



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Лизинг

Среда 9 июня 2021 №98 (7060 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

20 Доступ к субсидиям на обновление общественного транспорта в региональных агломерациях могут открыть для широкого круга отечественных лизингодателей

20 ГТЛК намерена создать цифровые профили своих клиентов

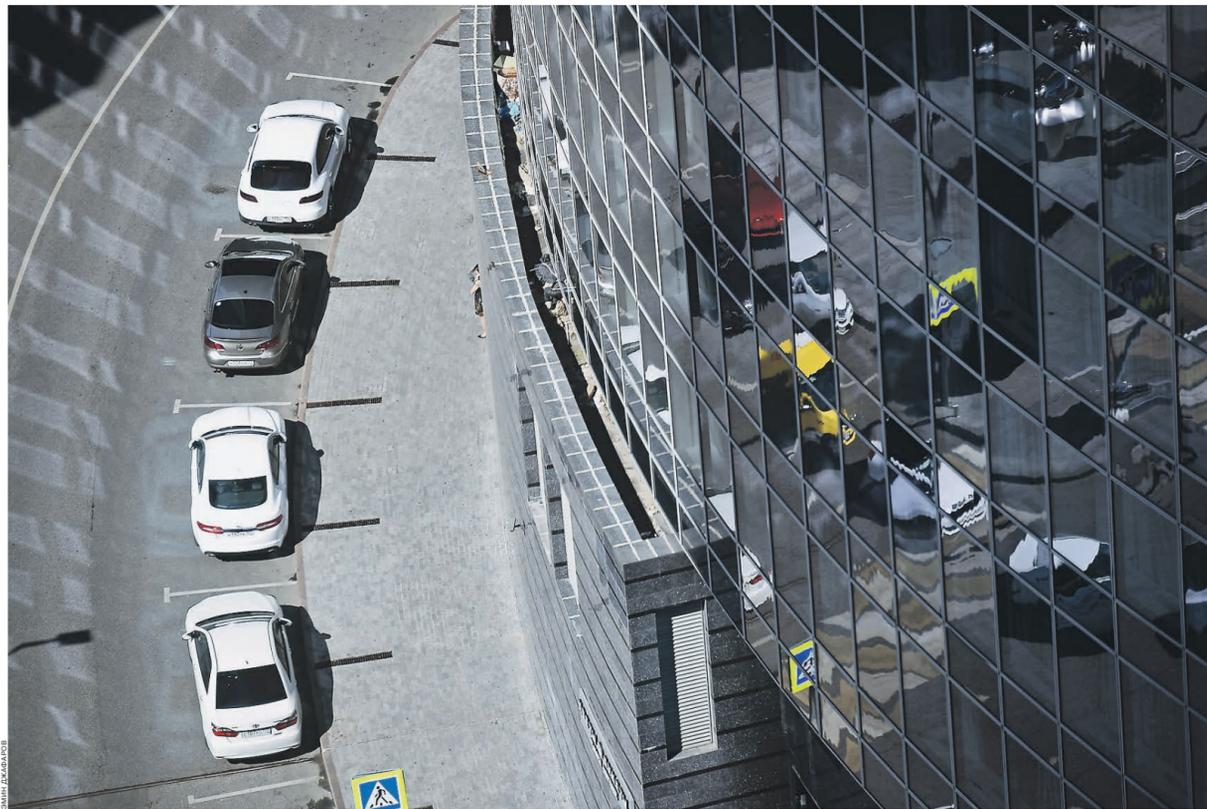
# Автопром нагревает рынок

Прошлогодний локдаун, прекративший продажи автомобилей в крупнейших регионах России всего на три недели, запустил на рынке автолизинга долгосрочную тенденцию роста, которая наблюдается до сих пор на фоне значительного подорожания самих машин.

— конъюнктура —

Российские аналитические агентства, собирающие статистику о рынке лизинга, традиционно не проводят исследований в первом квартале, но по сообщениям крупнейших отраслевых игроков можно сделать уверенный вывод о том, что в сегменте автолизинга дела сегодня идут еще лучше, чем в прошлом году. Все больше людей и организаций хотят приобрести автомобили именно в лизинг, количество сделок финансовой и операционной аренды ежемесячно растет двузначными темпами, что, как напоминают участники рынка, продолжается с августа прошлого года. При этом темпы роста цен на конечную продукцию автопрома уже втрое превышают нынешнюю инфляцию, которая тоже в последнее время усилилась. Тем не менее эти разнонаправленные тенденции вполне могут сосуществовать до конца года в силу продолжающегося дефицита автомобилей в продаже, прогнозируют опрошенные «Ъ» топ-менеджеры лизинговых компаний.

Объем нового бизнеса «СберЛизинга» в сегменте автотранспорта в первом квартале 2021 года составил 19,4 млрд руб., в сегменте легковых авто и легкого коммерческого транспорта (LCV) — 7,8 млрд руб., грузовых автомобилей передано на 11,6 млрд руб. По словам генерального директора компании Вячеслава Спирина, дефицит сохраняется во всех сегментах автотранспорта (эта тенденция, по его прогнозам, сохранится до конца 2021 года), причем доля лизинга при приобретении легковых машин и LCV продолжит расти. А в сегменте гру-



зовиков «все договоры заключаются с поставкой от четырех до шести месяцев, основные производители загрузили производственные мощности практически до конца года», рассказал он.

У группы «ВТБ Лизинг» объем автолизингового бизнеса в январе—марте 2021 года увеличился на 43% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Компания заключила 6,8 тыс. новых сделок на 14,8 млрд руб. В грузовом сегменте рост составил 83% (6,4 млрд руб.), в легковом — 23% (8,4 млрд руб.). По данным за апрель 2021 года, компания отмечает и вовсе трехкратный рост сделок с автомобилями, однако следует учитывать, что год назад на апрель пришелся пик российского локдауна, когда продажи автомобилей в крупнейших городах были просто остановлены. «Лизинг становится популярнее не только среди крупных предприятий. Мы видим рост числа сделок и увеличение интереса к продукту со стороны малого, среднего бизнеса и индивидуаль-

ных предпринимателей», — отметил генеральный директор ГК «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер.

«Газпромбанк Автолизинг» (входит в группу компаний «Газпромбанк Лизинг»), специализирующийся на предоставлении техники в лизинг для корпоративных автопарков, в первом квартале 2021 года заключил новых сделок на 9,1 млрд руб., что в 2,8 раза больше прошлогоднего показателя. Количество переданных в лизинг автомобилей выросло почти в 2,5 раза и составило 3,2 тыс. машин, из которых на легковые авто приходится 39%, на LCV — 29%, а на грузовые — 28%. Оставшиеся 4% пришлось на сделки с автотранспортной спецтехникой, которыми «Газпромбанк Автолизинг» начал заниматься с ноября 2020 года, сообщила в пресс-службе компании.

Бизнес с автомобилями растет и у менее крупных лизингодателей. Как рассказал первый заместитель генерального директора компании «Стоун XXI» Иван Махортов, в первом квартале компания передала

лизингополучателям на 24% больше автомобилей, чем в прошлом году (943 машины против 763 в первом квартале 2020 года). При этом стоимостной рост предметов лизинга за тот же период показал прибавку в среднем на 15%. «Если средняя цена легковой машины год назад была на уровне 3 млн 61 тыс. руб., то в первом квартале 2021 года мы фиксируем среднюю цену на уровне 3 млн 509 тыс. руб.», — сообщил он «Ъ», добавив, что этот показатель хорошо характеризует происшедший рост цен в автопроме в целом.

Единственное, что в какой-то степени снижает цены на автомобили, — это программа субсидирования колесных транспортных средств по линии Минпромторга России, по которой лизинговая компания может компенсировать из бюджета скидку получателю в размере от 10% до 20% стоимости автомобиля. С 2021 года программа была перезапущена по новым правилам, в соответствии с которыми были не-

только повышены требования к локализации производства автомобилей на территории РФ, но и ужесточены требования к лизингодателям как в части доступа к субсидиям, так и в процедуре оценки эффективности их использования.

В результате проведенного в феврале конкурсного отбора доступ к господдержке автолизинга получили лишь 15 крупнейших лизинговых компаний, что вызвало неоднозначную реакцию в профессиональном сообществе и критику программы — в основном со стороны игроков, которые оказались за бортом господдержки (всего в нынешнем году на участие в программе претендовало 57 лизингодателей). Однако до формальных жалоб дело не дошло: в пресс-службе Минпромторга заявили «Ъ», что «официальных обращений с какими-либо претензиями по правилам субсидирования не поступало», а оценить степень выполнения лизинговыми компаниями взятых на себя обязательств можно будет лишь по итогам года.

