

Фокус на качество

Авиализинг в период неопределенности

Рынок лизинга сокращается: объем нового бизнеса за девять месяцев 2014 года составил 565 млрд руб. (сокращение по отношению к девяти месяцам 2013 года — 3%), а сумма новых договоров лизинга — 802 млрд руб. (сокращение на 17%).

— рейтинг —

Согласно предварительным данным исследования «Эксперт РА», лидером рынка по-прежнему остается «ВЭБ-лизинг». В топ-3 по объему нового бизнеса за девять месяцев 2014 года также вошли «ВТБ Лизинг», поднявшийся с третьего на второе место, и компания «Европлан», занявшая третью позицию. В совокупности на тройку лидеров приходится около 35% всего объема нового бизнеса (за девять месяцев 2013 года — 32%).

Ухудшение ситуации с ликвидностью и качеством портфелей в банковском секторе, ключевом источнике ресурсов для лизинговых компаний, заметно осложнило возможности последних по финансированию долгосрочных проектов. В условиях волатильности курса рубля и роста ставок по кредитным ресурсам лизингодатели отдают предпочтение сделкам с короткими сроками и небольшими объемами финансирования, спрос на такие продукты обеспечивают представители малого и среднего бизнеса. Так доля «розничного» сегмента в новом бизнесе за первое полугодие 2014 года

Предварительный рейтинг топ–20 лизинговых компаний России по итогам девяти месяцев 2014 года					
Место по новому бизнесу	Наименование ЛК		Объем нового бизнеса за девять месяцев 2014 года (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС; млн руб.)	Темпы прироста нового бизнеса (девять месяцев 2014 года/девять месяцев 2013 года; %)	Сумма новых договоров лизинга за девять месяцев 2014 года (млн руб.)
01.10. 2014	01.10. 2013				Темпы прироста суммы новых договоров (девять месяцев 2014 года/девять месяцев 2013 года; %)
1	1	«ВЭБ-лизинг»	85763,4	8,7	120199,2
2	3	«ВТБ Лизинг»	78136,3	67,5	101991,3
3	—	«Европлан»	32384,4	—	—
4	2	«Сбербанк лизинг» (ГК)	23163,1	–61,6	37864,6
5	—	«Рейл1520» (ГК)	16038,0	—	12871,0
6	8	«Балтийский лизинг» (ГК)	15534,7	11,3	23057,3
7	—	«Сименс Финанс»	12200,7	—	17500,7
8	6	Государственная транспортная лизинговая компания	10708,7	–44,1	17603,3
9	12	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	9474,3	19,7	14169,1
10	14	«Элемент Лизинг»	8061,8	11,0	12145,9
11	7	«Альфа-Лизинг» (ГК)	6005,6	–62,5	11499,9
12	18	«Юникредит Лизинг» и «Локат Лизинг Россия»	5511,1	37,1	7662,6
13	15	«Стоун-ХИ» (ГК)	5110,4	–4,2	7480,1
14	39	«Металлинвестлизинг»	4757,4	237,5	6999,4
15	17	«Система Лизинг 24»	4529,4	–4,1	7422,1
16	16	«Интерлизинг» (ГК)	4419,2	–15,0	6728,5
17	—	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	4407,5	—	5200,8
18	—	Райффайзен-Лизинг	3617,0	—	5158,0
19	20	«МКБ-лизинг»	3378,0	–1,1	5285,0
20	30	Санкт-Петербургская лизинговая компания	2935,3	41,8	4015,3

Источник: «Эксперт РА».

составила около 43%, а темпы прироста количества сделок — 15%. Нарастивание сделок с МСБ, по оценке «Эксперт РА», продолжится и во втором полугодии 2014 года, однако «розничный» сегмент не сможет удержать рынок лизинга от дальнейшего снижения. Это подтверждают и лизингодатели. Например, по словам генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, в текущем году практически все договоры лизинга с клиентами заключаются в рублях в связи с высокой волатильностью валюты, в то время как в прошлом году компании были готовы взять на себя ри-

ски по обеспечению сделок в валюте. «В настоящее время мы видим, что лизингополучатели ориентируются на сделки до трех-пяти лет, чтобы избежать лишних обязательств в долгосрочной перспективе», — комментирует эксперт.

В 2014 году, согласно данным исследования «Эксперт РА», со стороны клиентов увеличился спрос на возвратный лизинг, который является эффективным источником пополнения оборотных средств в условиях нехватки ликвидности. Дальнейшее сужение банковского кредитования может привести в 2015 году к дополнительному росту спроса на возврат-

ный лизинг со стороны компаний, которые почувствуют нехватку свободных денежных средств. Однако не стоит забывать, что лизингодатели также испытывают проблемы с ликвидностью и нередко вынуждены отказывать клиентам в предоставлении такой услуги. При этом лизинговые компании могут столкнуться со значительными рисками в подобных сделках: оценка реальной ликвидности оборудования, которое уже находится в эксплуатации, юридическая оценка права собственности, а также риск неполного выкупа имущества клиентом, который испытывает проблемы.

— авиация —

Непростая политическая обстановка, санкции в отношении России, прекращение доступа к дешевому долгосрочному западному кредитованию и резкое падение курса рубля крайне усложнили ситуацию для российских лизинговых компаний, работающих в сегменте авиационной техники. Один из вариантов их дальнейших действий — ориентироваться на новые рынки капитала и экспорт самолетов. Такие возможности есть, но и они весьма ограничены.

В конце октября компания «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) — единственная из российских лизинговых компаний, которая специализируется исключительно на лизинге гражданских самолетов, — объявила о сделке с бельгийской авиакомпанией VLM Airlines по поставке в операционный лизинг двух самолетов Sukhoi Superjet 100LR (SSJ 100LR) с опционом на два таких же самолета. По условиям соглашения авиакомпания имеет право приобрести еще десять Superjet 100LR на заранее оговоренных условиях. Пока подписано только соглашение о намерениях, а не твердый контракт, но сделка имеет важные особенности: в случае реализации это будет первая поставка SSJ 100 в Европу, а сделку осуществляет вовсе не российско-итальянское СП Superjet International, в зону ответственности которого входят продажи SSJ 100 в Европе, а российская лизинговая компания ИФК. Это важный тренд для отрасли в целом, поскольку ориентация на экспорт может открыть дополнительные возможности в сложившихся условиях: на внутреннем рынке с учетом резкого падения курса рубля

и общего тяжелого экономического положения авиакомпаний, весьма затруднительно найти заказчика, который будет покупать самолет за доллары, а объемы предложения самолетов за рубли крайне ограничены. Необходимо пояснить, что SSJ 100 производится в России, но имеет около 80% импортных комплектующих, поэтому это «долларовый» самолет, в отличие от, например, российского Ту-204, который продается за рубли, но его производство фактически остановилось из-за отсутствия финансирования.

Специалисты считают, что если бы в России сейчас производился «рублевый» самолет, допустим, региональный Ил-114, он был бы востребован на рынке. Безусловно, этот самолет требует серьезной модернизации и соответствующего финансирования, чтобы у него появились шансы хотя бы на внутреннем рынке. В то же время продолжают по графику работы над перспективным самолетом MC-21. Портфель предварительных заказов на него превышает 150 штук. Первые поставки запланированы на 2018 год. Так что получается, что за дешевеющие рубли предложить пока нечего, а доллары дорожают.

