



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

РЫНОК ГРУЗОПОДЪЕМНОЙ, СПЕЦИАЛЬНОЙ И ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ СНИЖАЕТСЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ

Спецтехника оценивается лизинговыми компаниями, наравне с автотранспортом, как наиболее ликвидный актив. Спецтехника имеет широкий вторичный рынок и, в случае изъятия, короткие сроки реализации. Возникающие сейчас риски связаны не с самим объектом лизинга, а скорее с сегментом рынка, где спецтехника используется. Строительный рынок одним из первых реагирует на кризисные явления и переживает сейчас сложные времена. Темпы строительства снижаются, объемы финансирования в отрасли сокращаются, наблюдается кризис ликвидности и, соответственно, риск возможных дефолтов в этой отрасли оценивается сейчас кредитными организациями как повышенный.

И сейчас динамика развития рынка продаж строительной техники продолжает оставаться отрицательной, поскольку строительный рынок не развивается.

По данным RAEX («Эксперт РА»), категория строительной и дорожно-строительной техники в общем количестве новых лизинговых сделок в России по итогам первого полугодия 2014 года занимала долю в 11%. В 2015 году доля этой категории в структуре новых сделок сократилась до 5,8%, да и сам сегмент новых сделок упал по итогам января — июня 2015 года почти на 30% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Если говорить о доле строительной техники в совокупном лизинговом портфеле рынка, то на 1 июля 2015 года она составила 4% от 2,9 трлн рублей, что эквивалентно 116 млрд рублей.

Старший вице-президент автофинансовой компании «Европлан» Александр Михайлов также подтверждает, что рынок лизинга строительной техники по сравнению с прошлым годом существенно сократился: еще нет полной картины, но, по косвенным данным, цифра падения близка к 60%. «Это связано как с общей экономической ситуацией в стране, так и с завершением крупных инфраструктурных проектов федерального масштаба, для которых такая техника требовалась. По итогам 2014 года «Европлан» был лидером лизинга в сегменте «Строительная и дорожно-строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах» в России среди негосударственных лизин-

говых компаний. Совокупный объем нашего нового бизнеса в этом сегменте за год составил более 4,5 млрд рублей. Возможно, результаты 2015 года будут более скромными, но тенденция роста доли автолизинга (включая лизинг строительной техники) долгосрочная, сформировалась в последние пять лет и будет сохраняться в дальнейшем. При доле продаж автомобилей и спецтехники с помощью лизинга около 5% нам далеко даже до восточноевропейских 15–20%», — рассказывает господин Михайлов.

По его мнению, в конкуренции за лизингополучателя выигрывают те, кто специализируется на лизинге определенных видов имущества, покупает много техники, имеет реальные совместные программы с производителями. Умеет передавать в лизинг и 50 погрузчиков, и один, а также ставить их на учет в Гостехнадзоре, причем и в Москве, и в Петербурге, и, скажем, в Вологодской области. «Выигрывают — и, как видим, выигрывают — те, кто стабилен в своих финансовых услугах для строителей, стабилен в условиях авансах, сроках, ставках, возможностях сезонных платежей. Для строителей это очень важный знак сейчас, так как банки весьма жестко к ним относятся в нынешнее время, и лизинг часто становится для них «палочкой-выручалочкой», — поясняет господин Михайлов.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов также отмечает, что в первую очередь падение обусловлено снижением активности строительных компаний, а также сокращением количества инфраструктурных проектов на местных и федеральных уровнях за исключением Крыма. «К концу года, перед наступлением зимы, также не стоит ожидать оживления этого рынка. Мы рассчитываем, что отсутствие продаж 2015 года начнет компенсироваться, начиная с весны 2016 года: с началом нового строительного сезона. При этом мы планируем, что к этому времени должны решиться вопросы с финансированием лизинговых компаний, которое сейчас является малодоступным, тогда этот сегмент рынка должен стать активным, возможно, усилятся позиции китайской техники — как дешевой

ОТСТРОИЛИ СВОЕ

ПРОДАЖИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В НАЧАЛЕ И СЕРЕДИНЕ 2015 ГОДА, ПО ОЦЕНКЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, УПАЛИ НА 30–60% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ВИДА ОБОРУДОВАНИЯ. ЭТО СВЯЗАНО КАК С ОБЩЕЙ НЕГАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В СТРАНЕ, ТАК И С ЗАВЕРШЕНИЕМ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ НАЧНЕТ ИСПРАВЛЯТЬСЯ С ВЕСНЫ 2016 ГОДА, КОГДА НАСТУПИТ НОВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

и относительно надежной альтернативы европейским аналогам», — высказывает-ся господин Виноградов.