В Минпромторге также сообщили, что по состоянию на 1 июня в рамках программы льготного лизинга реализовано 19,5 тыс. автомобилей, объем предоставленных скидок составил 3,13 млрд руб. Это означает, что выделенные министерству бюджетные лимиты по программе формально еще не закончились, но уже почти исчерпаны: всего на эти цели предусмотрено 3,8 млрд руб. «Вместе с тем вопрос о выделении дополнительных средств также прорабатывается с правительством РФ исходя из возможностей федерального бюджета», — подчеркнул в министерстве, но никакой конкретики не добавили.

Известно, что, например, «СберЛизинг» уже использовал более 90% полученного от Минпромторга лимита субсидий (по итогам конкурсного отбора в феврале компания получила право на 350 млн руб. господдержки), с начала года профинансировал более 1,3 тыс. машин отечественного производства. Как рассказал Вячеслав Спирин, оставшийся лимит уже распределен по клиентам и «ждет подписания сделок» на финансирование «еще порядка 300 автомобилей». «Мы ждем и надеемся на выделение в этом году дополнительных субсидий для данной программы, которая востребована рынком и нашими клиентами», — подчеркнул он.

По словам господина Спирина, «крайне эффективной» оказалась программа Минпромторга «Доступная аренда», по которой федеральный бюджет компенсировал до 25% стоимости автомобиля по оперлизованным контрактам на срок от 18 месяцев. Выделенные в прошлом году 2,5 млрд руб. «были выбраны в считанные недели», «клиенты в прямом смысле слова выстраиваются в очередь за автомобилями, подпадающими под действие программы», добавил он. «Драйвером роста данного направления в текущем году будет выделение на программу отдельного лимита», — считает глава «СберЛизинга».

Однако пока дополнительные целевые субсидии по оперлизованным контрактам не планируется, уточнили «Ъ» в Минпромторге. «Отдельного лимита на программу «Доступная аренда» не установлено, лизинговые компании вправе самостоятельно определять направления использования субсидии — на обычную программу либо на программу оперлизования», — пояснили «Ъ» в пресс-службе министерства.

**Алексей Екимовский**

# Бюджетная экология

— экология —

**Минприроды и «Российский экологический оператор» готовят программу субсидирования лизинга оборудования и техники для обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) общим объемом от 6 млрд до 10 млрд руб. до 2024 года. Лизингодатели новой мерой господдержки заинтересовались: Минпромторг по действующим программам предоставляет десятипроцентную скидку на аванс по лизингу мусоровозов, а Минприроды планирует 25%. Однако сначала министерство намерено поддержать закупку стационарной техники для переработки отходов, а субсидии на подвижной состав для перевозки и контейнеры для сбора мусора будут предоставляться в 2021 году только в пилотном режиме.**

В России может появиться специализированная программа льготного лизинга оборудования для объектов обработки и утилизации отходов, фандоматов, мусоровозов и контейнеров для мусора. Проект программы, которая предполагает субсидирование 25% от стоимости предмета лизинга в виде скидки на авансовый платеж по лизингу, еще не согласован. Разработкой мер господдержки занимается «Российский экологический оператор» (РЭО) совместно с Минприроды России в рамках национального проекта «Экология» — его цели требуют к 2024 году направлять на переработку 36% твердых коммунальных отходов против 7% в 2019-м.

Эта поддержка пойдет на финансирование приобретения оборудования для размещения на создаваемых и модернизируемых объектах обработки и утилизации твердых коммунальных отходов, создания системы фандоматов по обороту вторичной тары (ПЭТ-бутылка, стекло, металл), покупки современных мусоровозов, качественного и экологичного контейнерного парка для обеспечения специализированных контейнерных площадок, как следует из данных природоохранного министерства. Такая информация приведена в пояснительной записке к опубликованному в апреле проекту постановления правительства, предлагающему передать РЭО полномочия по распоряжению средствами, предназначенными для модернизации мощностей по сбору, переработке и утилизации бытовых отходов. По данным Минприроды, оказание поддержки рынку через финансирование лизинга позволит привлечь в область обращения с твердыми коммунальными отходами на каждый рубль вложенных бюджетных средств три рубля частных инвестиций.

## Деньги на мусор

В Минприроды «Ъ» рассказали, что все еще дорабатывают этот проект и только после утверждения правительства можно будет дать точную информацию о размерах и условиях предоставляемых субсидий. В апреле чиновники оценивали потребности в бюджетном финансировании на такой льготный лизинг в 6 млрд руб. до

2024 года, из которых 500 млн руб. должны быть выделены в 2021-м, в 2022-м — 700 млн руб.

А вот РЭО оценивает потребности отрасли в федеральных субсидиях гораздо выше: только на модернизацию стационарного мусороперерабатывающего оборудования (различные прессы, измельчители, грануляторы, сепараторы и пр.) в 2021 году бюджету нужно потратить 1,1 млрд руб., а на технику для перевозки мусора, фандоматов и контейнеров необходимо выделить дополнительные средства. Гендиректор РЭО Денис Буцаев говорит, что для достижения показателей федерального проекта по созданию комплексной системы обращения с ТКО в период с 2021 по 2024 год требуется привлечение инвестиций в размере более 200 млрд руб. «Примерно пятая часть этих инвестиций может быть привлечена через механизм льготного лизинга — до 40 млрд руб. Поэтому в зависимости от возможностей бюджета на эту меру поддержки может быть направлено в ближайшие три года от 6 млрд до 10 млрд руб.», — подсчитал он.

Основные параметры самой программы льготного лизинга мусороного оборудования были представлены для общественного обсуждения еще осенью 2020 года с планом запуска в этом году. Срок лизинга — не менее 36 месяцев, аванс — не более 30% от цены, льготная скидка на аванс для лизингополучателя — 25%. Тогда проект господдержки лизинга оборудования предполагал, что субсидии будут предоставляться Минприроды, а отбором ли-

зинговых компаний министерство займется совместно с РЭО. Согласно проекту, заявки лизингодателей будут регистрироваться в порядке очереди и содержать предложения по объемам переданного в лизинг имущества в деньгах, а затем между ними будут распределены бюджетные средства. А если лимитов финансирования окажется недостаточно, то объем субсидий будет снижен для всех допущенных участников пропорционально.

Точного описания, какую именно технику можно реализовать в лизинг со скидкой, в проекте не содержалось, но было указано, что предмет лизинга должен быть произведен в текущем или предшествующем году, а объекты обращения с отходами, для которых он приобретается, должны быть включены в федеральную схему обращения с отходами и «обеспечивать достижение показателей региональной составляющей» напункта. Каждая заявка на субсидию должна рассматриваться отдельно, и, в отличие от действующих сегодня льготных программ Минпромторга России, проект Минприроды не предполагал каких-либо КРП для лизингодателей, участвующих в программе.

## Лизингодатели готовы зайти на свалку

Денис Буцаев отмечает, что мера поддержки «очень востребована» и у лизинговых компаний. Кроме того, меры напрямую влияют на формирование тарифа для населения. Чем больше государственная поддержка, тем меньше рост тарифа для граждан,

считает он: «Все крупнейшие лизинговые компании страны поддержали данную инициативу».

Крупнейшие участники лизингового рынка активно принимали участие в обсуждении инициатив Минприроды и РЭО по бюджетному стимулированию лизинга мусороного оборудования и техники, рассказали «Ъ» в компаниях. «Мы ожидаем, что интерес лизингополучателей к новой технике должен быть достаточно высоким, поскольку модернизация всегда положительно сказывается на надежности и эффективности производства», — говорит начальник управления развития бизнеса автолизинга ГК «ВТБ Лизинг» Вячеслав Михайлов. — А проект постановления предусматривает как раз субсидирование новой техники, которая произведена в том же году, когда заключен договор лизинга».

Значительный интерес рынка к программе подтверждает и генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спирин. Он связывает это в том числе с тем фактом, что поддержка по линии Минпромторга России, а именно программа субсидирования спецтехники, на сегодняшний день не закрывает все потребности рынка.