Тревожная и малопредсказуемая ситуация складывается как в российской гражданской авиации, так и в сегменте лизинга авиационной техники — это взаимосвязанные процессы. Самым серьезным фактором стало падение курса рубля, которое началось еще весной, а сейчас стало почти обвальным. Это привело к значительному сокращению международных авиаперевозок, которые до недавнего времени оставались прибыльными, и росту внутренних перевозок, которые как были убыточными, так и остаются.

Хватит мечтать – пора летать!

Являясь более десяти лет крупнейшей в России специализированной авиализинговой компанией, Ильюшин Финанс Ко. (ИФК) накопила значительный опыт сотрудничества с авиаперевозчиками, дополнив финансовые услуги комплексным подходом к развитию флота авиакомпаний и эффективными решениями по его послепродажному обслуживанию.

Уделяя повышенное внимание индивидуальным запросам и особенностям своих клиентов, ИФК стремится к поиску наиболее оптимальных решений по подбору авиационного оборудования и условий его финансирования, расширяя ассортимент и географию своих услуг.

www.ifc-leasing.com

реклама

ЛИЗИНГ

Авиализинг в период неопределенности

— авиация —

С17 ▽ Авиакомпании теряют доходы, а их издержки растут. Падение курса рубля к доллару на 20% увеличивает рублевый эквивалент арендных платежей для нового узкофюзеляжного самолета (Airbus A320, Boeing 737–800) примерно на 30 млн руб. в год. Одновременно растут расходы на техническое обслуживание, запасные части и т. д. Все это ведет к снижению рентабельности и возможно дефолту эксплуатантов по лизинговым платежам. К тому же крупнейшим российским банкам, которые потеряли доступ к западному кредитованию, становится все труднее предоставлять авиакомпаниям долгосрочные кредиты на приемлемых условиях, так что у авиаперевозчиков начались серьезные сложности с привлечением ликвидности. При этом авиакомпании не могут пропорционально падению курса рубля столь же быстро увеличивать тарифы.

Для всего рынка авиаперевозок очень важно, чтобы авиакомпании смогли преодолеть трудности, поскольку банкротство даже одной более или менее крупной авиакомпании негативно отразится на банках, лизингодателях и страховых компаниях, и все эти издержки будут неизбежно переложены на всю отрасль. Практически все эксперты отрасли единодушны в том, что сложившаяся финансово-политическая ситуация приведет к существенному замедлению темпов обновления парка, приобретения новых самолетов, за исключением поставок, достигших стадии, на которой от них слишком дорого отказываться.

Как сообщил „Ъ” в сентябре, глава Внешэкономбанка Владимир Дмитриев признал, что западные санкции могут негативно сказаться на российском лизинговом рынке. В целом же представители крупнейших лизинговых компаний предпочитают ничего официально не комментировать. «Санкции против российского финансового сектора негативно сказываются на возможности лизинговых компаний проводить реструктуризацию уже существующих сделок, которые фондировались за счет средств, привлеченных

на рынках Евросоюза и США», — говорит топ-менеджер одной из крупных компаний. — То есть стоимость денег для лизинговых компаний возрастает и им придется либо пересматривать свои контракты с авиакомпаниями, либо нести убытки».

При этом, как отмечает топ-менеджер другой компании, большинство лизинговых компаний, связанных с крупными государственными банками, занималось в основном сделками возвратного лизинга (авиакомпания сама выбирает себе самолеты, после чего банк выкупает их и сдает этой авиакомпании в лизинг), поэтому у лизингодателей нет особого опыта remarketinga этих самолетов на рынке и в случае краха авиакомпаний они могут понести серьезные убытки.

Один из вариантов решения проблемы с финансами — выход на новые рынки кредитования. Например, в октябре Государственная транспортная лизинговая компания договорилась с Промышленным и коммерческим банком КНР (ICBC) о финансировании лизинга трех самолетов Boeing 777-300ER для «Аэрофлота» (каталожная стоимость трех бортов составляет \$990 млн). Однако, как считают лизингодатели, утверждения о возможности быстрой переориентации на азиатский рынок преувеличены. Это не так легко, потому что азиатский рынок сам по себе бурно растет и потребности в капитале там весьма серьезные. При этом Азия сама в значительной степени зависима от заимствований и, следовательно, управляема со стороны более могущественных кредиторов — США и Европы. По оценкам, сейчас на российском рынке имеется примерно 400 самолетов, находящихся в операционном лизинге у иностранных компаний. Чтобы освоить этот объем, не хватит и всего китайского лизингового ресурса. К примеру, у крупнейшей китайской ICBC Financial Leasing Co. портфель составляет около 180 машин, у BOC Aviation — примерно 150 самолетов. К тому же китайские компании хотят избежать рисков, связанных с присутствием на российском рынке, и пока оно здесь незначительно.

В неофициальных комментариях представители зарубежных ли-

зинговых компаний признаются, что они не намерены делать особенно резких движений, но в большинстве своем склонны постепенно сворачивать свою деятельность в России, за исключением, быть может, сотрудничества с некоторыми проверенными клиентами. Решающим фактором для такой смены настроений послужила гибель под Донецком малайзийского рейса MH17. К политике добавляется и экономика: падение курса рубля резко увеличило стоимость лизинга, при этом многие иностранные лизингодатели не горят желанием пересматривать условия действующих контрактов: на их самолеты есть хороший спрос в других регионах мира, поэтому лизингодатели вполне могут предложить вернуть им самолеты досрочно, допустим, в течение нескольких месяцев. Если такая тенденция начнет развиваться и окажется превалирующей, российскую гражданскую авиацию ждут крайне тяжелые времена.

Другой пример влияния политики на экономику — резко сократились возможности привлечения финансирования со стороны государственных экспортных агентств, это касается европейских, американских и канадских сделок. Санкции обоюдоострые, поскольку при этом страдают интересы западных производителей — Airbus, Boeing и Bombardier, но пока финансируются только старые сделки, а новые не заключаются. Причем это распространяется даже на ситуацию, когда российская лизинговая компания пытается разместить самолеты иностранного производства на иностранных же рынках.

Очевидно, что действия экспортных кредитных агентств полностью определяются политическими решениями, а отечественные лизингодатели вынуждены теперь искать иные способы финансирования за рубежом. В том числе на азиатском направлении.

В целом российские лизингодатели, пережившие не один кризис, пока не оценивают ситуацию как критическую. Тем не менее в случае дальнейшего неблагоприятного развития событий последствия могут оказаться весьма тяжелыми.

Алексей Синицкий

Где брать деньги?

— фондирование —

Общий дефицит финансирования в России затронул и лизинговые компании. Многие все от нехватки финансовых ресурсов пострадали лизинговые «дочки» крупных банков с госучастием.

Ставшее результатом введения санкций со стороны ЕС и США ограничение доступа крупных российских банков к европейским и американским финансовым ресурсам повлияло и на лизинговые компании, которым стало непросто находить финансирование по приемлемой для клиентов цене. «Часть финансирующих банков действительно уже столкнулась со сложностями в части собственного фондирования — это выражается как в росте процентных ставок, так и в более скрупулезном подходе к оценке прогноза платежеспособности лизингополучателей», — говорит генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов.

