

Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2021 года: на гребне волны

**Аналитический
обзор**



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПРИ УЧАСТИИ



Обзор подготовили

Зоя Советкина,
младший директор,
рейтинги кредитных институтов
АО «Эксперт РА»
sovetkina@raexpert.ru

Руслан Коршунов,
старший директор,
рейтинги кредитных институтов
АО «Эксперт РА»
korshunov@raexpert.ru

Александр Сараев,
управляющий директор,
рейтинги кредитных институтов
АО «Эксперт РА»
saraev.a@raexpert.ru

Резюме

- Объем нового бизнеса по итогам 9 месяцев 2021 года вырос на 54 %, обновив исторический максимум, при этом основным драйвером рынка остался автолизинг.
- Около 6,5 % лизингового портфеля приходится на зеленые и социальные проекты, представленные во многом сделками с энергоэффективным транспортом, спрос на который формирует государство.
- ESG-трансформацией своей деятельности занимаются около 8 % лизинговых компаний, однако дальнейшее развитие ESG-повестки на лизинговом рынке будет во многом зависеть от стимулирующих мер со стороны государства.
- По итогам 2021 года объем рынка лизинга вырастет на 55 % и превысит 2 трлн рублей, однако уже в 2022-м рынок ждет замедление темпов роста до 15 % на фоне исчерпания восстановительного эффекта.

Итоги 9 месяцев 2021 года: новый максимум

За январь – сентябрь текущего года объем нового бизнеса вырос на 54 % и составил 1 505 млрд рублей, тем самым превысил объемные показатели всего 2020-го, обновив исторический максимум. При этом если рассматривать отдельно корпоративные¹ и остальные сегменты, то очевидно, что рост рынка во многом обусловлен динамикой вторых (см. график 1). Основным драйвером стал автолизинг, показавший рост объема нового бизнеса на 65 %, при этом доля сегмента за год увеличилась с 43 до 47 %.

Ключевыми факторами, повлиявшими на динамику автолизинга, стали высокий спрос со стороны малого и среднего бизнеса, инвестиционная активность которого во многом определяет спрос на автолизинг, на фоне дефицита автомобилей и роста их стоимости. Среди прочих факторов, поддерживающих автолизинг, стоит отметить общую популяризацию лизинга как услуги и рост проникновения лизинга в продажи (по оценкам агентства «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2021-го доля лизинга в продажах новых легковых и легких коммерческих автомобилей составила 12 против 10 % годом ранее). Также отмечается положительная динамика оперлизинга автомобилей – за прошедший год объем сегмента в абсолютном выражении увеличился в 5 раз, до 7 млрд рублей, что обусловлено высоким спросом со стороны клиентов на запущенные в 2021-м предложения со стороны крупных лизинговых компаний.

Вторым сегментом, значительно увеличившим объемы в абсолютном выражении, стал лизинг строительной техники (+107 % к аналогичному периоду прошлого года). Рост сегмента обусловлен осуществляемыми мерами государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования, а также реализацией крупных инфраструктурных проектов (нацпроекты «Жилье и городская среда», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», программа реновации жилья и др.).

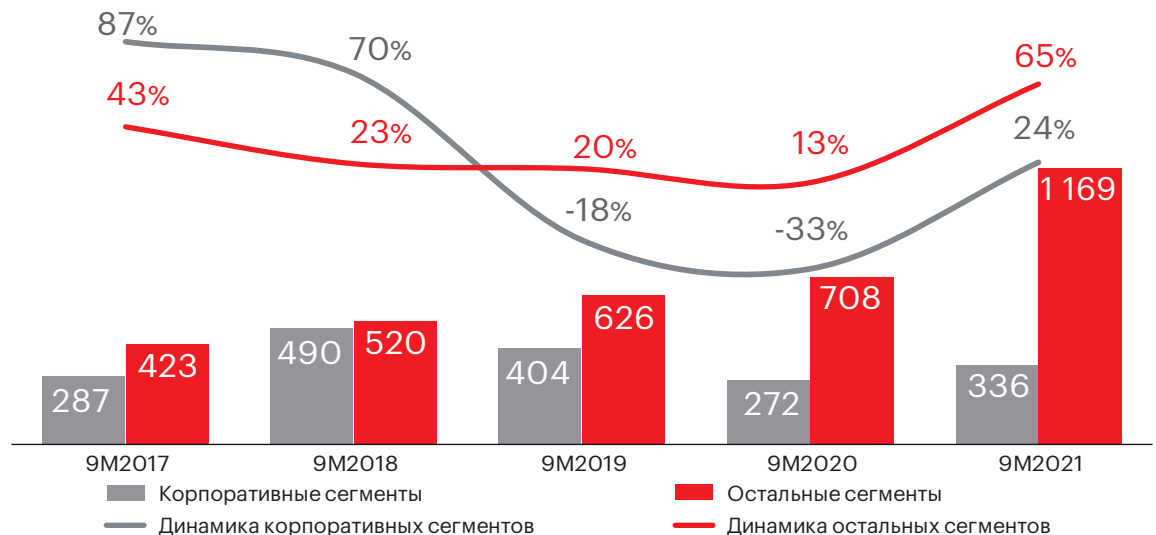
Повышение цен на уголь и, как следствие, увеличение объемов его погрузки подстегнуло спрос на ж/д технику, что позволило данному сегменту показать рост на 29 %. Авиализинг увеличил объемы нового бизнеса в 2,2 раза благодаря постепенной разморозке между-

1 К данным сегментам «Эксперт РА» относит ж/д и авиализинг, сегмент морских и речных судов, а также большие разовые сделки из других сегментов.

народных направлений совместно с расширением внутренних региональных перевозок и реализацией планов компаний по обновлению парков. В то же время сегмент морских и речных судов сократился на 22 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Стоит отметить, что в совокупности крупные корпоративные сегменты еще не достигли объемов допандемийного 2019 года.

График 1. По итогам 9 месяцев 2021 года корпоративные сегменты показали рост, однако еще не достигли объемов допандемийного 2019-го

Объем нового бизнеса, млрд руб.



ТОП-10 сегментов в новом бизнесе, млрд руб.



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

ESG пускает корни

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в рамках исследования провело анкетирование более 100 лизинговых компаний с целью определить, на каком этапе находится внедрение принципов устойчивого развития на российском лизинговом рынке ввиду усиливающегося интереса к ESG-повестке в нашей стране. В рамках анкетирования агентством были собраны данные по доле лизингового портфеля, приходящегося на зеленые и социальные проекты, и определено количество компаний, внедривших стратегию устойчивого развития, ESG-критерии при оценке лизингополучателей и KPI на инвестиции в устойчивые инструменты. Кроме того, агентство выяснило, какие меры, по мнению лизинговых компаний, необходимы со стороны государства для стимулирования внедрения ESG-принципов на лизинговом рынке.

По собранным данным, сумма лизинговых платежей к получению по договорам, приходящимся на зеленые и социальные проекты, составляет около 380 млрд рублей, или 6,5 % от совокупного лизингового портфеля на 01.10.2021. Стоит отметить, что этот объем сопоставим с объемом портфеля ESG-кредитов корпоративным заемщикам (порядка 400 млрд рублей на 01.07.2021), согласно исследованию агентства «Эксперт РА». ² При этом, если 70 % данных кредитов пришлось на энергетику (в т. ч. атомную), то в случае с лизингом не менее 72 % сделок были направлены на финансирование приобретения энергоэффективного транспорта. Вместе с этим подавляющая часть лизингового ESG-портфеля приходится на ГТЛК, которая в рамках госпрограмм по льготному лизингу оказывает поддержку лизингополучателям, являющимся, как правило, крупнейшими пользователями энергоэффективного транспорта. «Сегодня наши основные потребители зеленого транспорта – участники нацпроекта БКД. Мы также фиксируем спрос на водные суда на электричестве и СПГ, наземный пассажирский транспорт на СПГ и видим перспективы перевода на экологичное топливо железнодорожного транспорта, – комментирует **Владимир Добровольский**, заместитель генерального директора по работе с клиентами ГТЛК. – Кроме того, видим рост в сегменте цифрового оборудования».

Утвержденные стратегии устойчивого развития, в т. ч. экологические политики на конец 2021 года будут иметь около 8 % респондентов, еще 18 % планируют их введение в 2022-м. При этом около 74 % компаний пока не рассматривают внедрение вышеуказанных документов. Наличие KPI на инвестиции в устойчивые проекты охватывает еще меньшее количество респондентов – менее 1 % планируют их внедрить до конца нынешнего года и 17 % – в 2022-м. Небольшое количество компаний, находящихся в активной стадии ESG-трансформации своей деятельности, объясняется на текущий момент отсутствием требований по соблюдению принципов устойчивого развития со стороны законодательных и регуляторных органов. Кроме того, российские инвесторы в отличие от западных пока менее требовательны к эмитентам в части соблюдения ESG-принципов.

2 ESG-банкинг за 1-е полугодие 2021 года: зеленая книга. Глава 1 (https://raexpert.ru/researches/banks/esg_1h2021/).

График 2. К концу 2021 года 8 % лизинговых компаний будут иметь стратегию устойчивого развития



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

В рамках исследования были запрошены планы лизинговых компаний по внедрению ESG-критериев при оценке лизингополучателей. Около 1 % компаний уже внедрились ESG-критерии, еще 18 % респондентов рассчитывают это сделать в 2022 году, тогда как 81 % пока не имеют подобных планов. Внедрением ESG-критериев на настоящий момент занимаются преимущественно крупные игроки либо дочерние структуры банков или иностранных компаний, начавшие ESG-трансформацию деятельности раньше российских компаний.

График 3. К концу 2022 года 18% компаний планируют внедрить в свою деятельность ESG-критерии по оценке лизингополучателей



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

В рамках исследования респонденты отметили наиболее эффективные, по их мнению, меры государственной поддержки, способные простимулировать внедрение принципов устойчивого развития в деятельность лизинговых компаний. Такими экономически мотивационными мерами для лизингодателей, по данным опроса, могли бы стать предоставление госсубсидий на проекты, отвечающие принципам ESG (60 % опрошенных), налоговые льготы по проектам устойчивого развития (меру поддержки выделили 38 % компаний), а также снижение нормы резервирования по ESG-финансированию (2 % респондентов).

График 4. Наибольшее число опрошенных ЛК считают предоставление субсидий наиболее эффективной мерой по стимулированию внедрения ESG-принципов

Необходимые меры со стороны государства для стимулирования внедрения ESG-принципов



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

Исходя из проведенного анкетирования спрос со стороны клиентов на зеленые и социальные проекты в лизинговой отрасли пока невелик и во многом обеспечен реализацией государственных проектов в области энергоэффективного транспорта. При этом подобных проектов не так много, а участвовать в них, как правило, может только небольшой пул компаний, что в свою очередь объясняет отсутствие планов у большинства лизинговых компаний по ESG-трансформации деятельности. Однако в дальнейшем по мере реализации российскими предприятиями стратегий устойчивого развития, которые уже активно внедряют крупнейшие компании-экспортеры, спрос на зеленый лизинг будет активно расти. При этом соответствие деятельности принципам устойчивого развития станет конкурентным преимуществом для лизинговых компаний, которых будут выбирать крупные и средние предприятия для реализации социальных и зеленых проектов. Имея компетенции в организации сделок, соответствующих требованиям Постановления Правительства РФ № 1587 от 21.09.2021³ в сфере зеленого финансирования в РФ, лизинговые компании будут востребованы как клиентами, которым верификация подобных сделок позволит привлечь более дешевое фондирование, так и банками-кредиторами, для которых оценка ESG-рисков в дальнейшем станет обязательной.

Очевидно, что ESG-повестка со временем будет только набирать обороты, регуляторные органы готовят пакеты документов по рекомендациям и требованиям к раскрытию компаниями отчетности по устойчивому развитию. Планируемое введение регулирования лизингового рынка также повысит актуальность ESG-повестки для лизингодателей ввиду большого внимания Банка России к данному вопросу. Так, Банк России обсуждает с Московской биржей включение в правила листинга обязательного требования к компаниям из первого и второго котировальных списков (8 лизинговых компаний на конец ноября 2021 года, составляющих порядка 62 % общего объема финансирования лизинговых компаний на бирже) по раскрытию политики устойчивого развития, также уже утверждены новые стандарты эмиссии ценных бумаг для выпуска единых и социальных облигаций. «Тренд на развитие зеленых и социальных проектов задан, перспективы развития, на мой взгляд, очевидны. Сегодня многие промышленные корпорации и финансовые институты прорабатывают вопрос финансирования таких проектов, – отмечает **Максим Калинин**, генеральный директор ГК Газпромбанк Лизинг. – Группа Газпромбанк Ли-

³ Постановление от 21.09.2021 №1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в РФ и требований к системе верификации проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в РФ».

лизинг успешно финансирует проекты по обновлению парков машин скорой помощи, переходу транспорта на газомоторное топливо, энергосбережению и проч., что соответствует целям устойчивого развития. Как видно, спрос есть, и он будет только увеличиваться».

Лизинговая отрасль, состоящая преимущественно из транспортных сегментов, подавляющая часть которых не характеризуется низким уровнем выброса CO₂ в атмосферу, является одним из ключевых механизмов среди юридических лиц по обновлению основных средств в целях улучшить операционную эффективность своей деятельности. При наличии спроса на зеленые и социальные проекты со стороны лизингополучателей по замене техники и оборудования на более новые и экологичные лизинговая отрасль могла бы стать эффективным механизмом развития ESG-повестки и улучшения экологической ситуации в нашей стране. «Лизинг по своей сути – это механизм по обновлению основных средств, что напрямую способствует увеличению эффективности производства, – комментирует **Вячеслав Спиров**, генеральный директор компании «Сбербанк Лизинг». – Часто она достигается за счет менее ресурсозатратных и более энергоэффективных технологий, что соответствует принципу разумного потребления ресурсов». Поэтому лизинговому сообществу важно уже сейчас активно включаться в ESG-повестку, в рамках которой будут реализованы одни из крупнейших модернизационных процессов в экономике страны на горизонте ближайших 30–40 лет.

Прогноз: преодолеть рубеж в 2 трлн

По итогам 2021-го агентство «Эксперт РА» прогнозирует объем нового бизнеса на уровне 2,1 трлн рублей, что превысит результат прошлого года на 49 %.

В 2022 году развитие лизингового рынка будет во многом зависеть от макроэкономических факторов (направления денежно-кредитной политики Банка России, динамики роста реального ВВП и инвестиционной активности лизингополучателей), «Эксперт РА» выделяет 3 сценария развития: базовый, пессимистичный и оптимистичный.

Таблица 1. Ключевые предпосылки прогноза на 2022 год

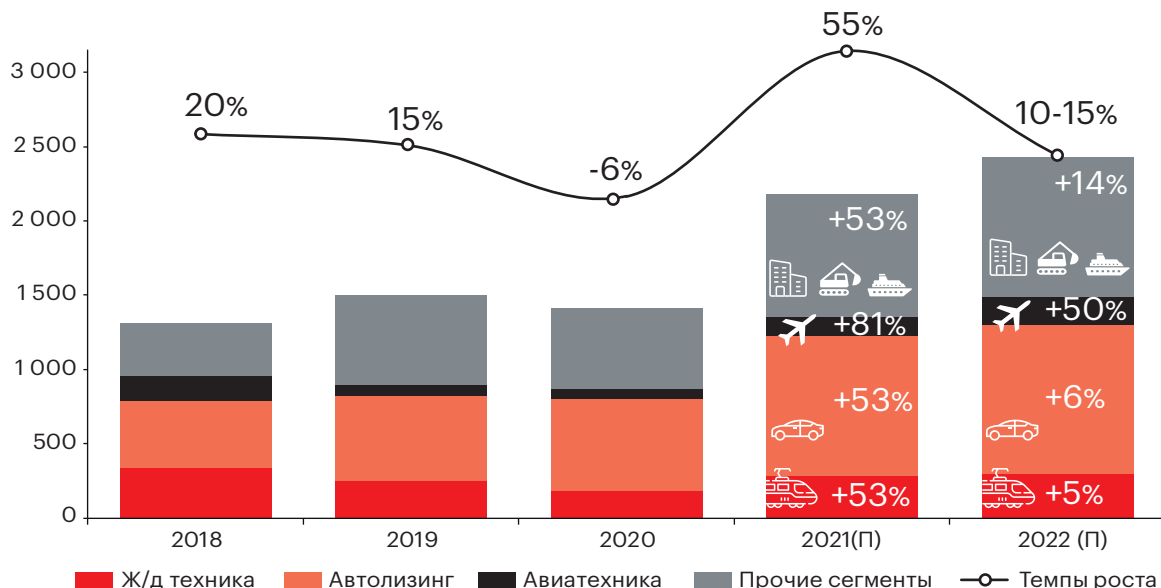
Показатель	Сценарий		
	Базовый	Оптимистичный	Пессимистичный
Среднегодовая цена Brent, долл. за баррель	70–75	80	45–50
Темпы прироста ВВП, %	2,8	3,2	0,0
RUR/USD среднегодовой	70	67	80
Уровень инфляции, %	4,5–5,0	4	6–7
Ключевая ставка (на конец периода), %	7,75	6,75	8,75

Пессимистичный сценарий подразумевает, что объем нового бизнеса после активной положительной динамики в 2021 году покажет слабые темпы роста, а по итогам 2022-го рынок лизинга приблизится к отметке не выше 2,3 трлн рублей, продемонстрировав темп роста менее 10 %. Доля объема нового бизнеса в ВВП страны на фоне его слабого роста поднимется с 1,3 % в 2020 году до 2,1 % по итогам 2022-го.