Лизингодатели подтверждают, что окончательные параметры условий отбора, а также требования к участникам программы не определены и находятся в стадии обсуждения. На текущий момент решение об окончательных параметрах не принято, сроки запуска программы не афишируются, говорит Вяче-

слав Спирин. «При этом мы понимаем, что запуск субсидирования мусоровозов в текущем году придаст серьезный импульс развитию рынка», — отметил он. В целом же лизинг оборудования — одно из ключевых направлений бизнеса «Сбербанк Лизинга», а господдержка в сфере утилизации, обезвреживания и переработки отходов «позволит уменьшить риски и воплотить в жизнь большее число проектов». «Мы с большим интересом следим за инициативами государства по поддержке сегмента оборудования для утилизации, обезвреживания и обработки ТКО. Степень риска таких сделок во многом зависит от финансовой устойчивости и компетентности участников, экономической эффективности проекта», — подчеркнул он.

Генеральный директор группы «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин говорит, что пока в целом нет определенности, что за формы софинансирования будут применяться. «Если меры господдержки будут распространяться в том числе на лизинг, группа «Газпромбанк Лизинг» подключится к реализации проекта», — заверил он «Ъ».

## Промышленность с природой не согласуется

Хотя мусоровозы уже можно приобрести по программе льготного лизинга, оператором которой выступает Минпромторг, рынок видит необходимость в новой субсидии в том числе из-за широкого круга приобретаемой по действующей мере техники и меньшего объема скидок на авансовый платеж.

## ЛИЗИНГ

## Бюджетная экология

— экология —

С17 Например, «ВТБ Лизинг» работает по программе льготного лизинга Минпромторга и мусоровозы подпадают под эту субсидию, говорит Вячеслав Михайлов. По его словам, сегодня известно, что Минприроды будет предоставлять субсидию под конкретный проект модернизации с определенным перечнем оборудования, тогда как Минпромторг предоставляет субсидию на типы транспортных средств без привязки к проектам.

Рынок заинтересован в отдельной субсидии на приобретение мусоровозов, поддерживает коллега Вячеслав Спириков. В рамках программы Минпромторга по спецтехнике и оборудованию (постановление правительства №811) предусмотрена поддержка для приобретения отечественных мусоровозов в размере 10% от стоимости техники. Но объемы субсидирования по программе Минпромторга ограничены и распространяются на большое количество специализированных машин, не относящихся к коммунальной технике, поясняет он. Поэтому доля мусоровозов в программе крайне невелика, и существующий механизм поддержки не оказывает существенного влияния на обновление техники. По мнению господина Спирикова, на цели расширения и обновления парка мусоровозов должна ориентироваться отдельная субсидия с установленным лимитом на надстраиваемое оборудование, на грузовые шасси любого производителя. «Это позволит значительно нарастить объемы продаж и оперативно и в значительной доле обновить текущий парк техники», — считает глава «СберЛизинга».

Максим Калинин добавляет, что по действующим правилам господдержки можно получить субсидию

одной и той же единицы техники не более одного раза в течение срока службы, поэтому при утверждении правительством постановления о субсидировании лизинга мусоровозов лизинговым компаниям придется выбирать между двумя механизмами господдержки. Ключевыми факторами этого выбора станут предельный размер субсидии на единицу техники и динамика исчерпания ассигнований, полагает он.

Ключевая цель прорабатываемых мер поддержки — содействие реализации реформы отрасли обращения с ТКО, говорит Денис Буцаев. «Поэтому наличие различных механизмов поддержки способствует привлечению большего объема частных инвестиций», — поясняет он логику программы. — Предлагаемая мера поддержки не заменяет собой иные инструменты экономического стимулирования, но позволяет инвестору выбрать наиболее интересные и выгодные ему формы субсидирования». Прямого пересечения с программами Минпромторга в РЭО не видит.

В Минпромторге говорят, что последняя редакция проекта по лизингу, разработанная РЭО, к ним на согласование не поступала. При этом мусоровозы активно реализуются по программе лизинга спецтехники.

«В 2020 году в рамках данного механизма общий объем предоставленных субсидий составил 4 млрд руб., из них 71 млн руб. — на мусоровозы. В 2021–2023 годах на реализацию программы предусмотрены ассигнования в размере 2,6 млрд руб., 2,2 млрд руб. и 1,9 млрд руб. соответственно», — сообщили в министерстве. По данным на май 2021 года с начала года лизинговым компаниям предоставлены субсидии в размере 1,6 млрд руб., в том числе 72 млн руб. — по договорам лизинга на мусоровозы, что позволило реализо-

вать на льготных условиях 141 единицу данной техники общей стоимостью 747 млн руб.

Основным критерием доступа к существующим мерам поддержки является наличие заключения о подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ, которое выдается Минпромторгом России в соответствии с правилами, утвержденными постановлением правительства №719 от 17 июля 2015 года, подчеркнули в министерстве.

## Первым делом полигоны, а контейнеры потом

Сейчас РЭО и Минприроды рассматриваются два вида субсидируемого в рамках льготного лизинга имущества: автоспецтехника (мусоровозы) и оборудование по обработке и утилизации твердых коммунальных отходов, рассказывает Максим Калинин.

РЭО даже предлагает рассмотреть пакетные решения для региональных операторов, предполагающие льготный лизинг мусоровозов вместе с контейнерами. По словам Дениса Буцаева, участники рынка эту инициативу поддерживают. А поддержку приобретения контейнеров для накопления ТКО он называет актуальным вопросом в том числе из-за действующего ограничения по включению расходов на приобретение контейнеров в состав тарифа.

В Минприроды отмечают, что не отказываются от субсидирования лизинга мусоровозов и контейнеров для накопления твердых коммунальных отходов, а также вспомогательного технологического оборудования — все это до сих пор прорабатывается. Кроме того, обсуждается возмещение недополученных доходов при предоставлении организациям, осуществляющим деятельность по утилизации отходов, скидки по оплате авансового платежа в

рамках заключенных договоров лизинга фандоматов — уличных аппаратов по приему пластиковых бутылок, алюминиевых банок и др.).

Но в РЭО пока ориентируются только на оборудование для переработки отходов. «Мы должны исходить из приоритетов, которые установлены показателями федерального проекта „Комплексная система обращения с ТКО“. А это прежде всего касается таких направлений, как обработка и утилизация отходов. Было бы правильно инструмент льготного лизинга применять прежде всего для решения этих задач», — считает Денис Буцаев.

В России, по данным Счетной палаты РФ, предоставленных в сентябре 2020 года, перерабатывается лишь около 8% отходов, а более 90% отправляется на полигоны и свалки. В отчете также говорилось, что в ряде регионов просто отсутствует минимально необходимая инфраструктура по обращению с ТКО. В РЭО говорят, что меры господдержки, в том числе льготный лизинг в мусорной отрасли, направлены на достижение показателей федерального проекта по увеличению доли обработки и утилизации твердых коммунальных отходов, а также для стимулирования программ раздельного сбора ТКО. «К 2030 году цель — сортировать 100% ТКО и снижение доли захоронения на 50%», — сообщил господин Буцаев.

В то же время лизинг мусоровозов и фандоматов — важная часть общего технологического цикла обращения с отходами, отмечает глава РЭО, и эти программы в этом году будут запущены в пилотном режиме. По словам Дениса Буцаева, в 2021–2024 годах предлагается осуществить расширение и модернизацию парка техники по сбору и вывозу отходов в размере более 1 тыс. единиц мусоровозов, то есть около 9–10% от всего

парка в России. «Это особенно актуально для сельских и труднодоступных регионов. Ведь реформа для людей начинается с контейнерной площадки и машины, которая ежедневно приезжает забирать эти отходы», — продолжает он. Пока размер поддержки по лизингу мусоровозов планируется такой же, как и по оборудованию: скидка 25% к стоимости предмета лизинга.

## Мусоровозы едут в утиль

На мусоровозы приходится ощутимая доля всего парка коммунальной техники — свыше 30%, поясняет Вячеслав Спириков, но парк мусоровозов существенно изношен. По оценкам «СберЛизинга», текущий износ парка у многих региональных операторов превышает 70%. Глава компании считает, что в процессе реформы отрасли «приходящие новые операторы должны приобретать новую технику под новые контракты». «Также нужно учитывать цикличность этого бизнеса: скорость износа техники значительна и составляет три-пять лет. Соответственно, текущие региональные операторы вынуждены регулярно обновлять и пополнять парк для поддержания интенсивности ведения бизнеса и выполнения работ», — подчеркивает он.

Вячеслав Михайлов говорит, что предварительно требует замены порядка 30% российского парка автомобильной спецтехники, используемой для перевозки твердых коммунальных отходов. Дополнительно для выполнения целевых показателей национального проекта «Экология» потребуются приобрести около 6 тыс. новых специализированных машин в год, подсчитал он.

Помимо износа за пять-шесть лет свою роль играет и появление «все более современных модификаций, с повышенной экономической эффективностью», добавляет руко-

водитель направления продаж коммунальной, дорожной и специальной техники ООО «Скания-Русь» Олег Родионов. Он отмечает, что сейчас среди желающих обновить парк есть региональные операторы, которые были выбраны по итогам конкурсного отбора при переходе на новую систему обращения с ТКО в 2019 году и закупили отечественные мусоровозы, «так как были ограничены в средствах». «Сейчас они стремятся к повышению рентабельности бизнеса, поэтому постепенно переходят на европейскую технику», — отмечает Родионов.

Большинство моделей мусоровозов российского производства выпускается на шасси «КамАЗа», среди европейских производителей шасси в сегменте техники для коммунального хозяйства лидирует Scania, но европейская техника сейчас под субсидирование не подпадает, отмечает Олег Родионов. В среднем ежегодно региональные операторы и другие предприятия в России закупают от 1,7 тыс. до 2,4 тыс. единиц мусоровозной техники, из них от 400 до 600 — европейского производства, в зависимости от экономической ситуации в стране, добавляет он.

В 2020 году на фоне пандемии коронавируса рынок мусоровозов сократился на 43%, до 1,6 тыс. единиц, говорит аналитик SBS Consulting Дмитрий Бабанский. При этом доля машин на базе шасси «КамАЗа» упала на 2 процентных пункта — до 56% (908 штук). В 2019 году рынок вырос сразу на 52,9%, до 2,8 тыс. машин, тогда 1,6 тыс. машин приходилось на шасси «КамАЗа», прочие производители продали 1,2 тыс. машин. По ожиданиям эксперта в 2021 году будет реализовано 1,9 тыс. машин, то есть на 67% больше, чем годом ранее, к 2025-му объем рынка составит 3,2 тыс. машин.

Ольга Никитина

## «Объемы рынка лизинга в текущем году смогут достичь исторического рекорда в 1,6 трлн руб.»

— мнение —

## О тесной связи рынка лизинга и господдержки отечественного промышленного производства специально для „Ъ“ — рассказал генеральный директор Группы Газпромбанк Лизинг МАКСИМ КАЛИНКИН.

Лизинг как финансовый инструмент очень чутко реагирует на различные колебания в экономике, которые достаточно оперативно отражаются на показателе объема нового бизнеса лизинговых компаний. Если в прошлом году мы увидели падение объемов рынка на 6%, то, по обновленным прогнозам «Эксперт РА», в 2021 году рынок должен вырасти на 10–15%. По нашим прогнозам, объемы нового лизингового бизнеса в России вырастут не менее чем на 12% к прошлогоднему уровню. В любом случае речь идет о том, что объемы рынка в текущем году смогут достичь исторического рекорда в 1,6 трлн руб.

Для этого, на наш взгляд, есть все необходимые предпосылки, а позитивные тенденции в экономике уже подтверждаются макроэкономиче-



МАКСИМ КАЛИНИН. ПРЕС-СЛУЖБА ГРУППЫ «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»

ской статистикой. Так, по данным Минэкономразвития России, в марте 2021 года ВВП Российской Федерации вырос на 0,5% против падения на 2,5% в марте прошлого года, что аналитики связывают с активизацией прежде всего промышленного и транспортного секторов экономики, агропромышленного комплекса, строи-

тельной и химической отраслей. Кроме того, наблюдается уверенный рост в легкой промышленности, деревообработке, пищевом производстве, а в нефтеперерабатывающем комплексе, металлургии и добывающей промышленности темпы падения замедлились, что тоже вполне можно назвать положительной динамикой.

Итоги второй половины 2020 года и первого квартала 2021-го показали, что автолизинг — главный драйвер российского рынка лизинга. Совокупный объем нового бизнеса автолизинговых компаний Группы Газпромбанк Лизинг Cascade и «Газпромбанк Автолизинг» увеличился на 127% за первые три месяца текущего года по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом и составил 20,6 млрд руб. Лизинговый портфель Группы в целом вырос на 13% к уровню прошлого года и достиг рекордной отметки в 300 млрд руб., а объем нового бизнеса вырос на 77%, до 26,7 млрд руб.

Росту автолизинга способствует активная господдержка отечественного машиностроения в виде субсидий Минпромторга России, и в част-

ности автопрома. В прошлом году помимо ранее запущенной госпрограммы субсидирования лизинга колесной техники стартовала новая программа льготного операционного лизинга автомобилями («Доступная аренда») для малого бизнеса и частных лиц. Эти меры поддержки стали очень хорошей ответной реакцией государства на коронакризис, которые позволяют сейчас в полном объеме реализовать сформированный отложенный спрос на автомобили и другую колесную технику.

Отмечу, что уже начинают восстанавливаться и корпоративные направления лизинга. В этом году мы видим рост спроса на международные контейнерные перевозки грузов по территории России, прежде всего на направлениях, соединяющих Европу с Китаем и другими странами Азии, что увеличит спрос на лизинг железнодорожных фитинговых платформ. В ближайшие год-два, по нашим расчетам, мы также увидим возобновление проектов нефтесервисного сектора на фоне подготовки крупнейших мировых держав к выводу из соглашения «ОПЕК+».

О восстановлении корпоративного сегмента лизинга говорят и наши реализованные в 2021 году сделки. В первом квартале Газпромбанк Лизинг заключил договоры лизинга на поставку трех отечественных вертолетов, а общий портфель воздушных судов компании, таким образом, приблизился к 30 млрд руб. По итогам 2020 года мы занимаем в этом сегменте третье место в России с рыночной долей около 16%, и в этом году мы планируем значительно увеличить объемы. Хочу подчеркнуть: большинство приобретаемых в лизинг воздушных судов сегодня обслуживают важные, социально значимые маршруты, что стало возможным благодаря сохранению господдержки авиапрома. В частности, Минпромторг России утвердил Группе Газпромбанк Лизинг лимит субсидий по лизингу вертолетной техники на 2021 год в размере 113,2 млн руб., которые в полном объеме будут трансформированы нашим клиентом — региональным авиаперевозчиком и промышленным корпорациям. Это позволит значитель-

но улучшить экономику обновления воздушного флота.

Можно сказать, что во время пандемии лизинговая отрасль доказала свою социальную значимость и во многом выполнила свою миссию по экстренной поддержке отрасли здравоохранения. По всей стране, да и по всему миру тоже, срочно требовались дорогостоящие аппараты ИВЛ и КТ, не хватало машин скорой помощи для спасения людей, в больницах не было свободных мест для пациентов. А сегодня лизинг медицинского оборудования — один из наиболее бурно растущих сегментов рынка, лизинговые компании готовы финансировать приобретение российских клиникми современной медицинской техники и участвовать в обновлении парка санитарного транспорта. Одна из последних крупных сделок Газпромбанк Лизинг в этой области — поставка 167 новых машин скорой помощи для Подмосквы общим объемом 1,2 млрд руб., которую мы считаем своим посильным вкладом в общее дело и важным элементом нашей социальной ответственности.

## Зеленый коридор для лизинга

— тренды —

## О том, почему российским лизинговым компаниям стоит внимательнее присмотреться к ESG-рейтингам, рассказал „Ъ“ старший директор отдела рейтингов кредитных институтов Рейтингового агентства «Эксперт РА» РУСЛАН КОРШУНОВ.

ESG-повестка, учитывающая проблемы окружающей среды (Environmental), социальной ответственности (Social) и корпоративного управления (Governance), становится новым вектором развития мировой экономики и важным критерием для размещения средств крупных международных инвестфондов. Подобные процессы уже начинают оказывать влияние и на российские компании: в начале 2021 года инвестфонд PIMCO не смог приобрести облигации РЖД, поскольку больше 50% грузооборота перевозчика — это карбоновый груз. На актуальность ответственного финансирования, основанного на принципах ESG, в начале года также обратил внимание президент России Владимир Путин, поручив разработать план мероприятий по снижению негативного влияния на экологию и финансовые рынки рисков, связанных с сокращением ми-



РУСЛАН КОРШУНОВ. РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА»

рового спроса инвесторов на активы с высоким углеродным следом.

