений, оценки и обслуживания клиентов. Это существенно снижает издержки и исключает человеческий фактор, формирующий узкое горлышко. Наш технологический процесс позволяет это делать

без увеличения кредитного и операционного риска, а также обеспечивает высокий уровень сервиса для клиентов.

**— Как проводится оценка финансового состояния контрагента? У вас собственная технология скоринга?**

— Наша задача — сделать финансирование МСБ максимально доступным и удобным. У любой финансовой организации на фактор доступности в том числе влияют риски, которые заложены в стоимость финансирования клиентов. На нашем языке это и называется «плата за риск». Поэтому ключевой вопрос — где оперативно находить достоверные данные для качественной оценки. Цифровизация и искусственный интеллект позволяют нам формировать полезные для управления риском источники.

Например, одно из наших новых продуктовых решений — это финансирование предпринимателей, торгующих на маркетплейсах (селлеров). Мы научились использовать новый пласт данных от самих маркетплейсов вплоть до детального анализа конкретного товара поставщика: динамику его продаж в сутки, неделю, месяц, цены и скидки в сравнении с аналогичными позициями. Мы видим и учитываем складские остатки, оценки потребителей, сколько единиц товара продано или возвращено и можем прогнозировать будущую выручку селлера.

Анализ этих данных позволяет нам построить свой собственный скоринг и одобрять определенные лимиты. Есть набор гипотез, которые мы проверяем через математические модели, активно используя технологии машинного обучения и AI.

Разработки команды Data Science ROWI помогает андеррайтингу стро-



ить более качественные прогнозы на колоссальном объеме неструктурированных данных. Мы имеем доступ к различным надежным источникам информации: государственным, коммерческим и общедоступным. Кроме того, накапливаем собственную статистику и уделяем этому особое внимание, так как эти данные наиболее точно отражают специфику наших клиентов и позволяют обучать модели сразу под целевую аудиторию продукта.

Большое количество модулей нашего скоринга позволяет всесторонне рассмотреть заемщика и увеличить предсказательную силу по сравнению с традиционными моделями (которые учитывают в основном финансовые данные и ЕГРЮЛ), так как содержат специфическую и часто обновляющуюся информацию. Например, данные по размеру и количеству судебных исков позволяют точнее учесть устойчивость компании, трансакционные данные могут помочь с оценкой денежного потока и предсказать годовую выручку.

При принятии решения о выдаче финансирования мы применяем скоринговые модели оценки вероятности дефолта (PD — Probability of Default), в которую объединяются все модули. Это позволяет эффективно управлять рисками, скоростью и качеством сервиса.

**— Как вы конкурируете с другими участниками финансового рынка, нацеленными на работу с микробизнесом?**

— У нас есть опыт работы с разными клиентами: микро-, малого и среднего бизнеса. В микро- и среднем сегменте мы кон-

курируем с микрофинансовыми организациями и краудфандинговыми площадками. Процентная ставка у этих участников рынка, как правило, существенно выше и может достигать 40–50% годовых за счет увеличения платы за риск. И может получиться, что хороший клиент заплатит за плохого.

Мы иначе выстраиваем риск-модели, оцениваем клиента и, как следствие, предлагаем другую ставку. По сути, что она немного выше, чем в классическом банковском кредитовании, но при текущей ключевой ставке 16% наша составляет около 20% годовых. Мы предлагаем более выгодные условия по стоимости финансирования и ставим во главу угла обеспечение высокого качества сервиса, который хотят получать наши клиенты, так же просто, как заказывать такси. Вот что нас отличает.

Для многих предпринимателей обращение к дорогим финансовым решениям часто единственный путь, чтобы начать свой бизнес. Но для масштабирования бизнеса важно привлекать новые, более доступные источники финансирования.

**— С компаниями какого «возраста» вы начинаете работать?**

— Как правило, это бизнесы с опытом работы от года. Бывают и единичные кейсы — от полугода, но вероятность их одобрения достаточно низкая. Именно после первого года работы у бизнеса подтверждаются гипотезы и накапливается больше данных для лучшей оценки и возможности финансирования.

**— Какой у вас средний чек по факторингу?**

— Средний размер выданного финансирования у нас порядка 10 млн руб. При этом значительная часть клиентов начинает с нами работать, запрашивая 2–3 млн руб. Это как раз те компании, которые уже подтвердили состоятельность своего бизнеса и нуждаются в дальнейшем масштабировании. Факторинг для них идеальный инструмент роста: его можно использовать быстро, дозированно и когда необходимо. В нашей практике множество кейсов, когда клиенты с небольших запросов быстро выросли до крупных компаний с миллиардными оборотами.

