

20 → «Подводя итоги работы в декабре, мы отметили, что в 2017 году клиентский спрос в отрасли восстановился и, более того, превысил показатели предкризисного 2014 года. Один из наиболее активных сегментов — предприятия малого и среднего предпринимательства, представители которого на сегодня являются нашими основными клиентами», — рассуждает господин Волков.

Наиболее активно развивались те сегменты лизингового рынка, которые в течение года получали господдержку, то есть автотранспорт и специализированная техника. «Также в 2017 году мы наблюдали рост спроса на оборудование, в частности, на машиностроительное и металлургическое. По итогам девяти месяцев 2017 года объемы продаж „Балтийского лизинга“ в этом сегменте выросли на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года», — говорит господин Волков.

Анастасия Проскуракова, координатор отдела продаж ООО «Тракторцентр», добавляет: «В 2017 году в СЗФО заметный рост показал рынок лизинга сельскохозяйственной спецтехники. С одной стороны, повышение спроса на нее связано с развитием отечественных аграрных предприятий, которое обусловлено запретом на ввоз в нашу страну санкционных продуктов. Появляются новые и расширяются существующие фермерские хозяйства, они получают дополнительные финансовые возможности для формирования и увеличения парка спецтехники благодаря государственным программам субсидирования сельхозтехники, в частности госпрограмме 1432. С другой стороны, остается актуальной высокая востребованность импортной техники, не имеющей аналогов на нашем рынке. В 2017 году в нашей компании через лизинговые программы было реализовано практически 90% всех сделок по продаже сельхозтехники, в первую очередь тракторов с мощностью двигателя 200 л. с., кормоуборочных комбайнов, кормозаготовительной прицепной техники. При этом значительно выросла доля запросов на лизинг подержанной техники».

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», подтверждает слова о восстановлении рынка: «В 2017 году ООО „Лентранслизинг“ наблюдает полное восстановление спроса до уровня 2014 года в таких секторах, как лизинг легкового транспорта и лизинг оборудования. Немного отстают сектора лизинга спецтехники и коммерческого транспорта».

При этом, отмечает господин Виноградов, сложнее всего дело обстоит с лизингом вагонов, что обусловлено экономическим кризисом и снижением железнодорожных перевозок в 2015–2016 годах с сохранением лизинговой нагрузки. Влияют на спрос и структурные изменения в железнодорожной отрасли. Не спешат финансировать сделки по вагонной технике и банки — из-за накопленного негативного опыта в 2015–2016 годах.

Причина активного восстановления рынка лизинга оборудования, на взгляд специалистов ООО «Лентранслизинг», — это спрос, отложенный с 2015–2016 годов, ведь колебания курса национальной валюты, санкции и общая неопределенность удерживали собственников от приобретения основных фондов, сопряженного с принятием значительной финансовой нагрузки на длительный период (речь идет о внешнем финансировании). Необходи-



ПРИЧИНА АКТИВНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ — ЭТО СПРОС, ОТЛОЖЕННЫЙ С 2015-2016 ГОДОВ

мость обновления значительно устаревших основных фондов привела к возобновлению спроса в 2017 году.

В 2018 году рынок ждет рост спроса на медицинское оборудование в связи с изменениями в налоговом законодательстве, которые были приняты в конце 2017 года. С 1 октября лизинговые платежи клиентов, приобретающих медицинское оборудование, не облагаются НДС. Эта мера сделала лизинг оборудования для медицинских учреждений существенно дешевле.

**ГОССУБСИДИИ ПОМОГЛИ** Значимое влияние на развитие лизинга, безусловно, оказали программы субсидирования от Минпромторга России. Как рассказал господин Волков, в 2017 году по программе льготного лизинга автотранспорта «Балтийский лизинг» приобрел для клиентов более 3,6 тыс. автомобилей общей стоимостью более 7,7 млрд рублей, а по программе субсидирования строительно-дорожной и коммунальной техники — более 150 единиц имущества на сумму более 632 млн рублей. В 2018 году участники лизинговых схем также смогут воспользоваться мерами господдержки. Ожидается, что условия программ не претерпят существенных изменений.

