

# ЛИЗИНГ

## Перепад высоты

2013 год стал далеко не самым удачным по продажам дорожной техники. После серьезного роста рынка в 2011 году и средних показателей прошлого года сегодня мы можем констатировать стагнацию.

— коммерческий транспорт —

Если в 2011 году продажи дорожно-строительной техники выросли на 90%, а по итогам прошлого года — примерно на 18%, то в текущем году цифры более скромные. Темпы роста рынка дорожно-строительной техники в России замедлились с 9% по итогам первого квартала текущего года до 7% по итогам полугодия. В этом сегменте около 70% продаж приходится на импорт, динамика которого снизилась с 14% по итогам первых трех месяцев до 9% по итогам полугодия. Падение производства и продаж отечественных моделей в начале года сменилось незначительным ростом —



Для работы на важнейших стройках закупалось много новой техники

вено 4,7 тыс. единиц коммунальной техники, в 2013 году — почти на 1 тыс. штук меньше.

В структуре производства коммунальной техники наибольшую долю имеют машины для санитарной очистки городов — около 60% от общего объема коммунальной техники.

«В связи с сокращением на рынке долгосрочных контрактов и уменьшением размеров аванса покупка и содержание качественной дорожной техники становится нерентабельной», — комментирует директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Из-за сложившейся ситуации на рынке для поддержания объемов выпуска и реализации техники наша компания совместно с производителями и дилерами путем обеспечения финансирования запустила программу формирования собственного арендного парка контрагентов».

Структура производства в сегменте дорожно-строительной техники серьезно не изменилась. По итогам первого полугодия 2013 года наибольшая доля пришлась на автокраны: более 26% от общего объема. Рост производства за первое полугодие текущего года по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил почти 12%. На 8% выросло производство автоцистерн, занимающих 15% в общем объеме. На третьем месте автобетоносмесители (14,2%); их производство выросло на 17%. Самым быстрорастущим сегментом рынка по объемам производства по итогам полугодия 2013 года стали погрузчики — рост более 37%. Тем не менее почти в половине крупнейших сегментов дорожно-строительной техники наблюдался спад производства. Наиболее серьезное падение можно отметить в производстве автосамосвалов (-27%) и катков (13%).

Полугодовые итоги продаж российского рынка коммунальной техники еще пессимистичнее. Показатели упали более чем на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доля импорта в этом сегменте рынка невелика, и объем продаж коммунальной техники зарубежного производства остался, по сути, на прошлогоднем уровне. А вот производство отечественной техники сократилось более чем на 20%. За первое полугодие 2012 года было произ-



Все меньше денег у компаний, которые берут в лизинг дорожную технику

тки городов, за первое полугодие 2012 года — 1957. Во всех остальных сегментах производства коммунальной техники наблюдается значительный спад. Выпуск машин для зимней уборки и очистки городов сократился на 46%, машин для летней уборки и очистки городов — на 43%, машин аварийно-технической службы — на 53%, подметально-уборочных машин — более чем на 60%.

Подобное положение дел вызвано рядом причин. В 2011 году в России возродилась система дорожных фондов. До 1 января 2012 года всеми субъектами федерации были образованы региональные фонды, еще ранее начал свою работу Федеральный дорожный фонд. Уже по итогам первого после реформирования дорожной отрасли года многие регионы отчитались о своих успехах и увеличении финансирования дорожного строительства. Тем не менее на рынке дорожной техники это никак положительно не сказалось ни тогда, ни позднее. А изменение условий исполнения контрактов в сфере дорожного хозяйства, которое произошло в этом году, в свою очередь, еще сильнее сузило рынок дорожной техники. Если в предыдущие годы основная часть заключаемых контрактов на строительство и содержание дорог предполагала авансовые платежи, то начиная с 2013 года стали заключаться договоры без аванса — с оплатой после подписания актов о завершении работ и в тот же срок компенсацией затрат на материалы. Конечно, подобные контракты менее рискованны для заказчика, однако резкая смена правил игры сказалась на подрядных организациях весьма негативно. Для того чтобы выполнить условия договора, компаниям приходится брать кредиты и терять часть средств из-за уплаты процентов. Таким образом, объем оборотных средств у компаний, занимающихся строительством и обслуживанием дорог, резко сократился.

Еще один фактор, который привел к ухудшению финансового положения многих подрядных организаций, — существенное перераспределение контрактной базы. Многие компании, работавшие на рынке раньше, не смогли выиграть новые торгуемые прямые контракты из-за усиления конкуренции. Теперь им приходится выступать в качестве субподрядчиков.

Крупные инфраструктурные проекты, такие, как подготовка к саммиту АТЭС, Олимпийским играм в Сочи, завершены. Для работы на важнейших стройках последних лет закупалось достаточно много новой техники, которая не исчерпает свой ресурс еще несколько лет. В ряде регионов страны технические парки подрядчиков были модернизированы, что также привело к падению спроса на новую дорожную технику. Первый новый инфраструктурный проект, который потребует закупки большого количества дорожно-строительной техники, — строительство моста через реку Лену в 2014 году. В этом году основным очагом спроса, по оценкам экспертов рынка, должен стать Дальний Восток. Правительство Российской Федерации планирует вло-

жить значительные средства в восстановление инфраструктуры региона после наводнения. И, естественно, без современной дорожно-строительной техники эти задачи решить будет невозможно. Но это планы на будущее. Пока же продажи оставляют желать лучшего.

