Текущие процентные ставки по кредитам нефинансовому сектору остаются на высоком уровне | 26

Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Лизинг

Четверг 19 ноября 2015 №213 (5723 с момента возобновления издания) kommersant.ru



27 | Численность занятых в лизинговой отрасли приблизилась к уровню 2011 года

26 | Доля госкомпаний на рынке лизинга снова превысила 50%

27 | Все еще ждут скидок

Высокие кредитные ставки и рост проблемных активов привели к сжатию рынка лизинга (–26%) и, как следствие, снижению рентабельности лизингодателей. Лизинговые компании в ответ вынуждены сокращать расходы и поддерживать ликвидность для сохранения бизнеса.

В тяжелых условиях

— рейтинг —

За январь—сентябрь 2015 года объем нового лизингового бизнеса сократился примерно на четверть по сравнению с прошлогодним за тот же период и составил 385 млрд руб. В третьем квартале текущего года лизинговый рынок немного отыграл падение, продемонстрированное в первом полугодии (около 30%). Поддержали рынок сделки в рамках госпрограммы льготного автолизинга, а также последовательное снижение ключевой ставки ЦБ РФ, позитивно отразившееся на стоимости фондирования. Меньшее падение суммы договоров лизинга (–22%) по сравнению с новым бизнесом связано, в частности, с увеличением сроков лизинга вследствие снижения размера ежемесячных платежей по просьбе клиентов.

Размер лизингового портфеля практически не изменился за последние 12 месяцев и составил 2,95 трлн руб. на 1 октября. Однако объем полученных лизинговых платежей продолжает с 2014 года превышать объем профинансированных средств. Ожидаемого участниками рынка сокращения портфеля не произошло из-за роста объема реструктурированной задолженности (с 15% на 1 января до 18% на 1 октября, по оценке агентства) и переоценки валютных договоров лизинга. По итогам девяти месяцев 2015 года лидером рынка по объему нового бизнеса стал «ВТБ Лизинг», до того занимавший первое место в 2009 году. Возглавить рэнкинг компания смогла за счет крупных авиасделок, на которые пришлось около 60% нового бизнеса лизингодателя. На вторую позицию, уступив лидеру около 2 млрд руб., переместился «ВЭБ-лизинг». С пятого на третье место поднялся «Сбербанк Лизинг», показавший прирост нового бизнеса на 75% (отчасти это связано с эффектом низкой базы прошлого года). В совокупности на тройку лидеров приходится, как и годом ранее, около 38% всего объема нового бизнеса.

Реализация государственных мер по поддержке экономики России посредством лизинговых услуг госкомпаний, а также активное участие последних в «розничных» сделках существенно повлияли на структуру рынка по видам собственности. Так, доля частных компаний в объеме нового бизнеса снизилась с 55% до 47% за три квартала 2015 года, а в топ-5 рынка теперь входят четыре лизингодателя с госучастием в капитале.

За январь—сентябрь 2015 года доля крупнейшего сегмента — автолизинга — достигла около 37% (32% за девять месяцев 2014 года), однако в абсолютном выражении сегмент сократился на 16%. Железнодорожная техника ввиду профицита парка вагонов продолжает терять позиции: доля сократилась с 25% до 16%, а объем нового бизнеса с данным имуществом упал на 53%. Среди крупнейших сегментов прирост продемонстрировал только авиализинг (+29%), доля которого в новом бизнесе выросла с 12% почти до 22%. Ключевое влияние на позитивную динамику данного сегмента оказала поддержка государства посредством субсидирования лизинга российских самолетов (в том числе Sukhoi Superjet 100). При этом более 90% нового бизнеса в авиасегменте приходится на госкомпании.

Прочие сегменты рынка (без учета ж/д- и авиатехники) за девять месяцев 2015 года суммарно сократились на 26% против роста (+13%) годом ранее. Всего по рынку из 17 крупнейших сегментов, выделенных RAEX («Эксперт РА») в рамках исследования, положительные темпы прироста продемонстрировали 7 (годом ранее — 11).

Спад в экономике России привел к заморозке проектов по обновлению основных фондов, вследствие чего падение спроса на лизинг длится с 2013 года. Дополнительный удар по спросу клиентов нанесло повышение ключевой ставки Банком России в конце прошлого года. Несмотря на ее постепенное снижение, ставки по кредитам нефинансовому сектору, в том числе лизинговым компаниям, остаются на высоком уровне относительно докризисной ситуации. Высокая стоимость заемных средств снижает экономическую привлекательность лизинга для потенциального клиента и приводит к сокращению новых лизинговых договоров и маржинальности лизингового бизнеса. По оценке агентства, за прошедшие 12 месяцев средняя маржа (разница между величиной ставок по лизинговым платежам и привлеченным под реализацию лизинговой сделки средствам) лизинговых компаний снизилась с 4,3% до 3,7%.

На лизинговый рынок также все большее негативное влияние оказывает снижение платежеспособности клиентов. Помимо невысокой платежной дисциплины клиентов из розничного сегмента к значительному росту проблемной задолженности (остаток платежей к получению по сделкам с просрочкой более 60 дней в портфеле на дату) на рынке привели банкротство и технические дефолты крупных компаний («Трансаэро», СУ-155, «ЮТэйр» и др.). На 1 октября объем проблемных сделок составил около 12% портфеля.

Ухудшение качества лизингового портфеля привело к росту объема изъятой техники. Согласно данным компаний, за девять месяцев 2015 года объем изъятой техники составил около 53 млрд руб., что почти на 90% больше, чем за девять месяцев 2013 года. Около 90% изъятого, как правило, идет на вторичный рынок. «Лизинговые компании сейчас основные усилия сосредотачивают не на работе с новой техникой, а на реализации изъятой, бывшей в употреблении техники и работе с дебиторской задолженностью»,— отмечает Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ГТЛК. Стоит отметить, что лизингодатели вынуждены избавляться от изъятого оборудования с дисконтом. Поэтому убытки по статье от реализации основных средств сегодня все чаще фигурируют в финансовых отчетах лизинговых компаний.

Сокращение объема новых договоров лизинга, подорожавшее фондирование и потери от проблемных сделок сказались на финансовом результате лизингодателей за последние два года. Так, рентабельность капитала компаний за девять месяцев 2015 года в среднем по рынку составила 6,2%, что почти в три раза меньше, чем за аналогичный период 2013 года. Рентабельность активов за январь—сентябрь составила меньше 1%.

В целях снижения давления на рентабельность бизнеса лизинговые компании вынуждены были проводить оптимизацию расходов. Как правило, компании урезали бюджеты на маркетинговые услуги, ИТ-обеспечение, стратегическое и оперативное управление. Большое внимание было уделено оптимизации расходов на содержание сети структурных подразделений. Произведено сокращение региональных подразделений с невысокой эффективностью, а головные офисы переведены в помещения с меньшей арендной платой. Произошло значительное сокращение сотрудников: по оценке агентства, за последние два года численность занятых в лизинговой отрасли сократилась почти на 25% и составляет сейчас около 10,1 тыс. человек.

Помимо оптимизации расходов сегодня перед компаниями стоит задача поддержания уровня ликвидности, так как при сокращении объема лизинговых сделок и росте доли краткосрочных обязательств в пассивах лизингодателей (с 24% до 40% за период с 1 июля 2011 года по 1 июля 2015 года) особо остро стоит проблема «догоняющего» НДС. «Проблемы с ликвидностью в результате эффекта „догоняющего“ НДС действительно имеют место,— отмечает Владимир Добровольский.— Сегодня важно если не наращивать лизинговый портфель, то хотя бы поддерживать его на стабильном уровне». Лизингодатели, портфель которых существенно сократился, не способные поддерживать его объем и качество, вынуждены рассчитывать на финансовую поддержку собственников. В случае отсутствия такой возможности может последовать банкротство лизинговой компании.

Согласно базовому прогнозу RAEX («Эксперт РА») на 2015 год, объем нового бизнеса составит около 510 млрд руб. (–25%). Этот прогноз предполагает, что ж/д сегмент сократится на 50% по отношению к 2014 году. В авиасегменте за счет господдержки в виде субсидирования лизинга российских самолетов и перезаключения договоров на самолеты «Трансаэро» прирост составит около 20% (без господдержки сжатие сегмента составило бы около 20%). Негативные тенденции сохранятся в крупнейшем сегменте — автолизинге, в результате его сокращение составит около 20%. Сжатие прочих сегментов рынка составит около 30%.

Динамика рынка лизинга в 2016 году во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинговых услуг.

Руслан Коршунов,
ведущий аналитик по банковским рейтингам RAEX («Эксперт РА»)

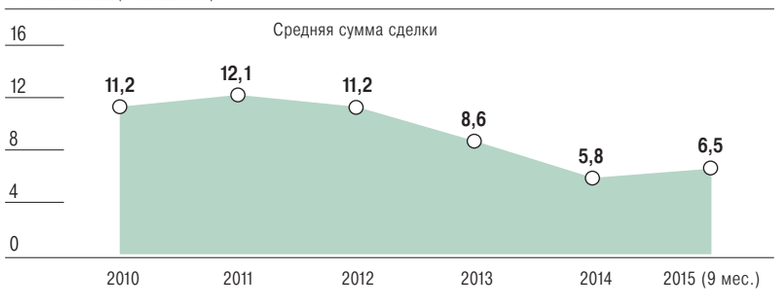
Топ-20 лизинговых компаний

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2015 года, шт.	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2014, шт.	Темпы прироста
1	«ВЭБ-лизинг»	16359	23272	–29,7%
2	«ВТБ Лизинг»	15458	14722	5,0%
3	«Европлан»	11600	21897	–47,0%
4	«Балтийский лизинг»	5838	5864	–0,4%
5	«Carcade Лизинг»	5624	9648	–41,7%
6	«РЕСО Лизинг»	4362	5728	–23,8%
7	«Фольксваген Груп Финанц»	2839	2325	22,1%
8	«Сименс Финанс»	2587	2701	–4,2%
9	«Элемент Лизинг»	2223	4539	–51,0%
10	«Мэйджор Лизинг»	1765	1835	–3,8%
11	«Стоун-XXI»	1719	2145	–19,9%
12	«Сбербанк Лизинг»	1660	1969	–15,7%
13	«Юникредит Лизинг» и «Локат Лизинг Руссия»	1270	1773	–28,4%
14	«Ураллизинг»	1024	1126	–9,1%
15	«Контрол лизинг»	736	1336	–44,9%
16	«Система Лизинг 24»	688	957	–28,1%
17	«Соллерс-Финанс»	655	869	–24,6%
18	«Лизинг-Трейд»	615	614	0,2%
19	«Челиндлизинг»	495	397	24,7%
20	«КамАЗ-Лизинг»	472	456	3,5%
	Всего по рынку	**Не менее 90000**	**Не менее 120000**	**–25,0%**

ДИНАМИКА СОСТАВА И СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК (МЛРД РУБ.)
ИСТОЧНИК: RAEX («ЭКСПЕРТ РА»).



ДИНАМИКА СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК (МЛН РУБ.)
ИСТОЧНИК: RAEX («ЭКСПЕРТ РА»).



Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	9 мес. 2012	2012	9 мес. 2013	2013	9 мес. 2014	2014	9 мес. 2015
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	555	770	583	783	522	680	385
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	965	1320	940	1300	754	1000	590
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	380	560	520	650	550	690	465
Объем профинансированных средств, млрд руб.	434	640	460	780	505	660	400
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	2350	2530	2650	2900	2950	3200	2950
Доля лизинга в ВВП, %	—	2,1	—	1,9	—	1	—
Индекс «розничности», %*	26	28	32	35	45	44	45

*Источник: RAEX («Эксперт РА»), по результатам анкетирования ЛК. *Индекс «розничности» рынка лизинга рассчитывается RAEX («Эксперт РА») как суммарная доля «розничных» сегментов в объеме нового бизнеса. К «розничным» сегментам мы относим: легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику.*

Испытание на прочность

— авиализинг —

Из-за падения спроса авиакомпании сокращают количество самолетов, да и оплачивать лизинг им становится все труднее. Это создает проблемы для лизинговых компаний, а уход с рынка «Трансаэро» — второго по величине российского авиаперевозчика — только ухудшил положение. Лизинговые компании несут убытки.

Начиналось все прекрасно. Реагируя на спрос, авиакомпании наращивали свои провозные емкости, в 2010–2014 годах они получили более 570 воздушных судов, из которых около 50 были российского производства. Одновременно шло качественное обновление парка: средний возраст получаемого флота сократился вдвое, соответственно, увеличились и лизинговые платежи за более новые и дорогие самолеты.

Конечно, можно было ожидать, что рост рынка не будет безграничным. Однако из крупных авиакомпаний осторожно вела себя только S7 Airlines, которая с большим трудом пережила предыдущий кризис и сосредоточилась исключительно на своей доходности, а не на росте доли рынка. Остальные компании более или менее агрессивно сражались за долю рынка, надеясь в будущем добиться доходности и покрыть текущие убытки. Как показала практика, это удалось не всем: авиакомпания «ЮТэйр» была вынуждена сократиться примерно вдвое, а «Трансаэро» и вовсе ушла с рынка.

Но в этот период многие иностранные лизинговые компании охотно предоставляли свои самолеты российским перевозчикам. А российские лизингодатели (как правило, дочерние структуры крупнейших государственных банков) предпочитали авиакомпании крупнейшей «четверки», надежность которых не вызывала сомнений. Большинство подобных сделок проводилось по схеме возвратного лизинга: авиакомпания сама подыскивала подходящий самолет и предлагала лизинговой компании приобрести его (либо продавала имеющийся у нее в собственности самолет лизинговой компании), после чего брала его в лизинг. Подобная сделка удобна для обоих участников. Авиакомпания, выбирая лизингодателя на конкурсе, получает минимальную лизинговую ставку (для этого как раз был важен доступ к дешевым иностранным кредитным ресурсам, который раньше имели российские госбанки), а лизинговая компания вкладывала свой капитал в надежный актив — самолет, который вдобавок приносил хорошие проценты в виде лизинговых платежей. Схема прекрасна, но до тех пор, пока авиакомпания способна платить, а самолет сохраняет ликвидность. В противном случае получается ситуация, аналогичная американскому финансовому кризису на рынке недвижимости в 2008 году, когда дорогие, казалось бы, дома оказались неликвидными, а арендаторы перестали платить.