Однако со стороны самих лизинговых компаний к программе господдержки есть претензии. «К сожалению, входной барьер для участия в программе субсидирования приобретения колесного транспорта чрезмерно высок: 100 сделок по лизингу автомобилей в год либо размер уставного капитала компании от 500 млн рублей. Такая ситуация приводит к тому, что региональные и несетевые лизинговые компании оказываются в худших условиях, нежели крупные лизинговые компании федерального значения. ООО „Лентранслизинг“ в 2015 году направляло в Минпромторг письмо, в котором указывало на несправедливость сложившейся ситуации. В декабре 2017 года подобное письмо в Минпромторг направила уже Объединенная лизинговая ассоциация, в связи с чем мы ожидаем, что эта проблема не останется без внимания и все участники рынка окажутся в равных условиях. Вообще, что касается неравных условий для участников рынка, стоит обратить внимание на то, что кэптивные лизинговые компании (компа-

нии при производителях) имеют высокие скидки при приобретении продукции этих производителей, что ставит их в более выгодное положение, нежели их конкурентов. Не предмет ли это как минимум для пристального внимания ФАС?» — рассуждает господин Виноградов.

**ТЕНДЕНЦИИ** Среди основных тенденций рынка можно назвать стремление к цифровизации большинства рабочих процессов. Многие лизинговые организации начали разработку и внедрение онлайн-сервисов, которые сделают процесс взаимодействия с компаниями проще как для клиентов, так и для партнеров.

«Мы эту работу активно ведем, кроме того, параллельно с созданием новых сервисов мы модернизировали и наш сайт, который был обновлен с учетом потребностей клиентов. Теперь это не просто информационная страница, это интерактивный ресурс, предлагающий работу с удобными каталогами автомобилей, техники и оборудования, с отдельными лентами спецпредложений, где пользователь может оперативно узнавать о новых акциях и скидках», — рассказал господин Волков.

Также ведущие лизинговые компании стремятся предлагать клиентам принципиально новые для российского рынка продукты. Причем это не просто расширение ассортимента или сети поставщиков, речь идет, по сути, о новых формах услуги. Это, например, оперативный лизинг, с которым российские клиенты только начинают знакомиться. Его суть в том, что лизинговая компания берет на себя все сервисное обеспечение предмета лизинга, освобождая клиента от лишних хлопот, связанных с техническим обслуживанием, текущим ремонтом, а также с дальнейшей продажей машины.

Спрос на этот вид лизинга на российском рынке только начинает формироваться, но компаниям-лидерам важно начать с ним работу именно сейчас, чтобы обеспечить себе конкурентные преимущества в дальнейшем.

«В 2018 году лизинговому рынку необходимо будет закрепить достигнутые результаты, продолжая системный рост. Безусловно, сохранится тенденция к цифровизации и развитию онлайн-сервисов. Наша компания продолжит планомерный

процесс повышения собственной эффективности за счет оптимизации процессов и внедрения новых технологий. Также мы продолжим анализировать перспективные ниши и разрабатывать соответствующие им продукты для наших клиентов», — говорит господин Волков.

В 2018 году руководство ООО «Лентранслизинг» прогнозирует уверенный рост рынка по направлениям лизинга легкового транспорта, оборудования и специальной техники за счет, в том числе, поддержки со стороны Минпромторга (10–15% по отношению к 2017 году). «Возможно, начнется и работа по лизингу подвижного состава: перевозчикам требуется замена изношенного парка вагонов. Рынок коммерческого транспорта и спецтехники начнет активное развитие с завершением крупных проектов в Крыму и проведения чемпионата мира по футболу: в настоящее время эти проекты стягивают на себя львиную долю бюджетных средств, что вызывает дефицит финансирования инфраструктурных проектов в регионах», — добавляет господин Виноградов.

Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-Лизинг» (входит в ГК «Развитие»), говорит: «В 2018 году ожидается рост объема нового бизнеса на уровне 20–30%, поддержку рынку будут оказывать дальнейшее восстановление экономики и госпрограммы субсидирования лизинга. Лизинговые компании будут активно предоставлять лизинговые услуги компаниям МСП, повышать эффективность и совершенствовать бизнес-процессы на фоне вступления регулятивных требований в рамках реформы лизинговой отрасли».

Впрочем, следует отметить, что пока далеко не все компании видят выгоду в приобретении транспорта и оборудования по лизинговым схемам. Генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько заявил: «Наша компания реализовала только одну сделку по лизингу. Она произошла в начале 2017 года в связи со срочной необходимостью приобретения транспортных средств. Проанализировав предложения по лизингу и кредитованию, мы пришли к заключению, что приобретать технику выгоднее на кредитные деньги, и дальнейшие приобретения осуществляли за счет кредитования». ■