Как отрасль справляется с дефицитом предметов лизинга | 14

Л

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Лизинг

Вторник 29 ноября 2022 №221 (7422 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

14 Нехватка предложения в автолизинге покрывается за счет подержанных автомобилей

15 Лизинг судов: в поисках собственного флота

16 Лизинг онлайн в автомобильном сегменте: от клиента до цифрового дилера

Умеренно отрицательные перспективы

По итогам первого полугодия рынок лизинга показал значительное падение. Так, по данным исследования «Эксперт РА», объем нового бизнеса упал на 19%, до 770 млрд руб. В конце второго квартала и участники рынка, и эксперты практически единодушно были согласны с тем, что на рынке началось если не восстановление, то адаптация к новым реалиям: в части сегментов удалось наладить поставки из дружественных стран, в части — восстановить логистические цепочки. Попытаемся разобраться, как изменилась ситуация на рынке по итогам третьего квартала, стоит ли ждать его восстановления и за счет чего.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

— лизинг —

Квартал стабилизации

Хотя финальных данных за третий квартал пока нет, уже ясно, что в прошедшем квартале падение темпов прироста нового бизнеса несколько приостановилось. Конечно, в сравнении с прошлым годом показатели рынка все еще критически низкие — объем нового бизнеса (в предметах лизинга) сократился на 36% по сравнению с сопоставимым периодом прошлого года, говорит руководитель рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин. Относительно четвертого квартала эксперты пока настроены не слишком позитивно. В четвертом квартале можно ожидать, что спад резко усилится на фоне частичной мобилизации и новой реализации геополитических рисков, прогнозирует господин Гришунин: «Объемы нового бизнеса в отрасли по итогам 2022 года сократятся на 45–50% по сравнению с 2021-м». Объемы нового бизнеса в денежном выражении по итогам третьего квартала сократились приблизительно на 25%. По итогам 2022 года совокупный лизинговый портфель в денежном выражении останется на уровне 2021-го, но в пессимистическом сценарии может сократиться на 3–5% в сравнении с прошлым годом.

Наиболее пострадавшим остается лизинг автотранспорта. В самом массовом сегменте максимальное падение — 60–65% — эксперты НРА ожидают увидеть в секторе легкового автотранспорта и коммерческих автомобилей. По тяжелым грузовикам снижение нового бизнеса составит от 30% до 35%. В секторе железнодорожного транспорта спад составит около 60%, что связано с крупными лизинговыми сделками 2021 года, которые в 2022-м не повторятся. Крайне пострадавшим сегментом рынка является оборудование для общественного питания: здесь падение составит до 70%, подсчитали аналитики.

Конечно, говорить о восстановлении рынка лизинга по итогам трех кварталов 2022 года пока рано, считает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Зоя Советкина, однако можно отметить стабилизацию в отдельных сегментах, в том числе в тех, где замещение западной техники азиатской прошло наиболее безболезненно. Поддержку сегментам оказывает наличие государственных программ. Так, активная работа в рамках реализации инфраструктурных проектов является драйвером для развития сегмента лизинга строительной и дорожно-строительной техники. Программа льготного лизинга от Минпромторга является стимулом к покупке автомобилей, а в дальнейшем положительное влияние на спрос может оказать увеличение представленности на рынке китайских брендов, что также окажет поддержку сегменту. Среди корпоративных сегментов положительную динамику сможет показать лизинг железнодорожной техники, чему способствует рост контейнерных перевозок, поясняет госпожа Советкина. «Наиболее устойчивыми секторами по итогам третьего квартала остаются спецтехника, медицинское оборудование и недвижимость»,— отмечает Сергей Гришунин. В них снижение нового бизнеса составит от 20% до 25% в среднем по рынку, но некоторым компаниям, осуществляющим лизинг техники в рамках национальных проектов и федеральных программ, даже удастся нарастить бизнес, полагает эксперт.

Что растет

Сами компании при этом настроены куда более оптимистично. «Мы видим значительное оживление рынка в третьем квартале во многом благодаря снижению ключевой ставки, поиску новых решений и за счет появления новых логистических цепочек,— рассказывает глава группы „Газпромбанк Лизинг“ Максим Калинкин.— По нашему бизнесу третий квартал превысит объемы второго примерно на 50%». «По предварительным оценкам, результаты „ВТБ Лизинга“ в третьем квартале превосходят наши ожидания с учетом текущей ситуации,— подводит итоги начальник управления развития бизнеса автолизинга „ВТБ Лизинг“ Вячеслав Михайлов.— В условиях неопределенности самым понятным крупным сегментом рынка, который может быть стабильным источником новых сделок, стал лизинг автомобилей и спецтехники. Объемы выдач машин в нашей компании в июле—августе вернулись к показателям января—февраля. При этом за счет роста стоимости автомобилей и спецтехники на 30–40% новый бизнес „ВТБ Лизинга“ в этом сегменте в августе даже показал рост на 3% по сравнению с августом 2021 года. Драйверами здесь выступают китайские легковые и грузовые марки и отечественные производители коммерческой техники. Например, за восемь месяцев мы передали компаниям в четыре раза больше грузовиков Shacman, чем годом ранее, а если посмотреть на июль—август, то в пять раз больше». Также, отмечает он, высока динамика продаж у техники Howo, Jac, Faw, Geely, Chery, Haval, Lonking и Zoomlion. Из отечественных брендов в июле—августе рост спроса наблюдался на Grunwald, УАЗ и КамАЗ, добавляет господин Михайлов.

По результатам февраля—марта количество договоров лизинга упало на 65%, поэтому прогнозировалось падение рынка почти в два раза, рассказывает гендиректор «Росбанк Лизинга» Гурам Кудрявцев. «Однако сейчас мы видим, что пока падение наблюдается на уровне 20–30%,— подтверждает он позитивный тренд.— На уровне „Росбанк Лизинга“ мы видим неплохую динамику у крупных и средних клиентов, которые после заморозки инвестиционных проектов возобновили покупки транспорта и оборудования. Нас не может не радовать объем нового бизнеса за третий квартал: он в три раза превысил показатель первого полугодия». С июня показатели продаж практически по всем сегментам перестали падать, стала видна положительная динамика, согласна директор по маркетингу ГК «Альфа-Лизинг» Мария Габуния.

Что касается разбивки по сегментам, участники рынка фиксируют положительную динамику в сегментах сельхозтехники, спецтехники, дорожно-строительной техники, коммерческого транспорта, грузовой техники (кроме седельных тягачей и прицепов). Наиболее стабильными останутся сегменты грузовиков и самоходной спецтехники. Среди производителей грузовой техники в РФ остался ряд компаний, которые сумели сохранить объемы выпуска, отмечает господин Михайлов. «Восстановление происходит в основном за счет самосвалов — спрос на них растет за счет госпрограмм по развитию дорожного строительства. В легковом сегменте восстанавливается спрос на машины для таксопарков и каршеринга»,— добавляет Мария Габуния. Растущий спрос и низкая ключевая ставка будут поддерживать эти сегменты, согласен Максим Калинкин.

Что воспоследует

Прогнозы на 2023 год строить сейчас практически невозможно, соглашаются и эксперты, и участники рынка. Из-за резкого падения в 2022-м ожидать глубокого падения в 2023-м не стоит. Скорее всего, объем нового бизнеса в физическом выражении может упасть в диапазоне 5–10% по сравнению с 2022 годом, а в денежном выражении может даже подрасти на 3–5%, ожидают аналитики.

«Вряд ли тренды сильно поменяются за один квартал, лишь в большей степени компании смогут адаптироваться к новым условиям, удлиненным коридорам поставки техники и смены поставщиков,— рассуждает Максим Калинкин.— Это, безусловно, окажет положительное влияние, но не изменит ситуацию на рынке кардинально. Мы не смотрим настолько оптимистично на итоги рынка лизинга, чтобы они закрылись с положительным результатом. Если в 2021 году был взрывной рост лизингового рынка в ответ на пандемическое замедление в 2020-м, то сегодня не стоит этого ждать. Рынок лизинга является довольно ярким лакмусом экономических процессов, поэтому по итогам 2022 года мы ожидаем снижения динамики его развития на 15–20%». Что касается ожиданий от 2023 года, то пока тяжело строить прогнозы, полагает господин Калинкин. «Все сильно будет зависеть от темпов восстановления экономики и прочих факторов,— говорит он.— Но совершенно точно мы поддержим своих клиентов и выступим надежным финансовым партнером для них. Ресурсы и опыт работы в стрессовых сценариях предыдущих лет на рынке лизинга у нас есть».