с27



ЛИЗИНГ

Экспресс-потенциал лизингового рынка

Экспресс-обслуживание на рынке лизинга — это упрощенный пакет документов и минимальный срок рассмотрения заявки. Андрей Писаренко, генеральный директор «Элемент Лизинга», напоминает, что в зависимости от компании пакет документов может включать в себя от 3 до 6 наименований, а время рассмотрения заявки — колебаться от 15 минут до одного рабочего дня. Лимит финансирования, по оценкам экспертов, составляет 10–12 млн руб. на одного заемщика.

— упрощенная процедура —



АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Популярность экспресс-продуктов стремительно растет

Отдельные игроки рынка устанавливают на свои экспресс-продукты и более высокие лимиты. Как рассказал генеральный директор «Газпромбанк Лизинга» Максим Агаджанов, в компании с 2013 года успешно работает программа «Стандарт», по которой лизингополучатель может рассчитывать на финансирование до 300 млн руб. сроком на пять лет. При этом авансовый платеж составляет всего 10% от стоимости имущества.

Таким образом, клиент проходит минимальную оценку финансового состояния. Такая упрощенная процедура грозит лизингодателю повышенными рисками, поэтому компании стараются их компенсировать, увеличивая ставку и размер первоначального взноса.

Как говорит Иван Спицкий, заместитель директора по корпоративным продажам и продажам малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), ставка удорожания по экспресс-продуктам выше на 1–3%, а размер первоначальных вложений (аванса) составляет более 30%. «Кроме того, на сделки по этим программам могут налагаться дополнительные обременения в качестве обеспечения, к примеру, личное поручительство собственника бизнеса»,— добавляет эксперт.

Поскольку лизингодатель берет на себя риск за предмет лизинга, он старается предоставить в экспресс-формате высоколиквидное оборудование — в большинстве случаев недорогие легковые автомобили (до 5 млн руб.). «Данный вид имущества имеет развитый вторичный рынок, и в случае изъятия его довольно просто реализовать с минимальными потерями. График лизинговых платежей обычно формируется так, чтобы в любой момент рыночная стоимость предмета превышала остаток финансирования»,— поясняет Дмитрий Зотов, генеральный директор «Трансфин-М».

Однако у лизингодателя по-прежнему остается возможность снизить конечную стоимость продукта для клиента. По словам Дмитрия Зотова, лизинговые компании зачастую могут получать большие скидки от поставщиков. Кроме того, действует программа субсидирования аванса для лизинга автотранспорта российского производства, что также делает приобретение техники экспресс-способом более доступным.

Формат экспресс-лизинга приводит к тому, что он наиболее востребован клиентами из среднего и малого бизнеса. «Поэтому каждая лизинговая компания, которая активно работает с этой категорией клиентов, разрабатывает собственный экспресс-продукт»,— говорит Галина Майер, управляющий директор «Райффайзен-Лизинга». Как отмечает господин Зотов, барьер входа на рынок розничного лизинга ниже, чем в сегмент корпоративных сделок, поэтому компаний, предлагающих экспресс-продукты, в разы больше. «В этом году конкурентная ситуация могла измениться только в части сокращения или даже полной остановки деятельности небольших независимых компаний и компаний при частных банках»,— отмечает эксперт.

Несмотря на кризис, сегмент рынка экспресс-лизинга будет активно развиваться и расти в объемах, убеждена Ольга Кириллова, директор управления организации продаж Сбербанка. Большую часть рынка займут те лизинговые компании, которые смогут создать разветвленную сеть розничных продаж, считает эксперт. «По первым результатам расширения географии продаж компании „Сбербанк Лизинг“ в сети Сбербанка мы видим возрастающий спрос на лизинг со стороны корпоративных клиентов банка»,— говорит госпожа Кириллова. Объем экспресс-лизинговых продаж в «Сбербанк Лизинге» по итогам первых 9 месяцев 2015 года превысил аналогичный показатель прошлого года на 50%. Рост отмечают и в «Экспресс Лизинге»: по данным Андрея Писаренко, если по итогам 9 месяцев 2014 года доля экспресс-продуктов в портфеле компании составляла 9,8%, то за этот же период 2015 года она достигла 15%.

Рост спроса эксперт объясняет тем, что возможность приобрести технику для своего бизнеса гораздо быстрее, чем с помощью стандартного продукта, имеет большое значение для предпринимателей — особенно в кризис, когда, например, простой во время замены автопарка недопустим. Кроме того, экспресс-оформление выбирают успешные и крупные компании, которые хотят сэкономить время, затрачиваемое на сбор документов и их рассмотрение.

Среди тех, кто целиком ориентирован на экспресс-продукты,— автолизинговая компания «КОНТРОЛ лизинг»: 100% ее линейки занимает именно этот формат. «По полному пакету документов юридическим лицам мы выдаем решения в течение одного рабочего дня, при авансе от 40% — за четыре часа без анализа бухотчетности клиента»,— рассказывает генеральный директор компании Дмитрий Тимофеев. Физлица могут рассчитывать на решение в течение одного рабочего дня и выкуп автомобиля у автодилера в течение двух-трех дней.

Аналогичный объем аванса — 40% — как способ минимизировать риски используют и в «Панавто». Таково условие при оформлении экспресс-лизинга на 12–60 месяцев с максимальной суммой 5 млн руб. (подходит для автомобилей). При этом лизингополучатель предоставляет минимальный пакет документов, а срок рассмотрения составляет три рабочих дня.

В компании CARCADE, которая специализируется на розничном лизинге легковых автомобилей и LCV, решение по заявке принимается в течение нескольких часов, от клиента на стадии оформления сделки достаточно двух копий документов — паспорта и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе), выдача автомобиля в дилерском центре возможна уже через два рабочих дня после обращения. Первоначальный взнос составляет от 30%, максимальное финансирование — до 12 млн руб.

Наконец, в «Элемент Лизинге» предлагается экспресс-продукт «Лизинг по трем документам» для автомобилей марки «ГАЗ». Воспользоваться им могут юрлица и индивидуальные предприниматели, а также стартапы. Одобрение сделки занимает от 15 минут, поручительство не нужно. Документы — копия паспорта руководителя, согласие на обработку персональных данных физического лица/контактного лица, карточка основных сведений (банковские реквизиты) лизингополучателя.

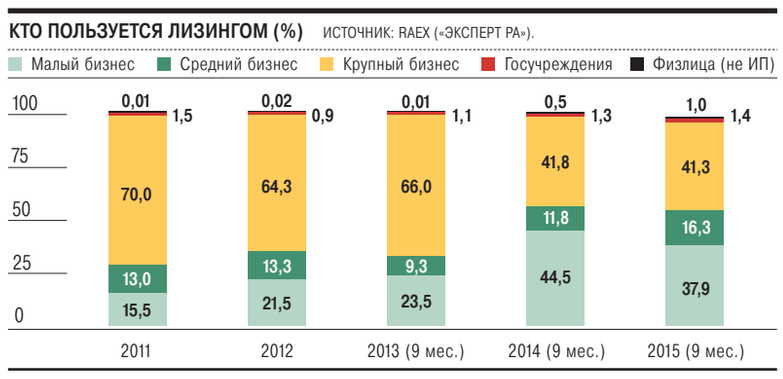
В компании «Европлан» экспресс-лизинг предлагается в филиалах, расположенных в 27 регионах России, оформить можно грузовой или легковой автомобиль. Требование к заявителю — срок регистрации бизнеса лизингополучателя должен составлять не менее двух лет.

