Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



ЛИЗИНГОЗАМЕЩЕНИЕ

В российском лизинге в новых геополитических условиях деятельность воспринимается как миссия по решению задач государственного масштаба. Бизнес-подходы меняются, чтобы соответствовать запросам, но без господдержки цели недостижимы

О том, что такого рода «госзаказ» в адрес отрасли транслируется, рассказал **Алексей Киркоров,** президент Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА) во время 12-го съезда лизинговой отрасли России, на котором он выступал модератором дискуссии.

По его мнению, государство заинтересовано в том, чтобы лизинговые компании:

- развивали различные сегменты и отрасли экономики;
- работали с целевыми клиентами;
- поддерживали отечественных производителей;
- взаимодействовали с иностранными поставщиками;
- предлагали в лизинг различное имущество, включая то, которое сейчас сложно завозить в страну.

«Нужные государству программы развития разных секторов у нас уже работают, и можно их развивать совместно с поставщиками, — заверил аудиторию съезда глава ОЛА. — Мы уже воспринимаем себя не только как финансовую аренду (лизинг), поскольку некоторые поставщики начали специализироваться». Решению общефедеральных задач способствует то, что «лизинг — целевой и контролируемый инструмент обновления средств производства», сообщил Алексей Киркоров.

Директор Национального рейтингового агентства (НРА) **Сергей Гришунин** связывает спрос на лизинг с высоким, а в некоторых отраслях даже «катастрофическим износом основных средств — от 40 до 61%» (особенно сложная ситуация в добыче полезных ископаемых, машиностроении, энергетике). Спикер показал, в каких секторах российской экономики и в каком объеме фиксировалась потребность в инвестициях в прошлом году.

Перекос в сторону добывающих отраслей в направлении инвестиций в ситуации структурного кризиса нужно срочно менять, считает Сергей Гришунин. А что касается прогноза НРА на текущий год, то с учетом данных Федресурса он выглядит следующим образом (см. график 1).

Исключительность как новая нормальность?

От имени участников Ассоциации Алексей Киркоров сообщил, что именно необходимо обеспечить лизинговым компаниям «для решения задач государства и создания комфортных условий работы».

На первое место он поставил налоговые преференции, апеллируя к опыту 1990-х годов. Тогда к преимуществам лизинга относились также финансирование и работа с оборудованием. Сейчас — концентрация на сервисе, доступности услуг для клиентов и в лизинге, и в аренде.

«Через нас можно транслировать клиентам не только субсидии, но и другие преференции и стимулы», — подчеркнул Алексей Киркоров. Финансирование, а точнее его стимулирование

или ограничение, обеспечит вложение средств в определенные сегменты и отрасли. Такой подход он оценивает сейчас как более актуальный, особенно для небольших компаний. «Почему мы должны быть исключительными на рынке?» — поставил вопрос Алексей Киркоров и сам же на него ответил: «Конкуренты поджимают».

Покупка и кредитование — сегменты, где также увеличивают набор сервисов. Банки кооперируются с поставщиками (каршеринг и аренда). У них тоже есть определенные преференции — например, бесплатная стоянка в Москве для каршеринга, отметил Алексей Киркоров. По его мнению, аргументом для развития поддержки может служить углубленная статистика: сколько предприниматели готовы инвестировать в определенные сегменты, территории и т.д.

Вторая задача, важная для стабильности самих участников лизинговой отрасли: обеспечить простоту выемки и гарантии прав на имущество, а также перемещения его к более эффективному собственнику. «Юридическая практика мигрирует в сторону финансовых услуг, т.е. лизинг начинают трактовать как кредитный инструмент. Это накладывает на нас очень серьезные ограничения с точки зрения изъятия техники, поскольку кредитные и арендные отношения разные, — пояснил глава ОЛА. — Возможно, кому-то из неплатежеспособных клиентов будет больно из-за изъятия техники, зато мы будем уверены, что сможем ее вернуть».

На третьем по важности месте — интеграция с государственными сервисами.

И только на четвертой позиции оказалось «удобство сервисов».

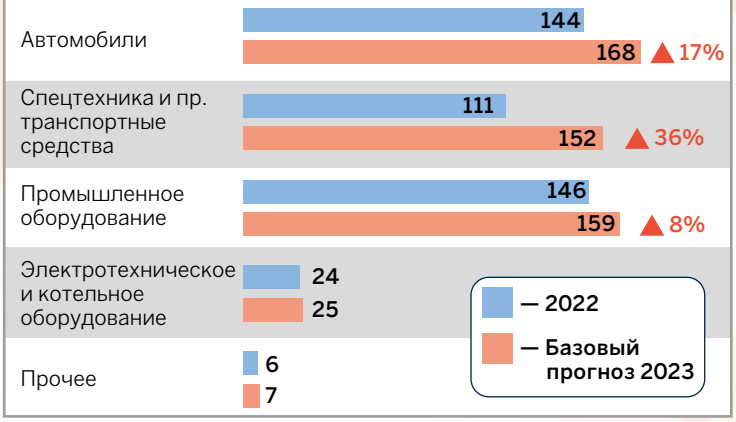
Тормозная система в развитии лизинга

«Б.О» задал экспертам вопросы: «На какую господдержку сейчас рассчитываете вы и ваши клиенты?», «Насколько она доступна?»

Иван Коровников, руководитель дирекции по продажам лизинговой компании «Европлан», прокомментировал вопрос о стимулировании в традиционном ключе: «Хотелось бы, чтобы на госпрограммы финансирования лизинга выделялось больше средств. Мы всегда активно доводим их до лизингополучателей, которым действительно нужна поддержка. Лимиты очень быстро исчерпываются, поэтому мы выступаем за их возобновление и расширение».

«Мы являемся абсолютно рыночной компанией и привыкли конкурировать на рыночных условиях. На наш взгляд, усилия государства должны быть направлены в те ниши, где или присутствие рыночных игроков ограничено, или других нет в принципе. В противном случае они создают неравноправные условия для лизинговых компаний путем не всегда прозрачного механизма субсидирования», — высказал альтернативную точку зрения **Гурам Кудрявцев,** генеральный директор компании «Росбанк Лизинг».

ГРАФИК 1. КОЛИЧЕСТВО ПРЕДМЕТОВ, ТЫС. ШТУК



Эксперт отметил забюрократизированность систем субсидирования бизнеса, в частности когда дело касается микропредприятий и ИП. «Даже благие начинания в сфере малого бизнеса упираются в бюрократические барьеры при получении таких субсидий, и многие из них так и остаются невостребованными», — считает он.

Еще одна важная тема: какие законодательные изменения необходимы для развития лизинговой отрасли на текущем этапе?

«Существенным сдерживающим фактором до сих пор является неразвитость рынка лизинга недвижимости, в немалой степени вызванная законодательными противоречиями и особенностями регистрации таких сделок. К недвижимости по ГК у нас относятся и суда, и самолеты, то есть проблема отчасти касается и этих сегментов. По сути, сейчас лизинг будущей вещи в недвижимости невозможен, так как его и куплю-продажу надо регистрировать одновременно, что невозможно в отсутствие предмета, — пояснил Гурам Кудрявцев. — Поэтому такой капиталоемкий сегмент, как недвижимость, занимает сегодня менее 1% рынка, тогда как в ряде стран он достигает 40%. Устранение противоречий откроет большие возможности роста как минимум в этом направлении».

Михаил Цыганков, генеральный директор Объединенной лизинговой компании (ОБЛИК), описал еще одну системную проблему: «В связи с развитием параллельного импорта зачастую продавцами выступают физлица, например [владельцы] премиальных автомобилей. При сделках такого рода в пользу лизингополучателя лизинговая компания оказывает услуги с НДС, что увеличивает стоимость имущества на 20%. Лизинговое сообщество вышло с инициативой урегулировать дисбаланс по примеру того, как когда-то было принято очень важное постановление: освободить лизинг медицинского оборудования от НДС».

Также собеседник «Б.О» недоволен решением о переносе с 2023 года на начало 2024-го требования о передаче лизинговыми компаниями информации о сделках в БКИ. «Мы к этому готовы, процесс автоматизирован, никакого вреда ни лизинговой компании, ни добросовестным клиентам он не несет», — пояснил Михаил Цыганков.

Алексей Киркоров от имени ОЛА обозначил в своей презентации широкий круг вопросов к властям разных уровней (см. схему 1).

Похоже, что изъянов в федеральных законах с учетом геополитических перипетий теперь больше, чем прежде.

СХЕМА 1. ТЕМЫ, ТРЕБУЮЩИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Реформирование	**Субсидирование**	**Финансирование**	**Поддержка МСП**	**Сальдо убытков**
Ключевые темы, требующие анализа и усовершенствования законодательства				
ФССП	**БКИ**	**ЭПТС/ЭПСМ/ ЭДО**	**Учет и отчетность**	**Федресурс**	**Росфинмониторинг**

Рынок продавца: есть ли у поставщиков причины для взаимности?

С учетом новых условий и задач меняются и отношения участников отрасли с поставщиками предметов лизинга, сделал вывод руководитель Ассоциации. «Мы с ними кооперируемся, обеспечиваем продвижение товара и новые рынки сбыта, — сообщил Алексей Киркоров. — Мы можем быть полезны в экспортном лизинге: продвижение товаров через аренду для потребителей безопаснее, чем прямая покупка».