В четвертом квартале сохранится почти полное отсутствие лизинга, номинированного в иностранных валютах, причем даже у тех клиентов, у которых доля экспортной выручки близка к 100%, напоминает Гурам Кудрявцев. Заключение лизинговых сделок продолжит характеризоваться сокращением сроков поставок активов, так как непредсказуемость ситуации делает контрактование на сроки более шести месяцев крайне рискованным. Отчасти итогом этого нового риска станет перевод большинства сделок в формат возвратного лизинга. В целом с учетом дефицита активов возвратный лизинг приобретет форму основного (базового) инструмента финансирования, продолжает он.

«Несмотря на объективные и абсолютно уникальные сложности текущего года, лизинговый рынок выстоял и даже показывает некоторый рост в последние месяцы,— резюмирует Гурам Кудрявцев.— Системных дефолтов и убыточности также не отмечается, что позволяет сделать вывод, что отрасль закроет год с прибылью. Планы на 2023 год у нас умеренно оптимистичные: при сохранении благоприятной денежно-кредитной политики и в случае отсутствия сценария резкого падения ВВП лизинговая отрасль, будучи производной от деловой активности, должна как минимум сохранить объемы бизнеса 2022-го. Если же решение вопроса с появлением сервисных сетей марок из дружественных стран получит необходимый импульс, продажи транспорта и спецтехники имеют шанс возобновить рост». Это подтянет и лизинговые продажи, так как доля лизинга в продажах большинства транспортных сегментов — более 50%, а в некоторых, таких как вагоны или грузовики, достигает 90%, отмечает он.

Полина Трифонова

Судовой день

— судостроение —

Сложная экономическая обстановка и санкционное давление требуют от РФ как развития собственного судостроения, так и пополнения флота для обслуживания экспортно-импортных потоков за счет зарубежных рынков. В текущем году за счет увеличения финансирования из средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) до 285 млрд руб. планируется заметно расширить программу льготного лизинга судов Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) — по ней до 2030 года могут быть поставлены судовладельцам 346 судов. При этом правительство планирует поддержать закупку и лизинг судов, построенных не на российских верфях: государство выделит средства банкам для предоставления на эти цели льготных кредитов.

Морская блокада

В 2022 году на фоне ужесточающихся ограничений зарубежных стран в отношении различных отраслей российской экономики резко сократился потенциал морской перевозки отечественных грузов. Речь идет как о непосредственных санкционных ограничениях, так и добровольном отказе зарубежных контрагентов от работы с российскими грузами и судами.

Первые затруднения в морском судоходстве для РФ начались еще в марте с введением санкций США против ряда судов и судоходных компаний. Так, под американские санкции попала крупнейшая судоходная компания РФ «Совкомфлот». К маю суда компании лишились страховки от всех пяти обеспечивавших ее страхование ответственности судовладельца (P&I) клубов Международной группы клубов взаимного страхования (International Group of P&I Clubs). И хотя впоследствии «Совкомфлот» получил для танкеров страховку «Ингосстраха», а глава компании Игорь Тонковидов заявил, что «суда компании застрахованы в российских компаниях с объемом страхового покрытия, соответствующим требованиям международных конвенций», это не помогло компании во взаимоотношениях с рядом зарубежных клиентов, в частности с Exxon, отказавшейся отгружать нефть с «Сахалина-1» в танкеры компании из-за отсутствия международной страховки (см. «Ъ» от 17 октября). В марте же была отозвана страховка двух контейнеровозов Fesco, включенных в американские санкционные списки.

В марте, до принятия прямых санкций, началось ограничение российской контейнерной торговли. Из России ушли международные контейнерные линии, а таможенные органы Голландии и Бельгии решили прекратить выпуск грузов на Россию, из-за чего крупнейшие европейские перевалочные хабы отказались обрабатывать российские контейнерные грузы (см. «Ъ» от 3 марта). В результате контейнерооборот на Северо-Западе практически замер. В третьем квартале, сообщали в октябре ИПЕМ и «ПортНьюс», объем перевалки контейнеров в портах Балтийского бассейна сократился на 85,7% к тому же периоду 2021 года. Уход международных линий затронул и другие бассейны, однако на Дальнем Востоке появились замещающие перевозчики из числа некрупных азиатских компаний, обеспечивающие контейнеропоток. В итоге там количество судозаходов увеличилось, но резко упала вместимость судов (средняя номинальная вместимость на август, по расчетам Fesco, на Дальнем Востоке составляла 650 TEU против 2,5 тыс. TEU в конце 2021 года). К концу осени на фоне снятия ковидных ограничений в портах Китая контейнеропоток на Дальнем Востоке рванул вверх. За десять месяцев перевалка выросла на 8,6%, только в октябре — на 22,4%.

В рамках пятого пакета санкций судам под российским флагом был запрещен доступ в порты ЕС с 16 апреля и на шлюзы с 29 июля. Впрочем, для ряда грузов было сделано исключение: для гуманитарных, фармацевтических, титана, алюминия, меди, никеля, палладия, железной руды, ряда видов химической и металлургической продукции, угля (до 10 августа), а также для энергетических грузов: танкерам разрешили заходить в порты ЕС при обеспечении краткосрочных сделок или контрактов, заключенных до 4 июня, а также для доставки нефти и нефтепродуктов, добытых и произведенных не в России.

с15

ЛИЗИНГ

В поисках предмета лизинга

Лизинговая отрасль оказалась в числе наиболее пострадавших от санкционного давления. Лизингодатели столкнулись с ситуацией, когда на рынке отсутствуют сами предметы лизинга: привычные европейские марки прекратили поставки в Россию, российские производители простаивали из-за нехватки комплектующих, поставки из дружественных стран шли с сильными задержками из-за нарушения логистических цепочек. Участники рынка рассчитывали на переориентацию на китайские аналоги, но этот процесс оказался долгим, трудным и не всегда возможным. Удалось ли лизинговым компаниям справиться с дефицитом предметов лизинга, в каких сегментах эта проблема все еще стоит наиболее остро — об этом рассказывают участники рынка и эксперты.

PHOTO: FUTURE PUBLISHING / GETTY IMAGES

— лизинг —

Сглаживание дефицита

Проблема дефицита предметов лизинга уже не стоит так остро на конец третьего квартала 2022-го, как это было в начале года. С наибольшими проблемами столкнулись отдельные отрасли, в которых зависимость от европейских брендов была наиболее высокой (например, лизинг автомобилей, строительной техники, отдельных видов оборудования), описывает ситуацию на рынке младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Зоя Советкина. «К концу первого полугодия 2022-го компании начали постепенно адаптироваться, расширяя свои портфели брендов,— рассказывает она.— Процесс замещения выпадающих объемов европейских производителей занимает время, однако уже сейчас большинство компаний смогли выстроить новые партнерские отношения с поставщиками из дружественных стран. Заметно увеличился объем поставок лизингового имущества преимущественно из таких стран, как Беларусь, Китай, Казахстан. Проблему дефицита имущества отчасти помогает решить и параллельный импорт, однако в логистических цепочках периодически наблюдаются сбои, что значительно увеличивает сроки поставок, которые могут составлять около полугода». При этом в условиях дефицита техники или отсутствия альтернативного имущества лизинговые компании стали все чаще заключать сделки с б/у техникой, отмечает она. Наименее пострадавшей от ухода европейских брендов, добавляет госпожа Советкина, оказалась отрасль сельского хозяйства ввиду очень высокой концентрации предметов лизинга на отечественных производителях.