По словам Максима Агаджанова, ситуация с контрактами в сфере дорожного хозяйства изменилась в лучшую сторону в части контроля за качеством и сроками исполняемых работ. «Процесс заключения лизинговых сделок с предприятиями малого бизнеса стал сложнее. В то же время критерии, влияющие на заключение контрактов с крупными игроками, остались прежними», — добавляет эксперт.

Основная часть дорожной техники традиционно приобреталась компаниями в лизинг. Сегодня низкий уровень инвестиционной активности бизнеса негативно отражается на состоянии лизинговой отрасли страны. По данным «Эксперта РА», объем нового бизнеса за первое полугодие 2013 года по отношению к аналогичному периоду 2012 года сократился на 18%. В 2013 году этот финансовый инструмент частично потерял свои конкурентные преимущества, так как с 1 января был отменен налог на движимое имущество (ФЗ 202-ФЗ от 29 ноября 2012 года). Как и предсказывали эксперты рынка, эта мера серьезно отразилась на востребован-

ности лизинга. В сегменте дорожной техники при общем охлаждении интереса к лизингу ухудшилось и финансовое положение потенциальных лизингополучателей. В итоге это привело к серьезному уменьшению сделок. Правда, несмотря на это, декор по итогам года мы можем даже увидеть рост рынка. Формально объемы сделок могут быть хорошими, но лишь за счет нескольких крупных контрактов правительства Москвы. В настоящее время столичные власти проходят конкурс на поставку техники почти на 7 млрд рублей, ранее прошел тендер на 1,5 млрд рублей. По итогам прошлого года общий объем рынка дорожной техники составил 39 млрд рублей, таким образом, закупки одного оптового клиента сейчас могут нивелировать падение рынка на 20%. Но на глубинные тренды в отрасли активность правительства Москвы не повлияет. Лизингодатели стали проявлять интерес к дорожной технике относительно недавно — в 2011–2012 годах. Конкуренция на рынке начала расти после удачной реализации программ государственного лизинга, оператором которых является Государственная транспортная лизинговая компания. Если сегмент продолжит стагнировать или перейдет к падению, лизингодатели могут начать уходить от работы с дорожной техникой. Пока аналитики сходятся во мнении, что в среднесрочной перспективе на рынке дорожно-строительной и коммунальной техники серьезного роста не будет.

«После отмены налога на движимое имущество лизинговый продукт стал менее конкурентоспособен. Кроме этого в прошлом году вступила в силу инструкция 110 по расчету достаточности капитала банков, которая установила повышенные коэффициенты риска 1,5 для многих групп заемщиков, в том числе для многих лизинговых компаний. В связи с чем лизинговые компании в своих контрактах должны учитывать двойные риски: лизинговые и кредитные», — добавляет Максим Агаджанов. — Тем не менее в новой инструкции предусмотрено важное исключение: при наличии кредитного рейтинга высокого уровня (например, по шкале «Эксперта РА» это уровень рейтинга А и выше) повышенный коэффициент риска не применяется по умолчанию. В связи с чем «Газпромбанк Лизинг» при наличии рейтинга А+ «Эксперта РА» доступен другой путь: риски на лизингополучателя распределяются совместно с ППБ (ОАО), что позволяет предлагать клиенту единую ставку кредитования без дополнительных комиссий».

**Владимир Добровольский,** заместитель генерального директора ГТЛК

### РАСТЕМ

Рынок автотранспортных грузовых перевозок находится в стадии роста. Одна из основных причин — стагнация конкурирующего рынка железнодорожных грузоперевозок. Уменьшение объема перевозок по железной дороге, обусловлено значительным профицитом железнодорожного подвижного состава и снижением ставок аренды на него. Подобная тенденция приводит к тому, что активно растет рынок лизинга грузовых автомобилей. В 2012 году объем нового бизнеса в сегменте лизинга грузовых автомобилей превысил 137 млрд руб., прирост к предыдущему году составил порядка 19% (по итогам 2011 года объем нового бизнеса составил 110 млрд руб., в 2010 году — 53 млрд руб.). К началу текущего года доля сегмента лизинга грузового автотранспорта в общем объеме рынка лизинга составила 11,2%, увеличившись за год на 1,7%. На сегодняшний день более емким является только сегмент железнодорожного подвижного состава.

Рост объемов продаж грузового транспорта в лизинг опережает объемы реализации грузовиков в целом. Так, по данным Комитета производителей коммерческого транспорта АЕБ, продажи в сегменте средних грузовиков выросли с 10 119 штук в 2011 году до 11 522 штук в 2012 году, или на 14%. Сегмент тяжелых грузовиков уменьшился на 12% — с 29 410 единиц в 2011 году до 25 937 единиц в 2012 году.

На сегодняшний день лизингом грузового автотранспорта в России занимается порядка 120 компаний, при этом примерно треть рынка по объему нового бизнеса занимают 3 крупнейших игрока в данном сегменте — «Европлан», «КамАЗ-лизинг» и «ВЭБ-лизинг». Они в 2012 году заключили сделок на сумму более 50 млрд руб. То есть для данного сегмента характерна высокая концентрация.

**Алексей Сичинава,** заместитель генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг»



## Десять лет стабильности



ОАО ВТБ Лизинг

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru