

**Бизнес**   **Финансы**   **Авто**

06.09.2021 11:30   0

## Лизинг взбодрился. Драйвером рынка остается грузовой и легковой автотранспорт

В первом полугодии рынок лизинга показал серьезный рост благодаря отложенному с прошлого года спросу: у предприятий вновь возникла потребность в обновлении техники, автотранспорта и оборудования. Участники круглого стола «Фонтанки» рассказали о лизинге с трех сторон сделки и обсудили, нужна ли реформа отрасли, если она буксует уже несколько лет.



Фото: pixabay.com

 [Поделиться](#)

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса российских лизинговых компаний за 1-е полугодие вырос на 66% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 945 млрд рублей. Лидеры рынка говорят о том, что тенденция к росту наметилась

практически у всех компаний.

— В нашей компании объем нового бизнеса вырос на 59% по сравнению с результатами первого полугодия 2020 года и составил 14 млрд рублей, — рассказывает **Дмитрий Албегов, руководитель группы оборудования компании «Интерлизинг»**. — Мы видим активный рост в большинстве сегментов. В целом по рынку можно сказать, что на это повлиял ряд факторов. Во-первых, был отложенный спрос с 2020 года, когда многие компании не имели возможности приобретать технику или просто отложили покупки до этого года.

— По сравнению с первым полугодием 2020 года за последние шесть месяцев объем нового бизнеса у нас прирос на 56%, — сообщил **руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтийский лизинг» Андрей Бугров**. — В целом стоимость переданного лизингового имущества превысила 41,6 млрд рублей без НДС. Мы заключили 12,5 тыс. договоров, что на 33,4% больше, чем в прошлом полугодии.

По словам **Андрея Бугрова**, лидером, безусловно, является автотранспорт — на него приходится 59% объема нового бизнеса, далее идет строительная и дорожно-строительная техника — 18%, а оставшаяся доля — это сельскохозяйственная техника, машиностроительное, складское оборудование и прочее имущество.

— В прошлом году пандемия помешала многим компаниям из реального сектора экономики переоснащать производство, — говорит **Андрей Бугров**, — сегодня же большинство производителей загружено заказами на ближайшие год-два, рынки стали более контролируемы, долгосрочное планирование снова обрело смысл — в прошлом году кто-то работал на свой страх и риск, кто-то придерживался всех ограничений. В этом году работают все, кто сохранил бизнес до этого года, наращивают объемы производства, а для этого необходимы новые активы.

При этом он не исключает, что во втором полугодии росту рынка может помешать ряд факторов. В том числе потому, что есть дефицит некоторых видов транспорта и оборудования, связанный с сокращением производства вследствие пандемии. Однако **Андрей Бугров** говорит о том, что «Балтийский лизинг» и отрасль в целом планомерный рост продолжат.

**Дмитрий Албегов** отметил, что лизинг стал за последние два года гораздо более доступным, так как раньше все сделки заключались в присутствии клиента или его представителя, а сейчас абсолютное большинство сделок совершается онлайн — документы получаются дистанционно от клиента, сделка одобряется и заключается посредством электронного документооборота.

**Андрей Бугров** подтвердил, что сейчас более 60% сделок проходит через электронный документооборот, налажен обмен информацией через мобильные приложения. И такие сервисы также стимулируют спрос.

— Мы видим восстановление показателей рынка лизинга в рамках действующей нормативной базы, — резюмировал **председатель подкомитета ТПП РФ по лизингу, директор НП «Лизинговый союз» Евгений Царев**. — Системные дефолты отсутствовали в любой период кризиса, так что пандемия показала, что это достаточно устойчивый финансовый инструмент.

## Взгляд с трех сторон

В лизинговой сделке три стороны — лизингодатель, производитель техники или автотранспорта и

лизингополучатель. И у каждого из них свой взгляд на рынок лизинга.

— Мы реализуем коммерческую технику ГАЗ, и лизинг здесь — одна из основных технологий продаж, — рассказывает **Михаил Бахтарин, директор по маркетингу и развитию продаж компании «Современные транспортные технологии» — эксклюзивного дистрибьютора «Группы ГАЗ»**. — В 2016 году у нас 32% автомобилей продавалось в лизинг, сейчас — 55%, а во время действия госпрограмм доля лизинга вырастает до 65%. Мы видим, что грамотность клиентов повышается — этот инструмент переходит в разряд стандартных, люди привыкают и более активно им пользуются.

В плюс играют также программы, которые запускает сама копания «СТТ», а также поддержка со стороны производителей. «Доля продаж в лизинг выросла за последний год на 2 процентных пункта, а с учетом роста спроса на автотранспорт в целом прибавка получилась значительная», — добавил он.