Вместе с этим сырьевая модель российской экономики, около 40% которой приходится на углеродоемкие и смешанные отрасли, вкюпе с высоким износом основных фондов, технологической отсталостью, при недостаточном уровне корпоративного управления не позволял многим отраслевым лидерам соответствовать строгому стандарту «зелености». В то же время развитие ESG-практик в финансовом секторе говорит о том, что определять ESG-повестку в

России в ближайшее время будут во многом банки, которые начнут стимулировать заемщиков внедрять практики устойчивого развития, а также финансировать «зеленые» проекты. Нужно ли российским лизинговым компаниям — представителям второго по масштабам финансового сегмента после банковского — включаться в соблюдение принципов ответственного финансирования и перейти к выпуску ESG-инструментов?

Поскольку инвесторы все чаще рассматривают устойчивое развитие как один из ключевых факторов при принятии решений, можно ожидать, что его влияние будет все активнее учитываться при финансировании лизинговых компаний, около 70% которого приходится на банковские кредиты и облигации. Кроме того, в дальнейшем критерии устойчивого развития, вероятно, будут все чаще учитываться при субсидировании лизинга и допуске лизингодателей к государственному финансированию. Вместе с этим средний и крупный бизнес станет чаще обращаться к тем лизинговым компаниям, которые будут иметь ESG-компетентности и готовы стать участниками по обновлению основных фондов в рамках стратегии по снижению выбросов или углеродного следа предприятия. Однако на сегодняшний

день при введении в поисковике фразы «зеленый лизинг» можно найти только одну-две лизинговые компании, которые могут предложить своим клиентам в России программы по финансированию техники, направленной на сокращение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу или воду.

«Зеленый» лизинг финансирует как экзотические для России проекты — электрокары, солнечные батареи, оборудование для ветряных электростанций, энергоэффективные здания, так и часто встречающуюся у нас технику — электропоезда и общественный электротранспорт, оборудование для современной очистки сточных вод, а также другие виды энергоэффективного и экологического чистого оборудования. Согласно мировой практике, для фондирования подобных сделок лизинговые компании нередко стали прибегать к выпуску «зеленых» облигаций (Mitsubishi, Toyota, ICBC, LeasePlan и другие). При этом подавляющая часть таких компаний являются дочерними структурами финансово-промышленных групп и автомобилестроительных корпораций, которые «сверху» внедряют в свои копитивные компании практики ответственного финансирования, что также является важным ин-

струментом в маркетинге экологически чистых машин и оборудования.

Лизинговые компании являются владельцами одного из крупнейших парков транспортных средств в России, подавляющая часть которого не характеризуется низким или нулевым уровнем выбросов CO2 в атмосферу или не занимается перевозкой карбоновых грузов. Поэтому на текущем этапе формирования ответственного финансирования в России лизингодатели могут стать одними из пионеров в эмиссии не «зеленых», а «переходных» облигаций (transition bonds), привлекая средства от которых лизингодатель направляет на финансирование проектов, способствующих углеродному переходу. К таким проектам могут быть отнесены сделки по финансированию лизинга автомобилей, самолетов, железнодорожной техники, водного транспорта для лизингополучателей, которые будут использоваться современные технологии, сокращающие вредные выбросы. При этом процесс отбора и оценки таких проектов должен быть прозрачным, а контроль целевого использования данных средств должен подтверждаться отчетностью эмитента, соответствующей концепции переходных облигаций (Climate Transition Bond Framework)

и рекомендациям Международной ассоциации рынков капитала ICMA.

Ограничивать перспективы использования лизинга в финансировании российских «зеленых» проектов будет лишь их небольшое количество. Для запуска таких проектов необходим пересмотр стратегий развития крупнейших компаний, который возможен только при соответствующей государственной инициативе. Помочь в этом может национальная система «зеленого» финансирования, запуск которой ЕЭБ.РФ планирует во второй половине этого года, а также проект Минэкономразвития России, где утверждаются критерии проектов устойчивого развития и инструментов их финансирования в стране. При этом лизинговые компании могут сыграть важную роль в обеспечении перехода к экологически чистым технологиям — частично за счет повышения доступности более экологичных активов для таких отраслей, как нефть и газ, транспорт, энергетика, целлюлозно-бумажная отрасль, ритейл, авиатранспорт, фармацевтика и строительство. Соблюдение принципов устойчивого развития становится необходимым условием для дальнейшего развития экономики и в ближайшее десятилетие будет все больше влиять на лизинговый рынок.

# ЛИЗИНГ

## «Получить автомобиль в лизинг должно быть не сложнее, чем заказать обед из ресторана»

Генеральный директор «ПСБ Лизинг» **Сергей Огиенко** пригласил „Ъ“ на интервью в современный московский коворкинг, где и разместилась штаб-квартира лизинговой компании ПСБ. Он считает, что мобильность, гибкость при решении задач клиента и нацеленность на результат — это именно то, что нужно для быстро развивающейся компании, взлетевшей за год в топ-10 лидеров российского лизингового рынка.

— от первого лица —

### «Мы очень мобильны»

— Решение разместиться в коворкинге было как-то связано с пандемией или это просто модный тренд?

— Нет, это наше, можно сказать, стратегическое решение, которое было принято еще до пандемии — в 2019 году. Когда я стал руководить компанией и мы утвердили у акционеров новую стратегию ее развития, у нас был самый обычный офис и очень небольшая команда — человек десять. Бизнес начал быстро расти, и мы увеличили команду. Я понимал, что в процессе этого роста нам еще не раз придется поменять локацию, а для этого нужно придумать какое-то гибкое решение. И мы его нашли. У коворкинга есть свои плюсы и минусы, но пока я вижу в нем больше плюсов, и мне этот формат нравится.

### Для нас важно отработать саму систему продукта и максимально автоматизировать весь процесс рассмотрения и заключения сделок

— Вы имеете в виду экономию затрат на аренду и содержание помещения?

— Конечно. У нас нет никаких затрат на офис, мы не думаем о бумаге, мебели, электричестве, отоплении и всяких других мелочах, которые важны, но отвлекают от основной работы. Мы очень мобильны: если захотим переехать, то сможем это сделать буквально завтра. Нам практически не нужно ничего перевозить, кроме собственных ноутбуков и небольшого количества ИТ-оборудования. Пандемия доказала эффективность нашего решения: когда все компании перешли на удаленку, экстренно организовывали дистанционные рабочие места, закупили ноутбуки, у нас только сократились расходы на аренду офиса.

— А в чем минусы?

— Наверное, только в том, что люди не сразу привыкают, а вернее, отвыкают от фиксированного рабочего места, где можно расставить фотографии семьи, свою кружку и тому подобное. Но плюсов я вижу гораздо больше. Кроме того, сейчас люди уже привыкли работать в другом режиме, более мобильном. Поэтому считаю, что для клиентских менеджеров коворкинг с его гибким пространством — это идеальная рабочая среда. Я так и говорю своим коллегам: вот вам ноутбук, контроль присутствия на рабочем месте меня не интересует, мне важен только результат.

### «Суммы до 60 млн руб. одобряются в течение часа»

— И каков же этот результат, например, в автолизинге?

— На сегодняшний день практически весь портфель клиентов «ПСБ Лизинг» — это корпоративные клиенты. Но в этом году мы пополнили его и нашим первым розничным продуктом — «Автолизинг-Экспресс». Он представляет собой скоринговую систему, которая по стандартному пакету документов позволяет одобрить клиенту финансирование на сумму до 60 млн руб. в течение часа, а если возникают какие-то дополнительные вопросы, то решение принимается в течение двух часов.

Продажи уже идут, но мы только в начале пути и не строим на этот год амбициозных планов по занятию существенной доли розничного рынка. Для нас важно отработать саму систему продукта и максимально автоматизировать весь процесс рассмотрения и заключения сделок, как это уже сделано у многих крупных автолизинговых компаний. Но при этом за счет все той же автоматизации мы хотим запустить автолизинг без формирования специального бизнес-подразделения с отдельным штатом. После того как такая система будет выстроена, мы сможем продвигать этот продукт на массовом рынке и быстро нарастить портфель до нужных нам объемов.

— Хватит ли места на рынке для еще одного крупного игрока?