Структура фондирования некоторых лизинговых компаний начинает меняться, многие компании готовят программы выхода на рынок облигационных займов. Крупные компании могут переориентироваться на рынки заимствований стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

К примеру, лизинговая модель используется для приобретения авиатранспорта — как иностранного, так и российских самолетов SSJ 100. Крупнейшие игроки в этой сфере — «ВЭБ-лизинг», «ВТБ-Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), «Сбербанк Лизинг». В текущем году сделки по покупке самолетов идут непросто, так как материнские банки ряда участников рынка подпали под санкции. Одной из первых лизинговых компаний, переориентировавшихся на Восток, стала ГТЛК, которая заключила с одним из крупнейших банков в мире, Промышленным и коммерческим банком Китая, соглашение о финансировании приобретения трех новых Boeing 777–300ER для «Аэрофлота». Комментируя соглашение, заместитель генерального директора ГТЛК Владимир Добровольский отмечает, что переход на азиатское финансирование пока нельзя назвать трендом для российского рынка, так как привлекать деньги напрямую из-за рубежа способно ограниченное число лизинговых компаний. «Обычно

посредником выступают российские банковские структуры, которые принимают риски на себя. Если говорить о ГТЛК и нескольких других крупнейших игроках рынка, то основным изменением для нас стала планомерная переориентация с западного рынка заимствований на азиатский. ГТЛК уже вышла на азиатский рынок, и мы планируем активизировать работу в этом направлении. В октябре ГТЛК и Промышленный и коммерческий банк Китая заключили соглашение о приобретении трех самолетов Boeing, ранее в рамках партнерства с лизинговой «дочкой» китайского банка, ICBC, GTLK Europe Ltd передала в лизинг авиакомпании «Аэрофлот» пять воздушных судов Airbus A321. Модель взаимодействия с китайским финансовым институтом мы пока не готовы раскрывать. Это коммерческая информация, не подлежащая распространению на текущем этапе сделки». В перспективе Владимир Добровольский ожидает увеличение участия банков АТР в финансировании сделок крупных лизинговых компаний. В отличие от, например, крупных промышленных холдингов, лизинговые компании не столь единодушны в переориентации на страны АТР. Например, гендиректор компании CARCADE Алексей Смирнов не считает актуальными для своей компании заимствования у банков АТР или Ближнего Востока в связи с высокими валютными рисками.

Еще одним возможным вариантом привлечения финансовых ресурсов может стать для лизинговых компаний использование некредитных финансовых инструментов. Правда, при этом представители лизинговых компаний признают, что текущая конъюнктура для выпуска облигаций или векселей неблагоприятна.

«Несмотря на ухудшение условий фондирования, повышение банковских ставок, я не вижу инструментов, которые могли бы заменить кредиты», — признается Владимир Добровольский. — Еще в прошлом году для крупных игроков рынка удачным инструментом решения проблем с финансированием были облигации. ГТЛК также выходила на рынок заимствований, и мы крайне позитивно оцениваем этот опыт. Например, благодаря выпуску ценных бумаг мы смогли профинансировать проекты в региональной авиации, под которые было довольно сложно привлечь банковские кредиты. Мы планируем

провести новое размещение, однако дата пока не определена. В текущей экономической ситуации на них довольно сложно найти достойный спрос со стороны финансовых институтов. Вексельные схемы для рынка лизинга достаточно экзотический инструмент. ГТЛК его не использует, я не прогнозирую, что в перспективе вексельные схемы получат широкое распространение в лизинге».

Директор управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг» Анастасия Халилова также отмечает, что на рынке главным источником финансирования лизинговых компаний по-прежнему остаются кредиты, но «в период экономической нестабильности условия и требования банков становятся жестче, поэтому лизинговые компании все чаще задумываются об альтернативных источниках фондирования». Генеральный директор компании CARCADE Алексей Смирнов дополняет, что банковские кредиты занимают 60–70% в структуре источников финансирования лизингодателей, а компании, аффилированные с крупными кредитными институтами, сейчас начали активнее использовать свое преимущество на рынке. Максим Агаджанов подтверждает, что действительно «Газпромбанк Лизинг» получает в достаточном объеме финансирование от материнского банка ГПБ (ОАО) и не планирует принимать дополнительных мер по фондированию из других источников. «Однако вполне возможно, что в следующем году мы увидим выход некоторых других лизинговых компаний на рынок заемного капитала альтернативных инструментов, таких как, например, облигации», — рассуждает глава «Газпромбанк Лизинга», — Мы используем систему оценки рисков, а также всегда проводим дополнительный детальный анализ финансового состояния лизингополучателя, в результате требования к клиентам, прошедшим фильтр анализа рисков, несмотря на кризис, не ужесточаются и остаются прежними». Также сохранению неплохое самочувствие лизинговые компании иностранных финансовых институтов. Генеральный директор ООО «Сименс Финанс» Олег Ракитский замечает: «Наша компания не зависит от ситуации с ликвидностью российских банков и рынков капитала. „Сименс Финанс“ достаточно стабильна».

Наталья Готова

Эффективные программы лизинга автотранспорта для Вашего бизнеса

Надежность
Компания осуществляет деятельность на рынке лизинговых услуг РФ с 1993 года

Простота
Минимальный пакет документов по программам экспресс финансирования

Оперативность
Принятие решения за 9 рабочих часов

Специальные условия
Партнерские программы с поставщиками техники

Экономичность
Одно из лучших предложений по удорожанию на рынке

Доступность
бо филиалов в крупнейших городах России и дочерние компании в Казахстане, Украине и Беларуси

>7000

единиц автотранспорта

передано в лизинг в 2013 году

242.500

млн рублей

совокупный объём портфеля за 2013 год

ЗАО «Сбербанк Лизинг»
119285, г. Москва, Воробьевское шоссе, д. 6
+7 (495) 780-73-00 / www.sberleasing.ru

Реклама

По новому

— кризис —

На рынке лизинговых услуг повторяется ситуация 2008 года: его участники переходят к «кризисной стратегии», сокращая издержки. В результате, с одной стороны, спрос на лизинг среди традиционных сегментов финансовой аренды снизился. Зато появились новые клиенты — те, кого не устраивают ужесточившиеся условия кредитов.

На сокращение издержек нацелены все: и поставщики лизингового оборудования, и те, кто сдает его в финансовую аренду, и клиенты-лизингополучатели, и банки, выделяющие средства участникам сделки.

Так, крупные российские предприятия, традиционно покупавшие оборудование в лизинг, вынуждены отложить модернизацию производства и обновление парка техники, напоминает Дмитрий Михалев, советник генерального директора «Сбербанк Лизинга». Сложившиеся макроэкономические условия в России привели к проблемам с ликвидностью, из-за которых компании вынуждены сокращать затраты на реализацию инвестиционных программ. «В корпоративном секторе можно отметить существенное снижение активности клиентов, что связано с неопределенной ситуацией с курсом (для многих сделок финансирование привлекается в иностранной валюте) и с существенным снижением объема инвестиций и количества реализуемых инвестиционных проектов», — соглашается Дмитрий Зотов, генеральный директор «Трансфин-М».