В рамках оптимистичного сценария лизинговый рынок покажет сильный подъем в 2021 году (около 60 %), а его темпы роста в 2022-м составят свыше 15 % при достижении отметки более 2,6 трлн рублей. Такая мощная позитивная динамика приведет к заметному увеличению доли объема нового бизнеса в ВВП России (с 1,3 до 2,4 %).

Согласно базовому сценарию агентства «Эксперт РА» после пиковых темпов роста 2021-го в следующем году прибавка нового бизнеса составит 10–15 %, что позволит рынку лизинга на конец 2022-го достигнуть 2,4 трлн рублей. При реализации данного сценария доля объема нового бизнеса в реальном ВВП России на конец 2022 года составит 1,7 %.

График 5. Согласно базовому прогнозу после 2021-го объем нового бизнеса по итогам следующего года замедлит рост



Источник: оценка и прогноз рейтингового агентства «Эксперт РА»

Ж/д сегмент в 2022 году

Лизинг ж/д сегмента во многом будет зависеть от спроса на уголь и строительных материалов. В 2022 году агентство ожидает снижения спроса на уголь на внешних рынках, что может привести к появлению профицита парка полувагонов и, как следствие, к сокращению ставок операторов после наблюдавшегося их роста в 2021-м. Последующее снижение спроса на ж/д технику вкупе со слабым восстановлением железнодорожных перевозок (без учета пассажирских, не более 2,5 % в год) позволят прибавить объемам нового бизнеса в сегменте порядка 5 % к концу 2022-го после высоких темпов роста 2021-го (+53 %). «Привлекательность лизинга как инструмента финансирования пополнения парка железнодорожной техники неизменно растет. Восстановление мировой экономики после коронавирусного шока привело к росту спроса на сырьевые продукты, экспортируемые из России. Это, в свою очередь, привело к росту спроса на подвижной состав – и на лизинговые услуги, – комментирует **Максим Анищенко**, генеральный директор компании «Трансфин-М». – В 2022 году при отсутствии дополнительных негативных факторов рост лизингового рынка (особенно жд-транспорта) продолжится, пусть и не такими темпами, как в период активного восстановления в 2021 году. На железнодорожном рынке активно растут как сегменты универсального подвижного состава (полувагоны), так и специализированных вагонов (в первую очередь, фитинговые платформы)».

Авиасегмент в 2022 году

Авиализинг является сегментом, на котором наиболее сильно отразились риски пандемии, при этом частично закрытые международные границы все еще оказывают на него давление. Поставки отечественных SSJ100 совместно с оказываемыми мерами господдержки, а также госгарантии на закупку вертолетов являются основными факторами, влияющими на объемы сегмента авиализинга. По мнению агентства, поддержание спроса на SSJ100 со стороны авиакомпаний в совокупности с увеличением пассажиропотока на фоне ускорения темпов вакцинации и смягчения рисков эпидемиологической ситуации обеспечат авиасегменту по итогам 2022 года рост на уровне 50 %. Однако выявление новых штаммов коронавируса вносит повышенную неопределенность в динамику авиализинга.

Автолизинг в 2022 году

Автолизинг останется драйвером рынка, как по итогам 2021-го, так и в следующем году, несмотря на продолжающиеся с 2020-го проблемы с поставками автомобилей. «В ближайшем будущем, кроме физических лиц, большую часть спроса на автолизинг станут формировать клиенты из ниши инфраструктурного строительства, поскольку сейчас реализуется много крупных государственных проектов, – комментирует **Дмитрий Ивантер**, генеральный директор компании «ВТБ Лизинг». – Также индустрия жилищного строительства формирует спрос на специализированные автомобили и строительную технику, которые для исполнения контрактов нужны субподрядчикам – малому и среднему бизнесу». Повышение инвестиционной активности сектора МСБ, растущий спрос на программы подписки, потребность в обновлении устаревшего парка автомобилей (средний возраст парка легковых автомобилей на начало 2021-го составил 13,9 года⁴), сохранение программ господдержки (в 2021 году по программе льготного лизинга автомобилей было выделено 3,8 млрд рублей, на 2022 год Минпромторгом обсуждается объем в 5 млрд рублей) окажут положительное влияние на динамику сегмента. Наблюдающееся повышение стоимости автомобилей из-за их дефицита открывает хорошие возможности для роста объема нового бизнеса с подержанными автомобилями. «Тема б/у лизинга в последние годы становится все актуальней. Очередной виток ее развития сейчас связан с существенным ростом стоимости новых предметов лизинга и их дефицитом, – полагает **Виталий Милованов**, генеральный директор компании «Райффайзен Лизинг». – На наш взгляд, наиболее востребованными в лизинге б/у активов станут ликвидные и понятные активы: это транспорт и колесная техника».

Высокий уровень износа общественного транспорта, а также программы субсидирования окажут поддержку лизингу автобусов и троллейбусов. Однако темпы роста автолизинга замедлятся после взрывного подъема в 2021 году (+53 %) и по базовому сценарию развития автосегмент по итогам 2022-го покажет рост около 6 %. «На наш взгляд важным трендом дальнейшего развития автолизинга является предложение клиентам дополнительных сервисных услуг, связанных с владением автомобилем, – комментирует **Дмитрий Корчагов**, генеральный директор компании «Балтийский лизинг». – Нужно отметить, что теперь мы предлагаем своим клиентам дополнительные услуги не только в рамках операционной аренды, но и в рамках классического финансового лизинга».

⁴ По данным Автостата.

Агентство не исключает более активного роста автолизинга в следующем году на фоне увеличения проникновения лизинга в продажи при сохранении дефицита автомобилей, что заложено в позитивном прогнозе развития сегмента.

Прочие сегменты в 2022 году

Прочие сегменты совокупно, по нашим оценкам, также замедлят рост и по итогам 2022 года покажут динамику +14 % против прогнозируемых +53 % на конец 2021-го. Сегмент строительной и дорожно-строительной техники, по мнению агентства, продолжит позитивный тренд благодаря реализации ряда крупных национальных инфраструктурных проектов («Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда» и др.) совместно с мерами государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования, что позволит данному сегменту по итогам 2022 года показать рост около 13 %. Лизингу морских и речных судов поддержку оказывают реализация программы по развитию лизинга отечественных судов с государственным софинансированием, рост стоимости контейнерных перевозок, а также высокая степень износа объектов, что позволит сегменту по итогам 2022 года увеличить объемы порядка на 25 %. Реализация программ государственной поддержки лизинга сельскохозяйственной техники путем субсидирования механизма льготного лизинга совместно с повышенным спросом на технику в связи с высокой степенью износа и недостаточной оснащенностью парка аграриев с/х техникой станут основными факторами роста сегмента по итогам 2022 года (не менее +10 %).

Методология

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и 9 месяцев.

В проекте «Российский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками проекта.

В исследовании по итогам 9 месяцев 2021 года приняли участие 114 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых, по нашим подсчетам, составляет около 97 % всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам 9 месяцев 2020 года приняли 110 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых составил около 97 % всего рынка). По оценке агентства, в исследовании не приняли участие компании, на которых в совокупности приходится около 3 % лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся на компании, чья деятельность ориентирована исключительно на распределение ресурсов внутри холдингов с использованием возможностей налоговой оптимизации. Информация об этих компаниях обычно недоступна, а их деятельность находится вне тенденций, характерных для рыночных лизинговых компаний.

В составе лизинговых сделок мы считаем необходимым выделить оперативный лизинг.

В настоящее время мы не корректируем расчет новых сделок на сумму договоров оперативного лизинга, хотя и отмечаем, что их экономическая суть и технологии осуществления различны. Мы хотим обратить внимание на то, что основные термины, используемые в обзоре, трактуем следующим образом.

Новый бизнес – это стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС (соответствует методике Leaseurope: New business is the total value of assets provided during the period, excluding VAT and finance charges).

Сумма новых договоров лизинга – это вся сумма платежей по договорам лизинга, заключенным за рассматриваемый период, с учетом НДС.

При этом критерии учета новых сделок для обоих показателей одинаковы – должно выполняться одно или оба условия: получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки либо лизингодателем приобретен предмет лизинга для его передачи клиенту.

В новые сделки **оперативного** лизинга (арендные сделки) включаются сделки, по смыслу являющиеся оперативным лизингом, но юридически оформленные как договор аренды, по которым в рассматриваемый период получен первый арендный платеж.

Объем профинансированных средств – средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы, произведенные лизингодателем).

Объем полученных платежей – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам (с отчетной даты до конца срока) за вычетом задолженности, просроченной более чем на 2 месяца.

Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предшествующих исследуемому периодах.

Все показатели по компаниям, кроме нового бизнеса, приводятся с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей за несколько временных промежутков, что демонстрирует нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влечет соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

Сокращения, используемые в исследовании:

НБ – новый бизнес;

ЛК – лизинговые компании;

ЛП – лизингополучатели.

Терминология ESG

ESG-трансформация – период внедрения в компании ESG-практик и/или ESG-продуктов.

ESG-повестка – перечень вопросов по теме устойчивого развития.

ESG-кредит – кредит, целью которого является финансирование зеленых/экологических и социальных проектов.

ESG-портфель – объем задолженности лизингополучателей, соответствующей принципам и целям устойчивого развития.

ESG-критерии – критерии устойчивого развития.

ESG-финансирование – финансирование, направленное на зеленые и социальные проекты.

ESG-принципы – принципы устойчивого развития.

Зеленый проект – проект, целью которого является финансирование зеленых/экологических проектов.

Социальный проект – проект, целью которого является финансирование социальных проектов.

Устойчивые проекты – зеленые и социальные проекты.

Приложение 1. Объем и динамика рынка

Таблица 1. Индикаторы развития рынка

Показатели	9 мес. 2018 г.	2018 г.	9 мес. 2019 г.	2019 г.	9 мес. 2020 г.	2020 г.	9 мес. 2021 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	1 010	1 310	1 031	1 500	980	1 410	1 505
Темпы прироста (период к периоду), %	42,3	19,6	2,1	14,5	-4,9	-6,0	53,6
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	1 650	2 100	1 603	2 550	1 430	2 040	2 205
Темпы прироста (период к периоду), %	44,7	29,6	-2,8	21,4	-10,8	-20,0	54,2
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	74,5	73,9	69,6	66,0	70,7	61,0	60,4
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	700	1 050	797	910	830	1 060	1 080
Темпы прироста (период к периоду), %	2,9	20,7	13,9	-13,0	4,1	16,5	30,1
Объем профинансированных средств, млрд рублей	830	1 300	881	1 250	875	1 330	1 500
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	4 100	4 300	4 576	4 900	5 070	5 170	5 810
ВВП России (в текущих ценах по данным Росстата), млрд рублей	72 921	103 627	78 676	109 362	75 844	106 607	79 333 ⁵
Доля лизинга в ВВП, %	1,4	1	1,3	1,4	1,3	1,3	1,9

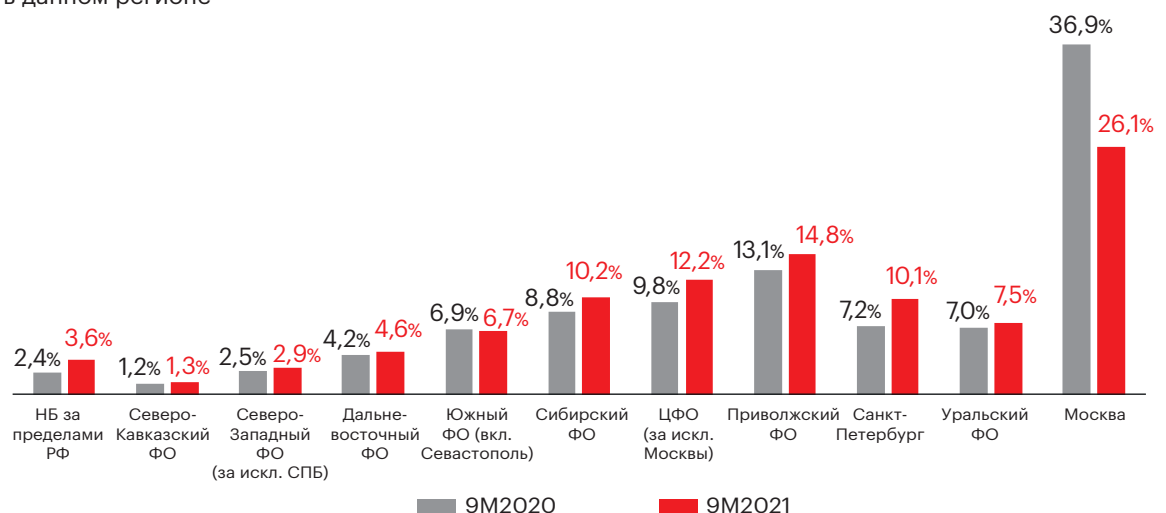
Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

5 Согласно предварительным оценкам Росстата.