— Сегмент автолизинга имеет огромный потенциал. Наше видение этого рынка и целевое положение на нем предполагают не просто предоставление финансирования розничным клиентам, а оказание комплексного сервиса, прежде всего за счет раскрытия преимуществ операционной аренды автомобиля. В парадигме классического финансового лизинга сегодня уже ничего глобально нового для рынка не придумаешь, никаких серьезных трансформаций для этого в общем-то не требуется. А вот оперлининг, а за ним и услуга подписки на автомобиль, интеграция в банковские экосистемы — это уже не будущее, это настоящее.

Хочу отметить, что у ПСБ значительная база розничных клиентов и большие планы по развитию этого сегмента. Мы развиваемся в одном направлении с банком и в целом являемся частью его продуктовой стратегии. Да, «упаковкой», отладкой и продажей автолизингового продукта мы будем заниматься самостоятельно, но синергия лизинга с банковскими продуктами — одна из наших основных задач.

Сейчас основные усилия мы тратим на автоматизацию нового продукта. В скором времени у «ПСБ Лизинг» появится полноценная онлайн-платформа для розничных клиентов, чтобы сделать оформление услуги максимально быстрым, понятным и комфортным. Наши специалисты уже проводят пилотные сделки в автоматизированном режиме, функционал системы совершенствуется. В идеале получить автомобиль в лизинг

должно быть не сложнее, чем, например, заказать еду из ресторана или купить билет на сайте авиакомпании. Мы стремимся именно к такому уровню.

### «Авиакомпания платят как по часам»

— Кстати, об авиакомпаниях. По итогам прошлого года «ПСБ Лизинг» ворвался в топ-10 лидеров рынка лизинга в России благодаря сделкам с самолетами SSJ-100. Расскажите, как это произошло?

— Этому проекту предшествовала огромная работа большого числа профессионалов из ПСБ, корпорации «Иркут», Минпромторга и других ведомств, самих авиакомпаний. Было проведено большое количество рабочих встреч и совещаний по структурированию проекта, который стал крупнейшей за последнее время сделкой с российской авиа-

### Мы видим, что даже в условиях пандемии «Суперджет» востребован и активно эксплуатируется авиакомпаниями

техники. В результате мы не только получили государственные гарантии по этим контрактам, что вообще уникальный случай на лизинговом рынке, но и договорились о технических гарантиях и постпродажном сервисе самолетов.

Наша задача по поставкам «Суперджетов» заключалась не просто в том, чтобы выдать деньги и ждать платежей авиакомпаний, а обеспечить эффективное использование имущества, которое мы приобретаем в собственность. Поэтому мы внимательно проана-



лизировали финансовую составляющую бизнеса авиаперевозчиков, его техническую сторону, а также особенности эксплуатации и обслуживания самой модели самолета. Для реализации и сопровождения этих контрактов у нас работает собственная техническая служба, которая следит за эксплуатацией наших машин у перевозчиков, контролирует налет и техническое состояние каждого борта.

И что самое главное, по заключенным контрактам нет ни одной просрочки: авиакомпании платят как по часам. Дело в том, что в части лизингового платежа для перевозчиков мы предусмотрели очень комфортные условия, поэтому у нас есть основания быть уверенными в том, что задержек в выплатах не случится и в будущем.

— В контексте вашего сотрудничества с «Иркутом» речь шла о 59 «Суперджетах». Сколько уже поставлено авиакомпаниям?

— С корпорацией «Иркут» мы подписали базовый меморандум, при этом твердые контракты заключаются на каждый самолет отдельно. Сейчас в нашем портфеле контрактов на 13 самолетов, еще несколько самолетов в настоящее время проходят приемку у производителя. До конца года рассчитываем объявить о новых сделках, в том числе с уже действующими клиентами, которые демонстрируют очень хорошее развитие и нуждаются в расширении флота.

— Еще одна крупная сделка «ПСБ Лизинг» в гражданской авиации — контракт на 66 вертолетов Ми-8 и «Ансат» для Национальной службы санитарной авиации. Как идет реализация этого контракта и планирует ли компания наращивать портфель вертолетной техники?

— В этом году будет поставлена примерно половина партии машин, остальные вертолеты мы получим в следующем году. В этой сделке, кстати, тоже есть государственные гарантии Российской Федерации, которые были оформлены благодаря продолжительной работе группы ПСБ в тесном контакте сразу с несколькими министерствами и ве-

домствами, отвечающими за оформление таких гарантий. Помимо сделки с Национальной службой санитарной авиации мы прорабатываем еще несколько проектов по лизингу вертолетов, в том числе для коммерческих заказчиков, что является еще одним направлением развития нашего авиационного сегмента.

— Работа с отечественными производителями техники — это некие социальные обязательства перед государством?

— Нет, «ПСБ Лизинг» — это коммерческая компания, наша цель — получение прибыли. Никакой социальной нагрузки у нашей компании нет.

— В каждый сегмент мы входим очень вдумчиво»

— Каковы итоги работы и насколько велики амбиции «ПСБ Лизинг» в других сегментах рынка?

— Хочу напомнить, что в 2019 году «ПСБ Лизинг» был совершенно другой компанией с очень небольшим портфелем, показатель

чистых инвестиций в лизинг составлял около 2 млрд руб. Благодаря слаженной работе нашей команды и несмотря на все сложности пандемии, мы сделали очень серьезный прорыв в бизнесе. В результате в 2020 году мы вошли в топ-10 лидеров рынка, наш портфель вырос почти в 20 раз. Около половины в нем занимают сделки по авиации, еще около 30% — железнодорожные вагоны, примерно 8% приходится на водный транспорт и остальные сегменты.

— Что вы можете рассказать о перспективах железнодорожного сегмента? Закончился ли очередной кризис перепроизводства на рынке подвижного состава?

— В нашем парке нет универсальных полувагонов, о профиците которых вы говорите. Мы не отказываемся их финансировать, но в таких сделках мы хотим защитить себя от рисков колебаний арендных ставок в течение срока лизинга за счет повышенного аванса. Далеко не для всех это приемлемо, хотя мы готовы предложить очень гибкий сезонный лизинговый платеж. Но нам важно, чтобы клиент платил весь срок лизинга, а не обращался через год-другой за реструктуризацией. Если говорить про сегмент в целом, то, по нашим оценкам, загрузка у этого парка будет, но, вероятно, не такая существенная, как раньше.

А вот специализированные виды подвижного состава мы очень активно финансируем. Есть спрос на зерновозы, фитинговые платформы, цистерны, а также на полувагоны нового поколения, которые сегодня, по сути, эксплуатируются практически как специализированный парк для перевозок угля. Но, повторюсь, в каждый сегмент мы входим очень вдумчиво, внимательно оцениваем бизнес клиента и сам предмет лизинга, чтобы понимать, будет ли контракт выполнен в полном объеме и что будет с нашим имуществом в дальнейшем.

— Какие еще сегменты в приоритете у «ПСБ Лизинг»?

— Следующий приоритет после авиации — морские и речные суда. Мы уже вполне освоились на этом рынке, реализовав несколько проектов по передаче в лизинг коммерческих морских судов, бывших в эксплуатации, а сейчас очень внимательно смотрим и на рынок новых судов, прежде всего построенных на российских верфях. К этому опять же очень располагает специфика ПСБ как опорного банка предприятий оборонно-промышленного комплекса, перед которыми сейчас стоит задача диверсификации производства и увеличения доли выпускаемой гражданской продукции. На наш взгляд, в судостроении, так же, как и в секторе авиации, именно сочетание кредитно-лизингового продукта и госгарантий может дать очень значительный эффект. Да, сейчас существуют программы субсидирования по вновь построенным российским судам, однако, несмотря на это, этот рынок остается недоступным для операторов среднего и малого уровня ввиду своей дороговизны.

— Во многих сегментах рынка правительство реализуются различные меры господдержки спроса на отечественную промышленную продукцию, в том числе через инструменты лизинга. Насколько, на ваш взгляд, они эффективны?

— Действительно, некоторым отраслям экономики поддержка государства необходима — без нее не будет развиваться, например, авиапром, общественный пассажирский транспорт и целый ряд других отраслей. В авиапроме, по нашим оценкам, объемы господдержки вполне достаточны, а сами механизмы стимулируют производителя сосредоточиться на ключевом для самолетоного бизнеса аспекте — техническом сервисе для авиакомпаний.

