

СТРОИТЕЛИ ОЦЕНИЛИ СХЕМУ СТРОИТЕЛЬСТВО ОСТАЕТСЯ

ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ДЛЯ КОМПАНИЙ ИГРАЕТ ЛИЗИНГ. ЕСЛИ В 2015 ГОДУ ДОЛЯ СТРОЙТЕХНИКИ, ПРИОБРЕТАЕМОЙ ПО ТАКОЙ СХЕМЕ, СОСТАВЛЯЛА ОКОЛО 30%, ТО ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ЭТА ДОЛЯ УЖЕ ДОСТИГЛА 50%.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Постепенная стабилизация в экономике России привела в 2016 году к частично-му восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%. По данным ГК «Финам» за девять месяцев 2016 года (годовые данные пока недоступны), доля лизинга строительной и дорожно-строительной техники в лизинговом портфеле финансовых компаний на 1 октября 2016 года составила 3,7%. После падения в 2014–2015 годах в 2016 году зафиксировано восстановление доли этого сегмента в новом бизнесе (стоимости имущества). Она выросла с 5,9% в 2015 году до 8,2% в 2016-м, сохранив за собой пятое место по объему нового бизнеса после лизинга легковых автомобилей, авиационного транспорта, грузового автотранспорта и железнодорожной техники. Тем не менее эти показатели все еще меньше 2014 года, когда доля сегмента в объеме нового бизнеса составляла 9,7%, а доля в лизинговом портфеле составляла 4,6%, говорит Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

«Общий объем лизингового портфеля на 1 октября 2016 года составлял 2,9 трлн рублей. Соответственно, на долю строительной и дорожно-строительной техники приходилось около 107 млрд рублей», — подсчитывает господин Калачев. По его оценкам, объем рынка спецтехники в 2016 году мог составить около 90 млрд рублей.

Более пессимистично рынок лизинга оценивает Сергей Жарков, региональный директор по СЗФО компании «Интерлизинг». Он говорит: «После 2015 года сегмент лизинга строительной техники показывает непрерывный рост, но до цифр 2013 года еще далеко, когда объем рынка лизинга строительной и специальной техники составлял чуть более 100 млрд рублей в год. В 2016 году эта цифра почти вдвое меньше». Он обращает внимание на то, что сокращение объема строительных работ и рынка в 2014 году в период макроэкономической нестабильности привело к существенному падению спроса на строительную технику. Девальвация национальной валюты спровоцировала значительный рост стоимости новой техники, подавляющее большинство которой является импортной или производимой из импортных комплектующих на территории Российской Федерации. Поэтому по-прежнему сохраняется стабильно высокий спрос на четырех-пятилетнюю подержанную импортную технику.

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», подтверждает эту тенденцию: «В 2016 году возобновилась активность на рынке бывшей в употреблении строительной спецтехники иностранного производства, ввезенной в РФ ранее. Это связано с введением новой шкалы утилизационного сбора и изменением курсов валют, а также со значительно более высоким качеством спецтехники иностранного производства в сравнении



ДИНАМИКУ ПРОДАЖ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГА, В 2014–2016 ГОДАХ МОЖНО СРАВНИТЬ С «РУССКИМИ ГОРКАМИ»

с отечественной техникой. Стоимость новой иностранной спецтехники в рублевом эквиваленте выросла почти в два раза, подержанную технику ввозить на территорию РФ стало невыгодно, а российская техника не всегда отвечает поставленным требованиям, поэтому высоким спросом стала пользоваться европейская и японская техника вторичного рынка России».

«Уловив эту тенденцию, многие лизинговые компании разработали специальные программы финансирования подержанного имущества. Сегодня техника приобретается в случае серьезных поломок, полного выхода из строя или окончательного износа, а не морального устаревания. Крупные закупки происходят под контракты с гарантированными и стабильными поступлением финансирования», — говорит господин Жарков.

По итогам 2016 года объем нового бизнеса группы компаний «Балтийский лизинг» в сфере строительной и дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах, достиг 2,1 млрд рублей, что составляет около 8,8% в структуре нового бизнеса компании.