**Вице-президент совета Ассоциации промышленных предприятий Санкт-Петербурга Сергей Цыбуков** рассказал, что промышленники имеют давние связи с лизинговыми компаниями, которые, как правило, находятся в связке с производителями специфического оборудования.

— Здесь важны опыт, доверие, долгосрочные связи, как правило, в этом вопросе все очень консервативны, — отмечает **Сергей Цыбуков**. — Но иногда надо выходить на новые рынки и говорить с новыми партнерами.

Он рассказал про кейс, когда компании потребовалось одновременно закупить большое количество разного автотранспорта, а опыта в работе с лизинговыми компаниями в этой сфере не было. На первом этапе с помощью дилера был определен набор лизинговых компаний и банков, которые могли бы стать партнерами. Но многие банки и лизинговые компании ограничивают выбор машин определенными моделями, поэтому сразу от них пришлось отказаться, дальше отсев продолжился по другим факторам и был выбран один из крупных игроков рынка.

— Не только мы, но и они к нам присматривались, — отметил **Сергей Цыбуков**. — Это иллюзия, что как только ты захочешь взять лизинг, тебе сразу предложат эксклюзивные условия. Но в лизинговой компании были впечатлены тем, как мы отнеслись к выбору модели, просчитали экономику, вопросы обслуживания, и в итоге мы получили фантастическое предложение.

**Сергей Цыбуков** подчеркнул, что лизинг — это непростой, многосторонний инструмент, который нужно анализировать, нужно создавать консорциумы, торговаться, чтобы получился комплексный продукт, где несколько сторон выигрывают.

### Ставка на сервис

Хотя автотранспорт является драйвером рынка, универсальные лизинговые компании работают по всем направлениям.

— Нам важно предоставить клиенту максимальное разнообразие, чтобы он не искал на рынке, где взять оборудование, где — автомобиль, а где недвижимост, — пояснил **Андрей Бугров**.

По его словам, на рынке сейчас достаточно острая конкуренция, а компании, которые пользуются лизингом, хорошо все просчитывают, поэтому важно соблюсти баланс, чтобы и лизинговая компания могла заработать, и клиенту хватило текущей прибыли, чтобы расплатиться. А в привлечении клиентов большую роль играет сервис.

— В этом году возросло количество допслуг — это и шинный сервис, и страховки — как обязательные ОСАГО и КАСКО, так и «пост-КАСКО», которое интересно после того, как имущество выходит из лизинга, — рассказал **Андрей Бугров**. — Очень интересная услуга — трейд-ин, которая дает возможность клиенту по максимуму использовать возможности лизинговой компании.

По словам **Дмитрия Албегова**, именно дополнительные услуги и бонусы — это те инструменты, которые позволяют увеличивать количество продаж и расширять круг клиентов.

— Мы стремимся идти к клиенту, сокращать его затраты на администрирование лизинга, например, мы расширили программы, где мы готовы финансировать клиента по суперсокращенному пакету документов, — пояснил он. — Также мы стремимся предлагать совместные программы с поставщиками спецтехники, легкой и грузовой техники, и клиент, приходя к поставщику, может получить и лизинг, и продажу, и постпродажное обслуживание в одном месте.

**Андрей Бугров** также подчеркнул важность ориентирования рынка на комфорт клиента, которому нужно максимально эффективно тратить ресурсы на профильные задачи его бизнеса. То есть клиента нужно избавить от необходимости обеспечить своевременное ТО, шиномонтаж, и даже парковочные места и мойки. Такой подход возможен в рамках операционной аренды, которая на рынке развивается весьма активно.

— Финансовый лизинг трансформируется в полносервисный, поскольку мы понимаем, что клиенту важно экономить время и получать все услуги, необходимые для комфортной эксплуатации лизингового имущества, в режиме «одного окна», — подчеркивает он

В свою очередь, **Дмитрий Албегов** видит определенный потенциал в лизинге недвижимости — по его словам, это сложные сделки, но рынок перспективный.

**Михаил Бахтарин** рассказал, что сейчас все больше программ создается под индивидуальные запросы наших клиентов, важные для развития бизнеса. Например, для тех, кто только начинает бизнес важно отсутствие первоначального взноса:

— Многие ищут, чем заняться, и покупают автомобиль как первый помощник для бизнеса. Также актуальны отсрочки платежей, длительные сроки лизинга.

### **Субсидия на будущее**

Одна из причин роста спроса на лизинг — государственные программы поддержки лизинга, позволяющие получать скидки.

— Тема господдержки стала уже традиционной, она действует несколько лет — клиенты ждут эту программу, они к ней привыкли, — рассказывает **Михаил Бахтарин**. — Есть непосредственно программа гослизинга, по которой предоставляется скидка 10%, до недавнего времени были еще программы по отдельным направлениям: «Первый автомобиль», «Свое дело», «Русский тягач», где скидка доходила до 12,5%. Для клиента это существенно.