Очень хорошо себя зарекомендовала программа Минпромторга по поддержке автолизинга. В этом году мы тоже решили в ней поучаствовать, и, хотя наш запрос на субсидии пока скромный, этот опыт позволит нам

### В судостроении, так же, как и в авиации, сочетание кредитно-лизингового продукта и госгарантий может дать очень значительный эффект

**ЛИЧНОЕ ДЕЛО**

Родился в 1984 году в городе Облучье Хабаровского края. С 2000 по 2007 год проходил военную службу в вооруженных силах Российской Федерации. В 2005 году окончил факультет психологии Военного университета Министерства обороны РФ по специальности «психолог», в 2010 году — факультет финансового менеджмента Всероссийского заочного финансово-экономического института по специальности «финансы и кредит». В 2010–2017 годах работал в АО «ВТБ Лизинг», занимая должности от эксперта до заместителя генерального директора. В 2017–2018 годах занимал должность заместителя генерального директора АО «ВЭБ-лизинг». С 2019 года является генеральным директором группы компаний «ПСБ Лизинг».

### ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЛИЗИНГ ГРУППЫ «ПСБ ЛИЗИНГ» В 2019–2021 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)\* ИСТОЧНИК: ПРЕСС-СЛУЖБА ПСБ.



**COMPANY PROFILE**

ООО «ПСБ Лизинг» — универсальная лизинговая компания, головная организация группы компаний «ПСБ Лизинг». Единственным владельцем компании является ПАО «Промсвязьбанк». Компания предоставляет услуги лизинга и аренды авиационной техники, железнодорожного подвижного состава, речных и морских судов, промышленного оборудования, а также автомобилей и специальной техники. В своей деятельности «ПСБ Лизинг» сфокусирован на продвижении гражданской продукции отечественного оборонно-промышленного комплекса, обеспечивая потребности рынка как в корпоративном сегменте, так и для предприятий малого и среднего бизнеса.

на практике отработать систему работы по программе и активнее использовать эту возможность в следующем году, когда мы начнем целенаправленно продвигать свой розничный продукт клиентам.

Также в этом году с нетерпением ждем запуска программы поддержки по линии Минприроды на закупку в лизинг оборудования и техники для отрасли переработки мусора — это очень важная тема для страны в целом, которая весьма интересна и для лизинговых компаний. Еще одна сфера, которая, на мой взгляд, может быть серьезно стимулирована за счет господдержки, — лизинг цифрового оборудования отечественного производства. Приоритеты по стимулированию этих отраслей экономики уже давно определены на уровне государства, поэтому мы ожидаем роста инвестиций в связанные с ними секторы. И как лизинговая компания поучаствуем в развитии этих сегментов, предоставив дополнительное финансирование.

Беседовал Алексей Екимовский

## ЛИЗИНГ

## «В основе бизнес-модели ГТЛК лежит синергия госпрограмм и коммерческих проектов»

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК, 100% акций принадлежит РФ в лице Минтранса России) в прошлом году стала лидером российского рынка лизинга с объемом нового бизнеса 176,9 млрд руб. и портфелем 1,29 трлн руб. (по данным «Эксперт РА»). Как рассказал в интервью „Ъ“ первый заместитель генерального директора компании **Максим Агаджанов**, сдавать свои позиции компания не собирается.

## — передовики производства —

— В стране полным ходом идет реформирование институтов развития. Насколько изменятся приоритеты и стратегическая миссия ГТЛК в связи с этим?

— В апреле совет директоров ГТЛК предварительно одобрил новую долгосрочную программу развития компании на очередной пятилетний период, и наша миссия осталась прежней: ГТЛК — это инструмент реализации государственной политики управления и устойчивого развития транспортной отрасли России. В нынешних условиях в число наших приоритетов входит обеспечение реализации нацпроектов и программ с использованием надежного, эффективного и проверенного механизма лизинга с государственным финансированием.

— В прошлом году ГТЛК стала лидером рынка по объемам нового бизнеса. На ваш взгляд, чья это заслуга?

— Устойчивое положение нашей компании на рынке — свидетельство эффективности бизнес-модели ГТЛК, в основе которой лежат синергия и сочетание госпрограмм и коммерческих проектов. В разгар пандемии компания оперативно перестроила свою работу, что позволило нивелировать последствия кризиса и выполнить план по объему заключенных сделок.

При этом мы уже на протяжении четырех лет являемся крупнейшей лизинговой компанией по объему портфеля и не собираемся сдавать свои позиции. Доля ГТЛК по итогам 2020 года выросла с 22% до 25%, мы продолжаем лидировать во всех ключевых сегментах рынка: в авиационном, железнодорожном и

водном транспорте, лизинге городской пассажирской техники.

— Какова доля коммерческих проектов ГТЛК без государственных соинвестиций и как принимаются решения об их финансировании?

— Из года в год ГТЛК повышает эффективность инвестирования бюджетных средств в программы лизинга. С 2009 года, когда начала действовать первая некоммерческая программа, государство внесло в уставный капитал компании 119 млрд руб., а общий объем инвестиций ГТЛК в транспортную отрасль России превысил 1,2 трлн руб. То есть на каждый инвестированный бюджетный рубль компания обеспечила привлечение на порядок больше внебюджетных средств: в 2019 году это соотношение составляло 1:8, а сейчас уже вышло на уровень 1:9.

На сегодня доля коммерческого лизинга в портфеле ГТЛК составляет 79%. Решение о финансировании проектов принимается на основе оценки их коммерческой эффективности. Эти программы позволяют нам поддерживать баланс и устойчивость компании, ведь льготные программы лизинга с государственным финансированием являются низкомаржинальными и несут в большей степени социальную нагрузку.

Активное развитие последнее время получает наша международная платформа GTLK Global Business, которая занимает уже более 40% в коммерческом портфеле. Деятельность GTLK Global Business направлена на международный лизинг воздушного и водного транспорта и привлечение финансирования на зарубежных рынках. В перспективе наша платформа должна стать базой для экспорта российской высокотех-



нологической продукции. В апреле этого года мы впервые профинансировали экспортную поставку и передали российский вертолет Ми-171А2 в операционный лизинг в Индию.

— Каковы предварительные итоги работы в первом квартале 2021 года и прогнозы к концу года?

— Этот год мы начинаем с хорошей динамики. Объем нового бизнеса по итогам первых четырех месяцев оказался не только в два раза выше показателя января — апреля прошлого года, но и на 30% превысил аналогичный объем докризисного 2019-го. Лизинговый портфель ГТЛК увеличился на 18%, инвестиции в транспортную отрасль — на 24%.

В первом квартале мы сохранили положительный финансовый результат: рост выручки составил 10%, чистого дохода — более 40% к прошлогоднему уровню. Увеличились также показатели по маржинальности и достаточности капитала. В целом мы позитивно смотрим в будущее, рассчитываем выполнить все намеченные до конца года планы и, безусловно, сохранить свое лидерство на рынке.

— Насколько пандемия ухудшила платежную дисциплину клиентов ГТЛК и что компания с этим делает?

— Пандемия напрямую сказалась на операционной деятельности многих наших клиентов и партнеров. В 2020 году мы снизили долговую нагрузку на транспортные организации на 18% от планируемого объема

платежей за счет реструктуризации договоров, снижения ставок и отсрочек платежей. Объем недополученных платежей от лизингополучателей составил 20,8 млрд руб. Мы одобрили реструктуризацию около 8% портфеля финансовой аренды и 39% портфеля операционной аренды. Таким образом, ГТЛК на деле доказала свою значимость в роли инструмента повышения устойчивости транспортного комплекса и подтвердила обоснованность включения в перечень системообразующих организаций российской экономики.

В 2021 году основной фокус компании сосредоточен на повышении качества портфеля и работе с дебиторской задолженностью. Мы используем гибкий подход к проблемным клиентам, но не допустим манипулирования со стороны недобросовестных контрагентов. ГТЛК обязана обеспечивать возвратность госсредств в рамках лизинговых программ и реинвестировать их в закупки отечественной техники, у нас нет других опций. В связи с этим мы ведем активную работу в правовой плоскости с хроническими должниками. Со своей стороны мы просчитываем все факторы и готовы содействовать в урегулировании возможных рисков, связанных с нарушением логистических цепочек в регионе и реализацией контрактов, если предприятию угрожает дефолт.

— Цифровизация лизинговой деятельности — общий тренд рынка, но, как правило, речь идет о развитии IT-технологий для розничного бизнеса, упрощающего и ускоряющего процесс заключения сделки для массового клиента. Нужны ли такие сервисы ГТЛК, у которой преобладают клиенты из корпоративного сегмента?