МИГРАЦИЯ СПРОСА Действительно, интересы потребителей смещаются в сторону более дешевых аналогов под давлением экономических факторов.

По словам Ксении Щекотовой, начальника отдела лизинга оборудования и специальной техники компании «Балтийский лизинг», с учетом того, что с ростом курсов иностранной валюты выросла стоимость всей техники (как европейского производства, так и производства Китая, Кореи, России), то какого-то существенного снижения сумм лизинговых сделок не наблюдается. «Однако для предприятий приобретение новой техники сейчас обходится в полтора-два раза дороже, чем год назад, в связи с чем сейчас скорее можно говорить о переориентации компаний на приобретение либо бывшей в употреблении техники, либо изначально более дешевой, то есть производства Китая, Кореи», — говорит она.

Юрий Михеев, руководитель отдела корпоративных продаж «Мегапейдж» (бренд «Автокопатор»), говорит, что дилеры рынка строительной техники сообщают, что после девальвации рубля и существенного повышения цен на импортную технику вопрос стоимости для лизингополучателей встал на первый план. «Клиенты лизинговых компаний отказываются от своих предпочтений по стране — производителю техники в пользу экономии, что играет на руку отечественному производителю. В связи с девальвацией рубля поставщики иностранной техники были вынуждены проиндексировать цены по отношению к курсу валют. Таким образом, продукция российских компаний — производителей строительной техники стала наиболее доступной, чуть дороже — строительная техника из Китая, которая до повышения цен удерживала прочные позиции в нижнем ценовом сегменте», — подчеркивает господин Михеев.

Что касается типов востребованной техники, то, по словам Александра Михайлова, сейчас в основном популярна грузоподъемная, специальная и дорожно-строительная техника, в том числе крупнотоннажная: погрузчики, краны,

экскаваторы-погрузчики, мини-погрузчики, экскаваторы и другое землеройное оборудование. «Больше всего техники в лизинг приобретают компании, выполняющие долгосрочные заказы, либо крупные строительные компании, имеющие постоянное финансирование», — поясняет он.

ГРОЗНАЯ «ВТОРИЧКА» ВГ опросил экспертов лизингового рынка о том, может ли рынок подержанной строительной техники быть угрозой для лизинговых компаний.

По словам госпожи Щекотовой, вторичный рынок спецтехники хорошо развит. «И сейчас он находится в оживлении, так как приобретение новой техники стало зачастую неоправданно дорогим, а в связи со снижением темпов строительства ряд компаний продают незадействованный в работе парк техники. Соответственно, эта техника также может быть оформлена в лизинг. Конкуренцию в данном случае можно рассматривать только в сфере аренды. Однако арендные отношения подразумевают использование техники на короткий период для выполнения конкретного объема работ, а лизинг используется компаниями для приобретения актива как такового», — поясняет она.

Господин Михеев говорит, что цены на подержанную строительную технику западного производства, завезенную в Россию частниками с целью повторной продажи, существенно отличаются от цен на новые машины у официальных дилеров. «По данным российских производителей, в 2012–2013 годах в Россию было ввезено в два-три раза больше подержанной спецтехники, чем произведено в стране. Согласно оценкам экспертов, ежегодный объем импорта подержанной спецтехники составляет около 1 млн единиц. В связи с этим Союз производителей строительной-дорожной техники России обратился к Госдуме и правительству с просьбой ограничить импорт подержанной спецтехники всех видов с целью развития внутреннего производства. При этом компании, которые занимаются продажей подержанной спецтехники, с вводом запрета прогнозируют повышение цен на технику отечественного производства, что приведет к банкротству многих частных компаний малого и среднего бизнеса», — констатирует он. ■