Он отметил, что в этом году госпрограмма тоже действовала в первом полугодии, но на данный момент бюджет уже исчерпан, поэтому компания предлагает дополнительные меры поддержки, чтобы клиент не отвык и не ждал возобновления программы, а мог пользоваться также выгодными условиями, которые предлагает производитель.

**Дмитрий Албегов** соглашается, что господдержка всегда позитивно воспринимается и лизингополучателем, и лизинговой компанией, т.к. дает скидку и, зачастую, позволяет привлечь новых клиентов, которые раньше не пользовались лизингом — и не пользовались бы дальше, но в целях экономии заключают договоры лизинга с применением госпрограммы. В дальнейшем же, когда клиент уже почувствовал преимущества лизинга, то продолжает с ним работать.

— Субсидия накладывает ряд административных расходов на лизинговую компанию, — также отметил **Дмитрий Албегов**. — К тому же, сначала надо заключить сделку, а уже потом подать документы и получить субсидию. В этом есть некоторый риск — потому что скидку ты предоставляешь сразу, а субсидию получаешь потом, тут очень важна корректность документов. Также есть риск, что какой-то производитель был включен в реестр, но по ходу действия программы его исключили. Все риски необходимо анализировать, понимать их, так что в целом госпрограммы — это плюс, но всегда есть нюансы.

**Андрей Бугров** рассказал, что помимо названных ранее программ Минпромторга РФ, «Балтийский лизинг» работает также и в рамках «Лизинговых проектов» Фонда развития промышленности — как федеральным, так и петербургским.

— Дешевые деньги есть, государство готово направлять их на развитие промышленности, но со стороны компаний интереса мало, несмотря на то что получение этих средств достаточно прозрачно, — рассказывает он. — Единственное, что для этого требуется обеспечение. И как только клиенты об этом слышат, то говорят, что им это неинтересно. Хотя те производственные предприятия, с которыми нам все же удается работать, показывают, что вполне можно пройти все процедуры и получить нужную сумму.

**Андрей Бугров** считает, что люди опасаются работать с государственными деньгами, хотя там нет никакого подвоха, а использование этого инструмента позволит существенно сократить затраты на производственное оборудование.

**Сергей Цыбуков** отметил, что основное препятствие для участия в подобных лизинговых проектах — необходимость предоставить личное поручительство участников-акционеров, а многие акционеры отказываются давать личные поручительства по ряду причин, что и тормозит процесс.

Также он рассказал, что в Петербурге Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле субсидирует первоначальный взнос по лизингу, и эта услуга пользуется колоссальным спросом, поэтому было бы хорошо, чтобы в будущем в бюджете города на эти цели была заложена более существенная сумма.

## Закон и ныне там

С темой господдержки тесно связана и тема реформы лизинговой отрасли, в частности принятие нового закона.

По словам **Евгения Царева**, в принципе, действующей нормативной базы для текущей деятельности лизинговых компаний, в принципе, достаточно. Но реформа все-таки необходима, что превратит лизинг в действительно стратегическое звено развития экономики.

— Задачи, которые поставлены по росту ВВП, инвестициям в основные фонды, техническому перевооружению, очень серьезные, — поясняет **Евгений Царев**, — и чтобы их реализовать, нужна

новая модель развития и новая роль лизинга в ней, где было бы подчеркнуто, что лизинг — инструмент прямых инвестиций в основные фонды. Сегодня, в основном, в лизинг берется высоколиквидного оборудования, в том числе автотранспорт. А что нужно государству? Лизинг не высоколиквидного оборудования, промышленного, венчурного, и здесь, конечно, без государственного вмешательства не обойтись, потому что это риски. И роль государства должна сводиться к разделению рисков, чтобы переместить вектор развития лизинга в сторону хотя бы на 30–40% от общего объема на высокотехнологичное промышленное оборудование.

Первые разговоры о реформе лизинга начались со стороны Центробанка еще 5 лет назад, в 2016 году. Законопроект в первом чтении был принят в 2019 году, причем, по словам **Евгения Царева**, в нем планировалось регулировать только те компании, которые претендуют на господдержку — их назвали специальными субъектами лизинговой деятельности. Компании, вошедшие в реестр регулятора, должны были перевести в разряд некредитных финансовых организаций.

— В этом законопроекте много неоднозначного, в том числе, то, что под меры господдержки подводится ускоренная амортизация. — отмечает **Евгений Царев**. — Почему же предполагается регулирование только части отрасли? Это бы частичный компромисс между инициаторами реформы и требованиями договора ЕАЭС.