В свою очередь, самим лизинговым компаниям, по словам Алексея Киркорова, важно получить от контрагентов-поставщиков:

- поток клиентов;
- обслуживание имущества;
- скидки;
- помощь в buyback (обратном выкупе) продукции;
- экспертную оценку имущества.

Насколько это реализуемо в условиях товарного дефицита, вызванного санкциями (сопровождавшимися прекращением поставок и уходом из России западных производителей), а также поиска альтернативных партнеров и маршрутов ввоза через каналы параллельного импорта — большой вопрос.

О дефиците предметов лизинга, в частности, говорится в исследовании «Эксперт РА» по итогам 2022 года, где масштаб проблемы оценивается как более существенный, чем во время кризиса 2020 года.

Из-за этого сегодня по многим позициям, включая, например, автотранспорт, сформировался очевидный «рынок продавца». В частности, Иван Коровников («Европлан») считает, что «в отрасли заинтересованы в стабилизации цен на транспортные средства, в том числе в том, чтобы автомобильное производство работало», как и в любых мерах, способствующих росту бизнеса.

Но Алексей Киркоров заверил, что стимулы для взаимодействия есть: поставщики заинтересованы, чтобы лизингодатели продвигали их товары на новые рынки, а также выкупали парки на себя.

Автолизинг: китаизация плюс русификация

К наиболее пострадавшим от геополитического кризиса отраслям, безусловно, относится авторынок, что в полной мере ощутили и сами лизингодатели, и их клиенты.

Сергей Удалов, исполнительный директор «Автостата», оценил ситуацию как волатильную и подчеркнул, что рынок по-разному ведет себя в различных сегментах, кроме того, происходят серьезные изменения его структуры. «Обычно РФ была на 10-м месте или входила в топ-10 по продажам легковых автомобилей. В прошлом году опустилась на 19-ю позицию. Но в 2023 году мы прогнозируем рост на 25%», — сообщил эксперт.

Корейские и европейские марки снизились в продажах до уровня 20–22%, китайские составляют до 40%, остальная доля рынка — авто российского производства, привел статистику Сергей Удалов. Зафиксировано снижение продаж премиальных марок с привычных 9–10% до 4%, и практически все это — машины, ввезенные через параллельный импорт.

Алексей Киркоров видит в сегменте большой потенциал для лизинга, поскольку «по сравнению с Европой, где авторынок сложился, у нас он маленький». Но этот вывод также применим и к другим позициям.

По состоянию на конец 2021 года структура и емкость в России и ЕС, представленные ОЛА, отображены на графике 2.

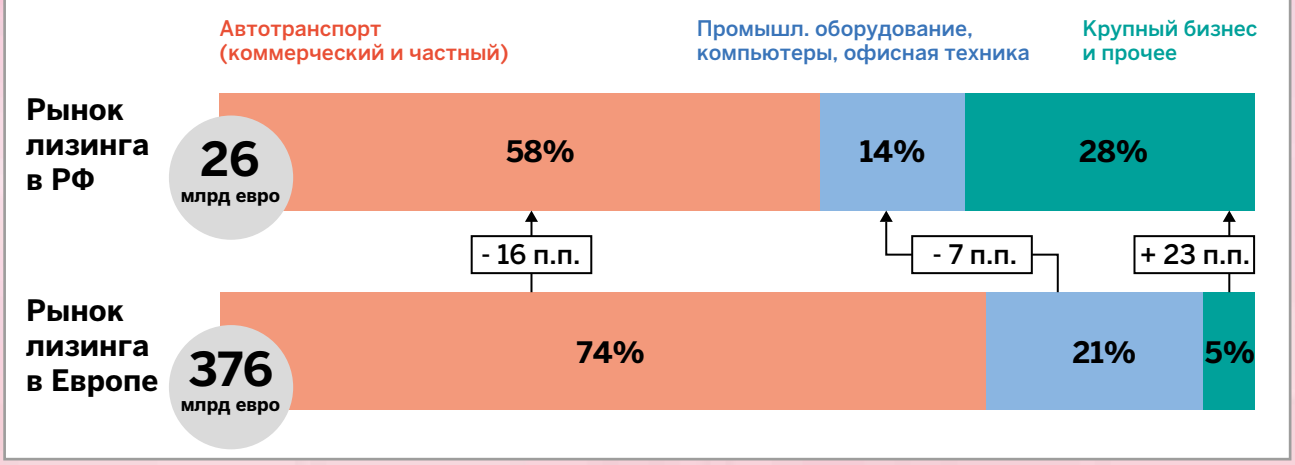
По мнению **Александра Сараева,** заместителя генерального директора «Эксперт РА», «отрасль приблизилась по структуре к тому, что наблюдается на европейском лизинговом рынке. Очень существенно сократилась доля корпоративных и промышленных бизнес-моделей».