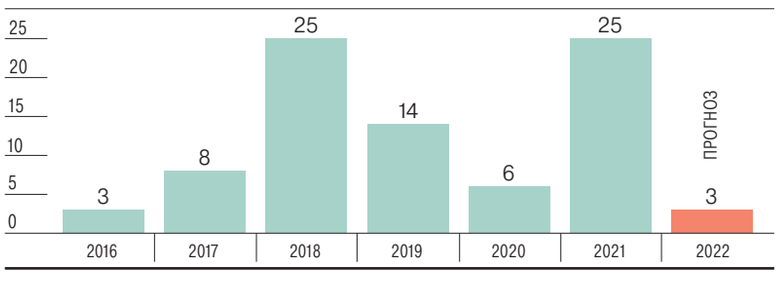
Чего не хватает

По аналогии с рынком продаж новых автомобилей и коммерческой техники на рынке лизинга сохраняется дефицит в сегменте дешевых моделей. Иначе говоря, проблемы роста рынка также связаны с невероятным ростом цен на новые и б/у автомобили и падением покупательской способности, говорит партнер и руководитель группы по работе с автомобильными компаниями ДРТ Татьяна Кофанова. Наиболее успешные игроки находят возможности для получения машин, в том числе расширяя линейку китайских игроков. Также они прорабатывают новые модели взаимодействия, снижая санкционные риски. Идет постоянная работа по снижению затрат, в том числе путем объединения с новыми игроками, отмечает эксперт. В секторе корпоративного лизинга (особенно самолетов, речных и морских судов, специализированной техники) по большинству направлений дефицит сохраняется, и преодолеть его в ближайшее время вряд ли получится, продолжает директор группы корпоративных рейтингов агентства НКР Александр Диваков. Большинство этих товаров производится странами, которые отказались поставлять продукцию в Россию. Привезти в страну такую продукцию крайне затруднительно из-за ее уникальности, размеров, контроля за перемещением. Также следует учитывать, что многие предметы лизинга производятся на заказ под конкретного клиента, добавляет он.

Дефицит сегодня наблюдается в сегменте морского и речного флота. Но тут важно понимать, что пока физически невозможно быстро восстановить данный сегмент, полагает глава «Газпромбанк Лизинга» Максим Калинкин. Строительство нового судна занимает два года, и даже если сегодня его заказать на верфи, то, во-первых, встанет вопрос о замене импортных комплектующих, которые используются на судах. Во-вторых, не все иностранные верфи готовы работать с российскими компаниями. А если заказывать в Китае или в любой другой азиатской стране, то необходимо заложить с момента контрактации примерно полтора-два года. «И это мы говорим только о тех судах, в отношении которых разработана документация, то есть говорим о серийном производстве,— добавляет эксперт.— Строительство же нового транспорта займет еще больше времени». Дефицит также наблюдается по понятным причинам в авиации, замечает господин Калинкин.

ДИНАМИКА ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ ПО КОЛИЧЕСТВУ НОВЫХ КОНТРАКТОВ И ПРЕДМЕТОВ ЛИЗИНГА (ТЫС. ШТ.) ИСТОЧНИК: НРА.

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОТРАСЛИ (%)
ИСТОЧНИК: НРА.



Происходят структурные изменения авторынка, добавляет директор по маркетингу ГК «Альфа-Лизинг» Мария Габуния. Меняется не только предложение, но и спрос. В апреле—мае существенно сократилось предложение новых седельных тягачей — в этом сегменте более 50% продаж приходится на европейские марки. Но вместе с этим сократился спрос со стороны российских клиентов, бизнес которых пострадал из-за закрытия границ. Летом спрос на седельные тягачи начал восстанавливаться, сейчас в основном это техника не в наличии, а в поставке. Здесь восстановление продаж происходит за счет китайских марок: на их долю приходится уже 37% всех поставок седельных тягачей. Аналогичные изменения происходят и в других сегментах, отмечает госпожа Габуния.

Наблюдается дефицит и в более нишевых сегментах лизинга, как, например, IT и медицинское оборудование. По последнему классу активов поставки возобновлены, говорит гендиректор «Росбанк Лизинга» Гурам Кудрявцев, но сопряжены с бюрократическими сложностями: необходимо оформлять экспортную лицензию в стране происхождения на каждую поставку под каждого конкретного пользователя, если производитель родом из недружественной страны.

Китай и параллельный импорт

«С начала года мы заключили партнерские соглашения со многими китайскими автопроизводителями и поставщиками техники и активно предлагаем их нашим клиентам,— говорит начальник управления развития бизнеса автолизинга „ВТБ Лизинг“ Вячеслав Михайлов.— По итогам восьми месяцев поставили российскому бизнесу в два раза больше автомобилей и спецтехники китайских брендов, чем за аналогичный период прошлого года. Больше всего сделок было заключено с легковыми и грузовыми автомобилями, продажи этих типов машин росли самыми высокими темпами — в два с половиной раза. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля легковых китайских марок в соответствующем новом бизнесе компании выросла с 2% до 10%, грузовых машин — с 5% до 20%, спецтехники — с 34% до 50%».

Однако компаниям для достижения таких показателей роста приходится преодолевать огромное число трудностей. «Основные страны, из которых продолжается поставка ряда предметов лизинга,— это Китай и Турция,— отмечает господин Диваков.— Поставки налаживать удается с переменным успехом. Если проблемы расчетов с компаниями удалось решить, то сейчас основная проблема — это логистика. Трудности связаны как с сокращением логистических мощностей еще со времен пандемии в 2020–2021 году, так и ограничений по работе с РФ ряда транспортных и страховых компаний».

Параллельный импорт не во всех сегментах помогает решить проблему дефицита. Во-первых, на ряд товаров ЕС ввел ограничения на поставку, которые невозможно обойти легальными способами, рассказывает Александр Диваков. Во-вторых, проблемы с логистикой сильно увеличивают сроки поставок. Трудность состоит еще и в том, что японские и корейские автопроизводители давно зарекомендовали себя на рынке, китайские автопроизводители начинают активно разворачиваться только сейчас. В подавляющем большинстве китайские автопроизводители не имеют специализированной финансовой или лизинговой компании, и стратегия конкретной компании может существенно отличаться и часто трансформироваться под влиянием политики штаб-квартиры. К тому же есть сегменты, в которых нет китайских аналогов, например легкий коммерческий транспорт. Здесь дефицит предложения европейских и американских марок компенсируется снижением спроса из-за страха потребителя остаться без запчастей, напоминает Мария Габуния.

Что касается параллельного импорта, участники рынка не возлагают на эту программу больших надежд.

с16

Гаражная распродажа

— автомобильный транспорт —

Экспансия китайских и отечественных марок, заметная в автопродажах и лизинговых сделках, пока не закрыла все потребности рынка в технике. В итоге частично дефицит предложения западных брендов, ушедших с рынка РФ или приостановивших поставки, покрывается за счет подержанных автомобилей. В результате падение нового бизнеса в автолизинге оказалось гораздо скромнее, чем сокращение самого авторынка.

НАТАЛЬЯ КАЖАН

Лизинг с пробегом

По итогам первого полугодия объем нового бизнеса в автолизинге просел на 17%, но доля сегмента в общем объеме сохранилась на уровне 46%, подсчитало агентство «Эксперт РА». В то же время продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), сократились более значительно — на 57,5%, до 370,2 тыс. штук. В «Эксперт РА» объясняли, что снижение в автолизинге связано с дефицитом автомобилей и ростом цен на них — эти факторы влияют на рынок с марта, когда иностранные автоконцерны, за исключением китайских, приостановили поставки и выпуск машин в РФ. То есть фактически предложение стало пополняться только за счет поставок из КНР, частичных поставок и — до сентября — сборки корейских автомобилей, а также за счет отечественных игроков. По итогам девяти месяцев темпы падения продаж новых машин остались примерно на том же уровне: реализовано 506,7 тыс. штук, что на 59,8% меньше, чем годом ранее.

В то же время рынок легковых автомобилей с пробегом показывал гораздо лучшую динамику — так, за первое полугодие объем их перепродаж, по данным «Автостата», составил 2,2 млн сделок, что лишь на 22% ниже, чем в 2021 году.