Участники рынка экспресс-лизинга рассчитывают, что спрос на их услуги продолжит расти в среднесрочной перспективе. По мнению Максима Агаджанова, сегодня на рынке лизинговых экспресс-продуктов наблюдается отложенный спрос, что позволяет с оптимизмом смотреть в будущее. Тем более что во многих европейских странах большая доля ликвидного имущества — легковых и коммерческих автомобилей, строительной и спецтехники — реализуется именно при помощи экспресс-лизинга.

Как полагают эксперты, сыграет роль и гибкость лизингодателей, а также рост популярности продукта у представителей малого и среднего бизнеса, о чем свидетельствует и то, что сумма лизинговой сделки год от года уменьшается. Со своей стороны, лизинговые компании и поставщики будут еще более тесно сотрудничать, что обеспечит их клиентам более выгодные условия предложений и повысит их востребованность.

Мария Карнаух

КТО ПОЛЬЗУЕТСЯ ЛИЗИНГОМ (%) ИСТОЧНИК: RAEX («ЭКСПЕРТ РА»).



Стимул для импортозамещения

— в поисках —

Резкий рост курсов валют заставил российские компании искать альтернативу подорожавшей импортной технике. Программа госсубсидий от Минпромторга в этих условиях оказалась эффективным инструментом, стимулирующим импортозамещение для тех, кто предпочитает оформлять технику в лизинг. И если сейчас государство компенсирует часть уплаченных процентов за предмет лизинга, собранный на территории РФ, то в будущем участники рынка ждут, что госпрограмма будет расширена и охватит субсидирование первоначального взноса. Это, в свою очередь, должно стимулировать развитие отечественной промышленности и импортозамещение.

Основная цель импортозамещения, о котором говорят с момента введения санкций,— не только восстановить российскую промышленность, но и переориентировать ее с сырьевой экономики на индустриальную. В этом плане лизинг, позволяющий компаниям приобретать необходимый парк техники, можно считать важным инструментом развития импортозамещения. По словам Александра Лысенко, начальника отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания», лизинг является мощнейшим рычагом управления в руках правительства РФ, так как субсидирование лизинговых сделок по приобретению отечественной техники стимулирует лизингополучателя ориентироваться на отечественный продукт.

С точки зрения лизинговой компании помощь в реализации импортозамещения должна выражаться как в предоставлении финансирования для переоборудования производства, выпускающего импортозамещающую продукцию, так и в поддержке сбыта такой продукции, говорит Дмитрий Зотов, генеральный директор «Трансфин-М». «К сожалению, целевых госпрограмм, дающих возможность помочь лизингополучателю, пока немного»,— констатирует эксперт.

Существующие программы, реализуемые Минпромторгом, направлены на поддержку определенных отраслей — на сельское хозяйство, транспорт, тяжелое, энергетическое, нефтегазовое машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности, машиностроение дорожно-строительной и коммунальной техники, медицинскую, легкую, лесную и др. Представителям этих отраслей государство предлагает субсидию по уплаченным процентам при условии, что предмет лизинга был собран на территории РФ. «Однако в соответствии с данной программой собственником имущества должен выступать именно конечный получатель»,— подчеркивает господин Зотов. При заключении лизингового договора имущество продолжает находиться в собственности лизинговой компании, то есть лизингодатель не может обратиться в банк и получить субсидию для своего клиента.

Среди отраслей, которым государство в этом году уделяет особое внимание,— авиация: в 2015 году правительство направило значительные средства на лизинг самолетов Sukhoi Superjet, напоминает Дмитрий Зотов. Принятая программа субсидирования авиализинга действовала с 2009 года. Она предусматривала возмещение из госбюджета лизинговыми компаниями части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках и Внешэкономбанке. Программа позволяла авиакомпаниям и лизингодателям экономить около 20% от месячного лизингового платежа.

Однако она распространялась только на финансовый лизинг (долгосрочные контракты, по истечении которых самолет переходит в собственность лизингополучателя). С марта 2015 года льготы распространяются и на операционный лизинг отечественных самолетов. Максимальный размер субсидии привязан к ключевой ставке Центробанка (для кредитов, полученных после 1 января 2015 года), ежеквартальный размер субсидии составит не более 0,9 от 14% годовых.

Однако одной из самых популярных лизинговых программ по импортозамещению является программа субсидирования авансовых платежей при покупке автотранспорта, инициированная Минпромторгом России, отмечает Ольга Кириллова, директор управления организации продаж АО «Сбербанк Лизинг». Программа, направленная на стимулирование отечественного автопрома, была запущена Минпромторгом с 15 мая 2015 года. Она предусматривает субсидирование части авансового платежа по договорам лизинга автомобильной техники всех категорий с юридическими, физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. При этом выпадающие доходы лизингодателей в размере 10% от цены автотранспортных средств будут возмещаться за счет федерального бюджета (не более 500 тыс. руб. на один предмет лизинга и 5 млн руб. на одного лизингополучателя).

По данным Минпромторга, общий объем финансирования субсидирования лизинга и кредита на продукцию российского автопрома в 2015 году должен составить 4 млрд руб. Участником программы может стать любая российская лизинговая компания, которая заключила в 2014 году не менее 100 договоров лизинга автотранспортных средств. По данным «Контрол лизинг», участниками программы сейчас являются 50 лизинговых компаний. По планам ведомства, эти меры позволят в 2015 году реализовать до 16 тыс. автомобилей (включая легковые, грузовые и автобусы). Для лизингополучателя льготный лизинг предусматривает аванс не менее 10%, договор должен быть заключен на срок не менее одного года.

По данным «Сбербанк Лизинга», благодаря программе Минпромторга реализуется более 80% лизинговых сделок на новые автомобили отечественного производства. «Прямое стимулирование спроса на автомобили российской сборки в размере 10% от стоимости — самая эффективная за всю историю лизинга мера господдержки, которая поддержала именно российский автопром»,— говорит генеральный директор автолизинговой компании «Контрол лизинг» Дмитрий Тимофеев.

По данным Минпромторга от 23 октября 2015 года, по программе льготного лизинга, запущенной 15 мая текущего года, в лизинг было передано 28 тыс. автомобилей, из них 1200 — физическим лицам. «Спрос на программу есть, и он однозначно будет и дальше, поскольку к очевидным выгодам лизинга как способа приобретения транспортных средств добавляется прямая выгода (скидка) в немалом размере — 10% от стоимости автомобиля»,— убежден господин Тимофеев.

Он отмечает, что сейчас госпрограмма распространяется только на лизинг коммерческого транспорта (коммерческие автомобили, автобусы и грузовики), хотя до начала октября программа действовала и на легковой транспорт. И хотя решения о поддержке автопрома в целом и автолизинга в частности в 2016 году еще не приняты, эксперт надеется, что государство не только продолжит существующую программу, но и вернет ее в сегмент легковых автомобилей, в том числе для физических лиц. Для них лизинг может стать новой выгодной альтернативой автокредиту, хорошо зарекомендовавшей себя в кризис: покупка автомобиля остается доступной, несмотря на растущие цены на автомобили, аванс от 0% и низкие ежемесячные платежи.

В целом, по мнению Александра Лысенко, начальника отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания», запущенная программа Минпромторга по субсидированию лизинговых и кредитных сделок по приобретению новой отечественной техники работает успешно и даже перевыполняет план. По его словам, кризис даже подстегнул процесс импортозамещения, так как, приобретая отечественную технику, российский предприниматель не берет на себя бремя валютных рисков. «Основная проблема программы импортозамещения в низком номенклатурном предложении или в отсутствии альтернативы зарубежным аналогам»,— констатирует эксперт.

Спрос на государственную поддержку, тем более в кризис, увеличивается — по данным участников рынка, количество субсидированных лизинговых сделок с отечественной техникой растет. «Реализуя подобные программы, правительство действует в рамках принятой стратегии импортозамещения. При этом сейчас приобретать в лизинг продукцию отечественных производителей более выгодно не только в силу ее меньшей себестоимости, но и с целью минимизации рисков, связанных со сроками поставки и дальнейшим сервисным обслуживанием»,— говорит генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов.

Со своей стороны государство планирует расширять госпрограммы, нацеленные на импортозамещение. Как напоминает Дмитрий Зотов, в настоящий момент Фонд развития промышленности и Минпромторг обсуждают программу поддержки оборудования отечественного производства, в частности субсидирования первоначального взноса.

Мария Карнаух

Нас ждет непростой год

— прогноз —

Лизинг традиционно играет значимую роль в реальном производственном секторе экономики: развитие и объемы рынка напрямую зависят от уровня деловой активности в основных отраслях, являющихся потребителями лизинговых продуктов: транспортной, добывающей, строительной. Соответственно, сокращение объемов производства, перевозок вызывает и сокращение спроса на лизинг. Поэтому в 2015 году на фоне снижения ВВП на 3,9%, инвестиций в основной капитал на 10% и роста стоимости заемных ресурсов произошло и сокращение объема рынка лизинга. По нашим оценкам, снижение объема новых сделок по стоимости имущества, переданного в лизинг, в этом году может составить до 30% по отношению к прошлому году.

Ситуация в 2016 году будет складываться в зависимости от степени оживления экономики. Пока прогнозы Минэкономики по росту ВВП находятся на уровне 0,7%, при этом по инвестициям в основной капитал ожидается снижение на 1,6%. На основании этих данных можно сделать вывод, что в 2016 году не стоит ждать полного восстановления рынка лизинга. Наиболее вероятным сценарием будет сохранение объема сделок на уровне 2015 года, при благоприятном развитии возможен небольшой прирост.

Поддержать рынок лизинга могут как крупные государственные инфраструктурные проекты — например, подготовка к ЧМ по футболу, так и частные. При этом вероятно, что многие российские крупнейшие компании, которые раньше не пользовались или неохотно пользовались лизингом, обратятся к данному инструменту, так как предпочтут сохранять текущую ликвидность в связи с повышенным риском локальных неплатежей контрагентов.

Из отдельных отраслей, которые могли бы стать локомотивами роста рынка лизинга, можно отметить авиацию. В связи с ожидаемым изъятием воздушных судов у АК «Трансаэро» вероятна повторная сдача части парка в финансовый или операционный лизинг и соответственно автоматическое включение сделок с данными объектами в объем нового бизнеса. Безусловно, данный бизнес нельзя в полной мере назвать новым, но для российских лизинговых компаний этот кейс позволит развить профильные компетенции в сегменте и, возможно, даже выйти на мировой рынок лизинга авиации. Поддержку сегменту окажет и госпрограмма по лизингу самолетов Sukhoi Superjet 100, реализуемая ГТЛК.

Объем нового бизнеса в железнодорожном сегменте останется на уровне 2015 года. Вероятно, что его доля в структуре новых сделок не превысит 20%. Несмотря на то что с августа текущего года наблюдается тенденция роста ставок доходности грузовых вагонов, на рынок все еще влияет объем незадействованного парка. Значительного сокращения профицита в результате списания старых вагонов мы ожидаем ближе к концу 2016 года, с этого момента прогнозируется и восстановление рынка лизинга для железнодорожной отрасли.

Сегмент лизинга автотранспорта, который в 2013–2014 годах был основным фактором роста и сохранения объемов всего рынка лизинга, в 2015 году продемонстрировал незначительное снижение. Поддержку автолизингу оказала госпрограмма субсидирования аванса при покупке транспорта отечественного производства. При этом в данном сегменте происходит перераспределение объемов новых сделок в пользу крупного бизнеса, так как небольшим предприятиям проще перестроиться и отложить инвестиции на период кризиса. Вероятно, это вынудит розничные лизинговые компании более активно заходить в пока недостаточно изученные сегменты: лизинг предметов, бывших в употреблении, возвратный лизинг, краткосрочные программы аренды и др., которые смогут позволить сохранить объемы бизнеса. В 2016 году данная тенденция продолжится. Фактором сохранения объема сегмента будет продление программы господдержки на будущий год.

Вероятно, что продолжится тенденция по приобретению компаний и лизинговых портфелей. При этом спрогнозировать, будет ли спрос превышать предложение на данном рынке или наоборот, однозначно нельзя.

Резюмируя данные факторы, оценки и прогнозы, можно предположить, что рынок лизинга ждет еще один непростой год и основное внимание, как и в текущем году, будет уделяться оптимизации и урегулированию ситуации с проблемными активами. Однако фокус на новом бизнесе будет все же больше, чем в 2015 году.

Дмитрий Зотов,
генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М»

ЛИЗИНГ

Кризисное будущее

Кризис заставляет участников рынка лизинговых услуг быть максимально осторожными в своих прогнозах относительно того, как ситуация будет развиваться в 2016 году. Пока ясно одно: наиболее перспективные сегменты — лизинговые продукты для малого и среднего бизнеса. Что касается крупных компаний, то эксперты не исключают вмешательства государства: именно госзаказы могут оказать серьезную поддержку корпоративным клиентам в кризис. Однако ее получат лишь структуры, аффилированные с банками, производителями оборудования и т. д.

— прогноз —

Большинство опрошенных нами участников рынка лизинга предпочитали вовсе не комментировать свои ожидания в следующем году. Кризис 2015 года и события прошлого года заставляют компании проявлять максимальную осторожность. 2014 год наглядно показал, что ситуация в российской экономике может преподнести сюрпризы. Все помнят «черный вторник» — 16 декабря 2014 года, когда рубль продемонстрировал рекордное падение по отношению к доллару и евро: в течение дня доллар достиг отметки 80 руб., евро — 100 руб.

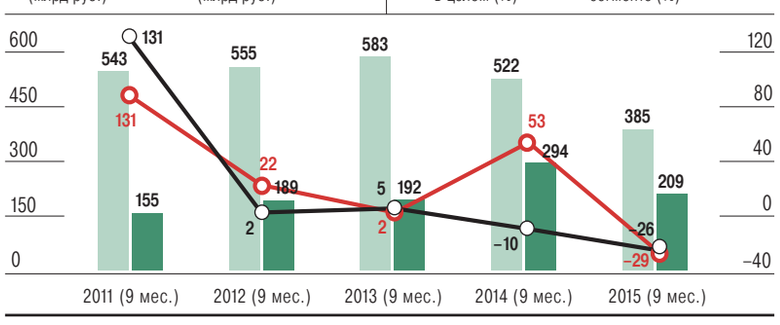
«Текущая экономическая ситуация оказывает большое влияние на расстановку сил на рынке лизинга»,— говорит Ольга Кириллова, директор управления организации продаж АО «Сбербанк Лизинг». Она напоминает: важнейшим фактором сегодня является качество портфеля лизинговых компаний. Если сформирован качественный портфель, лизинговой компании значительно легче пройти кризис.