Таблица 2. Структура рынка по видам имущества

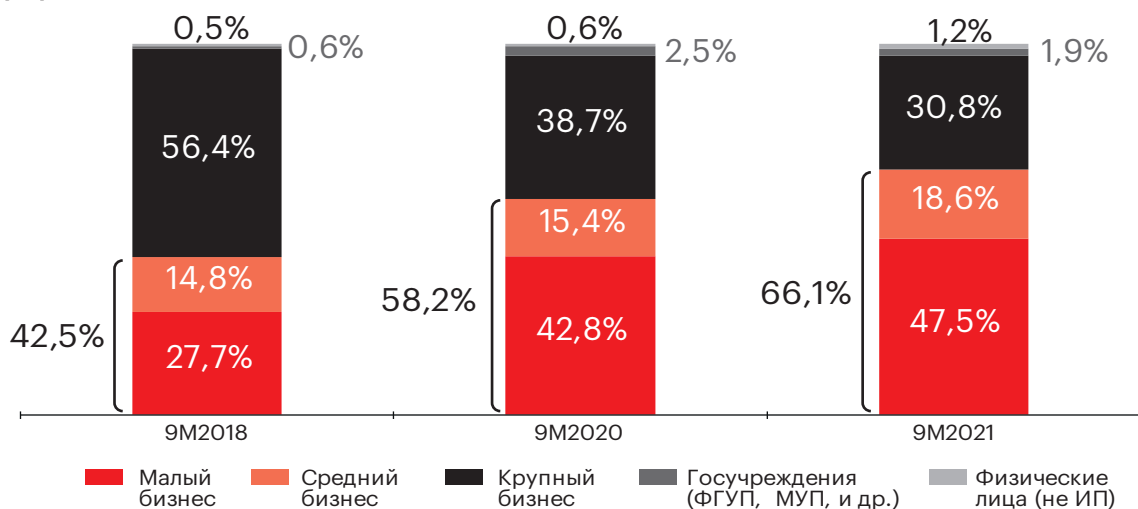
	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 9 мес. 2021 г., %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 9 мес. 2020 г., %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.10.2021, %
Грузовой автотранспорт	22,7	21,1	65,5	12,0
Легковые автомобили	21,5	19,3	71,5	9,3
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	13,8	10,2	107,2	6,6
Железнодорожная техника	11,5	13,6	29,5	28,2
Суда (морские и речные)	5,1	10,0	-21,7	11,1
Авиационный транспорт	5,0	3,5	120,6	14,5
Сельскохозяйственная техника и скот	4,6	4,8	48,4	3,1
Автобусы и троллейбусы	2,5	3,1	23,1	1,9
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	2,2	2,3	45,0	1,6
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,1	3,0	7,9	2,7
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,4	1,5	48,3	0,8
Недвижимость (здания и сооружения)	0,8	0,7	89,0	3,7
Деревообрабатывающее оборудование	0,7	-	-	0,3
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,5	1,1	-30,8	0,7
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,5	0,7	9,7	0,5
Энергетическое оборудование	0,5	0,7	18,1	0,4
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,5	0,5	70,6	0,2
Оборудование для ЖКХ	0,3	0,2	119,4	0,2
Полиграфическое оборудование	0,2	0,2	28,0	0,2
Прочее имущество	3,6	3,6	51,9	2,0

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

График 1. Снижение концентрации на Москве вызвано уменьшением объема нового бизнеса ГТЛК в данном регионе


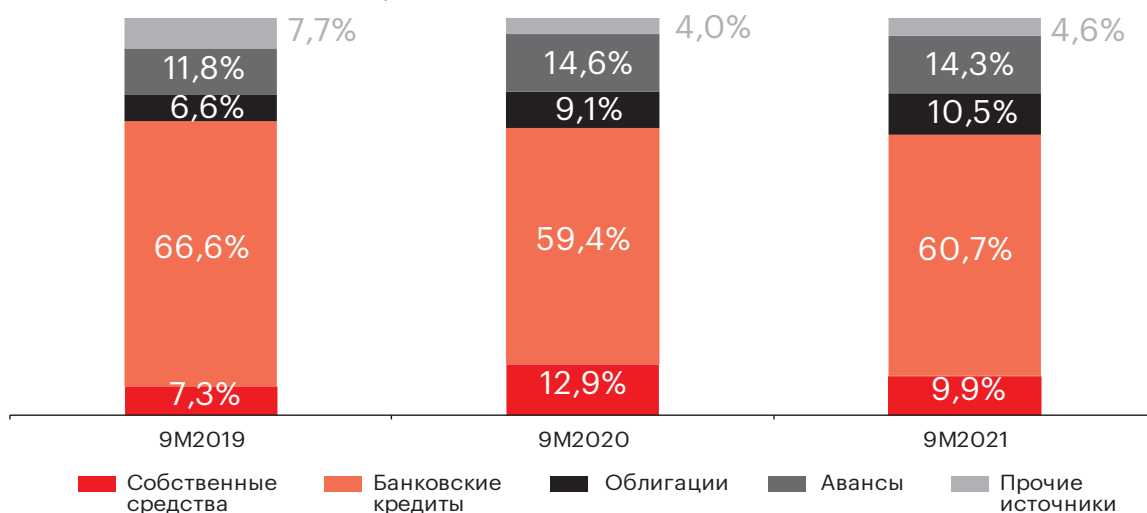
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 2. Доля МСБ в новом бизнесе достигла 66% по итогам 9 месяцев 2021 года



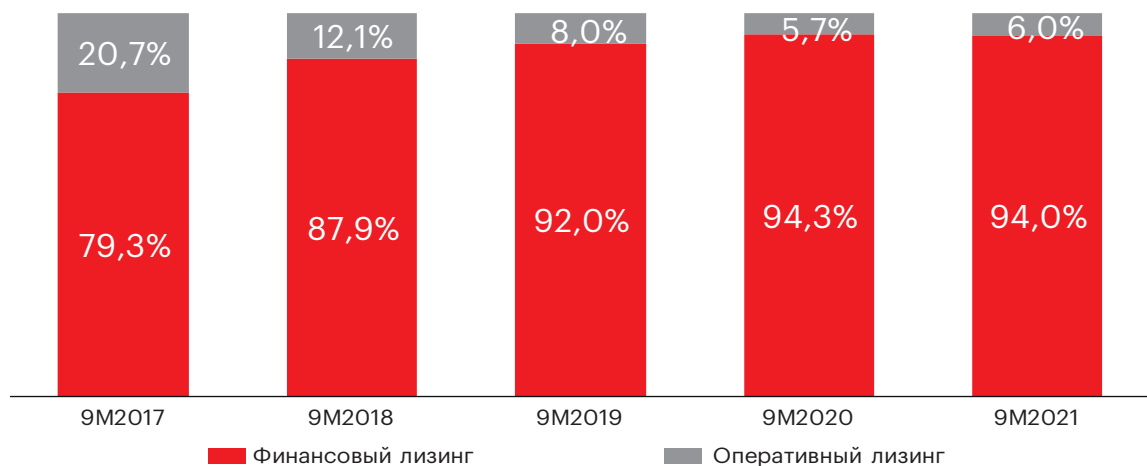
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 3. В структуре фондирования ЛК сократилась доля собственных средств на фоне роста облигационного и банковского кредитования



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

График 4. Несмотря на восстановление объемов нового бизнеса в ж/д и авиасегменте, доля опер-лизинга не изменилась



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Приложение 2. Рэнкинг ЛК по итогам 9 месяцев 2021 года

	Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 26.11.21	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2021 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.21	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.10.21
	01.10.21	01.10.20							01.10.21	01.10.20			
1	5		«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	7728294503		150 103	14	240 504	420 237	258 428	4	90 496	4
2	3		«ВТБ Лизинг»	7709378229	ruAA-	141 139	12 836	206 715	678 800	602 218	3	138 725	1
3	2		«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	7707009586		124 090	3 168	89 813	875 243	825 552	2	103 512	2
4	1		Государственная транспортная лизинговая компания	7720261827		108 068	40 137	164 038	1 326 799	1 319 696	1	98 059	3
5	4		«ЛК «Европлан»	9705101614		106 287		н. д.	194 539	117 403	6	н. д.	-
6	6		«Альфа-Лизинг» (ГК)	7728169439		89 896		120 835	209 867	157 765	5	56 655	5
7	7		«Балтийский лизинг» (ГК)	7812022787	ruA+	66 109	94	93 120	105 491	75 672	11	55 321	6
8	9		«РЕСО-Лизинг»	7709431786	ruA+	63 750		99 807	121 910	81 451	10	48 065	7
9	20		«ПСБ Лизинг»	7722581759		60 739		88 481	125 643	18 339	9	5 176	32
10	8		«Сименс Финанс»	2536247123		53 318		65 863	138 107	104 814	8	н. д.	-
11	-		«Трансфин-М»	7708797192	ruBBB+	33 824	28 188	62 016	171 567	197 337	7	29 823	8
12	10		«Росагролизинг»	7704221591	ruA+	26 709	144	37 564	101 716	78 626	12	15 373	12
13	12		«ЮниКредит Лизинг»	7710446378	ruAAA	23 505		32 756	60 035	47 832	14	18 351	9
14	16		«Райффайзен-Лизинг»	7702278747		21 371		27 342	44 737	30 702	17	13 979	13
15	23		«Мэйджор Лизинг»	5024093363		19 015	2 322	28 945	31 972	27 551	23	16 200	10
16	13		«Интерлизинг»	7802131219	ruBBB+	18 952		28 371	33 125	23 346	20	12 136	16
17	28		«Совкомбанк Лизинг»	7709780434	ruAA-	18 129	64	26 910	26 633	10 928	26	6 639	26
18	19		«Эксперт-Лизинг»	7453160365	ruA-	16 676		23 747	28 500	18 695	25	10 907	20
19	-		«Джон Дир Файнэншл»	7728772647		16 440		22 859	29 827	-	24	11 296	18
20	14		Универсальная лизинговая компания	2721084628		15 739		23 324	32 843	23 163	22	12 141	15
21	11		«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1650130591		15 644		23 536	72 931	56 209	13	15 771	11
22	-		«ДЛЛ Лизинг» (ГК)	7710443169		15 444		21 805	33 482	-	19	11 760	17
23	-		«ЛК «Эволюция»	9724016636		14 890		21 941	11 242	-	42	н. д.	-
24	33		«КОНТРОЛ лизинг»	7805485840	ruBB+	14 347		23 525	36 635	21 832	18	7 489	24
25	17		«СТОУН-XXI» (ГК)	7710329843		13 392		20 014	26 205	21 670	27	13 494	14
26	25		«Восток-Лизинг»	1644031715		13 322		18 929	20 178	10 635	30	7 503	23
27	21		«Фольксваген Груп Финанс»	7702349370		12 513		17 854	19 957	20 281	31	11 231	19
28	24		«Элемент Лизинг»	7706561875		12 341		14 809	15 574	14 665	37	10 634	21
29	30		«УралБизнесЛизинг»	1835061171		10 667		15 788	21 037	14 279	28	7 137	25
30	18		«РЕГИОН Лизинг»	7730650445		9 776		14 398	54 877	42 519	15	н. д.	-
31	37		«ТаймЛизинг»	2536167439	ruBB+	9 572		14 686	17 261	8 163	34	5 105	34
32	26		«БОТ Лизинг (Евразия)»	7704638579		9 333		13 018	15 541	10 370	38	5 938	28
33	22		«Ураллизинг» (ГК)	6659086401		9 314		13 393	18 070	15 349	33	9 313	22
34	32		Лизинговая компания «Дельта»	2463057784	ruBBB-	8 425		12 206	15 383	9 193	39	5 848	29
35	27		«Дойче Лизинг Восток»	7707282610		8 214		н. д.	20 930	27 080	29	н. д.	-
36	31		«Система Лизинг 24»	7713545401		7 693		9 119	9 606	8 911	43	5 573	30
37	36		«КузбассФинансЛизинг»	4221020838		6 763		8 261	12 270	7 034	41	3 770	35
38	29		«Металлинвестлизинг»	4633013903		6 600		9 706	16 591	15 885	35	6 551	27
39	34		«Сибирская лизинговая компания»	0814107017		6 577		9 423	15 043	12 505	40	5 161	33
40	52		«МАШПРОМЛИЗИНГ»	7705456910		4 896		7 405	33 023	29 084	21	1 560	49
41	42		«ПР-Лизинг» (ГК)	0278181110		4 224	139	6 083	7 203	3 447	45	2 353	40
42	39		«ЧелИнЛизинг» (ГК)	7453101232		4 013		5 577	7 165	5 837	46	3 172	36
43	41		«Техтранслизинг»	7743534196		3 439		4 490	7 522	5 130	44	2 100	42
44	44		«РАФТ ЛИЗИНГ»	3805703273		3 288		4 849	6 261	3 067	47	2 073	44

	Место по новому бизнесу (стоимость имущества)	Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 26.11.21	Объем нового бизнеса за 9 мес.2021 г., млн руб.	В т.ч. оперативный лизинг/аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.21	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.10.21
								01.10.21	01.10.20			
45	40	«Альянс-Лизинг»	7825496985		2 940	4	4 332	5 477	4 344	50	2 539	39
46	45	«ЗЕСТ» (ГК)	7825672870		2 637		4 058	19 077	16 044	32	2 264	41
47	59	«ЛК «М7»	5948040525		2 636		3 946	4 825	2 123	53	1 998	45
48	-	«Форвард Лизинг»	7714345275		2 590		3 378	3 508	-	56	633	67
49	60	«ТСС-Лизинг»	7805433271		2 377		3 557	5 132	3 193	52	1 696	48
50	46	Объединенная лизинговая компания	5053017783		2 376		2 635	5 765	3 479	48	1 829	46
51	15	«Открытый Лизинг»	7705906164		2 248		4 450	46 821	38 655	16	5 257	31
52	-	«ТАЛК»	7202066550		2 242		3 204	5 275	-	51	2 566	38
53	43	«Лизинг-Трейд»	1655096633		2 129		3 353	5 497	4 278	49	2 094	43
54	-	«Межрегиональная лизинговая компания» (Москва)	7707627166		2 119		2 776	4 041	-	54	1 029	57
55	38	«Северная Венеция» (ГК)	7810636598		2 106		3 226	15 925	13 632	36	2 832	37
57	57	«Бизнес Кар Лизинг»	5029059214		1 682	84	2 509	3 752	1 944	55	н. д.	-
58	55	«Транслизинг»	7453090333		1 607	11	2 336	2 305	1 489	65	1 120	54
59	50	«Уралпромлизинг»	7449041132		1 420		2 038	3 045	2 436	58	1 129	53
60	58	«ТЕХНО Лизинг»	7723609647		1 413		2 101	2 611	1 516	61	1 243	51
56	98	ЛК «Азия Корпорейшн»	7708271522		1 405		2 226	3 281	2 010	57	1 044	56
61	48	«Интеза Лизинг»	7724139916		1 354		1 873	2 257	1 836	66	1 505	50
62	-	«Мани Капитал Лизинг»	7705303688		1 219		1 826	1 695	-	75	1 747	47
63	-	«Соби-Лизинг»	2311127765	ruBB	1 166		1 480	1 132	-	91	895	59
64	68	«АС Финанс»	6672144910		1 161		1 785	2 554	1 864	62	1 103	55
65	61	«ОГЛК»	5610225580		1 140	117	1 503	2 319	1 740	64	515	75
66	87	«ЛК Сеспель-Финанс»	2130144159		1 012		1 467	1 644	779	77	473	78
67	76	«Роделен»	7813379412	ruBBB-	1 007		1 559	2 132	1 981	69	829	60
68	-	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	7708582197		1 000		1 485	2 454	-	63	814	61
69	56	«Инвест-лизинг»	7447167877		978		1 412	2 243	2 326	67	1 025	58
70	-	Межрегиональная инвестиционная компания	3525149310		919		1 769	1 849	-	72	793	62
71	81	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	1655099271		871		1 398	1 786	1 153	73	776	63
72	80	«Лизинг-Медицина»	7733149678		847		1 082	1 339	822	87	487	77
73	78	«СпецИнвестЛизинг»	7730665201		831	1	1 303	2 639	2 036	60	748	64
74	-	«Полуприцеп»	7751152151		785	785	1 186	1 449	-	84	332	89
75	72	«ЭкономЛизинг»	6455041925	ruBB+	700		1 082	1 480	1 048	82	567	74
76	86	«ДиректЛизинг»	7709673048		691	25	1 084	1 353	774	86	413	84
77	79	«МСБ-Лизинг»	6164218952	ruBB	660		970	1 523	1 190	80	625	68
78	108	«Байтек Лизинг»	7604216781		609		868	1 917	272	71	н. д.	-
79	70	«Столичный Лизинг»	7701699414		592		927	1 287	1 315	88	725	66
80	66	«ГЕН ЛИЗИНГ»	9102026283		588		1 099	1 481	1 218	81	578	71
81	69	«БелФин»	3123180499		578		703	1 238	-	89	600	69
82	89	Независимая лизинговая компания	7728627174		578		845	981	618	94	367	87
83	-	«Аренза-Про»	7703413614	ruBB-	577		868	817	-	99	401	85
84	85	«БЭЛТИ-ГРАНД»	7728192413		571		849	1 376	1 043	85	589	70
85	84	«Солид-Лизинг»	7714582540	ruB-	548	13	863	1 461	1 282	83	417	83
86	-	«Лизинговая компания АТБ»	7703363177		547		586	1 756	-	74	1 150	52
87	91	«Аспект»	7710502262		543		781	841	303	98	165	98
88	93	«Пионер-Лизинг»	2128702350		538	7	959	1 649	1 175	76	472	79

