

ЛИЗИНГ

«Хороший продукт продает себя сам»

Сделки с крупными корпорациями сегодня требуют креативного подхода и высокой квалификации специалистов лизинговых компаний, а автолизинг переживает цифровую трансформацию, в результате которой может появиться целая экосистема, центром которой станет сам автомобиль, считает генеральный директор «ВТБ Лизинга» **Дмитрий Ивантер**.

— от первого лица —

— С какими результатами «ВТБ Лизинг» планирует завершить текущий год?

— Это успешный год для нас. В выручке мы прирастем примерно на 10%, и, что более важно, покажем рост по прибыли. В прошлом году у нас было около 8,2 млрд руб. чистой прибыли по МСФО, по итогам этого года планируем заработать 10 млрд руб. Портфель вырастет на 4–5%, до 435 млрд руб., если считать по чистым инвестициям в лизинг.

В первую очередь мы добиваемся того, чтобы рост доходов опережал рост портфеля — для нас это один из приоритетных показателей эффективности бизнеса.

Исходя из этого, мы совершенствуем свою работу по всем основным сегментам бизнеса. В корпоративном секторе мы сконцентрированы на нестандартных и сложноструктурированных сделках, в результате которых клиент получает финансирование на индивидуальных условиях.

В розничном сегменте — прежде всего речь идет об автолизинге — у нас совершенно другой подход. Здесь мы заключаем около 30 тыс. сделок в год и, согласно стратегии ВТБ, постоянно совершенствуем свой продукт и постепенно увеличиваем средний чек, что положительно сказывается на доходности. В автолизинге мы принимаем целый ряд системных мер, которые позволяют нам снижать непродуктивные издержки и увеличивать скорость оформления сделок.

— Что вы понимаете под «нестандартными и сложноструктурированными» сделками?

— Здесь самое важное определить, насколько та или иная сделка соответствует, с одной стороны, нашим рискам, а с другой — требованиям к доходности, принятой в группе ВТБ. Нередко к нам приходят клиенты, которые уже обращались в другие лизинговые компании, но получили отказ просто в силу того, что у лизингодателя нет опыта решения нестандартных задач. В подобных ситуациях мы стараемся сделать так, чтобы в наш риск-аппетит вписать то, чего хочет клиент.

Разумеется, такие проекты поглощают огромное количество ресурсов: над одной крупной сделкой может работать большая команда квалифицированных профессионалов — юристов, финансистов, специалистов по

комплаенсу и так далее, все они могут заниматься одной сделкой полгода и больше. Это, я бы сказал, очень творческий и сложный процесс, который требует специфических знаний в самых разных областях.

— Можете привести примеры подобных контрактов в текущем году?

— В этом году у нас есть несколько знаковых сделок. Для нашего европейского клиента мы закупили оборудование, которое поставили для его нового производства во Вьетнаме. Это была уникальная сделка: во-первых, для нас это совершенно новый тип оборудования, а во-вторых, все контрагенты находились на разных континентах и на подготовку у нас ушло девять месяцев. Хорошо, что у группы ВТБ есть присутствие во Вьетнаме: это помогло нам в организации.

Буквально в ноябре мы подписали еще один знаковый международный контракт. Сделка по поставке двух самолетов Embraer для таджикской авиакомпании «Сомон Эйр» стала первой в авиационном портфеле «ВТБ Лизинга» в этом году. И здесь тоже нет ни одной компании из России: самолеты производятся в Бразилии, эксплуатироваться они будут в Средней Азии, а лизингодателем выступила наша европейская «дочка». Мы умеем работать с такими сложными и крупными проектами (стоимость контракта по самолетам для «Сомон Эйр» составляет около \$60 млн), ведем переговоры с авиаперевозчиками и инвесторами из стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока.

— Нет ли у вас тревоги за железнодорожные контракты? Ведь погрузка в последние месяцы почти не растет, операторская ставка падает.

