ВОСЕМЬ ТУЧНЫХ И ОДИН ГОЛОДНЫЙ

ПОСЛЕ ВОСЬМИ ЛЕТ РЕКОРДНОГО РОСТА ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ВПЕРВЫЕ РЕЗКО СОКРАТИЛСЯ. СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА ПО НОВЫМ ЦЕНАМ СТАЛА ПРАКТИЧЕСКИ НЕДОСТУПНА МНОГИМ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ. В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ ПРИДЕТСЯ ИДТИ НА СУЩЕСТВЕННЫЕ СКИДКИ — ИЛИ РАЗОРИТЬСЯ. ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

ПО ОСЕНИ Четвертый квартал всегда приносил лизинговым компаниям максимальное в году количество сделок. Но последний квартал 2008 года вследствие финансового кризиса обеспечил рынку сильное проседание. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», сумма новых сделок по итогам 2008 года снизилась на 27,8% по сравнению с 2007 годом. В итоге объем нового бизнеса в 2008 году составил 720 млрд рублей, а суммарный портфель лизинговых компаний — 1390 млрд рублей.

По словам участников рынка, в последней четверти прошлого и в начале текущего года рынок лизинга в традиционном его понимании в России отсутствовал, сделок практически не было. Лизинговые компании занимались переоценкой рисков по существующим договорам и разработкой программ оптимизации.

«Сегодня основными факторами, влияющими на рынок, остаются неопределенность развития экономической ситуации и сроки восстановления финансового рынка. Тяжелым бременем на предприятиях лежит долговая нагрузка в виде кредитов и займов, в первую очередь валютных, на фоне резкого падения выручки. Многие клиенты взяли паузу для оценки перспектив развития рынков, на которых они работают, и корректировки собственных инвестиционных программ, в рамках которых осуществляются и крупные лизинговые проекты»,— отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг».

Спрос сократился не только на корпоративный автотранспорт, но и на спецтехнику. В нынешней экономической ситуации компании предпочитают направлять свободные денежные средства в оборот, избавляясь прежде всего от валютных обязательств. Рост ставок по кредитам усугубляет проблемы лизинговых компаний с финансированием оставшейся части не полностью оплаченных проектов, поскольку растет стоимость услуг лизинга. Рост цен привел к резкому сокращению количества инвестпроектов, соответственно, уменьшились объемы работ и сократилось количество заявок на предметы лизинга. Часто во время переговоров о предоставлении техники в лизинг ставка вырастает настолько, что клиент отказывается от сделки.

«Мы практически отказались от оформления в лизинг новой строительной техники,— рассказывает Сергей Шихалев, заместитель генерального директора инжиниринговой корпорации „Трансстрой“ по финансовым вопросам.— Курсовые разницы стали слишком тяжелы для бизнеса: стоимость техники перед началом наших проектов рассчитывалась в рублях, и покупка ее в евро сейчас удорожает проект».

По сравнению с летом 2008 года лизинг строительной техники подорожал больше чем на 25% в рублях и на 3–4% в валюте. «Прибавьте сюда лизинговое вознаграждение, страховки (которые также выросли в цене) — и получается 30-процентное подорожание техники в течение трех лет,— говорит Сергей Шихалев.— Мы сейчас ждем, что лизинговые компании все-таки перейдут на работу в рублях. Выбор у них не так уж широк: лизинговый рынок практически исчез, и та техника, которая уже произведена, будет выставлена с хорошим дисконтом. По крайней мере по технике Volvo мы таких условий дождались: купили виброкаток и два экскаватора по рублевому контракту с рассрочкой платежа на три месяца. Техника обошлась нам на 40% дешевле первоначальной цены. То есть вместо 10 мы заплатили 7,6 млн рублей».

АНДРЕЙ КОРШУНОВ

СТРОИТЕЛИ РАССЧИТЫВАЛИ СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В РУБЛЯХ И ВКЛЮЧАЛИ ЕЕ В СТОИМОСТЬ ВОЗВЕДЕНИЯ ОБЪЕКТА. ПОКУПКА ТЕХНИКИ ЗА ЕВРО СЕЙЧАС УДОРОЖАЕТ САМИ ПРОЕКТЫ

Действительно, отмечают сотрудники лизинговых компаний, структура спроса в последние полгода существенно изменилась. Во второй половине 2008 года увеличился спрос на возвратный лизинг и резко сократился спрос на новое имущество вне зависимости от формы приобретения. «В связи с резким сокращением банками объемов кредитования количество обращений потенциальных лизингополучателей значительно выросло. Но изменилась структура спроса, когда свои потребности в обновлении основных фондов предприятия стараются решать за счет приобретения более дешевого, нежели первоначально планировалось, оборудования»,— отмечает Анастасия Халилова, генеральный директор «Москоммерц-Лизинга».

Клиенты стали рассматривать возможность заключения договора лизинга на более длительные сроки, поскольку в этом случае уменьшается размер ежемесячного лизингового платежа. Далеко не всегда удается использовать инструмент торгового финансирования при импорте оборудования из-за отказа экспортно-кредитных агентств от страхования сделок. Для большинства клиентов из-за падения курса рубля стала невозможной покупка и поставка нового импортного оборудования и спецтехники. Особенно пострадали от роста курса валют строительные компании, поскольку едва ли не все необходимое им для работы оборудование — импортное.