В итоге большинство лизингополучателей заняли выжидательную позицию — участники рынка отмечают снижение спроса. «Многие клиенты в условиях экономической неопределенности предпочитают отложить вопрос обновления основных средств и работать на имеющейся технике или покупать ее за наличные», — говорит Александр Фомичев, генеральный директор «Центр-Транс». Те, у кого были деньги, уже вложили их в покупку необходимого оборудования, те, у кого не хватает капитала, решили подождать до лучших времен. Так, в одном из наиболее дорогих сегментов — авиализинга — текущая ситуация заставляет компании коррек-

тировать свои долгосрочные планы, что в результате приведет к изменениям графика заказов, говорит Павел Пискун, директор управления по развитию международного бизнеса ЗАО «Сбербанк Лизинг». Еще один сегмент, где наблюдается падение, — рынок спецтехники. «В целом на рынке лизинга количество качественных клиентов сокращается, так как сам рынок спецтехники сократился», — говорит руководитель JCB Finance в России и СНГ Оксана Евтушевская. В целом, по данным «Центр-Транс», спрос на лизинг упал до 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «По некоторым позициям эта цифра еще больше», — убежден глава компании. Пока крупные предприятия сокращают свои инвестиционные программы, требующие масштабных затрат, малый и средний бизнес демонстрируют завидную активность. «На фоне стагнации в сегментах лизинга воздушных, водных судов и железнодорожного подвижного состава основным драйвером роста становится сегмент лизинга автотранспорта, спецтехники и оборудования для малого и среднего бизнеса», — подчеркивает заместитель генерального директора «ВЭБ-лизинга» Алексей Сичинава. Так, по данным компании, по итогам восьми месяцев текущего года объем нового бизнеса «ВЭБ-лизинга» в сегменте лизинга грузовой техники составил 10,4 млрд руб., в сегменте легкового транспорта — 14,8 млрд руб. По итогам аналогичного периода прошлого года эти цифры составляли 7,77 млрд руб. и 9,86 млрд руб. соответственно. «Мы наблюдаем рост в данных сегментах, хотя темпы его падают», — говорит Сичинава.

Не последнюю роль в развитии сегмента малого и среднего бизнеса играют выросшие банковские ставки: по данным Алексея Сичинавы, многие предприниматели из числа банковских заемщиков теперь обращаются к лизингу. Эту тенденцию подтверждают и в «Элемент Лизинге». «Самый существенный тренд, который мы заметили в начале этого года, — спад потребительского кредитования, особенно в точках продаж наших стратегических партнеров — дилеров завода ГАЗ», — рассказывает Александр Писаренко, генеральный директор компании. Покупатели, которым нужна была но-

вая техника для бизнеса, не стали откладывать ее покупку, заменив кредит на лизинг.

Таким образом, экономическая нестабильность, с одной стороны, стала причиной снижения спроса со стороны постоянных клиентов, с другой — дала возможность лизингодателям найти новых. «В условиях ограничения доступа к иностранным финансовым ресурсам такой инструмент обновления материально-технической базы предприятий различных отраслей экономики РФ, как лизинг, получает дополнительный шанс быть востребованным», — отмечает Дмитрий Михалев, советник генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг».

Среди тех, кто выбирает лизинг вместо кредитного займа, — предприятия топливно-энергетического комплекса: по данным «Сбербанк Лизинга», в 2014 году отмечается рост инвестиционной активности в этом сегменте рынка, где потребность в модернизации основных фондов выше, чем в других отраслях. Кроме того, задан вектор на развитие собственного производства, говорят эксперты, благодаря «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», предусматривающей субсидии в части первого взноса при лизинге сельхозтехники, оборудования и скота.

В то же время дефицит банковской ликвидности вместе с введением санкций и слабевшим рублем негативно отражаются на стоимости банковских ресурсов и для лизинговых компаний. «Уже сейчас мы наблюдаем рост процентных ставок по кредитам. Ставки привлечения, по нашим оценкам, выросли в среднем на 2–3%», — говорит Жанна Вискна, директор московского представительства Первой лизинговой компании. В результате выросли ставки и в лизинговых компаниях. Так, в сегменте розничных продаж Первая лизинговая компания отмечает рост ставок удорожания на 1–2%. «Это если не брать в расчет спецпредложения, связанные с большими скидками поставщиков, большим авансом, регрессом в графике платежей, когда удорожание стремится к 0%», — уточняет госпожа Вискна.

Мария Карнаух

ЛИЗИНГ

Санкционный импульс

После введения западных санкций экономика России получила мощный стимул для создания импортозамещающих производств. Не последнюю роль в их развитии может сыграть лизинг отечественного оборудования, но реализовать его потенциал возможно лишь в долгосрочной перспективе.

— замена импорту —

Обострение внешнеполитической ситуации и введение экономических санкций в отношении ряда стратегических отраслей России заставили обратить особое внимание на одну из главных проблем отечественной экономики — высокую зависимость от импорта. Согласно предварительным данным исследования «Эксперт РА», доля импортного оборудования в новом бизнесе лизинговых компаний за девять месяцев 2014 года составила в среднем около 55% (годом раньше около 60%). При этом, по опросам лизингодателей, высокая доля импортного оборудования (не менее 70%) отмечается в таких сегментах, как строительная и дорожно-строительная техника, легковые автомобили, оборудование для пищевой промышленности и телекоммуникационное оборудование. Сег-

ментами с наименьшей долей иностранного оборудования (менее 40%) оказались железнодорожная техника и оборудование для нефте- и газодобычи и переработки.

Переломить ситуацию поможет создание и реализация госпрограмм, направленных на стимулирование развития импортозамещающих производств. Многие из них сейчас активно обсуждаются, а некоторые уже реализуются — правда, в основном в сферах, близких к военно-промышленному и агропромышленному комплексам. Очевидно, что в первую очередь государственная поддержка и в дальнейшем будет направлена на развитие отечественных производств в ВПК, ТЭКе, АПК и других стратегически важных отраслях. Министерство промышленности и торговли РФ разрабатывает планы по импортозамещению в трубной промышленности, обсуждаются програм-

мы по другим отраслям. Кроме того, крупные госкомпании («Газпром», «Роснефть» и др.) также активно готовят программы замещения иностранных комплектующих и оборудования на российские.

Использование лизинговых схем в рамках этих программ представляется логичным в условиях ограниченности бюджетных ресурсов и необходимости разделить риски между бюджетом и финансовыми структурами, имеющими компетенции в оценке соответствия проектов. Поэтому курс на уход от импортозависимости, если его будут реализовать последовательно, может оказать серьезное влияние на структуру лизингового рынка в России.

Одним из препятствий для расширения программ импортозамещения станет инерционность вследствие активного использования лизингополучателями ино-

странного оборудования на протяжении последних 20 лет. Переключиться в кратчайшие сроки на российскую технику им не удастся. Причин несколько: продукция отечественных производителей, как правило, уступает по качеству, эффективности, а часто и дороже. Согласно исследованию «Эксперт РА», около 67% лизингодателей сегодня отмечают отсутствие достойных аналогов иностранного оборудования в России (см. график 2). К достоинствам иностранной продукции клиенты часто относят и высокий уровень сервисного обслуживания, что, за редким исключением, нехарактерно для российских поставщиков. Однако есть фактор, который может оказаться решающим: к лизингу отечественного оборудования клиентов сегодня подталкивает удорожание иностранного из-за роста курса валют.

Руслан Коршунов

Дух отечества

— тенденция —

В середине года правительство Российской Федерации взяло курс на политику импортозамещения, что обусловлено как необходимостью повышения конкурентоспособности отечественной промышленности с поручением президента и правительства РФ российские компании изучают направления импортозамещения.

В конце октября Минпромторг подготовил «общую директиву» о запрете на закупку импортной продукции, кроме той, что не имеет аналогов в России. В частности, речь идет о тяжелом машиностроении, транспорте и металлургии. Преимущественно мера распространится на компании, в уставном капитале которых доля государства превышает 50%. По данным экспертов, документ вступит в силу до конца года.