В итоге спрос на б/у предметы лизинга с начала года существенно увеличился, говорит коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков: доля б/у среди переданных предметов лизинга выросла с 11% в 2021 году до 20%. К концу года этот показатель увеличится до 25%, считает он, отмечая: «Увеличение спроса на технику с пробегом мы отметили еще в конце 2020 года, когда начал появляться дефицит новых основных средств из-за остановки заводов в пандемию и нарушения логистики». Тогда авторынок впервые за последнее время столкнулся с дефицитом, в том числе из-за глобальной нехватки чипов, и, как следствие, имеющие на рынке предложения начали активно дорожать. Аналогичная ситуация наблюдалась в марте — начале апреля текущего года, когда на фоне еще высокого спроса и широкого выбора машин в РФ автоконцерны активно обновляли рекомендованные розничные цены в сторону повышения. «Тренд на продажу в лизинг автомобилей и техники с пробегом дополнительно усилился в первую очередь в связи с повышением цен на новую технику,— подтверждают в ЛК „Европлан“.— Сейчас уход брендов дополнительно поддерживает эту тенденцию».

В группе «Газпромбанк Лизинг» доля объема нового бизнеса с б/у транспортом составила примерно 10%, говорит ее глава Максим Калинкин: «Это достаточно большая доля, учитывая, что в прошлом году мы практически не работали с этим сегментом». Подержанная техника в подавляющем большинстве случаев — единственная возможность для предпринимателей решить проблему пополнения парков, соглашается генеральный директор «Газпромбанк Автолизинга» Лилия Маркова, также ссылаясь на удорожание оставшихся предложений. За январь—август легковые автомобили подорожали в среднем на 22%, уточняет она.

В «СберЛизинге» продажи б/у авто за девять месяцев с начала года выросли почти на 300%, говорит генеральный директор компании Вячеслав Спиров: «В условиях сложившегося дефицита автомобилей европейских брендов отмечается безусловное увеличение клиентского спроса на подержанные легковые автомобили». В то же время в сегменте спецтехники и грузовых автомобилей продажи поддержанной техники растут не такими большими темпами, отмечает он: «Уходящие с рынка западные бренды успешно замещают китайские производители с обновленными моделями. Тем не менее мы также готовы предложить нашим клиентам привычные бренды, бывшие в эксплуатации не более восьми лет».

Роскошь и грузовики

Автотранспорт с пробегом приобретается в основном в двух сегментах, где сейчас нет качественной замены новым имуществом, поясняет Сергей Жарков,— это легковые автомобили класса «премиум» и грузовые тягачи европейских марок. Премиальные автомобили частично попали под запрет на поставку в РФ, например предложения стоимостью от €50 тыс. из Евросоюза, однако бренды не спешат завозить и более дешевые предложения. За девять месяцев, по данным АЕБ, продажи BMW и Mini упали на 73,6%, до 9,9 тыс. машин, Mercedes-Benz — на 72,8%, до 9,6 тыс., Jaguar и Land Rover — на 75,7%, до 1,3 тыс. Их приток на рынок обеспечивает только параллельный импорт — в автодилере «Авилон» говорили о налаживании таких поставок по моделям Range Rover, Land Rover Defender, Range Rover Sport, Jeep Grand Cherokee, электромобилей Volkswagen ID6, Audi Q5 E-tron, а также Mercedes GLC.

Схожая картина с европейскими и американскими грузовиками, однако те практически полностью попали под санкционные ограничения. При дефиците предложения с 2020 года прекращение выпуска и поставок «европейской семерки» довольно быстро сказалось на топе продаж и, соответственно, наиболее популярных предметах лизинга. К примеру, по итогам января—июля после бестселлера сегмента КамАЗа в топ вошел китайский Shacman с продажами 3,8 тыс. автомобилей, из которых 1 тыс. была поставлена в июле. Следом идут «Урал» и МАЗ, а также еще две марки из КНР — Howo и Faw, следует из данных «Автостата». Это в целом сходится с топом самых популярных грузовиков, оформляемых в лизинг у «Европлана»: КамАЗ, Shacman, Howo, FAW и еще одна китайская марка — Sitrak. Тогда как годом ранее список самых популярных марок у лизингодателя выглядел так: КамАЗ, МАЗ, Mercedes-Benz, Scania и MAN. В топ продаж в прошлые годы также традиционно входили, к примеру, Volvo и DAF.

с16

ЛИЗИНГ

Судовой день

— судостроение —

с13

АЛЕКСЕЙ ЗОТОВ

Но с декабря страны ЕС вводят эмбарго на импорт российской нефти морским путем по цене выше согласованного предела, а с марта 2023 года оно будет распространено и на нефтепродукты. Под запрет попадет и рейдовая перевалка, которую сейчас обеспечивают российские суда «река—море». На фоне подготовки к введению этого запрета российские операторы танкеров «река—море» уже начали избавляться от своих судов. Так, свой «Таганрогский танкерный флот» с тремя танкерами продал железнодорожный оператор Railgo, к концу года Волжское пароходство Владимира Лисина собирается окончательно выйти из наливного сегмента: в сентябре компания продала пять танкеров и договорилась о продаже еще восьми (см. «Ъ» от 5 октября). Отдельной проблемой станет запрет на страхование судов, перевозящих в третьи страны российскую нефть, приобретенную по цене выше потолка. То есть танкеру третьей страны, перевозящему российскую нефть по цене выше потолка, ЕС больше никогда не предоставит страховые, финансовые, брокерские и технические услуги.

По данным Lloyd's List Intelligence, в третьем квартале количество заходов судов под российским флагом в порты ЕС составило 107 против 1042 в третьем квартале 2021 года. Однако растет число судозаходов в порты новых основных партнеров. Так, судозаходы в порты Турции увеличились в третьем квартале на 44,6%, до 1116, в порты Китая — на 17%, до 391.

Нечему плавать

После начала боевых действий и последовавших санкций резко снизилась доступность флота для российских экспортеров. На вторичном рынке невозможно купить суда в Европе или, например, в Корее, как делалось до февраля. По оценкам отрасли, российским фрахтователям и покупателям доступны 30% прежнего рынка. Сжатие предложения судов привело к росту стоимости фрахта для российских компаний. Так, по расчетам СУЭК, фрахт Мурманск—Марокко вырос с февраля по сентябрь на 138,5%, до $31 на тонну, Мурманск—Турция — на 135,3%, до $40 на тонну.

Нехватку судов испытывает контейнерная отрасль. «Проблема в том, что флот достаточно старый, стоимость приобретения и б/у, и нового флота довольно высокая,— рассказывал в интервью „Ъ“ председатель совета директоров Fesco Андрей Северилов.— И если раньше часть флота можно было спокойно приобрести в Европе, то сейчас российские компании этого сделать не могут. Мы рассматриваем возможность строительства флота на китайских и российских верфях и неоднократно запрашивали поддержку в виде субсидирования строительства флота или предоставления иных форм поддержки».

ГК «Дело» отмечает дефицит контейнеровозов и планирует наращивать флот. Как говорил ее гендиректор Дмитрий Паньков на брифинге на ВЭФ-2022, группа интересуется приобретением российских судоходных компаний, но «мы обошли, наверное, все из них, но сейчас цены находятся на пике». Флот компании планируется увеличить до 30 судов (сейчас их 25).

Перевозка угля, где среднее плечо из-за эмбарго в Европе выросло более чем в два раза, также нуждается в обеспечении судами. Как сообщали «Ведомости», аналитический центр Российского энергетического агентства (РЭА) Минэнерго оценил потребность в новых балкерах для перевозки угля на экспорт в 79 Panamax и 13 Capesize до 2030 года. Эти оценки могут лечь в основу программы развития балкерного флота, на необходимости которой настаивает РЭА.

По оценкам управляющего директора рейтинговой службы НРА Сергея Гришунина, стоимость строительства угольных балкеров можно оценить в 180–200 млрд руб., а с учетом потребностей других отраслей — в 290–320 млрд руб. «Сегодня суммарный дедвейт балкеров России — около 6,2 млн тонн, из которых под уголь используется около 4 млн тонн,— говорит эксперт.— Этих мощностей хватает на вывоз 140–150 млн тонн угля в год, что ниже 240 млн тонн, вывезенных в прошлом году». Даже с учетом падения объемов экспорта угля в 2022 и 2023 годах потребности отечественной промышленности в собственных сухогрузах все равно велики, добавляет он. «Сегодня у России есть возможность купить балкеры только на китайском рынке, прочие страны сейчас вряд ли будут готовы поставлять свои суда, опасаясь санкций,— говорит господин Гришунин.— Однако китайские верфи загружены и такой большой заказ вряд ли выполнят в сжатые сроки. Поэтому строить придется самостоятельно, докупая часть оборудования и готовых судов у китайских партнеров. Работа большая, но мощности в стране есть, компетенции по строительству крупных судов уже имеются, хотя их предстоит еще наращивать».