— Мы, безусловно, уделяем большое внимание внутренней цифровизации и развитию клиентоориентированных сервисов в том числе. Ключевое направление внутренней цифровой трансформации ГТЛК — изменение модели ведения бизнеса в сторону управления предложени-

ем для наших заказчиков. Мы хотим структурировать уникальные предложения для каждого клиента с учетом его цифрового профиля. Знание рынка и действующих на нем игроков позволит нам делать точечные, персональные офферы под конкретного лизингополучателя и повысит эффективность нашей деятельности.

— Как это будет работать на практике? — Сейчас мы находимся в процессе формирования онлайн-платформы с конфигуратором наших предложений. Каждый клиент сможет собрать нужный ему пакет сервисов из линейки премиального класса, включая банковские продукты, оформленные с учетом особенностей. Для запуска такой модели нам понадобятся объективные и достоверные данные, на основе которых мы сможем принимать ответственные решения. Это касается не только внутренней информации, но и внешних данных из открытых источников, аналитических материалов и прогнозов экспертов о состоянии дел в различных сегментах экономики, динамике ключевых рыночных и макроэкономических показателей.

Задействовав цифровые инструменты — технологии больших данных, машинного обучения и искусственного интеллекта, мы превратим разрозненные сведения в ценный источник информации, определим ключевые тренды рынка и выявим узкие места в ежедневной работе компании. Это позволит сфокусировать интеллектуальный потенциал ГТЛК на управлении развитием бизнеса, формировании новых продуктов и повышении качества работы с клиентами.

— Насколько для ГТЛК актуальна ESG-повестка в инвестиционном сообществе — поддержка экологии, социальной ответственности и принципов корпоративного управления?

— Более чем актуальна. ГТЛК стремится к ответственному ведению бизнеса и учитывает принципы устойчивого развития в своей дея-

тельности. Вклад компании в достижение целей устойчивого развития уже весьма ощутим в реализации программ лизинга различных сегментов транспорта. Прежде всего я имею в виду наши поставки экологичного общественного транспорта в регионы: энергоэффективные автобусы на газомоторном топливе, троллейбусы и трамваи. Или другой пример: в рамках развития санитарной авиации мы занимаемся поставками отечественных вертолетов с медицинскими модулями, благодаря чему растет эффективность сферы здравоохранения.

Наша задача — сформировать реальную систему управления устойчивым развитием ГТЛК. Мы активно проводим эту работу и уже в этом году планируем запустить процесс ESG-трансформации компании. В ближайшее время ожидается публикация годового отчета, подготовленного с использованием стандартов в области устойчивого развития GRI. Это значит, что в нем будет широко представлена информация об устойчивом развитии ГТЛК и управлении ESG-асpekтами.

— Насколько вам лично комфортно работать в государственной компании после стольких лет трудовой деятельности в лизинговой структуре коммерческого банка?

— Хотел бы отметить, что стереотипные представления о современных госкомпаниях далеки от реальности. Здесь очень серьезная профессиональная команда, виден результат ее деятельности, который достигается через глубокое понимание потребностей бизнеса. Думаю, что опыт, полученный мной в коммерческих структурах, — умение выступать партнером клиенту, находить баланс между спецификой, объемом сделки и уровнем принимаемых рисков, выдерживать обоюдные показатели маржинальности — позволит усилить работу бизнес-блока государственной лизинговой компании.

Беседовала Елена Разина

## Передайте за проезд

## — нацпроекты —

К программе бюджетного субсидирования лизинга общественного транспорта в регионах могут допустить новые лизинговые компании, но в Государственной транспортной лизинговой компании сомневаются, что рыночные игроки захотят в ней участвовать.

Нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» может стать одним из самых заметных для жителей регионов России, причем не столько в связи со строительством и ремонтом самих дорог, сколько благодаря лизинговым поставкам нового общественного транспорта в небольшие города страны. В 2020 году по этой программе была передана 691 единица техники (584 автобуса, 64 троллейбуса и 43 трамвая) в 14 региональных городских агломераций, в 2021 году по состоянию на 21 мая — 128 единиц (75 автобусов и 53 троллейбуса), сообщили „Ъ“ в пресс-службе уполномоченного лизингодателя по проекту Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК, 100% акций принадлежит РФ в лице Минтранса России).

Субсидирование лизинга общественного транспорта — самая щедрая среди лизинговых программ господдержки, реализуемых правительством России. Если меры стимулирования спроса на продукцию отечественного машиностроения Минпромторга предполагают скидку на авансовый платеж по лизингу техники от 10% до 20% от ее цены, разрабатываемые меры господдержки отрасли обращения с отходами по линии Минприроды — 25% (см. стр. 17), то программа Минтранса России компенсирует за счет федерального бюджета 60% от стоимости транспорта. В 2020 году инвестиции в проект составили 10,7 млрд руб., за пять месяцев текущего года израсходовано более 2 млрд руб., сообщили „Ъ“ в ГТЛК.

Другие крупнейшие лизинговые компании, в том числе «ВТБ Лизинг» и «СберЛизинг», еще в прошлом году публично раскрыли програм-

му — прежде всего за то, что субсидии для такой капиталоемкой отрасли проходят только через одну подведомственную Минтрансу лизинговую компанию. Их аргументы сводились к тому, что благодаря конкуренции можно достичь снижения цены лизинга для муниципальных перевозчиков и таким образом повысить эффективность бюджетных субсидий. В качестве успешного примера стимулирования спроса на лизинг техники они приводили все те же программы субсидирования Минпромторга, которые обеспечивают доступ к субсидиям всем российским лизинговым компаниям через «прозрачную и понятную» процедуру конкурентного отбора (см. материал на стр. 17).

В апреле текущего года генеральный директор ГТЛК Евгений Дитрих, который на момент принятия соответствующего постановления правительства в июле 2020 года был министром транспорта РФ, сообщил журналистам, что сейчас вместе с Минтрансом России рассматривается возможность «перезапустить» программу. «На тот момент, когда этот механизм только запускался, он был новым для отрасли, поэтому было решено реализовывать его через государственную компанию. Но когда программа заработала, заинтересованные оказались существенно больше», — рассказал он. Заместитель генерального директора ГТЛК Владимир Добровольский в мае подтвердил, „Ъ“, что возможность участия других лизинговых компаний в программе находится на стадии проработки: «Этот вопрос обсуждается в лизинговом сообществе, и уже найдены консолидированные варианты, которые будут представлены на рассмотрение в профильные ведомства».

В то же время господин Добровольский сомневается, что другие лизинговые компании в итоге согласятся участвовать в этой программе, указывая, что около 80% лизингополучателей — «достаточно слабые в финансовом плане предприятия». «Не думаю, что кто-то из рыночных игроков будет счастлив заключить контракт с

МУПом, который никогда в жизни не получал прибыли, и отдать ему десять автобусов в пятилетний лизинг», — говорит он. Да и объем этого рынка сравнительно небольшой — например, в 2021 году государство выделяет около 4 млрд руб. субсидий, покрывая 60% от стоимости сделки, поэтому на финансирование лизингодателей приходится всего 2–2,5 млрд руб., отмечает господин Добровольский.

По его словам, платежеспособность муниципальных перевозчиков напрямую зависит от возможностей региональных бюджетов, которые отвечают за тарифную политику для населения и устанавливают предельно допустимый уровень платы за проезд. «В большинстве регионов такому транспортному предприятию практически невозможно работать в плюс, поскольку установленные тарифы будут ниже экономически обоснованных. Поэтому его убытки компенсируются из бюджета города», — отмечает Владимир Добровольский. При этом твердые гарантии оплаты платежей на всем сроке договора у ГТЛК нет: городские и муниципальные бюджеты, равно как и тарифная политика, утверждаются на три года, а срок лизинга, например, автобусов по программе — пять лет, указывает он.

Решению проблемы помогают так называемые брутто-контракты местных властей с перевозчиками, рассказывает Владимир Добровольский. Специфика таких договоров заключается в том, что бюджет платит не за количество перевезенных пассажиров, а заказывает и оплачивает перевозчику конкретный объем работы на транспорте — выход определенного количества подвижного состава на линию и обеспечение необходимой регулярности перевозок. В этом случае перевозчик в равной степени качественно обслуживает и прибыльные, и убыточные маршруты, в чем и состоит главная задача города, и в то же время имеет возможность предусматривать в своих расходах затраты на обновление парка и платежи по лизингу, говорит господин Добровольский.

Елена Разина

**ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ**

Создавая новые возможности для бизнеса

gpbl.ru

Реклама АО «Газпромбанк Лизинг»