Тем не менее, уже 2 года принять законопроект во втором чтении не могут, и разночтения с союзным договором по-прежнему остаются. Реформаторы обращались в Евразийский суд, но его решение — носящее консультативный характер — также не сдвинуло процесс с места. Сейчас, по словам **Евгения Царева**, существует два варианта законопроектов. Первый подготовлен Центробанком. В нем лизинг определяется как обеспеченное финансирование, а регулятором выступает как раз ЦБ. Причем этот законопроект существенно отличается от того, что был принят в первом чтении и не обсуждался ни с бизнесом, ни с торгово-промышленной палатой, ни с РСПП. Второй вариант подготовлен Минэкономразвития, и в нем лизинг определяется как аренда.

— Это главный камень преткновения: чем считать лизинг — арендой или обеспеченным финансированием, — пояснил **Евгений Царев**. — Я считаю, что ни тем, ни другим, лизингу присущ дуализм. Это финансовый инструмент с той точки зрения, что инвестируются средства в основной капитал. Я считаю, что реформа необходима, чтобы усилить роль лизинга в экономике, и это должно делать профильное министерство. То, что предлагает Центробанк — это стабильность, но она присуща лизингу уже и сегодня, в таком случае, ничего делать и не надо. Другой путь в данном случае — это развитие. Основные выводы: лизинг и сегодня транспарентен и понятен государству, менее рискован, чем кредит, он растет и сегодня, даже в тяжелые времена. И только транспарентности и устойчивости без обозначения цели недостаточно для масштабной реформы.

— Безусловно, в течение последних лет все ждут реформы, а точнее даже того, в каком формате она будет реализована, — отметил **Андрей Бугров**. Мы не против регулирования как такового, наши бизнес-процессы и так довольно прозрачны, отчетность мы давно ведем по МСФО. Если государство хочет упорядочить коммуникацию с рынком, то в этом нет ничего пугающего, важно только, чтобы регулятор слышал экспертов отрасли, которые стремятся предотвратить торможение роста рынка лизинга в России.

По его словам, ряд требований, которые предлагаются в варианте Центробанка, не поспособствуют развитию сегмента малого бизнеса на рынке лизинга. Для крупных же компаний мало что изменится.

— Главное, чтобы мы не жили долго в этом непонимании и какое-то решение все же было принято, — считает **Андрей Бугров**. — Это важно с точки зрения стандартизации работы рынка — нужны четкие правила, чтобы все работали одинаково.

— Безусловно, нужно установить правила игры, но необходимо, чтобы они не несли дополнительных издержек на администрирование процессов, — комментирует **Дмитрий Албегов**. — Тем более что сейчас на рынке есть игроки, которые называют себя лизинговыми компаниями, но, по сути, ими не являются. Мы это не приветствуем, хотелось бы, чтобы лизинговые компании ассоциировались с понятным механизмом финансирования. Мы же сами готовы оперативно подстроиться и работать в новых реалиях.

## Притормозить, но не остановиться

Во втором полугодии не ожидается бурного роста — скорее всего, он будет более сдержанным, считает **Дмитрий Албегов**.

— Из позитивного стоит отметить то, что у лизинговых компаний возросло количество источников финансирования, появилась даже конкуренция в фондировании, — говорит он. — Во-первых, банки стали более охотно финансировать лизинг, во-вторых, на Московской бирже находится более 70 выпусков облигационных займов различных лизинговых компаний на сумму около 300 млрд рублей. «Интерлизинг» также активно выпускает облигации и продает их на рынке.

Очередное размещение облигаций на 5 млрд рублей выпустил и «Балтийский лизинг». И нужно сказать, что спрос инвесторов на ценные бумаги компании в этот раз почти вдвое превысил фактический объем выпуска.

— Я бы хотел призвать поставщиков, чтобы они корректно вели бизнес в условиях ограниченного предложения на рынке, — отметил, в свою очередь **Андрей Бугров**. — Некоторые завышают цены, что, в конечном итоге, отражается на стоимости продукта и на наших клиентах. Лучше не перегревать рынок таким образом, а создавать задел на будущее, ведь сотрудничество лучше строить долгосрочное. Надеюсь, что все участники рынка, используя все механизмы и накопленный опыт, будут вести цивилизованный бизнес.

Евгений Царев, резюмируя итоги дискуссии, подчеркнул, что особой необходимости в реформе лизинга для бизнеса нет, но государству она нужна. И целевыми показателями реформы должны стать увеличение показателей модернизации экономики и промышленности, а не стабильность. Пока же правительство так и не направило законопроект на второе чтение, так как много противоречий с союзным договором. И скорее всего, на ближайших осенней и весенней сессиях закон также принят не будет.

**Мария Мокейчева, «Фонтанка.ру»**