«В 2016 году стоит ожидать сохранения текущих тенденций лизингового рынка, таких как осторожное отношение к рискованным сделкам, максимальный территориальный охват, а также серьезная работа с дебиторской задолженностью»,— отмечает госпожа Кириллова. Что касается «Сбербанк Лизинга», то компания планирует развиваться как в сегменте МСБ (малого и среднего бизнеса), так и в сегменте крупнейших клиентов. «Кроме того, расширяя географию наших продаж с помощью Сбербанка, стремимся удовлетворить потребности наших клиентов независимо от их местонахождения, предлагая оптимальное финансовое решение»,— говорит эксперт.

В то время как активность крупных компаний-лизингополучателей уменьшилась, а объем крупных проектов, для которых необходимо обновление фондов, сократился, перспективным выглядит средний и малый бизнес. Им все больше востребованы экспресс-продукты, что заставляет лизинговые компании, нацеленные на работу с этой категорией клиентов, разрабатывать собственные экспресс-предложения.

СРАВНЕНИЕ ОБЪЕМА И ДИНАМИКИ НОВОГО БИЗНЕСА В ЦЕЛОМ С ОБЪЕМОМ И ДИНАМИКОЙ НОВОГО БИЗНЕСА В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ

ИСТОЧНИК: RAEX («ЭКСПЕРТ РА»)



Эксперты убеждены в конкурентоспособности этого формата: за счет упрощенной процедуры спрос на экспресс-лизинг растет даже в кризис. Объем этого сегмента будет увеличиваться, считают участники рынка. При этом наиболее выгодные позиции займут те лизингодатели, которые смогут обеспечить развитую сеть розничных продаж.

Что касается крупных игроков, то отсутствие дешевых денег, снижение производства, замораживание инвестиций в основные фонды будут очень сильно бить по игрокам, говорит Александр Демидов, эксперт Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС. Однако он не исключает, что в ситуацию на лизинговом рынке может вмешаться государство. «Вполне возможно, что будут какие-либо не совсем рыночные механизмы в виде господдержки РЖД на обновление подвижного состава, частичной замены летного парка российских авиакомпаний с импортных самолетов на „Суперджет“ и перевооружение ВС РФ, которые несколько оживят рынок. Но это коснется лишь крупных игроков, способных обеспечить выполнение этих программ»,— подчеркивает господин Демидов. В то же время он отмечает: у компаний, которые не аффилированы с банком, с производителем оборудования или с потребителем лизинговых услуг, очень мало шансов на рост в условиях нынешнего кризиса. Более того, эти компании, учитывая низкую зарегулированность данной отрасли, рискуют получить в клиенты лизингополучателей с не самой хорошей кредитной историей.

По мнению генерального директора компании «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, оживлению рынка в 2016 году будут способствовать программы поддержки отрасли по линии Минпромторга и Фонда развития промышленности, а также программы, направленные на импортозамещение. «При этом крупные лизинговые компании продолжат объединять свои усилия с производителями и поставщиками, тем самым предлагая более выгодные условия на свои продукты»,— добавляет эксперт.

Если говорить о сегментах лизинга, то уверенней всего себя чувствует автолизинг — высоколиквидное оборудование дает лизингодателям возможность продать его по выгодной цене, если клиент терпит финансовые трудности. И хотя о восстановлении рынка говорить еще рано, уже сейчас можно отметить некоторые положительные тенденции, говорит генеральный директор CARCADE Алексей Смирнов. По его словам, на рынке автолизинга уже в июле-августе 2015 года основные параметры предложений лизинговых компаний приблизились к показателям годичной давности.

Как отмечает эксперт, последствия «шокового периода» конца 2014 — начала 2015 года в сегменте автолизинга можно считать преодоленными. Таких результатов удалось достичь в первую очередь благодаря государственной программе льготного автолизинга, которая обеспечивает лизингополучателям 10% скидки при покупке автомобиля отечественного производства.

Кроме того, как поясняет Александр Михайлов, старший вице-президент «Европлана», автолизинг стал серьезной альтернативой другим способам приобретения автомобилей. По его словам, доля продаж автомобилей с помощью лизинга составляет в России около 5%, причем это результат почти двукратного роста за последние 5–6 лет. Господин Михайлов называет тенденцию роста доли автолизинга устойчивой и убежден, что этот тренд сохранится надолго.

«Мы прогнозируем стабильность автолизингового рынка, даже если рынок продаж автомобилей продолжит падение,— это должно произойти за счет роста доли лизинга в продажах транспорта. При этом наш рост, то есть увеличение объема нашего нового бизнеса, планируется более высоким, чем рынка автолизинга в целом»,— говорит Александр Михайлов.

«Что касается изменений конфигурации рынка автолизинга, то можно прогнозировать, что в 2015–2016 годах все основные игроки останутся на нем при незначительном перераспределении рыночных долей»,— считает генеральный директор компании CARCADE Алексей Смирнов. По его словам, массового ухода мелких игроков при сохранении нынешних тенденций ожидать не приходится — если ситуация на рынке ухудшится, от предоставления услуг автолизинга откажутся те компании, для которых это направление было непрофильным.

В целом же участники рынка прогнозируют снижение ставок, которые в кризис выросли вместе с увеличившейся стоимостью фондирования. Кроме того, по словам Александра Михайлова, будет постепенно набирать силу еще одна тенденция — лизинг для физических лиц. Он позволит в разы снизить размер ежемесячных платежей по сравнению с автокредитом и обеспечит простую и быструю смену одного автомобиля на другой без сложностей, связанных с самостоятельной продажей старой машины. Таким образом, автолизинг станет выгодной альтернативой автокредиту.

Мария Карнаух

Малой кровью

— правила игры —

В условиях, когда цена импортного оборудования резко выросла на фоне падения рубля, лизинг остается эффективным инструментом для обновления основных фондов в корпоративном секторе российской экономики. В первую очередь для системообразующих отраслей — нефтегазовой, металлургической промышленности и машиностроения. Кроме того, появились и новые тренды — лизинг стал востребованным инструментом для покупки IT-оборудования, позволив компаниям перевести эти траты из капитальных в операционные. Эксперты прогнозируют, что в условиях кризиса, когда главная проблема компаний, развивающих производство,— это дефицит ликвидности, востребованность лизинга, позволяющего минимизировать ее отток, будет расти.

Кризис заставил лизингополучателей экономить. Резкое падение рубля привело к тому, что все импортное оборудование подорожало. Напомним, курс национальной российской валюты из-за санкций и падения цен на нефть по итогам 2014 года упал по отношению к доллару и евро на 72,2% и 51,73% соответственно, до 56,24 руб. за доллар и 68,37 руб. за евро.