В настоящее время по базовым направлениям развития импортозамещения формируются программы для стимулирования стратегических отраслей промышленности. Несмотря на то что часть компаний российской промышленности не готова переходить на отечественное оборудование, прогнозы Минэкономики достаточно оптимистичные: российские обрабатывающие производства увеличат свою долю в ВВП с 13,2% в 2014 году до 13,6–13,7% в 2015–2017 годах в связи с начавшимся процессом импортозамещения. Если вспомнить историю, то большой рывок в импортозамещении произошел в конце 1990-х годов в связи с дефолтом рубля. Импортные товары стали недоступны, а дешевый рубль поддержал отечественное производство. В наибольшем выигрыше оказалась пищевая промышленность: был существенно сокращен импорт мяса, а по курице была достигнута самообеспечиваемость, за счет чего «ножки Буша» полностью исчезли с прилавков. Другой пример — начало производства труб большого диаметра, чего ранее в стране не производилось. В России существует немало примеров успешного импортозамещения. Например, автомобильный кластер в Калужской области, завод бытовой техники во Всеволожске и другие. Таким образом, за счет продуманной экономической политики импортозамещение может подстегнуть рынок не только к выходу на самообеспечение, но и к созданию продукции нового поколения, так как замена имущества предполагает обновление и усовершенствование используемого в настоящий момент оборудования.

Несмотря на позитивный настрой, существует несколько факторов, сдерживающих развитие импортозамещения, например существенный износ оборудования, в том числе западного, требующего обновления оборудованием такого же уровня качества и производительности. Производящие же его компании предпочитают инвестировать в обновление основных фондов, нежели в усовершенствование и увеличение производства. Сложнее всего обстоит ситуация в добывающей отрасли, испытывающей острую потребность в расширении парка буровых машин и увеличении энергоэффективности. Это обусловлено тем, что недропользователи вынуждены компенсировать падение добычи нефти и газа на действующих промыслах за счет ввода большого количества новых скважин на действующих и новых промыслах, а также в связи с перемещением нефтегазодобычи в районы Крайнего Севера, что будет способствовать росту потребления мобильных источников электроэнергии в регионах, где отсутствуют стационарные.

Стоит также отметить и рост энергопотребления нефтегазового комплекса, который обусловлен истощением резерва роста за счет работы со старым фондом техники, что, в свою очередь, приводит к увеличению объемов бурения и, соответственно, закупок нового бурового оборудования. Кроме этого, по данным РБКResearch, около 77% парка буровых установок, работающих на территории России, выработало свой ресурс. Из 850 буровых установок, расположенных на территории РФ, только около четверти имеют возраст менее десяти лет. Половину существующего парка составляют буровые установки возрастом старше 20 лет, которые требуют немедленной замены. Не стоит забывать и о специфических горно-геологических и климатических условиях, которые требуют специализированных буровых установок, ограничивая применение традиционных конструкций и, как следствие, повышая энергопотребление.

Тем не менее выход из сложившейся ситуации есть. Так, ведущие лизинговые компании поддерживают курс правительства РФ на импортозамещение, создавая специальные программы поддержки добывающей отрасли и отечественных производителей. Например, одна из крупнейших компаний лизинговой отрасли — ГЛК «Газпромбанк Лизинг», обладающая высокими компетенциями в нефтегазовой и энергетической отрасли, более десяти лет сотрудничает преимущественно с отечественными компаниями — крупнейшими производителями различного оборудования. Среди основных партнеров компании — ООО «Уралмаш НГО Холдинг», ЗАО «РЭП Холдинг», ОАО «ЧЕТРА» — промышленные машины, ОАО КамАЗ, ОАО ПО ЕлаАЗ, а также другие ведущие производители России. На сегодняшний день профинансировано более 104 единиц бурового оборудования отечественного производства на сумму свыше 16,5 млрд руб. в рамках поддержки нефтегазовых проектов российских компаний.

Кроме этого с целью удовлетворения потребностей рынка «Газпромбанк Лизинг» начал развивать новое направление деятельности: предоставление в аренду энергетического и нефтегазового оборудования таких производителей, как ООО «Уралмаш НГО Холдинг», ЗАО «РЭП Холдинг». Энергокомплексы от 1 МВт на базе двигателей Cummins и Brodscrown, производственные ЗАО «РЭП Холдинг», составили достойную конкуренцию альтернативным предложениям западных производителей и уже обеспечивают эффективную работу ряда объектов нефтегазового комплекса на условиях аренды. В частности, осуществляют бесперебойную подачу электроэнергии на различных объектах при разработке месторождений в Республике Башкортостан, Пермском крае, Оренбургской и Самарской областях.

По данным Росстата, стал заметен рост промышленного производства в России, который намечился еще летом. Например, выпуск железнодорожных полувагонов вырос более чем на 20%, а выпуск в обрабатывающих отраслях увеличился более чем на 2%. По мнению генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, все это свидетельствует о начале роста отечественной промышленности. Как отмечают эксперты, в случае успешной реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по различным отраслям промышленности на 20–30%. «Мы со своей стороны активно поддерживаем отечественных производителей, предлагая лизингополучателям максимально выгодные условия на лизинг именно отечественного оборудования», — подчеркивает эксперт.

Федор Мельников

Коробочные продукты на стагнирующем рынке

— предложение —

Крупные компании сворачивают инвестиционные программы, что неопортивно приводит к сокращению вложений в лизинг. В то же время в отдельных отраслях, востребованных малым и средним бизнесом (например, автотранспорт и спецтехника), все не так плохо и рост, пусть небольшой, сохраняется. И здесь могут быть актуальны специальные коробочные продукты, обеспечивающие быстрое и простое заключение сделки.

Коробочные продукты (или экспресс-лизинг) представляют собой комплекс решений лизинговой компании, позволяющий максимально быстро принять решение по сделке на базе стандартных условий. Продукт включает как систему анализа или скоринга, так и систему бизнес-процессов, позволяющую минимизировать срок от момента обращения клиента до передачи предмета лизинга клиенту, рассказывает Гурам Кудрявцев, генеральный директор компании «Росбанк Лизинг». Схожую по своей сути модель используют банки, предлагая на рынке продукты по экспресс-кредитованию, дополняет Дмитрий Бельшев, гендиректор «МДМ Лизинг».

Некоторые лизинговые компании шагнули еще дальше на пути ускорения своих внутренних процессов и процедур, отойдя от классической скоринговой модели и ограничившись проверкой клиента на благонадежность. Этот «маневр» позволяет лизинговым компаниям в конечном итоге максимально сократить сроки принятия решения и укладываться в два-три дня от момента получения клиентской заявки до финансирования и выдачи предмета лизинга. И по словам гендиректора Zaimo.ru (дочерняя компания немецкого холдинга Kreditech) Евгения Ждановских, это не предел: «Возможностей для ускорения процесса принятия кредитного решения без повышения рисков у лизинговых компаний

еще очень много, и они будут их развивать». При этом коробочный продукт лизинговых компаний, в отличие от предложений банков, предполагает глубокую экспертизу вторичного рынка предмета лизинга, что позволяет даже на стагнирующем рынке находить своего клиента, уверяет господин Кудрявцев.