Место по новому бизнесу (стоимость имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 26.11.21	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2021 г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.21	Объем полученных лизинговых платежей за 9 мес. 2021 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.10.21
01.10.21	01.10.20							01.10.21	01.10.20			
89	62	Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан	0275913140		516		419	2 166	1760	68	495	76
90	65	Региональная лизинговая компания Ярославской области	7606117095	ruA-	448		632	2 731	1 750	59	575	72
91	77	«КВАЗАР лизинг»	7723561096		447		733	1 152	1 117	90	570	73
92	96	«СпецАвтоТехЛизинг»	7726290542		418		654	717	393	102	228	95
93	105	«А-Лизинг»	7814721822		417		754	1 127	2 437	92	274	92
94	-	«Инавтотрак Лизинг»	7842306360		417		591	964	-	95	390	86
95	73	Региональная лизинговая компания Республики Татарстан	1655390177		403		450	2 083	1 814	70	434	81
96	92	«ЛК Пруссия» (ГК)»	3918501969		361		595	779	546	100	456	80
97	90	«Петербургснаб»	7801182235		349		539	629	538	104	424	82
99	82	«Аквилон-Лизинг»	5837026589		333		490	1 075	1 055	93	317	90
98	97	«Центр-Лизинг»	4826056935		333		482	654	538	103	360	88
100	95	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)	1831073680		283		448	734	543	101	253	93
101	102	«Дом Лизинга»	7453146226		252		368	452	250	108	134	99
102	94	Пензенская лизинговая компания	5836679578		227		354	550	376	105	187	96
103	-	«Леноблизинг»	4705039420		211		317	490	-	107	287	91
104	100	«Проминвест»	4205017771		201		334	399	276	110	129	100
105	88	«Инвест-Бизнес Лизинг»	1435265734		187		302	428	626	109	н. д.	-
106	104	«Волгопромлизинг»	6314022158		183		251	295	516	112	н. д.	-
107	109	«Энергоинвест»	7701572190		166		261	235	145	113	129	101
108	-	«Оптио»	7840417674		159		181	921	-	97	н. д.	-
109	-	Первоуральскбанк	6625000100		149		118	142	-	114	48	104
110	-	«ПТК-лизинг»	7714603430		142		223	386	-	111	229	94
111	64	Региональная лизинговая компания Республики Саха (Якутия)	1435333590		121		281	937	594	96	185	97
112	63	«Ак Барс Лизинг»	1656025635		51		78	1 541	2 238	79	747	65
113	110	АКБ «ЦентроКредит»	7707025725		0		0	1 598	1 697	78	81	103
114	106	ЛК «ЛИАКОН»	7708543279		0		0	508	300	106	127	102

Интервью



Максим Юрьевич Калинин, генеральный директор Группы Газпромбанк Лизинг:
«Создание специальных ESG-продуктов – небыстрый процесс, мы не хотим поверхностно подходить к этому вопросу»

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- Безусловно, лизинговые компании во многом адаптировались к новым условиям ведения бизнеса. В первую очередь изменения коснулись цифровизации бизнеса и оперативности в реализации сделок. На примере Группы Газпромбанк Лизинг могу сказать, что возможность применения и инвестиции в развитие цифровых сервисов кратно повышают конкурентоспособность лизинговой компании. В прошлом году, когда начали вводить первые ограничения, мы оперативно переформатировали свой бизнес и за две недели подписали миллиардную сделку с помощью электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это позволило группе дополнительно реализовать определенные объемы на рынке лизинга. И если по итогу прошлого года количество таких сделок составило чуть больше 1 тыс., то сейчас их число превысило 5,5 тыс.

Что касается оперативности, то рынок сам диктует условия. Если лизинговая компания не сможет быстро и выгодно для клиента договориться с импортером или автопроизводителем, то рискует остаться вовсе без машин даже с учетом контрактации поставки определенных марок на 1-е полугодие 2022 года. Если речь идет о лизинге морских сухогрузов с вторичного рынка, то оперативность в реализации сделки экономит клиенту миллионы долларов США.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ?

- Дальнейшему развитию автолизинга в России будут способствовать возраст корпоративных парков, поддержка государства по стимулированию спроса на продукцию отечественного автопрома, развитие сервисов такси и каршеринга (особенно в регионах), переход на технику на экологичном топливе (ГМТ) и проч. Что касается сервисов подписки, то какого-то глобального прорыва мы не ожидаем в этом сегменте, поскольку требуется серьезная и взаимовыгодная работа импортеров и автопроизводителей. Не каждый готов так работать, особенно сейчас.

Отмечу также, что сегодня автолизинговые компании должны иметь обзор возможностей для развития бизнеса в диапазоне 360 градусов, а также предоставлять не всегда

монетизированные услуги. Речь идет о юридическом сопровождении клиентов, скидках на топливо, предоставлении услуг служб эвакуации, хранения шин и прочих сервисах, которые в будущем значительно повысят лояльность клиентов и, соответственно, положительно отразятся на динамике развития автолизинга.

Что касается формирования спроса, то тут сложнее сказать. Сейчас основную потребность в автолизинге испытывают транспортные, логистические компании, службы доставки. Учитывая ситуацию на авторынке как в России, так и в мире (нехватка полупроводников, рост цен на автомобили и проч.), вряд ли кто возьмется прогнозировать, каким он будет в 2022 году. При этом мы не планируем каких-то резких снижений в бизнесе. Наоборот, Группа Газпромбанк Лизинг ищет новые возможности для удовлетворения потребностей клиентов. В частности, лизинг техники на газомоторном топливе – перспективное, экологически ориентированное направление для рынка лизинга.

- Успешно ли, по вашему мнению, сегмент такси и каршеринга проходит испытание коронавирусом (по сути, первым стресс-тестом для данной отрасли)? Пересмотрела ли компания свой риск-аппетит к клиентам из данного сегмента?

- Можно сказать, что оба сегмента прошли испытание пандемией. Другой вопрос, как... Повышенные риски, конечно, существуют и не только из-за распространения коронавирусной инфекции, но и в т. ч. за счет самой экономики каршерингового бизнеса или такси, их финмоделей. Рынок постепенно меняется. Этому способствуют и новые правила, и условия ведения бизнеса со стороны регулирующих органов.

В числе текущих трендов отмечу запросы такси с автопарками от нескольких сотен машин на нулевые авансы, когда в среднем лизинговые компании структурируют в этом сегменте сделки с небольшими игроками под 5–10 % аванса на 36 месяцев. Кроме того, рыночная практика показывает, что если таксопарк имеет 100+ машин в управлении, то, как правило, ему выгоднее формировать собственный страховой резерв по сравнению с покупкой каско. Поэтому зачастую в договор лизинга включается только ОСАГО. Еще одним даже не трендом, а скорее подвисшим вопросом сейчас является возможность ограничения работы водителей такси. Развитие событий предсказуемо с точки зрения экономики таксопарков, поэтому мы всегда взвешенно подходим к финансированию таких компаний и продолжаем соблюдать нашу риск-политику.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- Вопрос комплексный и не такой простой, как кажется на первый взгляд. В свое время такой же вопрос стоял в рамках развития рынка газомоторной техники, который позитивно, на мой взгляд, решается. Поэтому, чтобы лизинг стал в числе прочих одним из ключевых инструментов по финансированию электромобилей, необходимо решить задачи по развитию инфраструктуры, комплексному информированию участников рынка о выгодах перехода с ДВС, а также создать комфортные условия для продаж.

Государство уже запланировало стимулирующие меры по поддержке продаж электротранспорта, возможно, надо посмотреть еще и в сторону изменения налогообложения. Объективно ездить на электрокаре пока дорого (высокая стоимость машин, обслуживания

и проч.), и, думаю, мало кто готов заряжать его, протягивая провод из окна дома. Такое я видел лишь на Севере во многих городах и не раз: автолюбители, чтобы завести зимой машину, ставили под нее обогреватель, подключенный к розетке из квартиры. То есть выход найти можно, но это точно не будет массовой практикой или решением. Группа Газпромбанк Лизинг как лидер рынка лизинга готова входить в проекты как по финансированию приобретения электрокаров, так и по строительству электрозаправок.

- Конкуренция на лизинговом рынке сейчас довольно высока, при этом набор продуктов, предоставляемый лизинговыми компаниями, схож между собой. На что компаниям необходимо делать основной упор в конкурентной борьбе? Что выходит на первый план у клиентов при выборе лизинговой компании?

- Конечно, все клиенты считают деньги и свою выгоду. Размер ставки играет важную роль при выборе лизинговой компании, но не всегда. Сейчас для клиента важны скорость (особенно в автолизинге) и гибкость финансового партнера, чем десятая доля процента по ставке. Мы уже давно сместили фокус развития бизнеса в сторону предоставления высококлассного сервиса и заботы о клиенте.

К примеру, недавно завершился эксклюзивный и, самое главное, бесплатный курс обучения клиентов Группы Газпромбанк Лизинг и Газпромбанка по новым стандартам учета ФСБУ 25. Более 800 человек получили необходимые для работы знания в формате вебинаров, чтобы подготовиться к началу 2022 года. Мы получили массу благодарностей и позитивные отклики, что говорит о нашей клиентоориентированности и возможности получить максимальную лояльность к продуктам и услугам группы.

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании, на 2022–2023 годы? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

- Тренд на развитие зеленых и социальных проектов задан, перспективы развития, на мой взгляд, очевидны. Сегодня многие промышленные корпорации и финансовые институты прорабатывают вопрос финансирования таких проектов, и Группа Газпромбанк Лизинг не исключение. Но создание специальных ESG-продуктов – небыстрый процесс, мы не хотим поверхностно подходить к этому вопросу. Начали с окрашивания проектов ESG в портфеле группы, а продукты и услуги для их финансирования уже есть. Группа Газпромбанк Лизинг успешно финансирует проекты по обновлению парков машин скорой помощи, переходу транспорта на газомоторное топливо, энергосбережению и проч., что соответствует целям устойчивого развития. Как видно, спрос есть и он будет только увеличиваться.

Что касается мер со стороны органов власти для стимулирования внедрения принципов устойчивого развития в лизинговую отрасль, то сначала необходимо разработать четкие правила и нормативы по определению ESG-проектов. Не менее важно понимать последствия и выгоды таких мер для клиентов-лизингополучателей.

- Учитывает или планирует ли учитывать компания ESG-параметры при оценке профилей как лизингополучателей, так и лизингодателей? Какие основные ESG-метрики вы бы выделили?

- Безусловно, следуя принципам работы нашего акционера, мы будем смотреть в эту сторону, анализировать и делать соответствующие шаги. Готовы поддержать любые ESG-метрики при условии, что они будут качественно и глубинно проработаны в целях удовлетворения интересов всех участников рынка: банков, лизинговых компаний, клиентов и поставщиков.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Ожидаем продолжения роста в сегменте автолизинга и в целом лизинга транспорта, в т. ч. колесного и строительно-дорожной техники. Спрос растет, меры господдержки успешно реализуются. Что касается сокращения объемов бизнеса в каких-либо сегментах в 2022 году, то все будет зависеть от ситуации с пандемией и от развития отдельных отраслей. Среди долгосрочных трендов рынка на горизонте 10 лет, помимо лизинга транспорта (включая городской транспорт), отмечу увеличение доли финансирования инфраструктурных и социальных проектов в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

- Как вы оцениваете перспективы развития лизинга телекоммуникационного оборудования? Какое оборудование будет пользоваться наибольшим спросом со стороны клиентов?

- Группа Газпромбанк Лизинг положительно оценивает потенциал и перспективы развития лизинга IT/телекомоборудования, поскольку этот сегмент задействован практически во всех секторах экономики. Без должного поддержания и развития высокотехнологичной инфраструктуры невозможно идти вперед, открывать новые горизонты для бизнеса. Технологии стремительно развиваются, и на их масштабирование требуются значительные инвестиции, в т. ч. лизинговые.



**Владимир Павлович Добровольский,
заместитель генерального директора
Государственной транспортной лизинговой
компании:**

**«Ответственное ведение бизнеса –
это часть стратегического видения ГТЛК»**

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- Мы видим, что российский рынок лизинга выстоял перед вызовами на фоне пандемии COVID-19 и адаптировался к работе в новых условиях. Динамично в этом году росли розничные сегменты лизинга, более сдержанно – капиталоемкие сегменты.

Что касается ГТЛК, в период ограничений мы не останавливали поставок техники, не тормозили бизнес-процессы и приняли все меры по защите своих работников. Оперативно перестроили работу на удаленный режим и многие процессы вывели в электронный формат, так что с этой стороны пандемия даже стала катализатором для повышения уровня цифровизации самой ГТЛК. Работа стала динамичнее, процессы гибче, повысилась доля использования онлайн-сервисов. По итогам 2020 года ГТЛК выполнила план по объему нового бизнеса с лучшим результатом в отрасли. Также мы больше внимания стали уделять риск-менеджменту. ГТЛК сохраняет высокую финансовую устойчивость и низкую долю проблемной задолженности.

В период пандемии COVID-19 в 2020 году ГТЛК подписала более 60 мировых соглашений о реструктуризации просроченной дебиторской задолженности и снизила долговую нагрузку на отечественные транспортные организации более чем на 20 млрд рублей. Это позволило клиентам ГТЛК перераспределить финансовые потоки во время кризиса и стабилизировать работу в непростых экономических условиях. Мы продолжаем проводить системную работу с клиентами, пострадавшими от пандемии COVID-19. ГТЛК нацелена на поддержку своих контрагентов и повышение устойчивости транспортной отрасли в целом. Это приоритетная задача для нас.

Что касается отдельных сегментов рынка, в настоящий момент мы видим рост рынка автолизинга, лизинга телекоммуникационного оборудования, железнодорожной техники. Всплеск внутреннего туризма привел к постепенному восстановлению воздушных перевозок, однако в настоящее время на этом рынке, как и на рынке пассажирских перевозок наземным городским транспортом, может сказаться введение в ряде регионов обязательных QR-кодов. Не исключено, что для обеспечения стабильной работы перевозчиков потребуются дополнительные меры поддержки со стороны государства.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- Лизинг, безусловно, является одним из механизмов, позволяющих выводить на рынки и стимулировать спрос на новую технику, раскатывать модели. Что касается пассажирского электротранспорта, для его массового внедрения необходимо в первую очередь решить следующие задачи: повысить уровень локализации компонентов в РФ, а также серийность производства как комплектующих, так и самого транспорта, что в итоге приведет к снижению стоимости единицы техники.

Преимущество электробусов в их экологичности и небольших затратах на эксплуатацию, однако стоимость этого вида транспорта не позволяет большинству регионов приобретать его в пользование. Для электробуса также необходима отдельная инфраструктура, которая в большинстве регионов отсутствует. Во многих случаях при выборе между электробусом и подвижным составом на других видах топлива выбирают автобусы на газе, ведь можно поставить три автобуса вместо, скажем, одного электробуса.

По сути, спрос на тот или иной вид транспорта определяется стоимостью владения. При снижении продажной стоимости электробусы смогут занять достойное место на рынке пассажирского транспорта. Инструмент лизинга при этом может позволить регионам обновлять и формировать парки техники без необходимости одномоментного отвлече-

ния значительного объема средств.

На текущий момент очевидно, что без поддержки государства масштабного распространения пассажирского электротранспорта в регионах ждать не стоит, для этого потребуются включение пассажирского электротранспорта в госпрограммы с субсидированием затрат как на создание инфраструктуры, так и на приобретение самой техники.

- Какова текущая ситуация у клиентов компании с планами по обновлению авиапарка? С какими проблемами из-за пандемии ЛК столкнулись в работе с производителями самолетов? Каким вы видите дальнейшее развитие операционного лизинга авиасудов в России?

- ГТЛК проводит работу с авиакомпаниями по выявлению потребностей в новых воздушных судах отечественного производства. Что касается малой авиации и вертолетов, по нашей оценке, у авиакомпаний есть потребность в обновлении флота и замене устаревших выбывающих вертолетов Ми-8Т на современные воздушные суда. В рамках реализации программы некоммерческого лизинга вертолетов в 2022 году ГТЛК планирует передать российским эксплуатантам 15 вертолетов, а в 2023-м – 21 вертолет. На весь объем техники уже зафиксирована заинтересованность авиакомпаний в лизинге.

В рамках формирования парка Единой дальневосточной авиакомпании ГТЛК намерена в ближайшие годы передать перевозчику 45 воздушных судов. Соглашения о намерениях уже подписаны. Речь идет о 8 самолетах «Сухой Суперджет 100» с поставкой в 2022–2024 годах, 8 самолетах L410 NG с поставкой в 2024–2025 годах, 19 самолетах ИЛ-114-300 с поставкой в 2024–2025 годах и 10 самолетах ЛМС-901 «Байкал» с поставкой в 2023–2025 годах.

Кроме того, ГТЛК продолжит прорабатывать возможность участия в реализации остальных объемов государственного гражданского заказа по закупке авиационной техники до 2030 года.

Что касается взаимодействия с производителями судов, могу сказать, что проблем во время пандемии не было, все воздушные суда поставлены в срок. В части операционного лизинга ГТЛК изучает и анализирует перспективы рынка оперлизинга вертолетов.