Что касается структуры сделок, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по субъектам бизнеса она изменилась незначительно. Доля крупного бизнеса увеличилась на 0,5%. Доля малого бизнеса в структуре новых сделок снизилась на 1,6%, а вот доля среднего бизнеса увеличилась, хоть и несущественно,— на 1,1%.

Сокращению рынка лизинга способствовала и позиция банков. «С конца третьего — начала четвертого квартала 2008 года наш банк полностью прекратил финансировать лизинговую деятельность. Причем под запрет попали даже ранее согласованные сделки, по которым прошли частичные оплаты оборудования. Компании пришлось искать иные источники. Необходимые для продолжения уже подписанных сделок средства были привлечены, естественно, совсем под другие процентные ставки»,— рассказывает один из участников рынка.

«В связи с нехваткой рублевой ликвидности значительно выросли ставки по рублевым кредитам. Банки сократили кредитование реального бизнеса по причине резко возросшего кредитного риска, который в нынешних условиях сложно оценить. Банки средней величины, похоже, практически полностью прекратили кредитование бизнеса. Реально кредитуют крупнейшие банки из первой десятки, но и они в основном сосредоточены на поддержке государственных компаний»,— отмечает Лариса Власова, заместитель генерального директора компании «CARCADE Лизинг».

Банки предпочитали вкладывать средства в покупку валюты, а не в лизинговые структуры. Деньги можно было привлечь только под высокие процентные ставки, неприемлемые для потенциальных клиентов.

УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ В зависимости от отрасли и региона России уровень спроса на услуги лизинга разнится, однако тенденция общего снижения спроса очевидна, поскольку перспективы и объемы работ большинства имеющихся и потенциальных клиентов лизинговых компаний не ясны даже на 2009 год. У многих они резко сократились, и лизингополучатели вынуждены корректировать как планы производства на текущий год, так и свои долгосрочные стратегии, порой отказываясь от реализации любых средне- и долгосрочных проектов.

Осложняет ситуацию и значительное повышение стоимости финансовых ресурсов. Лизингодателям приходится менять графики лизинговых платежей, смещая основную нагрузку на несколько месяцев, а в некоторых случаях даже уменьшать собственное вознаграждение. Платежная дисциплина клиентов ухудшилась, увеличиваются сроки просрочки платежей, чаще возникают дефолты по сделкам. Наиболее проблемны клиенты, работающие с минимальным уровнем рентабельности и делающие бизнес на оборотах (объемах). Поскольку кризис затронул все сектора экономики, платежная дисциплина ухудшилась у всех, начиная от малого бизнеса и заканчивая крупнейшими частными компаниями и государственными организациями. И если речь идет о сохранении компании или биз-

ГАРАНТИЙНЫЙ

Банковские гарантии существуют на рынке уже много лет, но последние четыре года они были скорее формальностью. «Однако ситуация изменилась, и заказчики начали рассматривать банковские гарантии в качестве показателя надежности компании-подрядчика и возможности выставлений ей жестких условий работы по контрактам,— рассказывает Сергей Шихалев, заместитель генерального директора инжиниринговой корпорации „Трансстрой“ по финансовым вопросам.— Теперь многие заказчики, объявляя тендер, требуют от потенциальных исполнителей гарантий от банков первой десятки. Выросла на порядок и стоимость предоставления банковских гарантий».

Что в общем-то вполне объяснимо с учетом нынешней экономической ситуации. «В целом банковская гарантия является стандартным рисковым продуктом, таким же, как прямое финансирование. Очевидно, что в условиях кризиса и падения экономики банки внимательнее подходят к выбору заемщиков, к обеспечению, срокам предоставления продуктов,— объясняет Виталий Караваев, директор департамента клиентских отношений „Абсолют банка“.— При этом основные принципы анализа не меняются. В условиях, когда банкам нет необходимости активно наращивать объемы, стоимость гарантий несколько увеличилась, особенно для крупных клиентов, так как ранее докризисные платежи по гарантиям для клиентов находились на низком уровне и зачастую не превышали 1%».

Еще прошлым летом для предоставления гарантии банки не требовали от компаний размещения депозитов. Теперь это стало распространенной практикой, и размеры депозитов порой доходят до 50% от суммы, на которую выдается банковская гарантия. Причем проценты на замороженные таким образом средства начисляют минимальные — сопоставимые со ставками на депозиты до востребования (или же на сумму, равную этим процентам, уменьшается стоимость банковской гарантии). Стоимость гарантии банков доходит сегодня до 2–3,5% годовых в зависимости от суммы. По мнению представителей страховых компаний, наиболее значимое преимущество страховок перед гарантиями — это их стоимость для страхователя: стоимость банковских гарантий в разы дороже. Но для заказчиков процедура получения возмещений по страховому полису занимает намного больше времени, поскольку требуется собрать много разных документов. Поскольку сейчас заказчики заинтересованы в быстром получении средств, банковские гарантии стали пользоваться большим спросом, нежели страховые полисы.

«Совершить сделку по федеральным контрактам без банковских гарантий сегодня невозможно,— рассказывает Сергей Шихалев.— Пока еще затраты на страховки, банковские гарантии и т. д., готовясь к тендеру, мы включаем в стоимость работ. Но поскольку их цена выросла — выросла и стоимость наших работ, соответственно, выше риски проиграть конкурсы. Что особенно вероятно в нынешних высоко конкурентных условиях».

В соответствии с федеральным законом №94 сумма расходов на страховку и банковские гарантии не может превышать определенный минимум, который в нынешней ситуации методично уменьшают. Строи- →