С этим солидарен и заместитель директора коммерческого департамента «РЕСО-Лизинг» Александр Исаев. «Коробочные продукты в условиях стагнирующего рынка будут развиваться активнее», — говорит он. Помимо оперативности принятия решения по финансированию и быстрого вхождения в сделку клиенты также получают реальное удобство в виде упрощенной системы документооборота, подчеркивает господин Исаев: «Что еще предложит лизингодатель клиенту в коробке? Да все что угодно!» Наиболее распространенные услуги в подобных предложениях — страхование предмета лизинга, сезонность графика выплат, регистрация, а дальше уже полет мысли маркетолога, говорит эксперт. Впрочем, есть и одно «но». «Экспресс-лизинг — это более рискованный вид финансирования, поэтому предпочтение лизингодатели отдадут высоколиквидному имуществу», — продолжает Александр Исаев. «Коробочные предложения уже широко представлены на рынке, и за ними, безусловно, будущее, если только мы говорим о ликвидных сегментах», — солидарна и Галина Майер, управляющий директор «Райффайзен-Лизинг».

Наиболее распространенным для реализации таких программ сегодня является лизинг легкового и коммерческого транспорта и спецтехники. Например, в прошлом году «Газпромбанк Лизинг» запустил универсальный продукт «Стандарт», рассчитанный на максимально быстрое приобретение в лизинг автотранспорта, спецтехники, а также любого ликвидного оборудования со сроком поставки не более девяти месяцев, рассказывает Мак-

сим Агаджанов, гендиректор «Газпромбанк Лизинг». По его словам, это единственное предложение на рынке, позволяющее в срок до семи дней заключить сделку по приобретению оборудования стоимостью до 300 млн руб. «Несмотря на стагнацию на рынке, интерес к этой программе у клиентов не пропадает, а только растет», — говорит эксперт.

Жанна Вискна, директор Первой лизинговой компании, также считает, что в текущих условиях рынка коробочные предложения будут активно развиваться. «Схема „одного окна“ расценивается как некое преимущество для клиента, позволяющее сэкономить личное время», — говорит она. Но эксперты указывают и на ряд сложностей. Так, в связи со стагнацией нельзя исключать и снижения спроса, предупреждает госпожа Вискна. Ведь в большинстве случаев за дополнительные услуги лизингодатели взимают дополнительные комиссии. «Мы не навязываем дополнительные услуги, поскольку это приводит к удорожанию продукта, и открыто говорим клиенту о подводных камнях», — делится она.

На возрастающее влияние цены подобных предложений обращает внимание и Евгений Асташкин, коммерческий директор компании AGCO Finance. «В условиях стагнирующего рынка покупатель становится разборчивее и все большее внимание начинает уделять не скорости принятия решения, а цене продукта», — замечает эксперт. Поэтому на сегодняшний день мы рассматриваем коробочные продукты как сугубо нишевое решение, категоричен господин Асташкин. Это предложение может позволить вендору или лизинговой компании решить частную задачу — к примеру, нарастить долю рынка в условиях турбулентности, объясняет он. При этом представитель AGCO Finance не видит долгосрочного успеха коробочных предложений на российском рынке.

Дмитрий Бельшев из «МДМ Лизинг», напротив, уверен, что сужаю-

щийся в условиях стагнации пул потенциальных клиентов сместит акценты «в сторону качества, а не цены», а сам рынок коробочных решений будет развиваться. Также лизингодателям стоит обратить внимание на индивидуальный подход, полагают эксперты. «Доля индивидуальных решений среди наших заявок стремительно растет, почти каждый лизингополучатель заявляет свои собственные требования к условиям лизинга, которые нами учитываются», — рассказывает господин Асташкин. А гендиректор московского агентства PR Partner Инна Алексеева убеждена в необходимости индивидуального подхода на своем примере (пока неудачном). «В прошлом году мы рассматривали варианты лизинга машины, а затем и небольшого офиса на юрлицо», — рассказывает госпожа Алексеева. Оказалось, что для компаний, использующих упрощенную систему налогообложения (УСН), — это целая проблема. Инна Алексеева обратилась в топ-10 лизинговых компаний, но, по ее словам, все они просили огромные списки документов, в ее случае даже не существующих. Например, финансовую отчетность за три года, независимый аудит, договоры с поставщиками и крупными клиентами с их контактами и пр. «Мне приходилось несколько раз объяснить, что мы на УСН, что у нас нет такой же отчетности, как у больших корпораций», — жалуется она. В итоге от лизинговых сделок в компании было принято пока отказаться, а машину приобрести сразу после выплаты дивидендов, чтобы не заниматься всей бумажной волокитой и не тратить кучу времени. С офисом же вообще было решено подождать. «Если бы появились лизинговые компании, которые используют скоринговые модели по минимальному набору документов, ориентирующиеся не только на огромные корпорации, но и на „малышей“ — упрощенцев, то, думаю, рынок бы откликнулся», — уверена госпожа Алексеева.

Екатерина Суворова

Реклама

От сложных задач к простым решениям





ВТБ

ЛИЗИНГ

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

ОАО ВТБ Лизинг

ЛИЗИНГ

Риск-менеджмент как антикризисная политика

— экономика —

Все больше участников рынка лизинга развивают собственные системы управления рисками: оценивать потенциальных партнеров с точки зрения надежности и платежеспособности, работать с наиболее ликвидными оборудованием и увеличивать размер аванса.

Лизингодатели вместо крупномасштабных проектов, требующих внушительного финансирования, предпочитают менее рискованную розницу. Быстрее всего почувствовали тенденцию госкомпаний: они увеличили количество сделок за первые шесть месяцев года на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В результате положительную динамику новых сделок показали «розничные сегменты» — грузовой автотранспорт — 16% роста — и легкой — 23%. «В столь тяжелой обстановке в первом полугодии 2014 года многие ведущие розничные компании нарастили объем нового бизнеса, что показывает все еще высокий спрос на розничный лизинг», — соглашается Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М».

Чтобы не сбавлять темпов, игрокам лизингового рынка приходится вводить «антикризисные меры»: сокращать расходы внутри компании, повышать качество бизнес-процессов, чтобы удерживать клиентов на фоне обострившейся конкуренции, и переключаться в режим «риск-менеджмента». Основной источник финансирования для лизинговых компаний на сегодняшний день — это банковские кредиты, напоминают в «Эксперт РА». Ожидаемо, больше всего от заемных средств зависят государственные компании и лизингодатели, контролируемые банками — займы кредитных организаций составляют порядка 60%. Ужесточение банковского кредитования заставляет участни-

ков рынка повышать требования к лизингополучателям. Теперь компании стараются работать прежде всего с клиентами, зарекомендовавшими себя в качестве надежных партнеров. «Мы концентрируемся на работе с проверенными партнерами и с повторными клиентами, которые демонстрируют хорошую платежную дисциплину», — говорит член совета директоров «Элемент Лизинга» Джеймс Горхэм. «Более гибкими и удобными условия лизинга становятся для качественных, надежных клиентов, в том числе для заемщиков, зарекомендовавших себя в других структурах группы компаний, куда входит и лизингодатель», — соглашается Анастасия Халилова, директор управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг». Например, в «Сбербанк Лизинг» такая программа действует для заемщиков Сбербанка.

Что касается новых клиентов, то в условиях роста рисковской составляющей во всех сегментах бизнеса новые заявки на лизинг проходят более внимательно и детальное рассмотрение, напоминает эксперт. «Необходимыми условиями являются опыт потенциального лизингополучателя, положительная кредитная история, отсутствие в черных списках, размер и качество контрактного портфеля», — поясняет Татьяна Гончарова, генеральный директор «ШРЕИ Лизинг». «Сегодня требования к клиентам ужесточились. Сейчас мы особенно внимание уделяем кредитной истории клиента к обслуживанию им его долга в прошлом: если у него есть незакрытые проблемы с кредиторами, то с таким клиентом мы не работаем», — соглашается Александр Фомичев, генеральный директор «Центр-Транс». Помимо платежеспособности и устойчивости бизнеса лизинговые компании интересуют, насколько клиент зависит от одного поставщика.