**— Вы одна из немногих компаний, которая целенаправленно работает с продавцами на маркетплейсах. Можете раскрыть результаты работы в этом сегменте?**

— На сегодняшний день мы профинансировали несколько тысяч селлеров и имеем портфель более 1 млрд руб. Это совсем небольшие цифры на рынке кредитования. При этом мы понимаем перспективы этого рынка. Сегодня зарегистрировано около 1 млн селлеров на всех маркетплейсах. Свой потенциальный рынок мы оцениваем в 50 тыс. селлеров, которые могут рассчитывать на внешнее финансирование. Это те бизнесы селлеров, которые достигли объема выручки от 1 млн рублей в месяц и им уже жизненно необходима ликвидность, чтобы «оседлать» волну спроса на свой товар. Небеспокойство наличие товара на виртуальной полке, продавец рискует вылететь из списка выдач по запросам потребителей.

Остальная огромная база селлеров торгует от 100 тыс. руб. в месяц. Они вполне могут обходиться собственной ликвидностью (например, зарплатой с основного места работы) или привлекать кредитные средства как физлица. По мере роста спроса и продаж они начинают пробовать привлекать деньги от участников рынка, специализирующихся на финансировании бизнеса, так как заемный кредит на физлицо ограничен по сумме и недостаточен для развития бизнеса, а иногда и невозможен.

**— Какие вы видите особенности при работе с селлерами? В чем их потребности? И почему не все игроки рынка идут в этот сегмент?**

— Сейчас рынок селлеров — как Дикий Запад: это новая и не до конца изведанная аудитория предприни-

мателей. С одной стороны, классические банки сейчас присматриваются к селлерам. В то же время интерес к их финансированию проявляют и сами маркетплейсы через собственные банки и компании. Но наибольший эффект, я уверен, принесет развитие партнерств с профессиональными игроками рынка, которые имеют многолетний опыт по управлению риском. Такая коллаборация экспертов со стороны e-com и финансов позволит реализовать финансовые продукты без больших потерь и длинных инвестиций.

Говоря о селлерах, мы видим молодое поколение предпринимателей. Для многих из них это первый опыт в бизнесе. Как правило, они испытывают дефицит знаний о финансовых продуктах и правилах ведения бизнеса в e-com среде. Они проходят стадии обучения и набивания шишек, при этом очень коммуникабельны и мобильны, готовы обучаться. Мы видим эту потребность в практических знаниях, часто выходящая за пределы мероприятий и объясняя финансовые продукты для селлеров.

**— Какие новые тренды вы видите для рынка факторинга? В каких из них вы планируете участвовать и почему?**

— Благодаря действующей в России программе цифровизации экономики появилось очень много данных, и это хорошо. Цифровые платформы, электронный документооборот, внедрение Open API — все это активно расширяет возможности для развития финансирования МСБ. Наличие оцифрованных данных позволяет выстраивать более качественные прогнозные модели и минимизировать фрод. Глобальный тренд — массовое проникновение факторинга в МСБ за счет микросделок и легких процессов финансирования. Мы открываем возможности для нового сегмента рынка: финансируем торговые трансакции между небольшими бизнесами, а не только в адрес крупнейших корпораций.

На сегодняшний день рынок факторинга — это порядка 14–15 тыс. активных клиентов. В горизонте четырех-пяти лет количество активных клиентов вполне может дорасти до 60–70 тыс. и более. И в первую очередь это будет происходить за счет микро- и малого бизнеса.

**Беседовала Мария Иванова**

## Фактор цепной реакции

— цепочки поставок —

**В 2024 году темпы роста рынка факторинга, достигшие по итогам 2023-го 57%, могут замедлиться до 28–40%, по разным оценкам. Однако внутри рынка есть сегменты, показывающие куда большую динамику роста. В первую очередь это сегмент SCF — финансирование цепочек поставок.**

По прогнозам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), портфель рынка по итогам текущего года может достичь 2,88 трлн руб. (против 2,26 трлн руб. по итогам прошлого года). Внутри рынка самыми высокими темпами растет сегмент SCF — финансирование цепочек поставок, комплексные программы, которые позволяют организовать финансирование неограниченного количества поставщиков в упрощенном режиме. На конец прошлого года на них пришлось почти 643 млрд руб., то есть треть общего объема рынка факторинга. По итогам девяти месяцев 2023-го на сегмент приходилось лишь четверть рынка. В годовом сравнении портфель SCF удвоился. В 2024 году SCF станет источником роста объемов рынка, в среднесрочной же перспективе он будет способствовать привлечению новых клиентов из числа поставщиков, получающих SCF-финансирование, на продукты классического факторинга, уверен исполнительный директор АФК Дмитрий Шевченко. «Потенциал SCF заложен в самой структуре российской экономики, где доминируют крупные компании, а все остальные в той или иной степени пользуются доступом к их цепочкам поставок через подрядчиков, смежников, сервисы и проч. Если брать мировую практику, то наиболее близкий по структуре пример — Испания, где национальный бренд Comfitting, одна из разновидностей SCF, занимает долю выше 50% по итогам 2023 года. Россия определенно стремится к этому показателю и может достичь его по итогам 2025-го», — полагает эксперт. По оценкам Ингосстрах-банка, только SCF-факторинг может обеспечить рост российского рынка факторинга на 10–15%.