- На лизинг какой ж/д техники компания ожидает повышенного спроса в 2022 году? Какие факторы будут играть определяющую роль в ж/д сегменте в рассматриваемом периоде? Каковы, по вашему мнению, перспективы операционного лизинга вагонов в 2022 году?

- Учитывая текущие контракты вагоностроительных заводов, которые формируются спросом со стороны ж/д операторов, в 2022 году мы прогнозируем повышенный спрос на приобретение полувагонов, особенно инновационных, а также фитинговых платформ, так как бум на рынке контейнерных перевозок продолжается. В сегменте крытых вагонов и хопперов рынок в целом сбалансирован, небольшие объемы списания старых вагонов будут замещаться новыми, но существенного роста в этих секторах не прогнозируем. Также мы видим восстановление спроса на нефтебензиновые цистерны.

Определяющую роль в ж/д сегменте играют объемы перевозок основных видов грузов, которые во многом зависят от макроэкономической обстановки, спроса на уголь, металлы, удобрения, нефтепродукты. Пока мы видим, что увеличенный спрос на сырьевые товары во всем мире и в первую очередь на уголь, а также повышенный интерес к транзитным контейнерным перевозкам сохраняются. Эти факторы и будут определять конъюнкту-

ру рынка ж/д перевозок.

Недавно мы провели исследование зависимости доли рынка операционного лизинга (аренды) грузовых вагонов от различных факторов, в т. ч. от погрузки по сети различных видов грузов, стоимости вагонов, ставок спроса на аренду вагонов, ключевой ставки ЦБ РФ. По прогнозу ГТЛК, с учетом действующих факторов, текущей конъюнктуры рынка и уровня кредитных ставок на финансовых рынках в 2022 году баланс сделок с грузовым подвижным составом будет сдвигаться в сторону операционного лизинга.

- Как вы считаете, созрел ли российский рынок лизинга для секьюритизации лизинговых активов исходя из масштабов совокупного лизингового портфеля (5,6 трлн рублей на 01.07.21)? Договоры с каким имуществом и клиентами могли бы быть, по вашему мнению, интересны инвесторам, приобретающим облигации, обеспеченные лизинговыми активами?

- Мы тщательно изучаем все рыночные инструменты привлечения финансирования. ГТЛК привлекает долговое рыночное финансирование (кредиты, облигации, еврооблигации) в первую очередь исходя из метрик операционной эффективности, а также параметров наибольшей оптимальности соответствия используемого инструмента потребностям компании. И инвестору, и эмитенту особенно сейчас интересны инструменты с понятным и прогнозируемым риском. В этой связи применительно к возможным сделкам секьюритизации лизинговых активов должен быть решен вопрос возврата средств от уплаченного НДС при продаже предмета лизинга СФО (специализированного финансового общества).

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании, на 2022–2023 годы? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

- Если говорить о сегменте транспорта, перспективы зеленых проектов заложены в основных стратегических документах: разрабатываемой транспортной стратегии Российской Федерации с прогнозом до 2035 года и стратегии социально-экономического развития России с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2035 года. Документы насыщены планами по масштабной электрификации и газификации транспорта, стимулированию использования транспорта на альтернативных, низкоуглеродных источниках энергии, строительству соответствующей зарядной и заправочной инфраструктуры, внедрению интеллектуальных информационных технологий управления транспортом.

Необходимость решения новых задач будет стимулировать к приобретению нового экологичного транспорта, исходя из чего мы ожидаем, что востребованность механизма лизинга будет расти во всех сегментах низкоуглеродного транспорта и проектах по созданию инфраструктуры для него.

Сегодня наши основные потребители зеленого транспорта – участники нацпроекта БКД. Мы также фиксируем спрос на водные суда на электричестве и СПГ, наземный пассажирский транспорт на СПГ и видим перспективы перевода на экологичное топливо железнодорожного транспорта. Кроме того, видим рост в сегменте цифрового оборудования.

С учетом того, что в России, как и во всем мире, взят курс на устойчивость, становится очевидным, что разворот в сторону ответственной деятельности затронет все отрасли

экономики, в т. ч. лизинговый рынок и транспорт.

- Учитывает или планирует ли учитывать компания ESG-параметры при оценке профилей как лизингополучателей, так и лизингодателей? Какие основные ESG-метрики вы бы выделили?

- Начну с того, что в 2021 году ГТЛК стала первой в России лизинговой компанией, получившей ESG-рейтинг на достаточно высоком уровне – ESG-III.

Ответственное ведение бизнеса – это часть стратегического видения ГТЛК. Уже много лет мы реализуем зеленые и социальные проекты, движемся вперед с учетом принципов сохранения окружающей среды, заботы о сотрудниках и совершенствования системы управления компанией. В общей сложности доля зеленых и социальных проектов в лизинговом портфеле компании составляет свыше 22 %.

В рамках формирования собственного ESG-профиля ГТЛК внедрила систему ESG-оценки лизинговых проектов. В рамках нее оценку проходят и будущие лизингополучатели, и поставщики техники. Мы анализируем наличие политик и регламентов в сфере ESG, раскрытие нефинансовой отчетности, участие в процессе формирования зеленой экономики.

Принятый порядок анализа позволяет нам определить зеленые и социальные проекты, оценить их влияние на экологию и общество и сформировать перечень потенциальных проектов, которые могут быть реализованы за счет зеленых и социальных кредитов и облигаций.

ГТЛК проводит ESG-оценку на регулярной основе. В настоящий момент по результатам анализа новых проектов 60 % из них признаны зелеными, 29 % – социальными. Некоторые проекты попали сразу в обе категории.

Планируем, что действующая система ESG-оценки станет основой системы ответственного финансирования ГТЛК, соответствующей методологиям и требованиям основных регуляторов рынка ответственного долгового капитала.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Ожидаем, что корпоративные сегменты продолжат рост в следующем году, поскольку они еще не до конца отыграли падение 2020-го. А динамика сегмента автотранспорта может замедлиться, ее будет сдерживать значительный рост цен на технику.

В 2022-м и в ближайшие годы мы ожидаем развития лизинга инновационной техники, телекоммуникационного и IT-оборудования. Новые технологии будут подстегивать рост спроса на новый транспорт и технику, значительную часть которых предприятия будут приобретать в лизинг.

Видим также перспективы роста лизинга водного транспорта за счет имеющегося спроса на сухогрузы и выбытия значительного объема судов, а также ж/д техники, однако здесь важно не допустить перепроизводства вагонов. Городской наземный транспорт может показать взрывной рост на фоне запуска новых госпрограмм. А в случае послабления антиковидных ограничений отложенный спрос может привести к росту рынка авиализинга.

К ключевым долгосрочным трендам на горизонте 10 лет я бы отнес развитие транспорта на альтернативном топливе – газомоторного, на электротяге, водородного. Значительные

перспективы есть у развития беспилотного движения по всем видам транспорта. Кроме того, для нас очевидно, что лизинговые продукты в перспективе будут усложняться и включать, помимо собственно передачи актива в лизинг, взятие на себя лизинговыми компаниями обязательств по сервисному сопровождению, подписанию контрактов жизненного цикла. Также одним из трендов на ближайшее 10-летие будет развитие операционного лизинга транспорта.

- Как вы оцениваете перспективы развития лизинга телекоммуникационного оборудования? Какое оборудование будет пользоваться наибольшим спросом со стороны клиентов?

- По нашей оценке, интерес к такому продукту, как лизинг телекоммуникационного оборудования будет нарастать.

На повышение спроса повлияют стремительное развитие технологий, а значит, ускоренный переход на оборудование новых классов и новых возможностей, растущая потребность в цифровых коммуникациях в рамках цифровых трансформаций компаний, секторов экономики и государства в целом, а также растущие объемы информационного обмена с окружающими нас объектами.

Поскольку мы работаем в сегменте B2B, то можем обоснованно говорить о потребностях бизнес-клиентов. В настоящее время мы наблюдаем растущий спрос на лизинг традиционного цифрового оборудования рабочих мест пользователей, включая оборудование мобильного доступа к корпоративным информационным системам со стороны неофисного персонала, а также оборудования централизованной обработки и хранения информации. Кроме того, нарастает спрос на оборудование IoT, появляющееся в производственных цепочках предприятий и расширяющее интеллектуальные возможности корпоративных информационных систем.



**Дмитрий Ивантер,
генеральный директор
ГК «ВТБ Лизинг»:**

«Мы движемся в сторону бесшовного, основанного на приложении сервиса по подписке и внедрения полноценного цифрового автолизинга»

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- В целом рынок действительно адаптировался к ситуации. Но если говорить, например, об операционных рисках, то нарушения работы после перехода на удаленный формат пока не преодолены на 100 %. Еще не все компании в полной мере вложились в создание цифровых сервисов, хотя эти риски проработаны многими крупными устойчивыми участниками

ми рынка. Например, «ВТБ Лизинг» инвестирует в цифровые технологии сразу в нескольких направлениях: в проекты, связанные с электронным документооборотом, и в те, что касаются создания цифровых лизинговых продуктов. Мы движемся в сторону бесшовного, основанного на приложении сервиса по подписке и внедрения полноценного цифрового автолизинга. Для этого компания оптимизирует свои внутренние процессы на основании концепции безбумажного офиса. Уже внедрен электронный архив, и развивается проект обогащения данных из внешних источников для ускорения прохождения сделки с более гибкой настройкой условий договора. Также мы автоматизируем сопровождение клиентов автолизинга и рассматриваем этот проект как один из основных трендов для улучшения сервиса компании. Уже сейчас мониторинг влияния цифровизации на показатели эффективности бизнеса демонстрирует, что операции на этапе бэк-офиса ускорились у нас почти в 3 раза, а экономия времени на каждую сделку превысила 40 минут. При этом у менеджеров высвобождается до 7 тыс. часов в год за счет отсутствия необходимости выезжать к клиенту для подписания документов. Мы ожидаем, что все эти изменения приведут и к росту индекса клиентской лояльности (NPS) на уровне 2–3 %.

Среди рыночных рисков наиболее актуальны риски, которые касаются авиализинга. На рынке сложился консенсус-прогноз, что к 2025 году сегмент пассажирских авиалайнеров восстановится. Но в этом периоде более консервативная оценка soft market value наиболее популярных на рынке узкофюзеляжных судов возраста 5–12 лет находится в диапазоне примерно на треть ниже текущего уровня цен на такие самолеты. За этим риском нужно внимательно следить тем компаниям, которые занимаются авиацией. Второй ключевой риск связан с автолизингом. Мы видим, что риски дефолта клиентов автолизинга оказались нивелированы сильным подорожанием стоимости подержанных автомобилей. Сейчас цена выходящих из лизинга трехлетних машин почти всех марок в рублях приблизилась к стоимости их приобретения. Однако у некоторых игроков индустрии неожиданно возник очень агрессивный взгляд на рынок, исходящий из предпосылки о таком соотношении цен и в будущем. А это уже спекулятивное предположение.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ?

- С точки зрения удобства сервиса лизинговая отрасль по-прежнему все еще отстает от других секторов финансового рынка – и от банковского, и от инвестиционного, и даже от страхового. Тем не менее все ведущие лизинговые компании занимаются развитием своих онлайн-продуктов и сервисов, чтобы сделать их более конкурентоспособными по сравнению с другими финансовыми инструментами. Сейчас клиенты глобально делятся на две категории. Первых все устраивает в существующей лизинговой услуге, потому что они хотят общаться с менеджером. Например, им важно обсудить варианты приобретения автомобиля в лизинг и посоветоваться насчет выбора автомобиля. Вторые – это цифровые клиенты, которые хотят получить услугу максимально просто, буквально нажав одну кнопку. Для этой категории потребителей рынок пока ничего не предлагает. Даже у тех сервисов, которые обозначены как цифровые, на сегодняшний день нет полностью бесшовного пути. Я думаю, что в повседневную жизнь клиента лизинговой индустрии такая услуга войдет только на горизонте 2–3 лет, и это будет значительно способствовать развитию автолизинга в России.

Такие же надежды, как на цифровизацию, мы возлагаем на сервис подписки на автомобиль, хотя и на уровне гипотезы. Потенциально этот рынок на горизонте 5 лет может

принести дополнительно 200 тыс. машин в год по той логике, что где-то 15 % клиентов среди физических лиц могут перейти в подписку. Это довольно большая цифра для лизинговой отрасли.

Среди драйверов роста рынка часто называется операционный лизинг, но в классическом оперлизинге для юридических лиц мы пока не видим какого-то перелома. Добавился новый пласт клиентов, которые очень активно смотрят на эту услугу – сервисы электронной коммерции и доставки. Это российские компании, которые раньше на этот рынок не выходили. Но в целом наши традиционные компании по-прежнему очень скептически относятся к оперлизингу и видят в нем прежде всего риски для своей операционной деятельности.

В ближайшем будущем, кроме физических лиц, большую часть спроса на автолизинг, по моему мнению, станут формировать клиенты из ниши инфраструктурного строительства, поскольку сейчас реализуется много крупных государственных проектов – строятся автомобильные дороги, мосты, тоннели, железные дороги. Также индустрия жилищного строительства формирует спрос на специализированные автомобили и строительную технику, которые для исполнения контрактов нужны субподрядчикам – малому и среднему бизнесу. Развивающиеся сервисы электронной коммерции и доставки, решая основную для них в данный момент проблему логистики, тоже активно обращаются за лизингом транспорта.

Перспективы лизинга транспорта на газомоторном топливе мы оцениваем спокойно. На газовый пассажирский транспорт будет стабильный спрос примерно на уровне этого года со стороны городов, участвующих в реализации транспортной реформы. Например, в Санкт-Петербурге в этом году было законтрактовано почти 2,5 тыс. автобусов на СПГ. И насколько мы знаем, на государственном уровне принято глобальное решение о том, чтобы переходить на автобусы именно на этом топливе, а также электрический пассажирский транспорт.

- Прокомментируйте, пожалуйста, результаты работы вашей компании в сегменте подписки автомобилей для физических лиц в 2020–2021 годах. Что сегодня на практике мешает сегменту развиваться более активно?

- В начале года у нас проходил этап тестирования сервиса подписки на автомобиль, и, как и планировали, недавно вывели его на рынок. В силу дефицита машин на рынке и их подорожания, наверное, первоначальные планы относительно продаж этого продукта придется скорректировать вниз, поскольку эти два фактора сильно сказываются на доступности подписки для клиентов. Но по большому счету развиваться этому сегменту более активно мешает даже не это, а то, как построена сейчас индустрия. В международной практике у компаний, которые занимаются подпиской, есть свой собственный парк автомобилей в наличии. У нас пока лизинговая индустрия такого опыта не имеет, но мы работаем в данном направлении и специально для подписки уже выкупили некоторое количество машин в собственность.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

Лизинг – это услуга, которая позволяет производителю лучше работать с потреби-

лем. А сегодня проблема заключается в том, что нет российского производителя, который выпускал бы электромобили и компоненты к ним. В этой ситуации лизинг мог бы стать одним из ключевых инструментов при создании такого производства. Например, можно сделать совместную инвестиционную программу с Фондом развития промышленности, у которого есть опыт работы с льготной лизинговой ставкой при финансировании оборудования для оснащения производств. В практике компании «ВТБ Лизинг» есть аналогичный пример. Мы и компания «Фармасинтез» успешно сотрудничали с ФРП в проекте по оснащению современным оборудованием нового завода в Тюмени по производству отечественных лекарств для замещения импортных аналогов. Для него поставлялось сложное технологическое оборудование из Европы, Китая и Индии. То же самое можно сделать и для индустрии электромобилей.

Или можно начать хотя бы с организации на территории России сборки электрокаров, как это было с автомобилями с ДВС. Когда-то у нас не было автоиндустрии, за исключением Автоваза, ГАЗа и КАМАЗа, но постепенно мы пришли к тому, что практически все крупнейшие мировые автопроизводители открыли производство на территории нашей страны. А начиналось все со сборочного производства и инвестиционных стимулов, налоговых льгот и специальных программ для привлечения производителей на уровне субъектов РФ. Этот опыт очень позитивный, и им можно было бы воспользоваться при создании отечественной индустрии электрокаров.