Резкий рост интереса крупных игроков, включая топовых, к розничному сегменту фиксируют все наблюдатели.

Предложение в условиях дефицита

Участники рынка на своей практике показали «Б.О», как реагируют на изменения. Так, **Вячеслав Спиров,** генеральный директор «Сбербанк Лизинг», сообщил, что отказа от продуктов у компании не было, но в первом и втором кварталах 2022 года «пришлось оперативно пересмотреть ряд продуктовых условий и линейку автотранспорта». Существенно расширено сотрудни-

ГРАФИК 2. СТРУКТУРА РЫНКА ЛИЗИНГА В РФ И В ЕВРОПЕ ПО ВИДАМ ИМУЩЕСТВА (2021)



чество с китайскими производителями, улучшены условия для бывших в употреблении техники и оборудования. «После ухода определенных производителей произведенные ими автомобили мы стали финансировать намного реже, а вот китайские и российские бренды, наоборот, доминируют», — прокомментировал Иван Коровников.

Вячеслав Спиров по-прежнему расценивает лизинг как наиболее привлекательный инструмент для развития автопарков каршеринга, показывающий устойчивый рост в больших городах на протяжении минимум последних трех лет. Соответственно «СберЛизинг» продолжает финансировать данные сделки, в том числе с рядом крупных операторов, и предлагает продукт «Такси». Сегмент аренды глава компании называет менее актуальным в связи с ростом стоимости как автомобилей, так и запчастей к ним и со сложностями прогнозирования стоимости сервисного обслуживания.

В компании «Росбанк Лизинг» нет специальных программ для арендных или каршеринговых компаний. Но с учетом того, что «многие из них стали расширять предложение авто, а некоторые — и системно заменять западные марки на китайские аналоги», компания принимает участие «в этих крупных проектах как финансовый партнер и впервые довела долю легковых машин в портфеле до 25%», сообщил Гурам Кудрявцев.

В «Европлане» ничего не изменилось: там как работали с обоими продуктами в соответствии с трендом развития рынка и запросом наших клиентов с 2019 года, так и работают, заявил ее руководитель.

В «ОБЛИКе» с осторожностью рассматривают рынок каршеринга и такси, сообщил Михаил Цыганков. Причины: насыщение рынка каршеринга и «сдержанный рост тарифов на услуги, не в полной мере компенсирующий увеличение стоимости автомобилей, сервиса и страховых котировок».

Ставки: «на плаву» или в режиме фиксации

Многие лизингодатели практикуют сейчас плавающие ставки. Но, как уверяют эксперты «Б.О», это не универсальное, а зачастую даже временное решение.

Гурам Кудрявцев сообщил: «Финансирование по плавающим ставкам не было никогда чем-то уникальным для компании. И до 2022 года у нас были такие проекты, пусть и в ограниченном количестве. В ситуации апреля-мая 2022 года, когда уровень ставок стал запредельным, ряду клиентов пришлось перейти на плавающие инструменты, но и у нас, и у клиентов была уверенность, что такие условия не должны сохраниться надолго. Пик финансирования по плавающим ставкам пришелся на весну 2022 года, а с конца лета большинство клиентов опять пользовались в основном фиксированными предложениями». В 2023 году большинство договоров в компании «Росбанк Лизинг» рефинансировали из плавающих в фиксированные, сказал Гурам Кудрявцев.

Вячеслав Спиров заверил, что в «СберЛизинге» практикуют применение плавающих ставок в крупных корпоративных проектах, но «в работе с МСБ важно, чтобы условия были максимально понятными для клиента и он мог четко планировать свои расходы». В экспресс-лизинге проценты не менялись с начала 2022 года, пояснил он. К «улучшениям» глава компании отнес увеличение «по экспресс-продуктам срока лизинга до семи лет и лимитов до 400 млн рублей; нулевой аванс для всех типов транспорта и оборудования; отмену предоставления клиентами финансовой отчетности».

В «Европлане» «в числе немногих на рынке» не пересматривали ставки по действующим договорам лизинга даже в самый сложный период прошлого года и сохранили все маркетинговые акции, в том числе авансирование под 0%, сообщил Иван Коровников.

А глава «ОБЛИКа» так объяснил, почему в компании не вводили плавающие ставки: «Горизонт планирования в финансовой сфере сейчас короткий, клиенту закладывать в проект плавающую ставку при сроке лизинга, например, пять лет, не представляется вероятным сценарием». По его мнению, с учетом возможных сценариев с существенными колебаниями ключевой ставки ЦБ спроса на плавающие ставки со стороны лизингополучателей на рынке нет. Б.О