Не меньшие проблемы у сельхозпроизводителей, которые отмечают существенную нехватку судов разных классов. «Катастрофически не хватает судов как класса „река—море“, то есть костеров 4–6 тыс. тонн водоизмещения, так и крупных судов, которые могли бы доставлять нашу продукцию в страны Северной Африки и дальше под экватор, в страны континентальной Африки, в Юго-Восточную Азию,— рассказывал в рамках ПМЭФ-2022 председатель правления Союза экспортеров зерна Эдуард Зернин.— Для нас проблема в том, что многие юрисдикции запретили своим судовладельцам заходить в российские порты. Мы резко оказались в дефиците по флоту, этот дефицит — часть политической игры: нам никто не может наложить прямые санкции на поставки зерна, но тем не менее такими способами нам всячески вредят. Мы справляемся, как можем, тем флотом, который у нас есть, у нас есть несколько крупных экспортеров, у которых есть свой океанский флот, есть большое количество судов „река—море“, но все они оказались сегодня под загрузкой ближнего трафика — прежде всего в Турцию. И сейчас по Волге есть проблемы: по волжским речным портам поставить традиционным речным путем груз в южные регионы на экспортные порты сегодня затруднительно. Река оголилась, и здесь потребность отрасли, наверное, несколько десятков новых судов, которые хотелось бы, конечно, получить от отечественных судостроителей». Кроме того, добавляет он, чтобы сохранять конкурентность, российским экспортерам надо переходить на базисы в портах наших покупателей — CNF, CIF, а для этого требуется иметь свой флот. «Мы активно смотрим на вторичном рынке — безусловно, это краткосрочное решение проблемы, быстро ничего не получится построить,— говорит он.— Но большая просьба — также рассмотреть хотя бы десяток 30-тысячников класса Handymax, которые можно было бы заказать на наших верфях».

«Мы оказались в ситуации, когда в отношении аграрного комплекса были применены скрытые санкции, хотя декларируется, что сельское хозяйство вынесено из-под санкций,— отмечает замгендиректора Объединенной зерновой компании (ОЗК) Ксения Боломатова.— И это не только отказ от захода, это еще и отказ от страхования, невозможность провести платежи по портовым сборам, по фрахту, отказ крупнейшего объединенного клуба взаимного страхования судовладельцев, запретившего их судам заходить в Россию, и если оно что-то нарушит, ему отказывают в бункеровке в европейских портах». И развитие товаропроводящей экспортной инфраструктуры, и наращивание мощностей по перевалке российских экспортеров натолкнулись на нехватку судов. По словам госпожи Боломатовой, ОЗК активно занималась переходом с FOB на CIF: «Наш процент CIF с 11% за три года увеличился до 64%. И тут оказалась ситуация, когда мы видим не только нехватку судов — их на самом деле объективно в мире теперь не хватает, потому что разорвались традиционные логистические цепочки, которые были очень продуманно и логично сделаны, без политической поправки». И сейчас, говорит она, нужно больше судов на покрытие тех же маршрутов. «Мы сейчас можем работать только с турецкими и арабскими судовладельцами»,— констатирует госпожа Боломатова. «Отдельно есть еще дефицит больших судов, если говорить о Handysize, они у нас еще есть, потому что у арабских судовладельцев их достаточно,— говорит она.— А вот Ultramax и Supramax (50–60 тыс. тонн) недостаточно».

Проблема в том, отмечает госпожа Боломатова, что есть часть клиентов, до которых Handysize просто нет смысла идти — это будет очень дорого. «Они и так сейчас находятся в тяжелейшем положении,— рассказывает она.— Стоимость фрахта из России увеличилась на $15–30 выше рынка (мы сравниваем, например, с румынской Констанцей: обычно Новороссийск на $1–2 дороже, а сейчас — на $15–30). Это ложится на наших партнеров из дружественных государств, импортозависимых, которые на грани голода. А если мы им начнем Handysize отправлять, у них еще больше увеличится этот расход. Поэтому мы очень рассчитываем на помощь наших судостроителей». Эксперт отмечает, что потребность в судах у ОЗК большая: «После удлинения пристани мы говорим минимум о 14 судах».

Основой для разработки программы по развитию балкерного флота должна стать консолидированная и верифицированная потребность заказчиков, сообщили «Ъ» в Минпромторге. В связи с этим министерством «на постоянной основе ведется выявление перспективной потребности в судах и морской технике в рамках работы по актуализации „Сводного перспективного плана потребности в гражданских судах и морской технике на период до 2035 года“». Кроме того, добавляют в Минпромторге, в рамках работы по формированию долгосрочной программы строительства транспортного флота была получена информация от Минтранса и Минсельхоза о дополнительной потребности в морских транспортных судах. «Для строительства подобных крупнотоннажных судов (более 60 тыс. тонн дедвейта) на территории РФ производственным потенциалом обладают наиболее крупные предприятия, такие как ССК „Звезда“, „Северная верфь“ после модернизации, судостроительный завод „Залив“, Балтийский завод, Северное машиностроительное предприятие, что успешно подтверждено опытом сданных судов за последние 15 лет,— говорят в Минпромторге.— Высокие компетенции по строительству среднетоннажного транспортного флота, способного осуществлять морские перевозки неограниченного района плавания, в нашей стране имеют „Адмиралтейские верфи“, Выборгский ССЗ, Астраханское судостроительное производственное объединение, Амурский СЗ, Невский судостроительно-судоремонтный завод, Прибалтийский СЗ „Янтарь“».

Что делать

Ответом на дефицит морских судов, по мнению профильных министерств, должно стать ускоренное строительство флота на российских верфях. Как сообщил на полях ВЭФа замглавы Минпромторга Виктор Евтухов, объем программы гражданского судостроения до 2030 года сегодня оценивается в 477 млрд руб. «В целом на отечественных верфях рассчитываем построить около 1,1 тыс. судов различного назначения до 2030 года,— сказал премьер Михаил Мишустин в начале октября на церемонии поднятия флага на пароме „Генерал Черняховский“.— Из них свыше 300 — в рамках специальной программы льготного лизинга». Виктор Евтухов в октябре на Морском конгрессе заявил, что коммерческие и государственные заказчики подали заявки на строительство 1,5 тыс. судов до 2035 года.

В настоящее время в РФ, сообщили «Ъ» в ГТЛК, эксплуатируется около 22,5 тыс. речных судов и судов смешанного плавания. Доля судов транспортного флота составляет 55% от общей численности флота (12,4 тыс. единиц), остальные суда — это технические, промысловые и прочие. Что касается морского транспорта, по состоянию на 2021 год флот включал около 2,7 тыс. судов, из которых 2,5 тыс. зарегистрировано под российским флагом.

Основными стимулами для строительства нового флота являются прогнозируемый рост перевозок, естественное выбытие и устаревание судов.

Согласно оценкам ГТЛК, суммарная потребность в строительстве новых судов внутреннего водного транспорта в РФ на период 2022–2030 годов составляет 1370 судов, в том числе около 470 грузовых судов, из них 350 сухогрузов и 120 наливных судов, и около 900 пассажирских судов.

Потребности в строительстве новых судов транспортного морского флота, отмечают в ГТЛК, связаны с тем, что в период до 2030 года прогнозируется списание примерно 280 судов суммарным дедвейтом около 536 тыс. тонн, в том числе самоходных сухогрузных судов — 73 единицы (226,8 тыс. тонн), наливных судов — 61 единица (224,1 тыс. тонн), буксирных судов — 70 единиц.