- Конкуренция на лизинговом рынке сейчас довольно высока, при этом набор продуктов, предоставляемый лизинговыми компаниями, схож между собой. На что компаниям необходимо делать основной упор в конкурентной борьбе? Что выходит на первый план у клиентов при выборе лизинговой компании?

- Не так давно мы провели маркетинговое исследование, результаты которого подтверждают глобальный вывод о том, что ключевыми факторами выбора лизинговой компании являются финансовые параметры, а именно процентная ставка, размер аванса и условия, которые предлагаются клиенту. Но по уровню значимости лишь немного от них отстает качество обслуживания, которое включает в себя время рассмотрения заявки, оперативность получения документов и взаимодействие с персональным менеджером. На деле конкуренция в ставке не так важна, потому что ее размер примерно одинаков у ведущих лизинговых компаний, и на практике упор нужно делать на скорость и сервис. Могу сказать, что «ВТБ Лизинг» целенаправленно работает в этой сфере, и нам уже удалось ускорить некоторые процессы. Например, более 50 % заявок на лизинг обрабатываются менее чем за 15 минут, то есть в течение этого времени с клиентом связывается менеджер. Еще одной важной точкой роста лизинговой услуги является ускорение процесса выдачи имущества. Например, сейчас у нас в автолизинге почти треть клиентов получает машину меньше чем за неделю с момента подачи заявки, еще у 30 % этот процесс занимает до двух недель. Это уже гораздо быстрее, чем раньше, но мы стремимся к тому, чтобы в основной своей массе сделки проходили за считанные дни. При этом в погоне за скоростью лизинговым компаниям важно помнить о риск-менеджменте, потому что это устойчивость их бизнеса. Все-таки я бы призвал игроков воздержаться от агрессивного взгляда на рынок, несмотря на конкуренцию и желание завоевать клиента.

- На лизинг какой ж/д техники компания ожидает повышенного спроса в 2022 году? Какие факторы будут играть определяющую роль в ж/д сегменте в рассматриваемом периоде? Каковы, по вашему мнению, перспективы операционного лизинга вагонов в 2022 году?

- Рынок лизинга ж/д очень волатильный. Сейчас очень резко выросла, а потом так же резко упала цена на уголь. Это имеет прямое влияние на потребность в вагонах и, как следствие, на арендную ставку и доходность операторов, их аппетит к приобретению вагонов. Если падение, которое наблюдается с конца октября, продолжится, то это может привести к коррекции доходности полувагонов. Но пока интерес к полувагонам не ослабел, и борьба за них на рынке продолжается. Кроме полувагона, набирает обороты контейнеризация – контейнерные перевозки выросли в полтора раза год к году. И мы думаем, что этот тренд будет нарастать, а потребность в 80-футовых платформах также будет определять развитие рынка. Третьим трендом является постепенно формирующийся дефицит цистерн в связи с увеличением объема переработки нефтепродуктов. Дополнительный ажиотаж в этом сегменте может создать ожидание существенной порезки цистерн на сети начиная с 2023 года.

Многие операторы, несмотря на оживление в разных видах подвижного состава, аккуратно подходят к вопросу об увеличении собственного парка, поэтому все актуальнее становится операционная аренда новых вагонов. В этой связи мы, например, в 2022 году собираемся приобрести еще до 20 тыс. вагонов для последующей сдачи в оперирование клиентам.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- В 2022 году самый большой рост мы прогнозируем в сегментах спецтехники и различного оборудования: телекоммуникационного, складского, промышленного. Драйвером станут инфраструктурные проекты по строительству дорог, мостов и промышленных предприятий. Также вероятно, что будет, наконец, в активной стадии реализована программа льготного лизинга отечественных воздушных судов, что даст заметный рост сегменту авиализинга. К прогнозам по развитию автолизинга мы пока подходим с осторожностью – сокращение этого сектора примерно на 10 % более вероятно, чем стагнация. С 1 января ожидается новый виток роста цен на легковые автомобили на 5–15 %, а кроме того, крупнейшие импортеры заявляют, что в I квартале 2022 года планируют поставить на 40 % меньше, чем в 2020-м.

На горизонте 10 лет новыми драйверами станут автономные транспортные средства. Уже сейчас мы видим, как крупнейшие технологические компании тестируют беспилотные автомобили, и через 5 лет они будут общедоступны, по крайней мере, в Москве. Разделы развития индустрии машин с автопилотом включаются в глобальные транспортные стратегии до 2030 года с целевыми показателями по использованию такого транспорта в грузовых и пассажирских перевозках. За последние 5 лет крупные автопроизводители, технологические гиганты и стартапы вложили более 50 млрд долларов в эти технологии, а мировой рынок к 2023 году прогнозируется на уровне 37 млрд долларов. В аналогичной роли могут выступить беспилотные летательные аппараты, используемые для мониторинга, доставки и даже пассажирских перевозок. Доставку грузов дронами уже давно практикуют логистические компании, а власти некоторых городов анонсируют создание летающего такси на горизонте ближайших нескольких лет. Большие перспективы у лизинга мелкого оборудования индивидуального пользования, например, смартфонов, за счет развития сервисов дешевого массового мониторинга и внедрения технологичного банковского скоринга аналогично POS-кредитованию. Весьма вероятно, что в будущем роботы прочно станут частью рынка оборудования. Общее число задействованных

промышленных роботов в мире растет даже в годы кризисов, при этом к 2030-му мировой рынок робототехники может достигнуть 260 млрд долларов.



**Спиров Вячеслав Юрьевич,
генеральный директор
АО «Сбербанк Лизинг»:
«Лизинг автотранспорта останется
лидером роста на протяжении
нескольких лет»**

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- В основном да, можно сказать, что рынок уже вполне адаптировался к этим рискам. Возможно, в группе риска еще остались узкие ниши, но основные сегменты (автотранспорт, строительная техника, железнодорожный транспорт) в целом преодолели последствия пандемии. Во многом этому способствовал рост стоимости имущества. Обеспеченность портфеля активом является ключевым параметром для лизинговой компании, и за счет роста стоимости техники этот параметр сейчас улучшился, снижая тем самым риски лизингового рынка.

С точки зрения изменений в деятельности нашей компании, основным направлением стала автоматизация и цифровизация процессов. Впрочем, надо отметить, что диджитализация – это один из ключевых элементов нашей стратегии, принятой еще до распространения covid.

- Как вы оцениваете перспективы развития лизинга б/у техники в ближайшие годы на фоне роста стоимости новой техники и стагнации реальных доходов населения? Какой вид б/у техники, по вашему мнению, будет пользоваться наибольшим спросом у клиентов?

- Б/у сегмент имеет большие перспективы. Причиной этому является в первую очередь дефицит новых предметов лизинга на рынке и рост цен. Говоря о наиболее перспективных видах б/у предметов лизинга, я бы отметил транспорт и спецтехнику. Эти позиции наиболее универсальны и мобильны, могут применяться в различных сферах, рынок по этим типам предметов лизинга достаточно прозрачен. Мы ожидаем роста рынка лизинга б/у транспорта и спецтехники.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ?

- Автолизинг по-прежнему обладает хорошими перспективами роста. Доля лизинга в продажах автомобилей еще не достигла предела. Сейчас появляется все больше продуктов по опе-

рационной аренде, развиваются различные дополнительные сервисы, и они могут дать стимул развитию рынка. Вызывает серьезное беспокойство ситуация с дефицитом новых автомобилей – она, на мой взгляд, может существенно ограничить рост рынка в 2022 году. Если говорить о перспективных клиентских сегментах, то по-прежнему активно развивается рынок такси. Также рост интернет торговли поддерживает спрос на сервисы доставки, а, следовательно, и на лизинг автомобилей.

Транспорт на газомоторном топливе уже много лет является перспективным направлением, помимо чисто экономических преимуществ он также отвечает текущему тренду ESG-повестки. Однако развитие данного сегмента идет не так быстро, как могло бы, в силу отсутствия достаточной инфраструктуры.

- Прокомментируйте, пожалуйста, результаты работы вашей компании в сегменте подписки автомобилей для физических лиц в 2020–2021 годах? Какие перспективы, по вашему мнению, будут у данного сегмента в РФ на горизонте ближайших пяти лет? Что сегодня на практике мешает сегменту развиваться более активно?

- Мы запустили услугу подписки под брендом «СберАвтоподписка» весной 2021 года и сразу же получили отличный отклик рынка. Это подтверждают и цифры: объем продаж с момента запуска составил более 2,5 млрд рублей, а парк автомобилей уже насчитывает более 1 тысячи единиц. Мы считаем, что данный сегмент имеет хорошие перспективы и способен показать кратный рост. При этом на данный момент основным ограничивающим фактором активного роста является наблюдающийся дефицит новых автомобилей на рынке.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является его производство в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемых транспортных средств. Какие задачи следует решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- Основная задача, которую необходимо решить для увеличения количества электромо- билей – выстроить инфраструктуру для их простой эксплуатации, чтобы использование данного вида транспортных средств было бы таким же удобным, как и автомобилей с двигателем внутреннего сгорания. Конечно, лизинг мог бы стать хорошим инструментом по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям. В практике рынка уже есть успешно зарекомендовавшие себя инструменты по поддержке различных видов транспорта и спецтехники – программы субсидирования аванса по лизинговым сделкам Министерства промышленности и торговли РФ. Запуск и расширение таких программ может стимулировать спрос на электромобили. Также драйвером роста потребления электромо- билей может стать развитие автоподписки на данный вид транспорта, т.к. клиент получает возможность попробовать новый тип авто, не принимая на себя каких-то долгосрочных обременительных обязательств, в том числе и по обслуживанию такого автомобиля.

- Какова текущая ситуация у клиентов компании с планами по обновлению авиапарка? С какими проблемами из-за пандемии ЛК столкнулись в работе с производителями самолетов?

- Клиенты из авиаотрасли обычно имеют долгосрочные, 5–7-летние планы по развитию парков. Пандемия, безусловно, оказывает влияние на тактические планы, например, корректируя график поставки самолетов по годам, но не приводит к пересмотру стратегии. До-

полнительным стимулом для развития авиализинга в РФ станет запуск проекта МС-21. Что касается взаимодействия с производителями, то рынок поставщиков является интернациональным и давно приучен к удаленному взаимодействию, проблем в работе с ними не наблюдалось.

- На лизинг какой ж/д техники компания ожидает повышенного спроса в 2022 году? Какие факторы будут играть определяющую роль в ж/д сегменте в рассматриваемом периоде?

- Основными определяющими факторами являются высокие цены на сырье, в частности, уголь, а также развитие контейнерных перевозок. В настоящее время рынок себя чувствует достаточно стабильно.

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании, на 2022–2023 годы? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

ESG-повестка в настоящее время является очень актуальной темой, и СберЛизинг полностью разделяет приверженность этому тренду. Лизинг по своей сути – это механизм по обновлению основных средств, что напрямую способствует увеличению эффективности производства. Часто она достигается за счет менее ресурсозатратных и более энергоэффективных технологий, что соответствует принципу разумного потребления ресурсов. Меры по стимулированию проектов, направленных на развитие ESG, могут стать программы субсидирования и поддержки со стороны государства.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а в какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Лизинг автотранспорта останется лидером роста на протяжении нескольких лет. Дополнительную поддержку рынку лизинга могут оказать крупные разовые проекты в отдельных сегментах. В числе основных долгосрочных трендов мне видится уход от традиционного финансового лизинга в сторону развития лизинга как более широкой услуги, к гибридным продуктам; развитие экосистем с широким спектром решений для клиента и автоматизация лизинговой деятельности.



**Милованов Виталий Анатольевич,
генеральный директор
«Райффайзен-Лизинг»:
«Ключевые тренды, которые
мы уже наблюдаем, сохранятся»**

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- Как нам кажется, в большинстве случаев рынок не только адаптировался к возникшим рискам, но и нашел новые возможности. Конечно, многие компании, в т. ч. и наша в начале пандемии пересмотрели перечень высокорискованных индустрий. Однако уже во второй половине 2020 года риск-подход ко многим отраслям вернулся на допандемийный уровень.

Текущая ситуация подтвердила и ускорила выбранный ранее путь развития через цифровизацию процессов и каналов продаж. Это позволило нам существенно повысить эффективность бизнеса и показать прирост портфеля более чем на 85 % с начала пандемии без значительного увеличения численности персонала.

- Как вы оцениваете перспективы развития лизинга б/у предметов в ближайшие годы на фоне роста стоимости новой техники и стагнации реальных доходов населения? Какой вид б/у предмета лизинга, по вашему мнению, будет пользоваться наибольшим спросом у клиентов?

- В этом сегменте есть свои особенности: и сложности в оценке стоимости, и повышенное количество мошеннических сделок по сравнению с новыми, и дополнительные риски, связанные с техническим состоянием. В связи с чем многие игроки вынуждены весьма осторожно развивать данное направление.

Однако тема б/у лизинга в последние годы становится все актуальней. Очередной виток ее развития сейчас связан с существенным ростом стоимости новых предметов лизинга и их дефицитом. Лизинговые компании вынуждены принимать во внимание данный сегмент, чтобы обеспечить возрастающий спрос.

Вместе с тем появляются новые инструменты и инфраструктура для развития данного сегмента: появляется больше открытых сведений и статистики о ценовых предложениях, стала более доступной информация о собственниках, совершенствуются мобильные приложения для всестороннего дистанционного осмотра. Также лизинговая отрасль накопила достаточно опыта в реализации таких активов с помощью разных инструментов. Наша компания, в частности, использует соглашения обратного выкупа с некоторыми производителями. Такие соглашения развивают и делают рынок б/у активов более понятным для лизинговых компаний.

На наш взгляд, наиболее востребованными в лизинге б/у активов станут ликвидные и понятные активы: это транспорт и колесная техника.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ?

- Мы видим драйвер развития лизинга в простоте получения и скорости для клиента. Это будет достигаться за счет развития цифровых каналов продаж, развития маркетплейсов по лизингу, а также автоматизации процессов на уровне лизинговых компаний. В цифровом мире будет расти доля прямых продаж техники от производителей без участия дилеров, которые будут выполнять лишь техническую передачу техники и ее сервис.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- Реализация данной концепции является комплексной задачей, требующей мер по совершенно разным направлениям. Если сконцентрироваться именно на лизинге, то традиционный опыт говорит нам об эффективности субсидирования ставок или первоначального взноса. При этом субсидирование может быть направлено не только на приобретение электромобилей, но также на приобретение оборудования для производителей электромобилей или их компонентов.

- Конкуренция на лизинговом рынке сейчас довольно высока, при этом набор продуктов, предоставляемый лизинговыми компаниями, схож между собой. На что компаниям необходимо делать основной упор в конкурентной борьбе? Что выходит на первый план у клиентов при выборе лизинговой компании?

- Нам видится, что помимо цены конкуренция будет продолжаться в следующих аспектах: скорость, простота, прозрачность формирования предложения, открытость и качество сервиса. Рынок растет не первый год, и количество компаний, имеющих опыт работы с лизингом, также растет. Вместе с тем нарастает конкуренция с альтернативными формами владения: подпиской, арендой, шерингом.

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании, в 2022–2023 годах? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

- Для Группы Райффайзен устойчивое развитие всегда было основополагающим принципом и залогом успешных результатов в бизнесе. На уровне группы мы являемся участником глобальной инициативы ООН по охране окружающей среды в рамках программы для финансового сектора (UNEP FI), разработанной в партнерстве с банками из разных стран мира. На протяжении последних нескольких лет мы существенно нарастили наши компетенции в области экологической и социальной ответственности и лучших

практик корпоративного управления. Группа Райффайзен планирует активное развитие продуктового портфеля, ориентированного на удовлетворение запроса наших клиентов в ESG-финансировании.

Имея закрепленные прозрачные определения компаний, соответствующих принципам ESG, органы государственной власти смогут разрабатывать и внедрять различные меры поддержки. Для лизинга это, как правило, субсидии различных видов, гарантия исполнения обязательств и пр.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Ключевые тренды, которые мы уже наблюдаем, сохраняются.

Уже сейчас производители и покупатели стремятся сократить количество посредников при взаимодействии друг с другом. Это приводит к постепенному изменению схем реализации с дилерской напрямую. И многим лизинговым компаниям необходимо будет адаптировать свои процессы взаимодействия с партнерами.

Переход от собственности к владению: этот тренд уже набрал обороты, и в связи со сменой поколений получит свое дальнейшее развитие. Лизингу придется принимать участие в этих изменениях и обеспечивать предложение продуктов, приближенных к аренде.