«Если клиенты проходят регламентные требования, а желаемое

имущество, приобретаемое в лизинг, по ценовой категории соответствует финансовым возможностям клиента, то никаких дополнительных инструментов не используется», — говорит Александр Исаев, заместитель директора коммерческого департамента „РЕСО-Лизинга“. — Другое дело, если клиент на грани — между прохождением сделки в рамках регламента и отказом — по причине повышенной финансовой нагрузки на выручку». В таком случае и включаются дополнительные инструменты — безакцептное списание, поручительство других юридических лиц, поручительство собственников бизнеса, увеличение аванса и уменьшения срока лизинга, залого. «Последний инструмент, в виде залога, практикуется последнее время крайне мало ввиду сложности и малоэффективности», — подчеркивает эксперт.

Однако приходится проявлять лояльность. Поэтому большинство участников рынка старается «войти в положение» потенциального партнера. «Если клиент нам сразу сказал о своих проблемах и пояснил, в чем их суть, то мы стараемся идти ему на встречу и вникаем в суть проблемы, посмотрим, что можно сделать в сложившейся ситуации», — рассказывает господин Фомичев. Подстраховаться можно, повысив аванс или взяв дополнительное обеспечение.

Лизингодатели оценивают не только кредитоспособность клиентов, но и ликвидность оборудования — стоимость и сроки его реализации, если клиент не сможет расплатиться за лизинг. Такой подход уже оправдал себя в прошлый кризис в 2008 году. «„Элемент Лизинг“ всегда уделял особое внимание анализу ликвидности предмета лизинга, который мы финансируем, и репутации партнера, с которым мы работаем», — говорит член совета директоров компании Джеймс Горхэм. — Мы вышли из кризиса 2008–2009 годов прибыльно

и можем утверждать, что наша операционная модель доказала свою эффективность и надежность по всем параметрам».

От тех видов техники, чья ликвидность вызывает сомнения, компании предпочитают отказаться. Так, «Центр-Транс» в новых экономических условиях перестал работать с оборудованием: как поясняет глава компании Александр Фомичев, риски связанные с реализацией таких объектов лизинга, слишком высоки. «На данный момент мы сконцентрированы на финансировании более ликвидной техники, пользующейся спросом на вторичном рынке, во избежание рисков непокрытия возникших убытков в случае неисполнения обязательств со стороны клиентов», — говорит Жанна Вискна, директор московского представительства Первой лизинговой компании. Так, лизингодатель отказался от финансирования такси, оборудования стоимостью свыше 30 млн руб., техники, бывшей в употреблении, и ограничил финансирование автомобилей класса «люкс».

Что касается еще одного пострадавшего от экономического спада сегментов, то в строительной отрасли сокращается не только перечень финансируемого оборудования, но и разрешенная лизинговым договором территория его использования, напоминает Татьяна Гончарова из «ШРЕИ Лизинг». В целом комплексная оценка лизингодателя, куда входит анализ ликвидности запрашиваемого оборудования или транспорта, учитывается банком при определении условий финансирования и, как результат, определяет не только конечную стоимость лизинговой услуги для клиента, но и сами условия сделки — размер аванса и страхования, срок, ежемесячный платеж, а также насколько необходимо дополнительное обеспечение по сделке.

Мария Карнаух

Стимул для регионов

— тенденция —

Дальнейшее развитие рынка лизинговых услуг в регионах требует серьезного стимула. Вдохнуть новую жизнь в сегмент, ориентированный сегодня на представителей малого и среднего бизнеса, должен чемпионат мира по футболу 2018 года. Крупный проект, включающий создание разнотипной инфраструктуры, на фоне государственных программ субсидирования должен стать драйвером роста для регионов.

Спецификой регионов специалисты называют их ориентированность на сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ). Крупный бизнес в России исторически сосредоточен в Москве, напоминает Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов «Райффайзен-Лизинга». При этом функции работы с лизинговыми компаниями концентрируются в центральных московских офисах. «Это лишает региональные лизинговые компании очень значительной части регионального бизнеса, который обслуживается по лизингу в Москве», — говорит господин Донченко.

«Многие пассажирские, ремонтно-эксплуатационные и другие компании, использующие в своей деятельности автомобили и спецтехнику, прибегают к услугам лизинга, чтобы быть в состоянии исполнять государственные контракты, им необходимо определенный размер автопарка в хорошем техническом состоянии, а его обновление и расширение за счет собственных сил или привлечения кредитных ресурсов бывает не всегда возможным», — поясняет заместитель генерального директора «ВЭБ-лизинга» Алексей Сичинава.

Дальнейшее развитие регионального лизинга требует реализации крупных проектов. «Чемпионат мира, Олимпиада в Сочи и другие аналогичные события такого масштаба, несомненно, не могут не сказаться и на рынке лизинга», — говорит Жанна Вискна, директор московского представительства Первой лизинговой компании». — В связи с выделением федеральным бюджетом средств на строительство стадионов и тренировочных баз, реконструкцию городских аэропортов и дорог от авиаузлов до стадионов логично предположить, что возрастет спрос в отношении лизинга строительной и спецтехники». «На подрядные работы привлекаются именно местные компании, что создает значительный запрос на новые производственные мощности, то есть на лизинг», — поясняет Донченко.

Помимо стадионов, тренировочных площадок и гостиниц власти займутся строительством инфраструктурных объектов, напоминает Екатерина Беляева, советник генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг». Кроме того, отмечает эксперт, будет обновляться городской пассажирский транспорт. «Вместе с тем будет возрастать и спрос на финансирование, в том числе на лизинговые инструменты», — прогнозирует госпожа Беляева. — В основном на грузовой транспорт и спецтехнику, которые используются для нужд компаний-подрядчиков. Чемпионат мира, нам кажется, может стать серьезным фактором поддержки рынка лизинга».

Однако основной эффект для регионального лизинга от реализации программ по подготовке к чемпионату мира по футболу участники рынка ожидают только в 2015–2017 годах. «Реализация крупных масштабных госпроектов скажется на рынке только в 2015–2016 годах», — говорят специ-

алисты рейтингового агентства «Эксперт РА». Таким образом, после ожидаемого падения этого года по прогнозам «Эксперт РА» сокращение лизингового рынка может достичь 20%, а новый бизнес не превысит 630 млрд руб. — у финансовой аренды есть шанс продемонстрировать рост. Однако специалисты предупреждают: сохранить объемы в сегментах специальной, дорожно-строительной или коммунальной техники удастся, только если государство сохранит объемы финансирования лизингодателей в рамках действующих федеральных и региональных программ. Так, государство готово выделить субсидии малому и среднему бизнесу на возмещение части лизинговых платежей, в том числе первоначального взноса, на приобретение основных средств для предпринимательской деятельности. Сам размер безвозмездного финансирования определяет каждый конкретный субъект РФ — порядка 70% от затрат компании, но не более 300 тыс. руб. «Субсидирование лизинговых платежей — достойная инициатива, реализуемая на уровне регионов РФ», — говорит генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Позитивен уже сам факт наличия данных программ, которые помогают в том числе клиентам ГЛК, «Газпромбанк Лизинг» более эффективно обновлять основные фонды и проводить модернизацию оборудования с использованием лизинга». Среди отраслей, которые инвестиционные проекты правительства РФ, включая подготовку к ЧМ-2018, затрагивают в первую очередь, — строительная. «Бюджетные средства дают нашим клиентам в указанных регионах возможность развиваться — закупать технику под подряды, вести свой бизнес и, соответственно, погашать лизинговые платежи», — убеждена Оксана Евтушевская, руководитель JCB Finance в России и СНГ. — Большим подспорьем являются региональные программы субсидирования лизинговых сделок, будь то возмещение клиенту авансов по приобретенной в лизинг технике или возмещение процентов».