В Минпромторге «Ъ» говорят, что в настоящий момент отечественные судостроители обладают обширными компетенциями по строительству всех типов судов. При этом динамику по конкретным типам судов предсказать в долгосрочной перспективе довольно трудно, так как все зависит от запросов конкретных заказчиков. «В качестве наиболее востребованных можно назвать суда „река—море“,— говорят в Минпромторге.— Ежегодно их строится 10–15 единиц». Масштабное обновление флота в РФ требует реализации комплексной государственной программы, отмечают в ГТЛК.

В связи с ростом спроса на отечественные суда была расширена и программа льготного лизинга судов, оператором которой является ГТЛК. Корпорация совместно с Минпромторгом планирует заявиться на средства ФНБ для финансирования этой программы в объеме 286,5 млрд руб., тогда как поначалу планировалось запрашивать из ФНБ 108 млрд руб. «Совместно с ГТЛК и ОСК мы пересмотрели в принципе портфель заказов по судам, и появилось достаточно много средне- и крупнотоннажных судов в соответствии с заявками, которые пришли от министерств, курирующих те или иные направления, индустрии — для зерна, для перевозки энергетических грузов и так далее,— пояснил Виктор Евтухов.— Эти суда, конечно, значительно дороже, поэтому сама программа, капитализация самой программы стала намного выше».

Как сообщили «Ъ» в ГТЛК, сейчас в наибольшей степени востребованы: сухогрузные суда смешанного «река—море» плавания, которые предназначены для перевозки генеральных и навалочных грузов, пиломатериалов, круглого леса, металла и металлолома, крупногабаритных и тяжеловесных грузов; танкеры-химовозы для перевозки нефтепродуктов; пассажирские суда для речных перевозок различной вместимости, в том числе для организации круизных, туристических и регулярных перевозок. Нуждается в обновлении и рыбопромысловый флот, где в ближайшие годы планируется большой объем списания судов, добавляют в ГТЛК. Для удовлетворения потребности перевозчиков в новых и современных судах ГТЛК разработала инвестиционный проект с использованием средств ФНБ, предусматривающий поставку свыше 400 единиц водных судов до 2034 года, которые будут построены на российских верфях.

На программу льготного лизинга морских судов в сентябре было решено направить дополнительные 15 млрд руб. Распоряжение правительства было подписано 23 сентября. Эти средства, сообщала ГТЛК, будут направлены на строительство семи гражданских судов в рамках госпрограммы «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений». В их число входят три пассажирских круизных судна проекта «Карелия» вместимостью до 200 человек и четыре контейнеровоза. Их поставка лизингополучателям запланирована на 2025–2026 годы, общий объем финансирования составит 21,96 млрд руб., в том числе 6,96 млрд руб. внебюджетных средств. Ранее в рамках программы развития лизинга отечественных судов ГТЛК проавансировала строительство 57 судов и уже передала лизингополучателям 16 судов. По состоянию на 1 сентября общий объем инвестиций в программу составляет 35,3 млрд руб., из которых 27,9 млрд руб. приходится на бюджетные средства.

Не только российское

Несмотря на масштабную господдержку строительства судов в РФ, мощности отечественных верфей, равно как и их автономный технический потенциал, заметно ограничены. Строительство судов осложняется, в частности, необходимостью их перепроектирования после того, как иностранные производители судового комплектующего оборудования перестали работать с РФ. Нехватка потенциала хорошо заметна по программе субсидирования строительства рыбопромышленных судов по инвестквотам. За время действия программы спущено на воду лишь 10 судов из 105 единиц (64 рыбопромысловых и 41 краболов), которые должны были быть построены с 2017 по 2024 год (см. «Ъ» от 21 ноября).

В текущем году правительство сделало шаг к поддержке лизинга и тех судов, которые строятся не на российских верфях. Росморречфлот подготовил правила выдачи субсидий банкам на предоставление кредитов для закупки и фрахта судов. По проекту субсидии выделяются кредитной организации для предоставления льготной процентной ставки заемщику в размере 4% годовых при условии субсидирования не более 9 п. п. коммерческой ставки. Деньги могут предоставляться на приобретение в собственность, в том числе на строительство грузовых судов и контейнеров, также может быть использован механизм лизинга. Суда и контейнеры могут быть использованы для перевозки грузов на экспорт из РФ и для импорта в РФ без импорта самого судна в РФ и регистрации в российском реестре. Также льготная ставка может распространяться на получение судов и контейнеров во владение или пользование, в том числе по новым договорам тайм-чартера, для обеспечения экспорта и импорта из РФ, на приобретение долгосрочных услуг операторов морских линий по контрактам по поставке на экспорт грузов (см. «Ъ» от 11 ноября).

Главное событие на рынке лизинга судов — это предоставление ГТЛК госсредств для расширения программы лизинга, полагает глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Что касается рыночного сегмента, то с 2021 года начали проходить сделки по построенным на зарубежных верфях морским судам, а по сухогрузам класса «река—море», которые в навигацию работали в России, а зимой уходили в Европу, наблюдался повышенный спрос. Сейчас Европа для российских судов закрыта, и интерес смещается в область морских крупнотоннажных судов, которые, как уже очевидно, необходимы, чтобы вести торговлю в новых санкционных условиях. «Россия экспортирует собственным флотом менее 10% внешнеторговых грузов даже с учетом „удобных“ флагов»,— говорит Михаил Бурмистров. На первичном рынке сейчас крупнотоннажные грузовые суда строить фактически некому — кроме ССК «Звезда», которая строит нефтеналивные танкеры и газовозы, но полностью зависит от импорта комплектующего оборудования из Кореи,— все мощности загружены. Поэтому фокус смещается на вторичный рынок или зарубежные верфи. Господдержка закупки на вторичном рынке уже формируется, говорит эксперт, однако не все крупнейшие лизинговые компании из-за санкций могут быть задействованы в финансировании закупки флота.

Евгения Чурапченко, Наталья Скорлыгина

ЛИЗИНГ

Альфа Лизинг

«Преимущество онлайн-покупки — это быстрота»

В 2022 году лизинг существенно перестроился с точки зрения как ассортимента предметов лизинга и структуры производителей, так и формы взаимодействия с клиентом. О росте интереса клиентов к цифровым витринам и онлайн-коммуникации с лизинговыми компаниями „Ъ“ рассказал руководитель отдела цифровых каналов продаж ГК «Альфа-Лизинг» **Роман Вальков**.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГК «АЛЬФА-ЛИЗИНГ»

— автомобильный транспорт —

— С весны лизинговая отрасль претерпела существенные изменения. Какие из них вы считаете наиболее значимыми?

— Рынок лизинга сильно зависит от рынка имущества, который мы финансируем. Для нашей компании ключевым с точки зрения объемов является сегмент продаж автомобилей — как новых, так и с пробегом. Здесь важнейшие изменения — это падение продаж новых автомобилей, которое мы видели во втором квартале, что заставило нас существенно перестроить свой бизнес с точки зрения основных партнеров-автопроизводителей, с которыми мы выстраивали совместные программы. Мы начинали этот год с одним пулом партнеров, а закончили — совсем с другим. Второе важное изменение рынка, которое мы видим,— это рост среднего чека. Это во многом связано с тем, что во втором квартале наблюдались валютные колебания, из-за которых цена очень сильно выросла, и дальше в условиях дефицита поставок дилеры сохранили эту цену, которая постепенно снижается по мере падения спроса. И за счет этого в том числе восстанавливаются продажи. И третье существенное изменение — это перераспределение доли автомобилей с пробегом в структуре лизинговых сделок. Это связано с тем, что часть клиентов, которые до настоящего момента покупали под замену новые автомобили, в том числе для собственных нужд, обратили внимание на вторичный рынок, потому что есть, например, дефицит поставок в премиальном сегменте, а те машины, что есть в салонах, стоят выше ожиданий или возможностей клиента.

— С китайскими марками вы начали работать с нынешнего года?

— Мы с китайскими марками сотрудничаем с 2020 года. На российском рынке появились марки Haval и Chery с достаточным объемом продаж, и мы стали выстраивать отношения с представительствами, импортерами и автопроизводителями, которые эти марки поставляют на российский рынок, а также с дилерами, которые продают эту технику. Почему в этом году такой фокус на китайских автопроизводителях? Их доля в общем объеме продаж существенно выросла: с нескольких процентов в начале года до десятков процентов сейчас. В прошлом году у нас доминирующими марками были Kia и Hyundai, так как мы финансировали таксопарки, у нас были немецкие производители — Mercedes, BMW, Audi — и японские (Toyota, Lexus). И они формировали основной объем продаж. В этом году у нас основной объем продаж в легковом сегменте — это Lada, «УАЗ» и китайские автомобили.

