



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ВИДАМИ ТЕХНИКИ ИЗ ГОДА В ГОД ОСТАЮТСЯ ЭКСКАВАТОРЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ, А ТАКЖЕ ТРАКТОРЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО АДАПТИРОВАТЬ ПОД РАЗНЫЕ ЦЕЛИ С ПОМОЩЬЮ НАВЕСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

На строительную технику распространяется господдержка от Минпромторга. Под нее попадают новые предметы лизинга 2017 и 2018 года, соответствующие перечню техники, опубликованному на сайте Минпромторга. Техника не должна ранее быть на регистрационном учете и находиться в собственности физического лица. Субсидия составляет 10% от стоимости предмета лизинга, но не более суммы, указанной в перечне от Минпромторга.

Ольга Фетищева, заместитель директора, направление «Финансовый консалтинг», группы компаний SRG, говорит, что при участии в программе господдержки экономия может составить до 10% от стоимости спецтехники. «Федеральный бюджет возмещает до 500 тыс. рублей в расчете на один предмет программы лизинга и 5 млн рублей в расчете на одного лизингополучателя. В государственной программе участвуют 40 крупных финансовых организаций, в том числе «Сбербанк Лизинг», «ВТБ Лизинг», «Лизинговая компания КамАЗ», — рассказала она.

Александр Михайлов, генеральный директор АО «ЛК „Европлан“», считает, что экономия может быть еще выше: она может достигать 4 млн рублей. По словам господина Михайлова, в «Европлане» по итогам первого полугодия 2018 года доля продаж строительной техники составила около 20% от всех продаж в Петербурге и Ленобласти. «Среди крупнейших лизингополучателей в Петербурге стоит отметить компании „АБЗ-Дорстрой“, „Петрострой“, „Промстроймонтаж“, — говорит он.

Генеральный директор «Балтийского лизинга» Дмитрий Корчагов сообщил: «По итогам первого полугодия 2018 года в рамках программы мы заключили уже 276 договоров на сумму 1,14 млрд руб-

ЛИЗИНГ РАЗОГНАЛСЯ НА ЧЕМПИОНАТЕ И ГОСПОДДЕРЖКЕ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИВАЕТСЯ УВЕРЕННЫМИ ТЕМПАМИ, ВО МНОГОМ ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПО СУБСИДИРОВАНИЮ СПЕЦТЕХНИКИ ОТ МИНПРОМТОРГА РОССИИ, КОТОРАЯ НАЧАЛА СВОЮ РАБОТУ РОВНО ГОД НАЗАД — СО ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА. КРОМЕ ТОГО, ХОРОШИМ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОСЛУЖИЛ УЖЕ ПРОШЕДШИЙ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ, ДЛЯ КОТОРОГО ВОЗДВИГАЛИСЬ МАСШТАБНЫЕ ОБЪЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

РОМАН РУСАКОВ

лей». Господин Корчагов полагает, что главной тенденцией в этом сегменте остается стабильный рост спроса. «Колебания могут происходить лишь в предпочтениях клиентов, например, сейчас на волне мер господдержки популярностью пользуется отечественная техника. Также возрос спрос на китайские машины», — добавляет он.

В целом, если сравнивать итоги первого полугодия 2018 года с аналогичным периодом 2017 года, то объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» в сегменте строительной и дорожно-строительной техники вырос на 70% и составил 3,044 млрд рублей (без НДС). При этом объем нового бизнеса компании в указанном сегменте в Санкт-Петербурге составил 114 млн рублей по итогам первого полугодия 2018 года, оставшись на стабильном уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По СЗФО этот показатель у «Балтийского лизинга» почти в три раза больше — 310 млн рублей.

Основную долю рынка строительной техники составляют компании, которые работают с укладкой дорожного полотна, застройщики, представители ЖКХ, производители стройматериалов, фермерские хозяйства, а также те организации, которые приобретают спецтехнику для того, чтобы потом сдавать ее в аренду.

Наиболее востребованными видами техники из года в год остаются экскаваторы, в том числе и экскаваторы-погрузчики, а также тракторы, которые можно адаптировать под разные цели с помощью навесного оборудования.