И компании отрасли намерены продолжать развивать это направление. Так, например, доля продуктов SCF, финансирования в лимите риска покупателя, в портфеле «РСХБ Факторинга» составляет 37%. Портфель вырос на 54% на 1 января текущего года, выделенное финансирование — на 40% по сравнению с 1 января 2023-го. «Потенциал продуктов SCF оцениваем как высокий и планируем нарастить объем в 2024 году на 25%», — ожидает гендиректор «РСХБ Факторинга» Михаил Яценко. Для факторинговой компании это постоянный поток клиентов на обслуживание при понятном и низком риске, дающий определенный комфорт с точки зрения верификации и сроков исполнения платежа, поясняет гендиректор «РосБанк Факторинга» Борис Мельников. «Данный продукт в первую очередь, исходя из названия, призван поддержать поставщиков контрагента в непростое

время и гарантировать исполнение обязательств перед контрагентом (дебитором). Как правило, контрагент (дебитор) имеет более сильную позицию на рынке в части возможности принятия риска и может предложить ценовые параметры сделки, которые недоступны для поставщика, если бы он пытался привлечь финансирование самостоятельно. Такая форма поддержки позволяет контрагенту (дебитору) обеспечить себе повышенный комфорт в части поставки товаров или оказания услуг, непосредственно влияющих на выпуск конечного продукта, или гарантировать наличие представленного ассортимента, если это торговая сеть. Поэтому, как правило, SCF-программы реализуются в связке крупного бизнеса с МСП, где крупный бизнес совместно с факторинговой компанией выступает провайдером доступного финансирования для МСП», — поясняет принцип работы господин Мельников.

Наибольшим спросом данный вид финансирования пользуется у компаний из FMCG-бизнеса, производственных предприятий различных отраслей, а также у компаний, оказывающих сервисные услуги по техобслуживанию и ремонту различного оборудования и техники. Особенностью SCF является то, что в цепочку поставок компания встраивается третья сторона — фактор (факторинговая компания), который обеспечивает финансирование закупок компании. В отличие от классического факторинга, инициатором сделки выступает не поставщик, а покупатель. При этом SCF-факторинг выгоден обеим сторонам: поставщики получают стабильные оплаты за поставляемую продукцию, а покупатель — бесперебойное финансирование своей закупочной деятельности, продолжает зам-предправления Ингосстрах-банка Андрей Лапко. Причем продукт востребован как МСБ-компаниями, так и в сегменте среднего и крупного бизнеса, уверен господин Лапко. SCF-факторинг позволяет получить финансирование для закупки продукции в любых объемах. Данный финансовый инструмент позволяет повышать эффективность бизнеса, способствует росту предприятий различных масштабов и отраслей. Небольшим компаниям сегмента МСБ SCF-факторинг дает возможность эффективного роста бизнеса и расширения его границ, крупным же предприятиям этот инструмент помогает сохранить свои позиции на рынке и эффективно выстроить процессы закупки необходимой продукции с выгодой как для себя, так и для своих поставщиков, заключает Андрей Лапко. «Для крупных компаний с большим числом поставщиков программа комплексного финансирования, SCF-факторинг, является эффективным решением, обеспечивающим бесперебойность поставок и позволяющим производить оперативные расчеты, а также расширять сеть контрагентов. Для сегмента малого и среднего бизнеса открывается больше возможностей благодаря включению в систему поставок крупных покупателей, сокращению разрыва между затратами и получением оплаты», — согласен Михаил Яценко.

**Полина Трифонова**

## Первое лизинговое IPO

— IPO —

**«Европлан» провел IPO по верхней границе диапазона и привлек 13,1 млрд руб. Это первая лизинговая компания, вышедшая на первичное публичное предложение на бирже. В первые минуты торгов стоимость бумаги взлетела на 22% и до сих пор торгуется выше цены размещения. Эксперты отмечают, что компания — одна из лучших по уровню рентабельности. Также фактором успеха послужило снижение диапазона цен. Аналитики прогнозируют рост вплоть до 1,2 тыс. руб. на горизонте одного-двух кварталов, однако предупреждают о рисках: высокие ставки, конкуренция, регулирование и другие.**

Лизинговая компания «Европлан» 29 марта провела IPO по верхней границе диапазона — 875 руб. за акцию (диапазон 835–875 руб.). Предложение в рамках размещения состояло из 15 млн акций, принадлежащих единственному владельцу компании — инвестиционному холдингу SFI (ПАО «ЭсЭфАй»), бывшее «Сафмар финансово-инвестиции», контролируется Саидом Гучериевым). Компания привлекла 13,1 млрд руб. Из них 1,5 млрд руб. предназначены для проведения возможной стабилизации на вторичных торгах в период до 30 дней после его начала. В результате IPO доля акций в свободном обращении (free-float) составила 12,5% от акционерного капитала компании.

