

МАЛЫМИ СРЕДСТВАМИ

ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК В 2016 ГОДУ НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ.

НАИБОЛЬШИМИ ТЕМПАМИ РАСТУТ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВЫСОКОРИСКОВЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

АГАТА МАРИНИНА

В 2015 году российский бизнес существенно пересмотрел свои инвестиционные планы, инструментом для реализации которых является лизинг. В результате итоги года оказались для отрасли неутешительными. Лизинговый рынок заметно сократился. «Оборудование зачастую приобреталось за рубежом. Но из-за падения курса предприятия уже не могли себе его позволить по новой стоимости и откладывали планы на более стабильное время», — рассказывает коммерческий директор ООО «Балтийский лизинг» Владимир Наймарк. По словам руководителя филиала ООО «ЮниКредит Лизинг» в Санкт-Петербурге Светланы Березиной, клиенты в целом стали более взвешенно относиться к инвестициям, просчитывать их эффективность и анализировать риски, связанные с колебаниями валютного курса, рефинансирования.

Переломный момент наступил в конце первого полугодия уходящего года. Зафиксированные показатели дали понять, что отрасль стала восстанавливаться. Ближе к концу года и вовсе оказалось, что прогнозы конца 2015 года слишком пессимистичны. Сыграл свою роль отложенный спрос.

Согласно предварительным итогам исследования RAEX («Эксперт РА»), в российских масштабах объем нового бизнеса за девять месяцев 2016 года составил около 450 млрд рублей, что на 17% больше, чем годом ранее. «Столь существенный прирост связан с эффектом низкой базы прошлого года. Кроме того, постепенная стабилизация в экономике России привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%», — поясняет младший директор по банковским рейтингам агентства RAEX («Эксперт РА») Руслан Коршунов.

Сегмент грузовых и легковых автомобилей остается крупнейшим по объему нового бизнеса. По оценке RAEX, по итогам девяти месяцев 2016 года автосегмент вырос на 21%, а его доля на рынке составила около 38%. Значительный прирост в 64% показала строительная и дорожно-строительная техника, доля которой в объеме нового бизнеса за январь — сентябрь 2016 года составила около 8%. Сегмент сельскохозяйственной техники также продемонстрировал позитивную динамику: его доля на рынке выросла с 2 до 4%. Светлана Березина выделяет также экспортеров и производителей продуктов питания (молочное направление, хлебобулочные изделия), предприятия, занимающиеся лесозаготовкой и деревопереработкой (особенно имеющие экспортные контракты), фармацевтические компании, а также предприятия, работающие в некоторых отраслях машиностроения.

Сейчас по сравнению с 2015 годом на рынке наблюдаются позитивные тенденции. «За это время снизились став-

ки финансирования и были увеличены сроки лизинга», — отмечает директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг» Николай Кубликов.

Рост, который отрасль покажет в 2016 году, не позволит достигнуть максимальных объемов 2011 или 2013 годов. Согласно позитивному (базовому) прогнозу RAEX, объем нового бизнеса в 2016 году вырастет на 17% и составит около 640 млрд рублей.

В 2017 году прирост объемов нового бизнеса, по оценке Светланы Березиной, может составить 10–15% по сравнению с итогами 2016 года. С этим согласны и аналитики RAEX. В агентстве полагают, что слабая инвестиционная активность бизнеса ограничит прирост рынка в 2017 году в пределах 10–20%. «Позитивная динамика рынка продолжится в 2017 году благодаря дальнейшей стабилизации экономики. Лидером рынка по-прежнему будет автолизинг, а точками поддержки — железнодорожный и авиасегмент. В итоге объем нового бизнеса в следующем году, по прогнозу агентства, вырастет на 10–20% и составит 700–770 млрд рублей», — говорится в отчете агентства.

ВЫТЯНУЛ РЫНОК Примечательно, что в этом году существенные изменения претерпела структура нового бизнеса. Традиционно более половины сделок приходилось на крупные компании, работающие в сфере авиации и железнодорожного транспорта, реализующие крупные инфраструктурные проекты. В 2016 году же новый бизнес в этом сегменте практически не демонстрировал рост. На его место пришел малый и средний бизнес. Именно эти предприятия и стали драйвером для восстановления рынка.

«В 2015 году российские банки, которые были весьма пессимистичны, практически полностью перестали кредитовать малый и средний бизнес. Доступ к средствам получали только крупные предприятия с кредитной историей и международными рейтингами. Небольшие компании могли рассчитывать только на локальные банки, многие из которых остались без лицензии. Спрос был, но банкам он был неинтересен. Для лизинговых компаний это стало шансом для роста. Важно было иметь программы, доступ к средствам и развитую филиальную сеть. Те, кто обладал этими тремя составляющими, получили доступ к сформированному отложенному спросу», — говорит Владимир Наймарк.