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами группы компаний «Балтийский лизинг», сообщил: «По итогам 2016 года, одним из ключевых сегментов для компании «Балтийский лизинг» стала финансовая аренда строительной и дорожной спецтехники. Данное направление, наряду с лизингом автомобилей, сельскохозяйственной техники, машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования, осталось среди лидеров по объему нового бизнеса нашей группы компаний. Однако если в 2011–2013 годах сегмент строительной техники был одним из лидеров по темпам роста объемов нового бизнеса,

то после 2014 года ситуация изменилась. Снижение экономической активности в стране в целом привело и к сокращению объемов строительных работ, что повлекло за собой к падению спроса на технику. Реализация ряда госпрограмм, ориентированных на поддержку национального автопрома и сельхозпроизводителей в последующие годы, обеспечила прирост объемов лизинговых сделок в первую очередь именно по этим направлениям».

Александр Ключев, генеральный директор компании «Юникредит Лизинг» полагает, что динамику продаж строительной техники, в том числе с помощью лизинга, в 2014–2016 годах можно сравнить с «русскими горками». «Стремительное падение объемов лизинговых сделок в 2015 году отмечалось по разным видам активов. Благодаря активному внедрению поддерживающих финансовых инструментов ряду производителей удалось существенно сгладить данный эффект в экономике. Очевидно, ведущие производители строительной техники используют собственные капитальные лизинговые программы, которые служат дополнительным инструментом продаж. Так, в рамках совместной программы «Юникредит Лизинг» с производителем строительной техники JCB в 2015 году нам удалось удержать падение на уровне 15%. Уже в 2016 году по программе JCB Finance мы показали рост объемов на 76%», — рассказал господин Ключев. Он считает, что благодаря большому количеству спецпредложений от поставщиков и производителей, а также снижению средней стоимости денег на рынке, условия лизинга строительной техники стали более привлекательными. Кроме того, позитивный эффект оказывает развитие региональных программ субсидирования по лизингу и поддержке предпринимателей, приобретающих строительную технику в лизинг.

Оксана Евтушевская, руководитель JCB Finance в России и СНГ, говорит: «В 2016 году отмечается восстановление рынка лизинга в России. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса увеличился на 33%. Эта тенденция наблюдается и по результатам программы JCB Finance в России: в последние годы количество профинансированных по программе машин JCB постоянно увеличивается. Так, в 2016 году прирост составил 71%. Согласно Национальному рейтинговому агентству, в 2016-м доля лизинга в инвестициях в основной капитал в России выросла до 8% после достижения минимальной точки в 2015 году в 6%. В свою очередь, доля строительной техники JCB, проданной в лизинг по программе JCB Finance, в 2016 году увеличилась на 65%».

Основные тенденции рынка лизинга — сокращение импорта вследствие низкого курса рубля; вызванный экономией средств рост доли в сделках подержанной техники; сокращение ввоза подержанной импортной техники в связи с введением утилизационного сбора — ставки утилизационного сбора, действующие с 1 января 2016 года, делают импорт техники, с момента выпуска которой прошло более трех лет, экономически невыгодным.

«По предварительным оценкам, если доля лизинговых схем в продажах строительной и дорожно-строительной техники в 2015 году составляла 30%, то в 2016 году она могла занять около половины рынка», — говорит господин Калачев.

Некоторые эксперты считают, что эта доля еще выше. «Если говорить о продажах в лизинг новой строительной техники, то примерно две трети подобной техники приобретается через лизинг, а по ряду более узких сегментов доля может достигать и трех четвертей», — считает господин Жарков.

В качестве основных тенденций в сегменте спецтехники аналитики отмечают развитие совместных программ лизинговых компаний и производителей, которые договариваются о специальных условиях сотрудничества по срокам, авансам и ставкам.

Лизинговые компании в целом постепенно уменьшают процентные ставки, практически все снизили минимальный аванс до 10–15%. Средний срок лизинга составляет от трех до пяти лет.

Господин Виноградов говорит: «Несмотря на то, что в 2016 году эксперты наблюдали увеличение спроса на лизинговый продукт вообще, сказать этого о сегменте рынка лизинга новой спецтехники нельзя. Наша компания считает, что в нашем регионе этот сегмент вернется к объемам 2012–2013 годов одним из последних, что должно быть связано с возобновлением как коммерческих, так и государственных инфраструктурных проектов, число которых значительно снизилось в последние годы». ■