Развитие и распространение технологий продолжают оказывать влияние на предметы лизинга. Уже сейчас доля ИТ-оборудования в лизинге существенна. Появляются предложения по лизингу небольших предметов – персональных мобильных устройств, дронов и т. п. Этот тренд, на наш взгляд, сохранится.

Для нашей страны влияние государства на отрасль также можно выделить в качестве тренда. Появляются новые субсидии для развития стратегических государственных программ (например, поддержка экспортно ориентированных отраслей). Скорее всего, будут усиливаться инструменты надзора и контроля.

- С 2022 года ЛК должны будут передавать данные о сделках в Бюро кредитных историй. Как, по вашему мнению, это отразится на скорости принятия решений по сделке и на качестве лизингового портфеля (в частности, платежной дисциплине клиентов)?

- Мы уверены, что обязанность передавать данные о сделках в Бюро кредитных историй положительно скажется на отрасли. Лизинговые компании получат дополнительный источник информации, который можно использовать в современных автоматических процессах одобрения, разработке и совершенствовании скоринг-моделей. Это, конечно, позитивно отразится на качестве портфелей и прибыли лизинговых компаний.



Корчагов Дмитрий Викторович
генеральный директор
группы компаний «Балтийский лизинг»:
«В 2021 году объем нового бизнеса опять начал стремительно расти как у нас, так и на рынке в целом»

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах рынка? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- Сейчас уже можно говорить о том, что лизинговый рынок адаптировался к текущей экономической ситуации, причем это произошло еще в конце прошлого года, пик стресса был в II квартале 2020-го, а уже в III показатели начали стабилизироваться. Возможно, потому что лизинговые компании, которые составляют основу рынка, не один раз проходили через кризисы разного масштаба. Планы, которые мы верстали в конце 2020 года, уже практически не учитывали влияния пандемии. В 2021 году объем нового бизнеса опять начал стремительно расти как у нас, так и на рынке в целом.

У нас объем нового бизнеса по итогам 9 месяцев вырос на 44,8 %, достигнув отметки в 66 млрд рублей. Всего за отчетный период компания заключила свыше 19 тыс. сделок, что на 24 % больше, чем по итогам 9 месяцев прошлого года. В топ наиболее популярных предметов традиционно вошли: автотранспорт, строительная и сельскохозяйственная техника, также лизингополучатели часто заключали договоры, предметом которых становилось промышленное оборудование. Доли этих сегментов в общем объеме нового бизнеса компании распределились следующим образом: на первом месте автотранспорт (59 %), на втором – строительная и дорожно-строительная техника (19 %), на третьем – сельскохозяйственная техника (5 %). На долю сегмента промышленного оборудования (машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического) приходится 4 %.

Показатели по МСФО тоже отличаются положительной динамикой. Общая сумма активов компании по состоянию на 30 сентября 2021 года достигла 73,5 млрд рублей, что на 36 % больше результата по итогам 9 месяцев 2020-го. Прибыль компании за отчетный период составила 2,4 млрд рублей, прибавив 18 % к прошлогоднему показателю за аналогичный период. Объем собственного капитала ГК «Балтийский лизинг» к концу III квартала достиг 10,4 млрд рублей. Общая сумма чистых инвестиций в финансовый лизинг до вычета резерва под обесценение на конец сентября 2021 года составила 65,8 млрд рублей, увеличившись в соотношении с результатами 2020-го на 35 %.

Что касается рисков, актуальных для отрасли на сегодня, можно отметить дефицит авто, который, по нашим оценкам, будет сохраняться и в 2022 году. Закономерно поднимаются цены на автомобили – с одной стороны растет стоимость дефицитных комплектующих, с другой – поставщики используют сложившуюся ситуацию и увеличивают цену, предлагая дополнительные опции, далеко не всегда актуальные для клиента. И такая ситуа-

ция будет как минимум среднесрочной, а цены, видимо, уже не изменятся – с большой вероятностью можно предположить, что текущий их уровень даже после решения всех проблем станет новой нормой для рынка.

Еще одна проблема – рост аппетитов дилеров в части агентских вознаграждений от лизинговых компаний, причем речь не только о вознаграждениях за тех клиентов, которых дилеры направляют к нам, но и за тех, что к ним приводим мы.

Говорить о каких-то значимых изменениях в работе компании, которые стимулировала именно пандемия, сложно, потому что основная часть изменений – цифровизация бизнес-процессов и развитие онлайн-каналов коммуникации с клиентами как в сфере принятия решения, так и заключения самих сделок – была прописана в стратегии на 2020 год, то есть задолго до того, как грянул локдаун. То есть в этом направлении мы двигались бы и без пандемии. В итоге время подготовки и реализации проектов сократилось. Однако есть один момент, который можно отметить: приобрела большую значимость кросс-региональная коммуникация с нашими партнерами, это опять же последствия дефицита авто; когда клиенту, например, нужна машина в определенной комплектации, а у дилера в его городе такой нет, мы подключаем нашу филиальную сеть и осуществляем доставку имущества из ближайшего города в рамках договора.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ (газомоторном топливе)?

- На наш взгляд, важным трендом дальнейшего развития автолизинга является предложение клиентам дополнительных сервисов, связанных с владением автомобилем. Нужно отметить, что теперь мы предлагаем своим клиентам дополнительные услуги не только в рамках операционной аренды, но и в рамках классического финансового лизинга. В рамках договора доступны такие услуги, как шинный сервис, страхование по специальному тарифу (каска/ОСАГО), в т. ч. и после завершения срока действия договора, доставка лизингового имущества в нужную клиенту локацию, услуга trade-in (особенно актуально в условиях дефицита авто: мы готовы брать на себя риск утилизации бывших в эксплуатации машин). Предлагая эти опции, мы берем на себя заботы клиента по обеспечению технической части эксплуатации авто, страхованию и его реализации по окончании договора. Это экономит его время: клиенту не нужно искать сервисную организацию, вести переговоры, отслеживать даты ТО, внесения платежей и т. д. Все это сделают за клиента наши сотрудники. Важно сказать, что речь не о каком-либо навязанном сервисе: клиент сам выбирает, что включить в договор из списка доступных опций.

Основной спрос на лизинг авто продолжат формировать представители сегмента МСБ. По статистике нашей компании, они основные потребители именно этого продукта. А в этом году доля клиентов МСБ выросла, об этом говорили ваши аналитики в исследовании еще по итогам 1-го полугодия 2021 года. Следует добавить, что в 2022 году определяющим фактором динамики рынка будет дефицит техники. На те сегменты, где она будет в наличии или где предложат ее короткую поставку, и будут смещаться акценты лизинговой отрасли. Сейчас, например, хорошую возможность нарастить долю рынка получили китайские бренды, которые на фоне дефицита демонстрируют очень приличную динамику. С учетом проблем с поставками отдельных комплектующих в сегменте колесной техники, очевидно, можно ожидать снижения темпов роста и в сегменте специальной техники.

Некоторые эксперты ждут, что стимулировать рост рынка будут также каршеринговые компании и таксопарки, но мы пока делаем аккуратные прогнозы в этом отношении. Каршеринг все еще находится в инвестиционной фазе развития и испытывает определенные трудности, в частности, из-за роста цен на авто и их дефицита у дилеров. Рынок такси благодаря крупным централизованным агрегаторам стал прозрачнее, и теперь финансовым компаниям проще вырабатывать модели сотрудничества с ними, в рамках которых рисков будет значительно меньше. Мы, например, стали партнерами сервиса «Яндекс.Такси». Есть несколько удачных кейсов.

О перспективах транспорта на ГМТ в этом году говорят особенно много, поскольку уже реализуются федеральные проекты по поддержке таких зеленых авто: обеспечивается инфраструктура, строят все больше заправок, предприятиям, которые переоборудуют авто своих парков на заправку ГМТ, выделяются субсидии из госбюджета. Думаю, что в следующем году мы увидим меры поддержки и в части лизинга. Мы будем готовы к работе и в этом сегменте, как только в нем начнут работать наши клиенты и активизируется спрос на данный вид имущества. Пока авто на ГМТ – это по большей части общественный транспорт, грузовые машины, а спрос формируют в основном государственные муниципальные предприятия.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- На наш взгляд, решению этой задачи сможет помочь только серьезная целевая государственная программа поддержки – субсидии на приобретение и программа инвестиций в создание инфраструктуры поддержки электротранспорта (специализированные СТО, электрозаправочные станции, пр.). Только тогда отрасль может увидеть рост доли таких авто в портфелях. Важно ведь не просто произвести электрокар, но и найти покупателя. Вы сможете с ходу ответить на вопрос, где расположена ближайшая к вашему дому заправка для электрокара? Думаю, это сможет сделать не каждый. Если хотим добиться прорыва в этом сегменте, то ситуацию придется менять, потому что если владение электромобилями будет превращаться в бесконечную головную боль покупателя, то популярность они обретут не так быстро, как хотелось бы. В настоящее время мы фиксируем очень низкий спрос. Да и предложения на рынке очень ограниченные, кроме того, Минпромторг РФ вынес предложение по возможному увеличению утильсбора в 9 раз по новым автомобилям, а также под вопросом продление нулевой ставки таможенной пошлины. С одной стороны, это выглядит привлекательно для отечественных производителей (которых нет), с другой стороны, это закрывает рынок для импортных производителей. Вероятно, включение электромобилей в программу субсидирования Минпромторга сможет простимулировать спрос. По мере решения проблемы с инфраструктурой нужно подумать о налоговых преференциях для владельцев таких машин: кроме экономии на топливе, у них должны быть еще какие-то плюсы от покупки электрокара, потому что цены на них в среднем выше, чем на авто с ДВС.

- Конкуренция на лизинговом рынке сейчас довольно высока, при этом набор продуктов, предоставляемый лизинговыми компаниями, схож между собой. На что компаниям необходимо делать основной упор в конкурентной борьбе? Что выходит на первый план у клиентов при выборе лизинговой компании?

- Ничего нового – выбор клиента лизинговой компании в большинстве случаев определяет оптимальное соотношение цена – качество лизингового продукта. В настоящее время я бы сказал даже, что превалирующую ценность для клиента представляет стоимость. Ну и, конечно, второй столп – это скорость и простота принятия решения, подписания сделки, удобство и качество сервисов, связанных с обслуживанием договора. В условиях ужесточающейся конкуренции особенно важным становится максимально внимательное отслеживание действий ключевых конкурентов и оптимизация собственных продуктов и процессов. Мы делаем это в режиме онлайн и стараемся работать так, чтобы сохранять свою конкурентоспособность и развивать отношения с партнерами во всех каналах продаж.

Конкуренция оказывает сильное давление на отношение лизинговых компаний к риску. Снижая уровень лизинговой маржи, снижая размер аванса, упрощая и ускоряя процедуры принятия решений, мы формируем все более рискованный портфель. Однако в моменте риск компенсируется ликвидностью лизингового имущества и нашим ожиданием дальнейшего роста стоимости техники на рынке.

- Как вы считаете, созрел ли российский рынок лизинга для секьюритизации лизинговых активов исходя из масштабов совокупного лизингового портфеля (5,6 трлн рублей на 01.07.21)? Договоры с какими имуществом и клиентами могли бы быть, по вашему мнению, интересны инвесторам, приобретающим облигации, обеспеченные лизинговыми активами?

- Секьюритизация лизинговых активов для российского рынка – инструмент неновый. Правда, по ряду причин в прошлом он не получил широкого распространения. Сейчас он может быть интересен инвесторам. Мы, например, можем судить об этом по результатам размещения последних двух наших выпусков облигаций, по которым спрос от инвесторов превышал фактический объем практически в 2 раза, а также по удачным размещениям других лизинговых компаний. Не буду описывать подробно достаточно сложный механизм секьюритизации, скажу только, что его основу составляет портфель однотипного, как правило, ликвидного имущества, диверсифицированный по клиентам и отраслям значительного объема, сформированный компанией с высоким кредитным рейтингом. Такие портфели уже есть у большинства крупных российских лизинговых компаний в сегменте колесной техники, преимущественно в сегменте легковых автомобилей. Не исключение и наша компания. Благодаря комфортным для инвесторов показателям ликвидности портфеля, эффективному управлению рисками, высокой диверсификации портфеля и положительной накопленной ликвидности, что подтверждено высокими оценками ведущих рейтинговых агентств (Fitch Ratings – BB, прогноз стабильный, «Эксперт РА» – ruA+, прогноз стабильный), портфель ликвидных активов нашей компании вполне готов к секьюритизации. Инвесторы, на мой взгляд, также готовы к использованию этого интересного механизма, который характеризует зрелость нашего рынка.

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании, в 2022–2023 годах? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

- Пока сложно сказать, насколько эти проекты в перспективе 2022–2023 годов будут ру-

лить рынком. Скорее, Россия немного в этом отношении умышленно отстанет и посмотрит, как будет развиваться ситуация в Европе и остальном мире. Пока многие экоинициативы Запада не оправдывают изначальных ожиданий с точки зрения эффективности.

Перспективы, безусловно, есть, но быстрого всплеска ожидать в обозримом будущем не следует. В России эти проекты практически не реализуются, если не считать единичных попыток. По сути, ниша не занята, и, если в нашем бизнес-сообществе найдутся предприимчивые люди, которые помогут направлению сойти с мертвой точки, это будет здорово. Хотя, если их усилия не будут поддержаны государством не на уровне деклараций, а реальным финансированием или льготами, ничего не сдвинется. Инвесторы, которые готовы в этом участвовать, в стране есть. Лизинговые компании тоже будут включаться в подобные проекты. Как правило, в таких проектах требуется сложное оборудование, а для нас это дополнительная возможность расширить компетенции в новой для себя отрасли. А пока мы видим спрос на относительно простые позиции – контейнеры для сортировки отходов, небольшие линии оборудования и т. д.

Повторюсь, со стороны государства нужны опять же меры поддержки для бизнеса; определенные ограничивающие нормы для предприятий, которые наносят экологии вред. И еще один важный момент в данном направлении: это информационная поддержка таких проектов, а также повышение уровня экологической грамотности населения. У нас не все люди знают, как и зачем сортировать отходы, не все понимают, почему стоит отказываться от бесконтрольного потребления товаров. Пока у нас не будет хотя бы минимальной культуры в этой части, об осознанном продвижении зеленых проектов говорить будет тяжело. Здесь очень важно, чтобы были безразличными и власти, и бизнес, и люди в целом.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Драйвером роста по-прежнему останется сегмент автолизинга и это, несмотря на то что ранее мы говорили про дефицит авто на российском рынке. Очевидно, что лизинг как финансовый инструмент более удобный и более выгодный для бизнеса, предприниматели продолжают отдавать ему все большее предпочтение. Растет проникновение лизинга в продажи легковых авто. Уже сейчас в сегменте юридических лиц по каналам лизинга продается более 10 % всех легковых автомобилей. До среднеевропейских показателей в 30 % еще достаточно далеко. Конкуренция в этом сегменте становится все сильнее с каждым годом. Поведение автодилеров в части увеличения розничных цен, а также возведение перед лизинговыми компаниями заградительных барьеров в виде высоких агентских – серьезная угроза для рынка, конкретно для спроса, ввиду того что эти затраты зачастую перекладываются на плечи лизингополучателей. По-прежнему остается перспективной ниша операционного лизинга как для юридических, так и для физических лиц, которая становится все более привлекательным продуктом для наших клиентов в части наполненности услугами. Очередной клиентский спрос сейчас пытаются раскатать при помощи программ подписки, однако пока глобального прорыва в этом сегменте никто не показывает.

Существенную долю составят отраслевые сегменты строительной и дорожно-строительной техники, на которую так же, как и на авто, спрос практически не падает, особенно при активизации разного рода госпрограмм и финансировании инфраструктурных проектов. Возможно, продолжат обновлять производственные мощности металлообрабатывающие

и машиностроительные компании, особенно оборонного сектора, нефтегазохимические и химические, угольные экспортно ориентированные производства. Ожидаем рост спроса на продукцию вагоностроительных и авиационных заводов.

Среди долгосрочных отраслевых трендов отмечаю трансформацию лизинговых компаний в сервисные, без этого эффективная конкуренция вскоре станет невозможной, об этом говорит недавний опрос, который мы провели среди клиентов: почти 84 % опрошенных отметили, что рынок сделает выбор в пользу лизингодателей, предлагающих дополнительные сервисы.