В результате сегмент малого и среднего бизнеса показал в 2016 году существенный рост. По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), в целом по России объем нового бизнеса с представителями таких компаний вырос на 29% за январь — сентябрь 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и

составил 270 млрд рублей. «В результате на сегмент малого и среднего бизнеса за девять месяцев 2016 года пришлось около 60% нового бизнеса», — констатирует Руслан Коршунов. По его мнению, росту способствовала именно активизация региональных сделок. В 2016 году лизинговые компании активизировали региональные продажи, которые существенно упали в прошлом году. Так, в территориальном распределении нового бизнеса за девять месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года все регионы, кроме столицы, показали прирост. Доли Санкт-Петербурга и Северо-Западного федерального округа (за исключением Петербурга) в новом бизнесе выросли на 4 и 2 п. п. (до 11 и 5%) соответственно.

Опираясь на потребности малого и среднего бизнеса, лизинговые компании развивают скоринговые программы. По словам Николая Кубликова, рынок планомерно движется к сокращению сроков рассмотрения сделок по розничным продуктам благодаря автоматизации бизнес-процессов и совершенствованию скоринговых программ.

«Таким клиентам даже не стоимость интересна, а сам доступ к средствам. Для них важна скорость принятия решения и минимальная оценка финансового положения. Исходя из этого и формируется скоринговая программа. Средняя ставка составляет 16–18% годовых. Это вполне посильно для предприятия с выручкой в 3–5 млн рублей в год», — говорит Владимир Наймарк.

Между тем предприятия малого и среднего бизнеса самыми любимыми клиентами лизинговых компаний не назовешь. Для этого сегмента характерен рассредоточенный риск. Величина сделок не так велика, а случаев банкротств гораздо больше. Но выбирать при нынешнем положении дел не приходится. К тому же малый бизнес понимает, что является высокорисковым, и готов на более высокие ставки.

СТАВКИ СОКРАЩАЮТСЯ Одна из характеристик лизингового рынка 2016 года — сокращение ставок, которые были резко повышены годом ранее. По оценкам специалистов компании «Балтийский лизинг», снижение ставок составило около 2%. Ставки зависят от категории заемщика, срока лизинга, суммы финансирования. По словам госпожи Березиной, самый распространенный срок финансирования — три года. На этот период в 2015 году ставки составляли 16–19% и выше. В этом году деньги давали под 13–16%. Для крупных заемщиков ставки начинались от 10%. По оценке госпожи Березиной, в следующем году существенных колебаний не стоит ожидать — снижение возможно в пределах 0,5–1,5%.

«Общее направление задает Центробанк. Но мы ощущаем, что банки „пере-

сидели“ на своих деньгах. Они долгое время занимали выжидательную позицию, сейчас она меняется. В 2015 году банки и слышать не хотели, чтобы прокредитовать даже лизинговую компанию с рейтингом и кредитной историей. Сейчас ситуация обратная — банки сами приходят. При этом условия по ставкам предлагаются на уровне начала 2014 года», — рассказывает Владимир Наймарк.

Светлана Березина обращает внимание, что условия лизинга зависят от ряда факторов — прежде всего от финансового положения компании и специфики актива. «Если предмет лизинга легко реализуем на вторичном рынке, то клиенту будут предложены более лояльные условия: небольшой аванс и длительный срок финансирования. В этом случае лизинговая компания исходит из того, что в случае банкротства клиента продать актив без существенных убытков будет проще. Если же актив уникальный, дорогостоящий и сложно демонтируемый — то клиенту, скорее всего, будет предложено внести более крупную сумму в качестве аванса, а также потребуются дополнительные документы для оценки финансового состояния компании», — рассказывает она. В целом, по мнению Светланы Березиной, лизинговые компании стали более аккуратными при структурировании сделок. Речь идет о тщательном анализе финансового состояния клиента, способности точно и в срок осуществлять лизинговые платежи, контрагентов. «В отличие от банковского кредитования, в лизинге очень важно понимать ликвидность и качество предмета лизинга, такой подход обусловлен теми негативными тенденциями, которые характерны для финансового рынка в целом», — подчеркивает она.

Тем не менее сейчас у клиентов есть возможность немного поторгаться. Предложить ставку и аванс ниже, чем у коллег, обязывает конкуренция, которая только обостряется на фоне узкой клиентской базы. Для лизинговых компаний же это означает повышение рисков. «Склонность к риску — одна из ключевых характеристик нынешнего рынка. Мы постоянно говорим, что необходимо работать осторожнее, но конкуренция вынуждает рисковать», — рассуждает Владимир Наймарк.

По мнению Светланы Березиной, рисковать склонны скорее небольшие лизинговые компании. Крупные же игроки, наоборот, более внимательно оценивают риски, а также очень пристально следят за уровнем просроченной дебиторской задолженности, а это напрямую связано с качеством заемщика, так как от этого зависит доступность банковского кредитования. «Можно нарастить объем нового бизнеса, но если при этом упадет качество портфеля, есть риск получить отказ в одобрении лимита со стороны финансирующего банка», — констатирует она. ➔ 28