Доля институциональных инвесторов составила около 43% от объема размещения, физических лиц — почти 57%. В общей сложности в рамках IPO поступило более 150 тыс. заявок. Для физлиц при сумме заявок на одного инвестора от 100 тыс. руб. алокация составляла около 4,4%. заявки до 100 тыс. руб. исключительно удовлетворялись так, чтобы инвестор получил не менее пяти акций. Заявки объемом пять и менее акций удовлетворялись полностью, как и заявки сотрудников самой компании.

«Европлан», являясь первой российской лизинговой компанией, вышедшей на IPO, имеет качественный лизинговый портфель объемом 230 млрд руб. Доля «Европлана» на рынке лизинга легковых автомобилей составляет 11,2%, а на рынке грузового коммерческого транспорта — 8,5%.

● Согласно последнему отчету компании по МСФО за 2023 год, финансовые показатели компании продолжают уверенный рост. Чистая прибыль составила 14,8 млрд руб., увеличившись на 24% год к году. Темпы роста составляют свыше 30% при ROE около 40% — это лучше, чем у большинства публичных банков. Чистые доходы растут средними темпами 29% в год, а чистая прибыль — по 33% в год. При этом доля непроцентных доходов за десять лет выросла в два раза, до 42% от всего операционного дохода. Соотношение расходов и доходов за десять лет снизилось с 50% до 30%. Суммарные кредиты и займы на конец

2023 года составили 202 млрд руб. (+43% год к году). Процентные расходы в прошлом году составили 17,8 млрд руб. При этом у компании положительная ликвидность на всех сроках погашения. Достаточность капитала составляет 20,2%, что с запасом превышает минимальное нормативное значение 6%.

Торги акциями «Европлана» на Мосбирже начались также 29 марта с роста на 22%. В первую минуту торгов бумага LEAS взлетела до 1 тыс. руб. Это во многом объясняется ажиотажем, поскольку до начала торгов в биржевом стакане было большое количество заявок на покупку акций по 1225 руб. за штуку, считает партнер Capital Lab Евгений Шатов. После первоначального взлета произошла коррекция до уровня 990 руб., что все еще выше цены размещения на 13%. Торги закончились на отметке 972 руб., но на текущий момент бумаги компании торгуются уже на уровне 1007 руб. за акцию.

Важным фактором успеха послужило снижение диапазона цен, считает аналитик ФГ «Финам» Леонид Делицын. Эксперт отметил, что на западных биржах снижение диапазона обычно является чрезвычайно негативным сигналом, свидетельствующим об отсутствии спроса. «Возможно, это связано с тем, что сроки подготовки к IPO там длительные и, если диапазон сужают, значит, долгий поиск инвесторов не дал результата. Но в случае «Европлана» причина, по-видимому, другая: компания стремилась использовать рыночное окно, не занятое другими эмитентами, и поэтому согласилась на скидку», — добавил он.

Эксперты видят немало рисков в IPO «Европлана» и для компании в целом. Высокие ставки традиционно считаются риском для лизинга, поскольку маржинальность бизнеса может значительно снизиться, заметил господин Шатов. «Европлан» частично защищен от этого высокой долей сервисной выручки, а также ранее сформированным кредитным портфелем по низким ставкам, полагает он. Еще один фактор риска, по словам эксперта, — высокий уровень конкуренции на лизинговом рынке. Господин Шатов подчеркнул, что «несмотря на лидирующие позиции, компании приходится вести конкуренцию с лизинговыми компаниями, входящими в крупные банковские группы». Кроме того, значимым риском остается введение неблагоприятного регулирования лизинговой отрасли, добавил он. Господин Делицын также видит лишь умеренные перспективы роста.

При всем этом эксперты положительно оценивают дальнейшие перспективы стоимости бумаг «Европлана». Директор по работе с клиентами «БК Мир инвестиций» Андрей Петров считает, что на горизонте одного-двух кварталов акции «Европлана» имеют все шансы вырасти до 1150–1200 руб. Стимулом к росту, по его словам, будут предстоящий отчет за первый квартал 2024 года, выплата дивидендов за 2023 год и ожидания по снижению ставки.

**Ссения Куликова**