В результате основной тенденцией 2015 года стал поиск более дешевого оборудования среди клиентов лизинговых компаний. «Лизингополучатели весь год искали варианты приобретения нового, но произведенного ранее оборудования со скидками»,— отмечает Галина Майер, управляющий директор «Райффайзен-Лизинга».

Рост расходов на импортное оборудование отразился на работе предприятий: обновление основных фондов существенно замедлилось. Крупных проектов, для которых требуется техника и оборудование, стало меньше, что не могло не отразиться на рынке лизинга. Как отмечают эксперты, лизинг стал менее активно использоваться в нефтегазовом секторе, металлургии и машиностроения, однако все большую популярность приобретает лизинг машиностроительного, металлообрабатывающего, горнодобывающего и металлургического оборудования.

Между тем, по данным Дмитрия Зотова, генерального директора «Трансфин-М», доля каждой из отраслей — машиностроения, металлургии и нефтегазовой промышленности — в общем объеме нового бизнеса на рынке лизинга пока невелика, в пределах 1–2%. «Причина такой низкой доли лизинга в сегменте оборудования заключается в том, что оно, как правило, уникальное и, следовательно, имеет более низкую ликвидность, чем автотранспорт или воздушные суда, например. Зачастую в случае изъятия и демонтажа оборудование значительно теряет в цене, и продать его в последующем очень сложно»,— поясняет эксперт.

Между тем, по мнению Ивана Спицкого, заместителя директора по корпоративным продажам и продажам малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), наиболее активно лизинговыми инструментами пользуются в отраслях, связанных с транспортом: авиа-, железнодорожной, наземной грузовой и пассажирской техникой.

«Необходимость транспортировки технических грузов, готовой продукции и людей присутствует практически во всех сферах бизнеса,— поясняет эксперт.— Лизинг позволяет компаниям оптимизировать процесс налогообложения и расходы, направляя свободные средства на приоритетные направления развития». В свою очередь, лизингодатели предлагают дополнительные скидки от производителей и программы, основанные на государственных субсидиях, что позволяет лизингополучателям заключить сделки на выгодных условиях.

Не менее востребован лизинг и в сфере строительства — именно девелоперы стали первыми компаниями, активно и массово использующими этот инструмент для обновления своих фондов. «Основной предпосылкой послужил бум строительной деятельности, высокие темпы расходования полезного ресурса спецтехники и как результат высокая потребность в обновлении парка техники»,— поясняет Александр Лысенко, начальник отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания».

Строительная техника как предмет лизинга выгодна и лизингодателю: она имеет высокую ликвидность, поэтому в случае необходимости ее легко изъять и реализовать на вторичном рынке. Как отмечает Оксана Евтушевская, руководитель программы «JCB Finance в России и СНГ», с начала года рост доли продаж по программе JCB Finance (по приобретению спецтехники от производителя) растет. «В текущей ситуации некоторые клиенты иногда рассматривают покупку подержанной техники вместо новой. Но благодаря лизингу от производителя можно рассчитывать на покупку новой машины на привлекательных условиях»,— отмечает представитель компании.

Между тем помимо сложившихся тенденций на рынке лизинга наблюдаются и новые: Игорь Мельниченко, директор по развитию IT-компании «Системный софт», отмечает рост популярности лизинга IT-оборудования. «Для компаний-клиентов это хорошая возможность перевода затрат на IT из капитальных в операционные»,— поясняет эксперт. По его словам, это важно для отраслей, в которых затраты на IT занимают значительную часть бюджета,— кредитно-финансовых учреждений, страховых и телекоммуникационных компаний, то есть любой отрасли, в которой необходимо хранить и обрабатывать большое количество данных, строить и поддерживать ЦОДы (центр обработки данных.— **„Ъ“**) и т. д. «Необходимость в защищенных системах хранения данных (которые можно приобретать по лизинговым схемам) также сейчас испытывают все компании, подпавшие под действие 152-ФЗ о защите персональных данных россиян,— а это практически любой сектор экономики»,— поясняет господин Мельниченко.

При этом на рынке лизинга для таких сделок все чаще используется необычная схема лизинговых сделок, при которой риски берет на себя не конечный заказчик, а компания-партнер — системный интегратор, который занимается поставками оборудования. Таким образом, в схеме сделки помимо заказчика присутствует традиционная цепочка вендор—дистрибутор—интегратор—компания-лизингодатель. Однако разница состоит в том, что договор с лизингодателем заключает интегратор, который предоставляет заказчику оборудование в аренду. В результате лизингополучатель получает возможность использовать дорогое оборудование, не покупая его, а арендуя, и может в любой момент отказаться от него.

Востребованность лизинга в кризис обеспечивает относительная скорость прохождения сделки для лизингополучателей, которая выше, чем при оформлении банковского кредита. Как отмечает Александр Михайлов, старший вице-президент «Европлана», финансовая аренда дает возможность компаниям приобрести транспорт и технику с нулевым удорожанием, низким авансом и ежемесячным платежом. Как напоминают участники рынка, ставки лизинга напрямую коррелируют со снижением ключевой ставки Центробанка (с января 2015 года к настоящему моменту она сократилась на 6%): так, сейчас минимальный ежемесячный платеж может составлять от 8%. Кроме того, дополнительное обеспечение, которое банк потребует по кредиту, при лизинге — это сам предмет финансовой аренды.

Что касается производителей, то лизинг помогает промышленности работать, расширяя для нее возможности сбыта, говорит Дмитрий Зотов. Так, по данным эксперта, в структуре продаж автотранспорта и спецтехники доля лизинга при покупке спецтехники и грузового автотранспорта составляет порядка 30–40%, в вагоностроении этот показатель равен 75%.

По мнению участников рынка, популярность лизинга в кризис будет только расти. Ведь преимущества этого способа финансирования для обновления фондов становятся более очевидными, чем в стабильные времена. По словам генерального директора компании «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, сегодня все больше поставщиков, желая увеличить сбыт своей продукции, идут навстречу крупным лизинговым компаниям и предлагают для их клиентов более выгодные условия поставки. «Особенно это касается производителей оборудования российского производства»,— добавляет эксперт.

Как поясняет глава «Контрол лизинга» Дмитрий Тимофеев, общая тенденция сегодня — это дефицит ликвидности, особенно острый в компаниях, развивающих производство. Лизинг позволяет минимизировать отток ликвидности за счет сокращения трат на приобретение техники, ежемесячные платежи и аванс. Расходы по лизинговым платежам можно отнести на себестоимость, тем самым уменьшив налоговую прибыль, а также принять к зачету НДС в лизинговых платежах.

Мария Карнаух

Испытание на прочность

— авиализинг —

с25

Российские авиакомпании, которые надеялись на рост спроса на уровне 12%, в конце 2014 года столкнулись с проблемой переизбытка провозных емкостей, а снижение курса рубля почти вдвое больно ударило по экономике авиаперевозок. Суммарные убытки российских авиакомпаний за первое полугодие 2015 года выросли втрое по сравнению с показателем за аналогичный период предыдущего года и составили 28 млрд руб. По данным российской Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, прямые расходы авиакомпаний за этот период выросли на 25%, причем затраты на топливо увеличились на 17%, а на лизинговые платежи — на 45%.