— На рынке подвижного состава сейчас идет процесс балансировки спроса и предложения, и, по нашим оценкам, операторская ставка уже не упадет настолько, чтобы у клиентов возникли проблемы с обслуживанием лизинговых контрактов. Мы видим спрос и на новые вагоны, и на вагоны со вторичного рынка, в этом году у нас много новых сделок — примерно на 45 млрд руб. «ВТБ Лизинг» (входит в группу ВТБ) — лидер в этом сегменте: мы перешагнули планку в 100 тыс. вагонов и намереваемся дальше наращивать свою долю.

— Насколько она может вырасти? — В доходах по этому сегменту наш план — прирастать на 10–15% еже-



годно. Повторюсь, что речь идет именно о доходах, а не о количестве вагонов в портфеле, поскольку мы стремимся повышать эффективность во всех сегментах, в которых работаем. За несколько лет на рынке прошла определенная консолидация парка в руках крупных и достаточно надежных игроков. Мы ведем постоянный мониторинг железнодорожного портфеля и считаем, что у нас адекватная рискованная экспозиция в отношении этого сегмента, поэтому качество железнодорожного портфеля нас не беспокоит.

— Какова ваша оценка перспектив розничного сегмента лизинга? Темпы роста продаж автомобилей в текущем году значительно снизились, но автолизинг прирастает на двузначные цифры в процентах. Чем это объясняется?

— При появлении любого нового продукта спрос растет по экспоненте до тех пор, пока рынок не достигнет насыщения. До этого момента хороший продукт продает себя сам. Именно это, на мой взгляд, происходит сегодня с автолизингом.

Разумеется, у бизнеса — как крупного, так и малого и среднего — транспортные расходы составляют значительную часть себестоимости производства товаров, и всегда существует потребность в обновлении транспортного парка. В кризисные периоды, когда возникает дефицит оборотных средств, предприниматели сокращают свои закупки, из-за чего формируется так называемый отложенный спрос. Лизинг в подобной ситуации как раз становится эффективным инструментом для того, чтобы распределить расходы на обновление парка на более долгий срок и не откладывать приобретение транспорта.

Еще одним важным фактором, позитивно влияющим на рост автолизинга в России, безусловно, является господдержка отечественных производителей, которая доводится до бизнеса через механизмы лизинга.

Ну и, конечно, сами лизинговые компании популяризируют и улучшают свой продукт, разрабатывают новые технологии и удобные цифровые решения для привлечения клиентов, формируют льготные программы совместно с производителями и дилерами. В других странах — как с развитой, так и развивающейся экономикой — проникновение лизинга в продажи автомобилей в разы больше, чем в России. Даже если автолизинг будет расти теми темпами, которые мы наблюдаем сейчас, — около 20% в год, то к насыщению рынка мы придем только лет через десять. Все это вместе дает очень хорошую базу для роста автомобильного сегмента.

— Можно ли оценить, насколько велика роль господдержки? Если предположить, что государство внезапно прекратит субсидирование машиностроения, как будет вести себя рынок?

— Мы увидим снижение спроса прежде всего со стороны малого бизнеса. Совершенно очевидно, что те компании, которые работают по сервисным контрактам по модели подряда, например строительство, дорожный сервис, не обладают финансовым ресурсом для одномоментного приобретения нужного парка техники. У них есть компетенции, но даже при закупках оборудования в лизинг им необходимо внести первоначальный аванс, составляющий 20–30% от стоимости техники. Государство как раз и субсидирует им этот аванс, благодаря чему лизинговая модель финансирования становится реализуе-

мой в принципе. В противном случае без необходимой техники эти компании не смогут выполнить контракт.

В целом субсидии по лизингу — это не только и не столько поддержка производителей техники, сколько развитие малого и среднего предпринимательства в России. Субсидии необходимы там, где без них предприниматель просто не сможет выжить, а лизинг — это наиболее прозрачный инструмент доведения господдержки до реального сектора экономики.

— Каковы тенденции и перспективы в сегменте операционного лизинга автомобилей?

— Операционный лизинг в автомобильной отрасли можно назвать инновационным продуктом. «ВТБ Лизинг» входит в десятку игроков, которые занимаются этим видом услуг в России, а из крупных универсальных компаний мы одни из немногих активно продвигаем этот продукт.

Он позволяет предпринимателям существенно экономить на издержках, сосредотачивать силы и ресурсы на развитии своего основного бизнеса, а вопросы управления автопарком и его обслуживания отдавать на аутсорсинг. И мы видим большую удовлетворенность клиентов этой услугой: более половины наших заказчиков по операционному лизингу уже имеют опыт работы в таком формате и возвращаются к нам за новыми и более крупными контрактами.

Причина роста популярности оперлизиинга еще и в том, что он становится полноценной частью шеринговой экономики. Уже сейчас благодаря развитию сервисов подписки можно получить машину в пользование на сезон или на несколько недель, а еще через пару лет вы сможете выбрать любую марку машины на

любой день и даже заказать раскраску под свое настроение. А когда по нашим улицам будут ездить беспилотные автомобили, полностью изменится формат потребления: собственный автомобиль попросту будет никому не нужен.

— Один из главных трендов на рынке автолизинга в последний год — цифровизация лизинговых услуг. Практически все участники рынка говорят о том, что лизинг призван стать неотъемлемой частью некой общей электронной «экосистемы», в которой пользователь будет получать весь комплекс услуг и продуктов. Что по этому поводу думают в группе ВТБ?

— Клиентоцентричность и цифровизация бизнеса являются ключевыми приоритетами стратегии ВТБ. Цифровой лизинг войдет в контур нашей группы уже в ближайшем будущем. Сегодня есть несколько претендентов на создание такой универсальной экосистемы, в их числе ВТБ и «Яндекс». Все они очень близко подошли к автомобильному рынку, в самое ближайшее время автолизинг так или иначе удастся интегрировать в общую цифровую экосистему. Сегодня смартфон — это своеобразный «портал в мир» для человека: потребитель уже привык получать и оплачивать массу разнообразных услуг с помощью своего электронного гаджета — это и банковские, и транспортные сервисы, и целый ряд других услуг.

В то же время вряд ли на рынке появится какая-то одна единая экосистема, в которой будут объединены все возможные цифровые продукты и услуги всех компаний. Но очевидно и то, что таких экосистем не будет много — существенно меньше десяти. Тем не менее подобная «олигополия» станет очень выгодной для потребителя: в результате конкуренции между экосистемами будет расти качество услуг и снижаться их стоимость.

Разумеется, мы — лизинговые компании — тоже будем неизбежно туда встраиваться со своим цифровым продуктом. На рынке есть много проектов на эту тему, и уже сейчас некоторые задачи необходимо решить в плане цифровизации. Не исключено, что центром такой экосистемы будет сам автомобиль, причем его обслуживание тоже станет «цифровым». Эксперты рассказывают, что сегодня уже реализована технология «цифрового ремонта» машин, когда дополнительный сервис согласовывается с клиентом дистанционно: мастер через мобильное приложение отправляет фото неисправной или изношенной детали автовладелец со стоимостью замены, а тот принимает или отказывается от предложения. Таким образом сокращается время на ТО или ремонт, а клиент контролирует процесс оказания сервиса через свой смартфон.

Интервью взяла Елена Разина

Сельхозтехника может не поспеть к весне

— госрегулирование —

Реформа господдержки спроса на машиностроительную продукцию в части сельхозтехники столкнулась с противодействием. Более полугодия чиновники обсуждали будущее «программы 1432», через которую субсидии идут напрямую производителям техники. В правительстве посчитали, что большую эффективность здесь дал бы единый льготный лизинг. Но в результате лизинговые контракты уже исключены из проекта постановления о прямых субсидиях производителям на 2020 год, а единая лизинговая субсидия застряла в согласованиях. В связи с сезонностью аграрного бизнеса правительство рискует сорвать весенние полевые работы, поскольку без лизинговых контрактов многие аграрии просто не успеют купить сельхозтехнику, предупреждают участники рынка.

Больше всего дискуссий при обсуждении нового механизма единого льготного лизинга вызвало включение в программу сельхозтехники. Сейчас спрос на сельхозтехнику поддерживается через прямые субсидии производителям, из которых те предоставляют скидку на технику — «программа 1432». В текущем году программа обойдется бюджету в сопоставимые с кризисным уровнем 2016 года 14,5 млрд руб. Это больше, чем планируемая на 2020 год господдержка всех отраслей машиностроения через льготный лизинг — около 10 млрд руб., из которых на сельхозтехнику будет выделен какой-то лимит.

Логика отмены прямых субсидий сельхозмашиностроителям была аналогична общей: субсидирование производителей напрямую — схема, которая поддерживает чистую прибыль компаний, а финансирование через субсидирование косвенных инструментов (лизинг, кредиты) более эффективно и позволяет установить здоровую конкуренцию, говорили в правительстве. Впрочем, производители техники считали, что изменения затормозят механизацию аграриев.



Весной аграрии могут недосчитаться лизинговой техники для начала полевых работ

В Минсельхозе приводили в пример то, что по «программе 1432» трактор К744 Р4 «Стандарт» требует оплаты не менее 85%, то есть 6,8 млн руб., а при лизинге нужно заплатить всего лишь 400 тыс. руб. и такой продукт позволяет экономить 6,4 млн руб. в момент покупки. При субсидии 1 млрд руб., по подсчетам чиновников, сегодня можно приобрести 147 тракторов или 80 комбайнов, при лизинге — 2,5 тыс. и 1,5 тыс. штук соответствен-

но. Кроме того, лизинговая схема позволила бы увеличить рынок продаж в лизинг с 40–45 млрд руб. до свыше 100 млрд руб.

В середине лета текущего года сельхозтехника была включена в проект единого льготного лизинга, и, соответственно, как и другие прямые субсидии, «программа 1432» должна была быть отменена с 2020 года. Тогда машиностроители заговорили о рисках закрытия производства на фоне отмены субсидий.

В правительстве пообещали, что эту программу оставят, если на нее найдутся день-

ги в бюджете 2020 года. И они нашлись — на сегодня это 7 млрд руб. на 2020 год. При этом правила распределения этих средств со следующего года также изменятся: они будут распространяться только на прямые продажи техники. Ранее речь шла также и о лизинговых сделках. Кроме того, аналогично льготному лизингу за субсидии предлагается посоревноваться, продав больше техники за меньшую субсидию.

В то же время в едином лизинге, как говорят источники, «Б», знакомые с ситуаци-

ей, сельхозтехника также остается. Однако на разных этапах согласования рассматривались несколько вариантов: от изъятия лизинга сельхозтехники в отдельный механизм (полностью аналогичный по своей сути общему) до субсидирования спроса на нее через единый льготный лизинг. Принципиально, по данным «Б», выделение в отдельный механизм чиновники объясняли отдельным бюджетом на программу, но в итоге в последнем варианте, как говорят собеседники, «Б», сельхозтехника не получит отдельного постановления.

В «Росспецмаше» (лобби отечественных машиностроителей) «Б» сказали, что «если проект единой лизинговой субсидии предусматривает дополнительные меры поддержки производителей и потребителей специализированной техники, то ассоциация считает, что реализация этого механизма окажет положительное влияние на развитие отрасли». Там уточнили, что пока не располагают информацией относительно того, как в окончательном варианте будет работать эта мера господдержки, из-за чего не могут оценить ее перспективы.

Однако затяжки с разработкой и принятием постановления по единому лизингу уже очень беспокоят участников рынка лизинга. Они рассказали, «Б», что активность покупателей и так затормозилась из-за неопределенностей с будущим «программы 1432» за последние полгода, а теперь и вовсе продажи не идут: субсидии по 2019 году закончились, на 2020 год лизинговые контракты из проекта постановления правительства исключены, а проект постановления по единой лизинговой субсидии еще даже не опубликован. Запуск следующего субсидирования со второго квартала будет означать, по сути, срыв весенних полевых работ, недоумевают собеседники. «Б»: массовые заявки на приобретение сельхозтехники начинают идти начиная с февраля, а более крупные и сложные сделки готовятся, заключаются и исполняются заблаговременно до посевной.

Андрей Петров