— Доля российской техники тоже растет?

— Доля российских автомобилей выросла из-за сокращения поставок машин иностранных производителей, кроме китайцев. Но если говорить про сегмент коммерческой техники — в основном про грузовые автомобили, здесь мы видим, что доля продаж российской техники осталась прежней: порядка 40%, в основном за счет активного роста китайских производителей, которые начали поставлять на российский рынок пять-шесть марок хорошей техники.

— Изменяется ли формат взаимодействия с клиентом — продажа в салонах или онлайн?

— У автопроизводителей в этом году скорее нет, чем да. В 2021 году был ряд инициатив у автопроизводителей, связанных с онлайн-продажами. Это в первую очередь касалось B2C-сегмента. Были эксперименты у Hyundai Motors: они пилотировали свою онлайн-площадку. Аналогичный проект был у Cadillac, но их доля в общем объеме продаж была незначительной. Из того, что в этом году происходило,— цифровой дилер Dealon, который был запущен совместно с Chery, где клиент может купить машину онлайн с доставкой. Мы видим, что масштабных изменений не произошло.

Что касается лизинговых компаний, то при работе онлайн на первом этапе, как и в любом другом продукте, клиент готов просто отправить заявку, то есть найти предложение и продолжить сделку в офлайн-формате, на последующих этапах, как правило, большая доля клиентов готова продолжать сделку в онлайне. Мы со своей стороны видим в этом определенные перспективы и развиваем собственную онлайн-площадку. В этом году наши клиенты уже могут оформить сделки в режиме онлайн: оставить на сайте заявку, автоматически получить регистрацию в личном кабинете, выбрать лизинговый расчет, подгрузить документы для рассмотрения и подписать договор с электронной подписью без визита в офис и живого контакта с клиентским менеджером. Остальные этапы сделки — консультация на этапе до принятия решения, назначение отгрузки — связаны с контактом с живым человеком. Но мы в перспективе ближайшего года эти этапы также планируем перевести в цифровой формат.

— В чем преимущество онлайн-продаж с клиентской точки зрения?

— Преимущество онлайн-покупки — это скорость: клиенту не нужно ждать, пока менеджер по лизингу подготовит для него лизинговый расчет под те параметры, которые ему нужны, клиент может самостоятельно за две-три минуты получить расчет в личном кабинете. Клиенту не нужно заниматься поиском машины — он может сформировать запрос, отправить его через личный кабинет и получить предложение от дилерских центров, которое уже дальше будет куплено в лизинг. Это прозрачность ценообразования: мы показываем клиенту финальную стоимость машины и договора лизинга, в момент, когда он оформляет заявку. Эта стоимость не будет пересчитана в процессе оформления договора лизинга, и клиент на входе в сделку видит, сколько он будет платить. С клиентским менеджером клиент не всегда видит финальную цену до одобрения сделки.

— Какие модели автомобилей доступны для онлайн-лизинга? Больше их или меньше, чем при стандартном лизинге?

— В стандартном процессе, когда клиент отправляет заявку нашему клиентскому менеджеру через другие каналы — обращается через дилера или звонит, он может профинансировать любой автомобиль, который подходит под параметры техники, доступной для финансирования. Если говорить про онлайн, то мы сейчас фокусируемся на новых автомобилях. Большая часть — это китайские легковые автомобили новых марок, которые вышли на российский рынок: Chery, Exeed, Geely, Haval. В перспективе мы будем добавлять грузовые автомобили и спецтехнику.

— А автомобили с пробегом можно взять в лизинг онлайн?

— Наш процесс построен таким образом, что оформить лизинг можно на любую технику, которая опубликована в каталоге. На текущем этапе мы не работаем с дилерами, продающими технику с пробегом. Здесь есть определенные нюансы, связанные с оценкой этой техники до того, как мы вошли с клиентом в сделку, поэтому мы пока фокусируемся на новых автомобилях. Если клиент приходит с потребностью в технике с пробегом, он идет по стандартному клиентскому пути. Но как только мы в наш каталог добавим дилеров, которые продают технику с пробегом, это тоже будет доступно нашим клиентам.

— Какие планы по развитию онлайн-сервисов у вас есть на следующий год?

— Мы хотели бы достроить маршрут для клиента, чтобы на всех этапах сделки он мог, взаимодействуя с цифровым интерфейсом, оформить автомобиль онлайн. Да, безусловно, на каждом этапе будет доступна консультация менеджера, но целевой сценарий будет предполагать взаимодействие с личным кабинетом, с онлайн-витриной без участия человека. Мы, наверное, будем смотреть в сторону партнерства с кем-то из автопроизводителей или дилеров, чтобы попробовать полный цикл сделки, чтобы это была полностью цифровая история и со стороны дилера были задействованы минимальные ресурсы. Здесь у нас пока нет готового партнера, но формат цифрового дилера — это то, что нам было бы интересно попробовать.

Интервью взяла Наталья Семашко

В поисках предмета лизинга

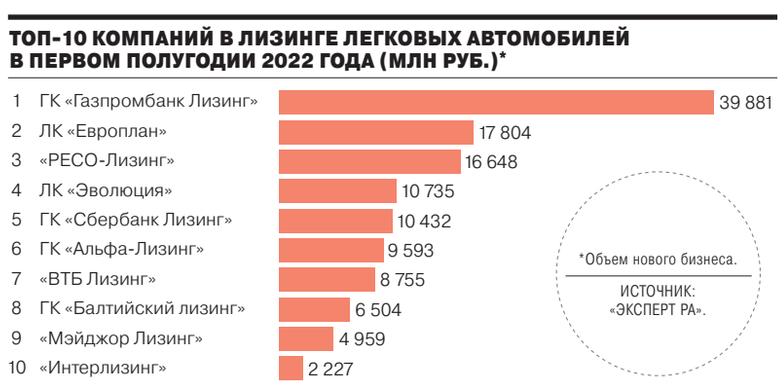
— лизинг —

С14

«Очевидно, что параллельный импорт — это лишь временное решение, цель которого частично насытить рынок в период перезапуска отечественного автопрома,— полагает Вячеслав Михайлов.— У этого механизма есть целый ряд ограничений, которые не позволяют ему стать полноценной заменой официального импорта. Из-за усложненной логистики и размера пошлины эти машины становятся заметно дороже относительно цен официального ввоза марками—правообладателями товарного знака. А кроме того, это настолько сложно, что их объем весьма ограничен. Но этот механизм выполняет свою роль: машины завозятся в страну, причем зачастую физическими лицами, для которых налог ниже». Показательно, говорит господин Михайлов, что доля автомобилей, ввезенных физическими лицами, увеличилась с 3% в феврале до 20% в июле. А из-за сильного удорожания доля новых машин в параллельном импорте легковых и легких коммерческих автомобилей с февраля по июнь сократилась с 65% до 32%. Да и объемы параллельного импорта минимальные, отмечает он.

Тем более что это не только возможные риски вторичных санкций, это и увеличение издержек на логистику, что может привести к крайне непривлекательному ценнику для финального клиента. И если по запасным частям это еще может выглядеть как болезненный, но приемлемый компромисс, то по новым активам ответ менее очевиден: собственнику парка активов может быть экономически более выгодно ремонтировать и поддерживать на плаву текущий актив, чем инвестировать в новый. «Пока мы наблюдаем точечные партии активов (до десяти единиц), которые приходят по параллельному импорту, нам неизвестно о случаях флитовых партий (от 50 единиц, например), которые бы завозились в Россию через параллельный импорт»,— согласен господин Кудрявцев.