- С 2022 года ЛК должны будут передавать данные о сделках в Бюро кредитных историй. Как, по вашему мнению, это отразится на скорости принятия решений по сделке и на качестве лизингового портфеля (в частности, платежной дисциплине клиентов)?

- Это отличное решение. Многие компании по собственной инициативе уже это делают в течение длительного времени. Такая практика положительно скажется на дефолтности портфелей и чистоте отрасли в целом. С точки зрения принятия решения существующие технические возможности позволяют анализировать информацию в БКИ в автоматическом режиме, поэтому какого-либо существенного усложнения процесса принятия решения на практике не будет.

Эти изменения, по сути, должны обеспечить большую прозрачность для систем проверки, ускорить процесс принятия решений по сделкам.

Что касается нашей компании, то выборочно уже сейчас мы передаем информацию в БКИ. С вступлением в силу закона этот подход будет масштабирован на всех клиентов.

В связи с тем что процесс взаимодействия с БКИ не является новым как для кредитных организаций, так и для лизинговых компаний, каких-то существенных проблем с вступлением в силу закона ожидать не стоит.

Эта мера позволит участникам рынка (кредиторам) быть более информированными о финансовом состоянии клиента, что в свою очередь уменьшит риски финансирования, а также появится возможность сократить количество предоставляемых клиентом документов. Мы надеемся, что корректировки в ФЗ изменят ситуацию в лучшую сторону, что благодаря этому внутренние системы оценки лизинговых компаний будут работать быстрее, а клиенты, соответственно, будут получать решения по сделкам еще оперативнее.



Сергей Савинов, генеральный директор компании «Интерлизинг»:
«Экономический спад 2020 года для компании «Интерлизинг» стал периодом возможностей»

- Можно ли утверждать, что лизинговый рынок во многом адаптировался к рискам, возникшим из-за пандемии, или же они еще продолжают накапливаться в отдельных сегментах? Какие изменения в деятельность компании привнесла пандемия?

- Лизинговый рынок адаптировался, и можно сказать, что это произошло фактически сразу, еще в первые месяцы локдауна. В нашей компании в период пандемии мы немного ужесточили подход к риску. Но буквально через несколько месяцев, как только увидели положительную динамику, сразу вернулись к стандартному режиму. На сегодняшний день мы можем с уверенностью сказать, что экономический спад 2020 года для компании «Интерлизинг» стал периодом возможностей. Мы завершили трехлетний стратегический цикл, в рамках которого компания полностью перестроилась в розничный сегмент. Это позволило нам значительно увеличить свою долю на рынке. В результате мы продемонстрировали самый существенный рост среди российских розничных лизинговых компаний по объему нового бизнеса (+43 %).

Очевидно, пандемия дала толчок для перехода рынка лизинга в цифру. Представители отрасли были вынуждены в сжатые сроки подготавливать и внедрять новые сервисы – электронный документооборот, систему «Личный кабинет», настройку удаленных рабочих мест. В нашей компании мы уже больше года практикуем комбинированный режим работы сотрудников, применяя технические методы контроля.

Также на финальной стадии разработки находится «Личный кабинет». Сервис обладает широким функционалом: от предоставления исчерпывающей информации по заключенным договорам, включая документооборот с лизингодателем, до возможности создания и структурирования новой лизинговой сделки в несколько кликов.

Будущее рынка лизинга – это сделки, которые будут полностью осуществляться в режиме онлайн с помощью мобильных приложений и практически без контакта с сотрудниками лизинговой компании.

- Какие продукты и сервисы, по вашему мнению, будут способствовать дальнейшему развитию автолизинга в РФ? Клиенты из каких ниш будут формировать большую часть спроса на автолизинг? Как вы оцениваете перспективы лизинга транспорта на ГМТ?

- На рынке автолизинга управление клиентским опытом играет большую роль. Сервис и скорость оказания услуги являются важнейшими элементами повышения лояльности клиентов. Сегодня лизинг уже находится на той стадии развития, когда клиент, обращаясь за услугой финансового лизинга, получает не только автомобиль, но и все сервисы для пользования этим автомобилем: мойки, заправки, ремонт, хранение запчастей и пр.

Дальнейшая ступень – это развитие опции операционной аренды, когда вы не просто берете автомобиль на долгий срок, а потом можете его вернуть или выкупить, а имеете возможность оформить на него подписку. Это подразумевает, что за определенную абонентскую плату в счет погашения основного долга вы по мере обновления линейки будете каждый раз получать в пользование новую модель плюс весь пакет сопутствующих сервисов: техобслуживание и техпомощь на дорогах, страховку, сезонную замену колес и т. д. При этом финансовый лизинг будет продолжать сосуществовать в предложениях лизинговых компаний, ведь одно из правил инвестирования не меняется – приобретай то, что дорожает, арендуй то, что дешевеет.

Еще раз повторяюсь, необходима комплексная работа с клиентами. Проникновение лизинга в продажи автомобилей растет: клиентам необходима техника как для личного пользования, так и для формирования корпоративных автопарков. Стимулом также остается такси и каршеринг.

Что касается перспектив развития лизинга транспорта на газомоторном топливе, то, на мой взгляд, в целом переход транспорта на природный газ очень важен. И не только с точки зрения зеленой экономики, но и для здоровья граждан, ведь он более экологичен, а также экономически выгоден. Так, в рамках государственной программы субсидирования приобретения газомоторной техники покупателю предоставляется единовременная скидка от производителя в размере от 105 тыс. до 3,4 млн рублей на каждую единицу техники. Если государство продолжит оказывать поддержку на законодательном уровне, предоставлять субсидирование, то лизинг значительно ускорит переход на экологичный вид транспорта. Но главный фактор, который может сдерживать развитие – это отсутствие необходимых инфраструктуры и сервиса.

- В соответствии с концепцией по развитию электротранспорта в РФ до 2030 года одной из целей является производство электротранспортных средств в объеме не менее 10 % от общего количества выпускаемой продукции. Какие задачи необходимо решить, чтобы лизинг мог стать одним из ключевых инструментов по переходу от автомобилей с двигателем внутреннего сгорания к электромобилям?

- На наш взгляд, у данного сегмента очень хорошие перспективы. Но в России в первую очередь необходимо развивать соответствующую инфраструктуру. Так, Москва уже следует международному примеру, устанавливая зарядные станции. Помимо этого, электромобили могут парковаться на улицах Москвы без оплаты. Также владельцы экологичных машин не платят транспортный налог. Но инфраструктура и сервис должны развиваться не только в крупных городах, а по всей стране.

Относительно лизинга Минпромторг уже рассматривает вопросы расширения программ льготного автокредитования и льготного лизинга, распространения их на электромобили, локализованные в России. Поэтому ничего нового не нужно придумывать. Программы субсидирования – это уже отработанный механизм, который будет эффективен и для данного сегмента.

- Конкуренция на лизинговом рынке сейчас довольно высока, при этом набор продуктов, предоставляемый лизинговыми компаниями, схож между собой. На что компаниям необходимо делать основной упор в конкурентной борьбе? Что выходит на первый план у клиентов при выборе лизинговой компании?

- Как я уже сказал ранее, управление клиентским опытом играет большую роль на рынке лизинга. В этом заключается удобство взаимодействия, в т. ч. с помощью «Личного ка-

бинета» и мобильных приложений. Скорость принятия решения, клиентоцентричность, развитие дополнительных сервисов, таких как техобслуживание, помощь на дорогах, страховка, сезонная замена колес и пр.

Мы видим большой потенциал развития инструмента подписки. Мы планируем развивать данный инструмент в перспективе ближайших нескольких лет, когда будем понимать, что рынок к этому точно готов.

- Как вы считаете, созрел ли российский рынок лизинга для секьюритизации лизинговых активов исходя из масштабов совокупного лизингового портфеля (5,6 трлн рублей на 01.07.21)? Договоры с какими имуществом и клиентами могли бы быть, по вашему мнению, интересны инвесторам, приобретающим облигации, обеспеченные лизинговыми активами?

- Российский рынок лизинга уже достаточно давно созрел для секьюритизации, так как она дала бы возможность лизинговым компаниям привлекать большой объем фондирования с относительно невысокой стоимостью даже при отсутствии у них высокого кредитного рейтинга. Однако особенности налогового законодательства, а также необходимость регистрации большинства видов предметов лизинга значительно тормозят развитие данного вида финансирования. Потенциально для инвесторов были бы интересны облигации, обеспеченные любыми видами лизинговых активов, позволяющие генерировать постоянный денежный поток в виде лизинговых платежей и обладающие приемлемым уровнем ликвидности: автомобили, колесная техника, оборудование и пр. Безусловно, такие характеристики лизингового портфеля, как концентрация на лизингополучателях и предметы лизинга, ликвидность предметов лизинга, профиль лизингополучателей, влияют на оценку риска обеспеченных облигаций и, как следствие, на их стоимость.

- Как вы смотрите на перспективы развития зеленых и социальных проектов, в финансировании которых могут принять участие лизинговые компании на 2022–2023 годы? Каков на текущий момент спрос со стороны клиентов на лизинговые услуги в рамках зеленых проектов? Какие меры, по вашему мнению, необходимы со стороны органов государственной власти для стимулирования внедрения принципов ESG в лизинговый сектор?

- Несомненно, курс на устойчивое развитие, сокращение углеродных выбросов, использование альтернативного топлива становится все более важным фактором для компаний на рынке лизинга. Но пока мы не наблюдаем высокого спроса на ESG со стороны наших клиентов и партнеров. Но уверены, что это вопрос времени. Стимулирование со стороны государства, появление регулирующего органа – все это приведет к возникновению новых требований, предъявляемых бизнесу.

- Какие сегменты рынка, по вашему мнению, покажут наибольший рост в следующем году, а какие, напротив, сокращение? Какие ключевые долгосрочные тренды рынка лизинга в РФ вы бы выделили на горизонте 10 лет?

- Сейчас мы видим рост спроса на лизинг сельскохозяйственной техники. Для России зерно стало новой нефтью. Рынок автолизинга продолжит расти, но темпы этого роста будут снижаться. Это связано с дефицитом автомашин. Мы видим, что автомобилей не хватает, они быстро заканчиваются в салонах, несмотря на рост цен. Сегмент дорожно-строительной техники и производственного оборудования также продолжит расти. А вот

спрос на полиграфическое печатное оборудование с каждым годом снижается. Основная причина: спад на рынке традиционной печатной продукции – аудитория перешла в сеть, мессенджеры и социальные сети, мобильные приложения.

В перспективе ближайших 10 лет развитие шеринга, начиная с вещей и заканчивая недвижимостью. Однозначно будут развиваться цифровые сервисы. Лизинговые компании полностью станут цифровыми. Традиционный формат сохранят только государственные инфраструктурные компании.

- С 2022 года ЛК должны будут передавать данные о сделках в Бюро кредитных историй. Как, по вашему мнению, это отразится на скорости принятия решений по сделке и на качестве лизингового портфеля (в частности, на платежной дисциплине клиентов)?

- Данное решение мы полностью поддерживаем. В компании «Интерлизинг» мы уже используем информацию, полученную из БКИ, и также передаем данные о сделках. Считаем, что это правильное движение в сторону прозрачности лизингового рынка. Это будет способствовать росту доверия ЛК к заемщикам и, следовательно, упростит процесс выдачи имущества и снизит стоимость предложения.



Екатерина Буторина, директор по развитию бизнеса «Лизингового комиссара»: «Основной вектор развития мы видим в расширении возможностей нашего мобильного приложения «Комиссар онлайн»

Какие изменения в деятельность Компании привнесла пандемия? Произошли ли изменения в наборе сервисов и услуг, предлагаемых Компанией? Изменилась ли как-то структура выручки Компании от различных сервисов и услуг? Произошли ли изменения в клиентском портфеле лизинговых компаний?

Сейчас уже уверенно можно сказать, что пандемия не отразилась на деятельности нашей компании. Более того, наш бизнес уверенно и стабильно растет, рост выручки за 9 месяцев 2021 составил 56% к 2020 г. Существенно выросла доля сделок по приемке-передаче предметов лизинга, что говорит о стабильных высоких продажах у лизинговых компаний.

Расскажите о программном обеспечении, используемом Компанией для работы с лизинговыми компаниями. Как оно позволяет снизить издержки лизинговых компаний?

Мы используем собственное ПО, которое интегрируется с CRM клиента. Таким образом, заявки из ПО клиента сразу загружаются в «Личный кабинет» и ваш персональный менеджер сразу же берет их в работу. Это позволяет клиенту оперативно отслеживать ход выполнения заказа, вносить, если нужно, корректировки в ту или иную задачу и получать

отчеты, фото и видеоматериалы. Любое действие, которое происходит в данном личном кабинете, сразу же отображается в виде почтовых уведомлений для обеих сторон, что является также очень удобным сервисом, так как клиенту не надо постоянно находиться в личном кабинете, а заходить туда только при появлении почтового уведомления. Есть еще одна очень удобная опция в личном кабинете, позволяющая контролировать сроки выполнения заказов, а именно: менеджеры выставляют в программе промежуточные сроки контроля по каждой заявке, и программа им присылает уведомления, что полностью исключает вероятность нарушения сроков выполнения задач. Из общения с клиентами я знаю достоверно, что, когда они дают задание своим штатным сотрудникам в рамках мониторинга провести осмотр имущества, им приходится тратить много времени и сил, чтобы получить полноценный и качественный отчет от сотрудников в удаленных филиалах в требуемом формате, а привлекая нашу компанию, они гарантированно получают качественный и полноценный отчет в обозначенный срок.

Какие нововведения в программном обеспечении были внедрены Компанией в конце 2020 года – 2021 году?

В декабре 2020 года ИТ департамент создал наше собственное мобильное приложение, которое прописывается под каждого клиента с учетом индивидуальных особенностей, требований и регламентов, мы можем там смоделировать любой документ по форме и требованиям клиента. В мобильном приложении под каждую услугу выстраивается определенный алгоритм, который позволяет исключить «человеческий фактор» и исключает возможность допущения ошибок со стороны исполнителя. Данное мобильное приложение используют наши исполнители, могут использовать сотрудники лизинговых компаний и лизингополучатели, то есть, даже не подготовленный человек. Таким образом, для лизинговых компаний, если привлекать к проведению осмотров лизингополучателей, будет ощутимая экономия бюджета. Мобильное приложение определяет геолокацию автоматически и исключает фактор мошеннических действий. Позволяет заполнять акт автоматически, делать фотографии и видеосъемку в нужных местах с подсказками.

Сейчас, подводя итоги 9 прошедших месяцев, с гордостью могу озвучить, что мы, вместе с нашим ИТ департаментом, провели масштабную работу, создали шаблоны под все типы услуг для наших клиентов и добились того, что процент оформления заявок через мобильное приложение «Комиссар онлайн» на текущий момент составляет 83%. Показателем успешности данного проекта является факт того, что активными пользователями нашего приложения являются такие гиганты лизингового рынка как «СБЕРЛизинг» и «ВТБ Лизинг»

Каким вы видите дальнейшее развитие Компании на горизонте 10 лет?

Мы будем активно развиваться, анализировать потребности лизингового рынка и работать над улучшением сервисов и предоставлением нашим клиентам дополнительных удобных опций в плане взаимодействия и организации удобной и комфортной работы с использованием наших платформ. И, разумеется, мы хотим расширения бизнеса, новых клиентов, быть максимально полезными и продвинутыми в плане сервиса, качества и удобства использования наших платформ. Основной вектор развития мы видим в расширении возможностей нашего мобильного приложения «Комиссар онлайн». Это позволит значительно сократить издержки лизинговых компаний на содержание штата, полностью уйти от «ручного труда» при проверке отчетов как со стороны сотрудников лизинговых компаний, так и наших менеджеров, позволит увеличить скорость и качество сбора информации, что позволит оперативно принимать управленческие решения.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 600 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Рейтинговая деятельность

Марина Чекурова,
первый заместитель
генерального директора
АО «Эксперт РА»
chekurova@raexpert.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
генеральный
директор
«Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
директор
клиентской службы
«Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
директор направления
конференций и спецпроектов
«Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николоямская,
дом 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николоямская,
дом 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2021 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, перепечатываться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций по покупке, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.