Руслан Моллаев, руководитель группы лизинга грузовой и строительной техники ГК «Интерлизинг», говорит, что в лизинг чаще берут экскаваторы и погрузчики — примерно 50% от всей вышеперечисленной техники, остальные 50% распределены равномерно по другим группам.

ЛИЗИНГ ИЛИ АРЕНДА? Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Bescar Asset Management, говорит, что брать технику в лизинг целесообразнее крупным фирмам. «Небольшим строителям лучше ее арендовать. Компании, которые занимаются единичными проектами

или чья основная деятельность не связана с застройкой, берут дорогостоящую строительную технику, например краны, в аренду. Технику берут на конкретный период, когда ее необходимо задействовать, так как простой обходится очень дорого. Единичные компании владеют парком строительной техники, у них огромный объем работ, поэтому они могут прогнозировать, что владение этой техникой себя окупит. Строительные компании, для которых техника нужна на конкретный период времени для единичного проекта, берут ее именно в аренду. Лизинг используют те компании, которые, в свою очередь, сдают технику в аренду, либо единичные застройщики, которые применяют ее в своем очень масштабном портфеле проектов», — рассказала госпожа Тейдер.

Руслан Моллаев придерживается иной точки зрения. Он полагает, что в первую очередь лизинг интересен компаниям, работающим на субподрядах. С фактически имеющейся техникой, получить подряд гораздо проще, нежели с техникой в аренде. Строительные компании, выступающие генподрядчиком, как правило, привлекают как раз вышеупомянутый субподряд со своей техникой, а сами либо вообще не выполняют никаких работ, либо очень небольшой объем. При таком формате работы лизинг таким компаниям неинтересен, им проще компенсировать недостаток техники арендной техникой, так как она им необходима в короткий период времени.

Юрий Колотвин, генеральный директор ПСК, полагает, что арендовать стройтехнику невыгодно, поскольку маржа строительного бизнеса за последние десять лет сократилась. «Если делать ставку на аренду, то выход в ноль в конце строительного цикла уже будет хорошим показателем, ну а о прибыли говорить не придется. Однако это не касается подъемных кранов — такое оборудование содержать слишком дорого, оно арендуется на приемлемых условиях. Наиболее же выгодно приобретать технику в собственность, выплачивая 100% ее стоимости. Но, как говорилось выше, маржа строительного бизнеса сегодня этого практически не позволяет. Остается лизинг», — уверен он.

КОМУ ВЫГОДНО? Ольга Фетищева, рассматривая отличие лизинговых схем от аренды техники, отмечает, что при лизинге отсутствует возможность расторжения договора в одностороннем порядке. «Арендатор может расторгнуть договор в одностороннем порядке, заранее предупредив об этом арендодателя. Лизингополучатель, как правило, не может расторгнуть договор в одностороннем порядке», — говорит она.

Среди других отличий: частота изменения платежей по договору и налоговая выгода. «При договоре аренды условия платежей могут меняться не чаще одного раза в год, тогда как при договоре лизинга — не чаще, чем раз в три месяца», — указывает госпожа Фетищева. Налоговая выгода при договоре аренды отсутствует, а вот при договоре лизинга таковой является ускоренная амортизация. Кроме того, при лизинге за счет возврата НДС лизингополучатель экономит 18%, а вследствие переноса лизинговых платежей в счет расходов уменьшается налог на прибыль, обращает внимание эксперт.

«Лизинг также обладает своей спецификой относительно других форм. Например, страховые компании ограничивают район или регион эксплуатации техники. При расширении зоны увеличивается тариф. Вся техника страхуется обязательно с франшизой. Помимо этого, изначально оговариваются такие параметры, как максимально допустимая скорость движения техники, возможность передвижения ее по дорогам общего пользования автомобилем или только на грузовой платформе, условия хранения техники», — перечисляет госпожа Фетищева.

Для строителей-дорожников самым ожидаемым событием является запуск финальной стадии строительства трассы М11, а также реализация проекта «Восточный скоростной диаметр». «После масштабных строек, связанных с дорожными развязками, строительством, приуроченным к ЧМ-2018, многие эксперты прогнозируют стагнацию на рынке строительства, не только в Петербурге, но и в стране в целом», — резюмирует господин Моллаев. ■