Что касается самих лизингодателей, то они уже сейчас разработали программы для клиентов, реализующих проекты в преддверии ЧМ-2018. «Лизинговые компании, в том числе «Сбербанк Лизинг», сегодня готовы предложить участникам проектов по подготовке к ЧМ-2018 финансирование от классических лизинговых сделок транспорта и спецтехники до комплексных финансовых решений», — говорит Екатерина Беляева.

В «Газпромбанк Лизинг» есть программа для представителей в том числе среднего бизнеса, базирующихся в регионах. «Год назад нами был создан и внедрен новый уникальный продукт „Стандарт“, предлагающий потенциальным клиентам получить одобрение на лизинг любого вида имущества, в том числе и оборудования, стоимостью до 300 млн руб. за пять рабочих дней», — рассказывает Максим Агаджанов. Программу постоянно обновляют. По словам главы компании, из последних новшеств — более оперативная организация финансирования и гибкость платежей. Кроме того, теперь у лизингополучателей появилась возможность арендовать ликвидное оборудование со сроком поставки до девяти месяцев. Наиболее успешно данную программу применяют транспортные компании с собственным парком, машиностроители и перевозчики. «Воспользоваться программой можно во всех регионах России.

Мария Карнаух

Фокус на качество

— рейтинг —

Видя риски в возвратном лизинге, банки также будут менее охотно идти на предоставление кредитов под такие сделки. Поэтому договоры по этому виду лизинга в основном будут заключаться с лизингополучателями, сотрудничество с которыми проверено временем. Заметная часть лизингодателей отмечает ухудшение взаиморасчетов между контрагентами с начала года и увеличение просрочек по договорам. Доля просроченной задолженности по рынку составила не менее 4% (годом ранее — около 2,5%), в то время как в «розничном» секторе, по оценкам «Эксперт РА», она составляет в среднем около 5–6%. В структуре просроченной задолженности лизингополучателей выросла доля платежей, просроченных на 30 дней и более. Поэтому дальнейшее ухудшение макроэкономической ситуации в стране может опустить повлиять на рост не платежей. По словам Максима Агаджанова, значительное влияние на эту динамику будет оказывать политика риск-менеджмента, которой лизинговые компании придерживались в прошлом году. То есть если требования риск-менеджмента были смягчены для стимулирования собственного роста, в текущем году последствием данной меры могут оказаться снижение платежной дисциплины и рост задолженности. К слову, проблемная задолженность у некоторых лизинговых компаний на 1 июля составляет более 10% от портфеля, что говорит о возможной потере значительной части будущих платежей. Худшим исходом в такой ситуации может стать уход компании с рынка лизингодателей или продажа портфелей. Ряд лизингодателей, собственники которых обладают значительными объемами финансовой поддержки, уже присматриваются к портфелям других участников рынка.

Наибольшей популярностью пользуются портфели с высокой долей ликвидного имущества (в первую очередь автотранспорт), а также с оборудованием от надежных и крупных поставщиков, что сможет заложить основу партнерских отношений для наращивания портфеля в будущем. Поэтому в лизинговой отрасли возможна локальная консолидация активов в 2015 году.

Удорожание пассивов и снижение качества активов оказывает давление на маржинальность лизингового бизнеса в России. По данным исследования «Эксперт РА», наибольший размер маржи лизингодателя за девять месяцев 2014 года составляет около 15% — такой уровень показали компании, основная часть портфеля которых приходится на строительную технику, легковой и грузовой автотранспорт. Наименьшая маржа на рынке составила около 1,5% — такой уровень зачастую характерен для портфелей, состоящих в основном из железнодорожной техники, что, как правило, объясняется невысокими тарифами на отдельные виды вагонов. Между тем, несмотря на риски снижения рентабельности бизнеса, большинство компаний не планирует сокращения расходов в ближайшей перспективе. Хочется верить, что уроки последнего кризиса были учтены и участники рынка в основном уже провели оптимизацию расходов.

Согласно пессимистичному прогнозу «Эксперт РА» на текущий год, сокращение лизингового рынка может составить до 20%, а новый бизнес не превысит 630 млрд руб. Позитивный сценарий предполагает сокращение рынка лизинга в 2014 году на 5% (новый бизнес составит около 745 млрд руб.). Несмотря на вступление в силу регламента Таможенного союза, согласно которому теперь для продления срока эксплуатации вагона требуются его модернизация и сертифика-

ция, резкого обновления ж/д парка мы не ждем. Кроме того, в настоящее время тарифные льготы, которые должны подталкивать операторов к обновлению парка, распространяются только на вагоны Тихвинского вагоностроительного завода, при этом в случае резкого роста спроса на новые вагоны заводу потребуется некоторое время для расширения производственных мощностей. В связи с этим, по нашим оценкам, сегмент ж/д техники продолжит падение (–35%, при оптимистичном сценарии –16%). Лизинг самолетов после взрывного роста в прошлом году будет сжиматься до 10%, а согласно пессимистичному прогнозу — до 20%, так как этот сегмент очень зависим от иностранных авиастроительных компаний и партнеров по обслуживанию воздушных судов, на сотрудничество с которыми сейчас оказывает существенное влияние внешнеполитическая обстановка. Рост, по мнению агентства, продемонстрирует автолизинг (около 15%). Однако в случае серьезного ухудшения конъюнктуры авторынка (спад автопродаж во втором полугодии текущего года составит около 16%, а за весь год — 12%)* сегмент может упасть на 5%. В остальных сегментах рынка лизинга мы ожидаем темпов сокращения нового бизнеса до 14%, по позитивному прогнозу — до 6%. Согласно прогнозу «Эксперт РА», российский рынок лизинга будет сокращаться (при позитивном и при негативном сценарии), поэтому мы считаем, что темпы прироста полученных платежей превысят темпы прироста профинансированных средств.

Руслан Коршунов

* К «розничным» сегментам Агентство относит: легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику, торговое оборудование.

** Согласно прогнозам Ассоциации европейского бизнеса.

Лизинг

Оборудование, спецтехника, недвижимость, вагоны, грузовой и легковой автотранспорт

Умножение возможностей

info-rlru@raiffeisen.ru

www.rlru.ru

Москва

(495) 721-99-80

Краснодар

(861) 210-99-24

Санкт-Петербург

(812) 718-68-40

Новосибирск

(383) 210-59-14

Екатеринбург

(343) 378-47-17

Самара

(846) 267-38-79

ООО «Райффайзен-Лизинг», На правах рекламы

ЕДИНЫЙ НОМЕР

8-800-25-010-25

МЫ ЗАБОТИМСЯ О ВАШЕМ БИЗНЕСЕ!

www.resolveasing.com

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

ООО «РЕСО-Лизинг». На правах рекламы.

%

МИН

УДОРОЖАНИЕ

МИН

ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ

МИН

СРОКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филленков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азерб Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Редакционная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Ольга Соломатина** — выпускающий редактор | **Наталья Давышкова** — редактор | **Сергей Цымык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198