ТОП-10 КОМПАНИЙ В ЛИЗИНГЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА (МЛН РУБ.)*



Перспективы российских производителей

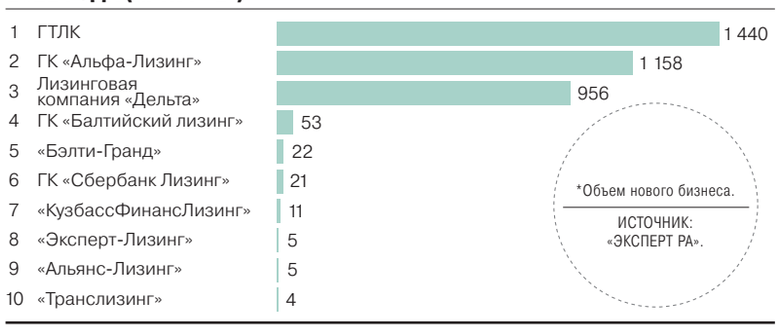
Возможность оперативно устранить дефицит есть в секторе строительной и сельскохозяйственной техники за счет как увеличения внутреннего производства, так и поставок из дружественных стран. В среднесрочной перспективе возможно импортозамещение большинства комплектующих и увеличение производства морских и речных судов, уверен Александр Диваков. В среднесрочной перспективе дефицит на рынке автотранспорта также может быть преодолен как российской промышленностью, так и производителями из дружественных стран. Существенного дефицита не наблюдается в сегменте строительной и сельскохозяйственной техники, многие типы которой производится в России и Белоруссии. Что касается авиастроения, то для покрытия дефицита импортных судов и комплектующих необходимы годы при условии, что удастся решить вопросы с поставкой оборудования, необходимого для производства комплектующих, и подготовкой соответствующего количества квалифицированных кадров, полагает Александр Диваков.

«Зато сегмент подвижного состава также производится в РФ, у него нет существенной зависимости от иностранных комплектующих»,— рассуждает господин Диваков. При этом российские вагоностроители не возобновляют работу на полную мощность, производство или замещение кассетных подшипников пока не налажено в полной мере, напоминает Гурам Кудрявцев. Заводы не могут выполнить в срок заказы. Это вызвало рост цен на все виды вагонов и увеличение спроса на них, отмечает он.

Концентрация российских производителей в сельскохозяйственной отрасли составляет более 60%, а по отдельным категориям, например комбайнам,— более 75%. В грузовом сегменте довольно существенную долю сохраняет КамАЗ — около 40%. С уходом иностранных игроков есть все предпосылки для наращивания производства и увеличения доли продукции этой марки, подтверждает господин Михайлов. Правда, существует риск снижения этой доли за счет дефицита комплектующих, опасается он.

Полина Трифонова

ТОП-10 КОМПАНИЙ В ЛИЗИНГЕ СУДОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА (МЛН РУБ.)



Гаражная распродажа

— автомобильный транспорт —

С14

На фоне общего падения рынка новых автомобилей в сегменте грузовой техники за девять месяцев китайские бренды, напротив, показали рост более чем на 100% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, отмечает Вячеслав Спиров. «Важное преимущество, благодаря которому покупатели отдают предпочтение китайцам,— это приемлемая цена из-за высокого курса рубля, что в первую очередь негативно отражается на стоимости новых отечественных грузовиков»,— говорит Сергей Жарков.

В «ВТБ Лизинге» среди грузовиков наиболее востребованными стали Shacman (40% от продаж китайских грузовых машин), Howo (16%) и JAC (15%), говорит начальник управления развития бизнеса автолизинга ГК «ВТБ Лизинг» Вячеслав Михайлов. По его словам, за восемь месяцев 2022 года совокупно их продажи увеличились более чем в три раза. Среди легковых автомобилей наибольшей популярностью у клиентов лизингодателя пользовались марки Haval (30% от продаж китайских машин в категории), Geely (28%) и Chery (24%) — все три марки сейчас потеснили в топ-10 рынка европейских и японских игроков. В сегменте спецтехники самыми востребованными стали марки SDLG (15% от продаж китайской спецтехники), LONKING (12%) и XCMG (10%), продолжает господин Михайлов: их продажи совокупно за тот же период выросли на 20%.

Но есть сложности: Вячеслав Спиров рассказывает, что российским лесозаготовителям больше, чем другим отраслям, пришлось столкнуться с серьезным дефицитом техники и ее не всегда удается заменить аналогами из России и Китая. «Импорт через третьи страны тоже проблематичен, поэтому в сложившихся условиях наиболее приемлемым вариантом является продажа техники, бывшей в эксплуатации»,— отмечает он.

Гендиректора «РЕГИОН Лизинга» Рустем Мухамедов отмечает, что в целом в автолизинге на клиентский выбор между новыми неевропейскими марками и б/у машинами европейских брендов сегодня влияет нескольких факторов: наличие сформированного склада запасных частей, сформировавшаяся структура и объем имеющегося автопарка. «Быстро перестроиться на новые модели проблематично»,— говорит он.

В такси тесно

В то же время Максим Калинкин отмечает снижение доли запросов на б/у транспорт «в силу определенного объема новых поставок, преимущественно китайского автопрома, и по причине постепенного угасания предложений по продаже б/у транспорта». Сокращение объема «свежих» предложений с пробегом связано в том числе с непонятными перспективами восстановления широкого выбора в сегменте новых. В «Автостате» отмечали, что продавцы будут стараться придерживать у себя машины. Насыщение рынка поставками из КНР тоже, судя по всему, произошло: импорт из страны стабилен в последние месяцы.

В целом приобретение бывшей в эксплуатации техники — временное решение, говорит Лилия Маркова: «В среднесрочной перспективе рынку в любом случае понадобится приток „новой крови“, а отечественные и китайские игроки пока способны заполнить далеко не все ниши».

Китайские игроки сейчас предлагают в РФ только кроссоверы, и доля сегмента SUV на фоне наличия этих предложений остается довольно стабильной — около половины рынка. В то же время в других сегментах ситуация сложнее — например, среди массовых городских машин сегмента B сейчас фактически доступна только Lada Granta, тогда как популярные в прошлые годы — в том числе в каршеринге и такси — Kia Rio и Hyundai Solaris, а также Volkswagen Polo продаются лишь из остатков. Еще хуже ситуация в сегменте D — автомобили Toyota Camry и Kia K5 пользовались спросом как в корпоративных парках компаний, так и в классе «Комфорт+» такси-агрегаторов.

Таксомоторным и каршеринговым компаниям требуется регулярное обновление автопарка, напоминает Вячеслав Михайлов: «В текущей ситуации им приходится искать аналоги привычных моделей». «Китайские бренды начали активно появляться в каршеринге, в частности бренд Haval, который с недавнего времени добавлен в программу льготного лизинга, и теперь на него можно получить субсидию в размере 10% на аванс»,— напоминает он.

Сегодня в сегменте такси и каршеринга нет альтернативы новым российским и китайским автомобилям, говорит Сергей Жарков. Большинство брендов, производивших топ-10 популярных у таксистов моделей, остановили конвейеры, соглашается Лилия Маркова: «Замену в краткосрочной перспективе пока можно найти на вторичном рынке или в модельной гамме АвтоВАЗа, в среднесрочной — за счет продукции китайских производителей, которая еще не сертифицирована, ведь многие из них ранее сделали ставку на SUV-сегмент, отказавшись от поставок седанов B- и D-классов».

«Фокус компаний такси сегодня сосредоточен исключительно на продукции китайского автопрома»,— добавляет Максим Калинкин. Он также говорит, что сейчас среди ИП и МСБ основным потребителем легкового автотранспорта на условиях лизинга является такси: «Говорить о сделках с иными отраслями можно лишь в контексте разовых проектов».

Несмотря на дефицит, грузовики и спецтехника по-прежнему остаются локомотивами спроса на лизинговые услуги, говорят в ЛК «Европлан». Отметим, что сегмент спецтехники за счет инфраструктурных проектов в целом оказался более стабильным — так, за первое полугодие объем нового лизингового бизнеса в нем упал всего на 6% по дорожно-строительным машинам за счет инфраструктурных проектов.

Вячеслав Спиров добавляет, что российский автопарк характеризуется довольно высоким уровнем износа, поэтому часть техники требует обновления вне зависимости от общей ситуации. Юрлица и предприниматели, ранее откладывавшие обновление парков, понимают, что лучших времен уже не будет, говорит Лилия Маркова.

Ольга Никитина

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Лизинг»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Наталья Скорлыгина** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+