Активное сокращение провозных емкостей началось еще в декабре прошлого года, и к октябрю нынешнего авиакомпании вернули лизингодателям 110 самолетов. Лидером возврата стала авиакомпания «ЮТэйр», которая за год сократила парк почти вдвое — со 115 до 63 самолетов. В рамках программы повышения эффективности, а фактически — спасения авиакомпании, пришлось вывести дорогие новые самолеты — все 12 Airbus A321 и 6 из 15 Boeing 737–800. У этих машин были самые высокие лизинговые платежи, к тому же эти самолеты наиболее ликвидны и их было легче всего пристроить на рынке. Авиакомпания была вынуждена отказаться и от части дальнемагистральных и региональных самолетов. В результате за восемь месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года «ЮТэйр» сократила количество перевезенных пассажиров почти на 40%, но зато продолжает летать, чего не скажешь о «Трансаэро».

Подробности банкротства «Трансаэро» выходят за рамки этой статьи, однако надо сказать, что в результате аннулирования свидетельства эксплуатанта прекратили полеты почти 100 самолетов, находившихся в парке «Трансаэро» по состоянию на конец сентября. Причем 64 самолета, то есть больше половины флота, были получены от российских лизинговых компаний. Из них семь самолетов (Boeing 737, 777 и 747) находились на хранении, остальные продолжали полеты до остановки компании в октябре. 35 самолетов были в собственности «ВЭБ-лизинга» (3 Boeing 767, 7 — 747, 8 — 777 и 17 — 737), 21 — «ВТБ Лизинга» (3 Boeing 777, 4 — 767, по 7 — 747 и 737), еще 8 — «Сбербанк Лизинга» (один Boeing 767, 3 — 737 и 4 — 747). Кроме того, лизингодателями «Трансаэро» выступали зарубежные компании, в том числе американская Air Lease Corporation, европейские Aergo Capital и AerCap, а также китайская ICBC Leasing.

Основная проблема в том, что эти самолеты имеют весьма невысокую ликвидность даже на мировом рынке, а в России и вовсе спрос на них минимален. Именно этим объясняется крайняя обеспокоенность крупнейших госбанков по поводу банкротства «Трансаэро»: вместо активов они остались с пассивами.

«Аэрофлот», который практически по поручению правительства выступил гарантом беспроблемного сворачивания деятельности «Трансаэро», получает взамен лучшее, что было у этой авиакомпании — часть маршрутной сети, часть трудового коллектива и часть самолетов. В середине октября гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев сообщил, что компания планирует взять 34 самолета из парка «Трансаэро», в том числе 4 Boeing 747 и 10 Boeing 737–800, принадлежащих «Сбербанк Лизингу», а также 20 самолетов Boeing 747, 777 и 767, находящихся в собственности «ВТБ Лизинга» и «ВЭБ-лизинга». При этом Виталий Савельев обвинил российских лизингодателей в том, что они предлагают эти самолеты по завышенным ценам. Так что переговоры наверняка идут трудные.

Таким образом, крупнейшие российские лизингодатели столкнулись с проблемой «токсичных» активов, решить которую непросто. Но этим проблемы рынка авиационного лизинга не исчерпываются. Еще в начале года, видя тяжелое финансовое положение российских авиакомпаний, многие зарубежные лизингодатели согласились на реструктуризацию платежей, то есть разрешили авиакомпаниям летать в долг, чтобы погасить задолженность по итогам высокого летнего сезона. Однако есть серьезные опасения, что даже за обычно самый выгодный третий квартал многим перевозчикам не удалось выйти в плюс, а четвертый квартал совершенно точно будет убыточным. В результате долги авиакомпаний перед лизингодателями растут, и это может ухудшить их и без того непростое положение.

Алексей Синицкий,
главный редактор «Авиатранспортного обозрения»

ЛИЗИНГОВАЯ ОТРАСЛЬ АДАПТИРУЕТСЯ К РЕАЛИЯМ РЫНКА

Запущенная в начале года госпрограмма льготного автолизинга и заключение ряда крупных сделок по передаче в аренду воздушных судов смогли стабилизировать ситуацию на российском рынке лизинга, однако не спасли его от сжатия. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за 9 месяцев 2015 года объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 385 млрд руб., что на 26% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Это вынуждает большинство лизинговых компаний развивать новые сегменты и пересматривать продуктовые линейки.

Преимущества лизинга для развития бизнеса очевидны. Он позволяет предприятиям, не имеющим возможности быстро обновить производственные фонды за счет собственных средств, получить новое оборудование с минимальными вложениями, пополнить оборотные средства с помощью возвратного лизинга, а также в целом снизить налоговую нагрузку. А это особенно важно в современных условиях, когда доступ к ряду прежних источников финансирования ограничен. Лизинговая отрасль очень зависит от инвестиционной активности, и любое сокращение капитальных вложений сказывается на ней негативно. Тем не менее многие компании сегодня продолжают активно вкладывать средства в собственные программы развития и модернизации производства. Но они стали тщательнее выбирать партнеров и внимательнее изучать предлагаемые ими условия.

Лизингодатели готовы меняться, чтобы максимально отвечать потребностям своих клиентов. Так, один из лидеров рынка — компания «Газпромбанк Лизинг» запустила в этом году новое предложение — программу «Ключевой партнер», которая предоставляет возможность приобрести в лизинг современное оборудование и спецтехнику на специальных, более выгодных условиях. Компания сформировала пул поставщиков, в который вошли ведущие производители и дилеры промышленного оборудования и спецтехники. Участники программы предоставляют клиентам «Газпромбанк Лизинга» специальные условия на поставку своей продукции. Это касается как стоимости передаваемого в лизинг оборудования, так и послепродажного сервиса: продление гарантийного срока, расширенный комплект запасных частей и другие преференции.

Лизинговая компания также предоставляет клиентам, желающим воспользоваться программой «Ключевой партнер», выгодные условия. Это минимальный размер авансового платежа, минимальное годовое удорожание предмета лизинга и льготное страхование. Сделка может быть оформлена по одной из двух схем. Стандартная предполагает финансирование объемом 300 млн руб. сроком до пяти лет и сокращенный срок оформления. По классической схеме объем и срок финансирования зависит только от финансового положения лизингополучателя.

«Участие в программе „Ключевой партнер“ выгодно не только нашим клиентам, но и поставщикам,— рассказывает генеральный директор компании „Газпромбанк Лизинг“ Максим Агаджанов.— Для первых это возможность получить в лизинг необходимое оборудование и спецтехнику на более выгодных условиях, чем сегодня существуют на рынке. Для вторых — увеличить реализацию своей продукции за счет дополнительного канала продаж и приобрести надежного партнера в лице лизинговой компании, способной привлечь финансирование системообразующего госбанка. А это особенно актуально в условиях сокращения продаж».

Федор Мельников

Сложные времена? Простой выбор!

www.truckstogo.ru

На сайте truckstogo.ru вы можете всего за несколько секунд подобрать автомобиль по ключевым параметрам, получить полную спецификацию по шасси и надстройке, уточнить возможные параметры финансирования и связаться с выбранным вами официальным дилером MAN. Самый простой способ сделать правильный выбор.

www.truckstogo.ru
Единая информационная линия: 8 800 250 55 22

MAN kann.*

100** 100 Years MAN Truck and Bus

MAN

* MAN может это. ** 100 лет МАН Трак энд Бас. Реклама.