

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЫНОК ЛИЗИНГА РАЗВИВАЛСЯ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ. ОДНАКО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ СЕГМЕНТ В СТРУКТУРАХ СДЕЛОК ПОКА ПРЕДСТАВЛЕН СЛАБО. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ЗАНИМАЕТ ДАЛЕКО НЕ ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ. ОДНА ИЗ ПРИЧИН — ЕГО НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ. АРИНА МАКАРОВА

По оценке департамента аналитики оценочной компании «Апхилл», в 2018 году рынок лизинга оборудования в структуре нового бизнеса составил более 50 млрд рублей. Сферы машиностроения, металлургии и металлообработки и нефтегазовый сектор в совокупности занимают 75%. В то время как фармацевтическая и медицинская отрасли, пищевая промышленность, энергетика и телекоммуникации в совокупности занимают около 25% в объеме новых сделок. По данным регионального директора департамента продаж компании Cascade Евгения Курбакина, в объеме сделок основную долю занимает оборудование для добычи полезных ископаемых, металлообработки и пищевого производства. Также очень ярко прослеживается региональное деление. Так, например, в южных регионах наиболее часто спросом пользуется оборудование для пищевой промышленности, в то время как в северной части наиболее востребован сегмент добычи и переработки углеводородов и природных ресурсов. «Не стоит забывать, что существенное влияние на объемы лизинговых сделок оказывают предприятия по обслуживанию ВПК. По количеству сделок лидируют отрасли деревообработки, полиграфии и медицины», — добавляет он.

Руководитель проектов, направление «Оценка и финансовый консалтинг», группы компаний SRG Дарья Кондаурова приводит основные условия сделок. Срок не превышает пяти-семи лет, удорожание составляет 3–3,5% в год, а нормы амортизации находятся в пределах 20%. «Тенденцией последних лет стало развитие механизма, когда производитель оборудования берет на себя обязательства по обратному выкупу оборудования, переданного в лизинг. Однако степень распространения данной практики относительно мала», — подчеркивает она.

Финансовый директор компании «Профхолд» Алексей Грипас говорит, что чаще всего от общей стоимости оборудования финансирование от лизинговой компании составляет 70–85%. «Стоимость финансирования зависит от масштаба клиента и вида приобретаемого имущества и варьируется от 10 до 12% годовых в рублях для средних и крупных компаний и 13% и выше для малых и мелких», — рассказывает он.

По словам господина Курбакина, большинство игроков рынка имеют две программы: «обычный» лизинг оборудования с объемом контракта от 10 млн рублей, длительностью пять-семь лет и авансом в размере 10–20% от стоимости и «экспресс-лизинг» для малого бизнеса с объемом контракта 0,5–2 млн рублей и авансом 20–50%. Длительность такого контракта обычно составляет два-три года, а решение обычно принимается в упрощенном порядке за один-два дня с минимальным комплектом документов.



ДОЛЯ ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК СНИЖАЕТСЯ С 2016 ГОДА И В ПРОШЛОМ ГОДУ ОПУСТИЛАСЬ ДО 4,5%

РИСКИ ВЫСОКИ Директор по развитию оценочной компании «Апхилл» Лев Сальц констатирует, что доля лизинга оборудования в общем объеме лизинговых сделок снижается с 2016 года и в прошлом году опустилась до 4,5%. По словам госпожи Кондауровой, рост лизинга оборудования в 2017–2018 годах в среднем был ниже, чем общие темпы отрасли в целом. Это привело к сокращению доли этого имущества в структуре портфелей компаний. Госпожа Кондаурова отмечает, что особенностью лизингового рынка России является высокий уровень развития сегментов железнодорожной и авиатехники, грузового транспорта и автолизинга. Именно данные сегменты определяют темпы роста отрасли в целом. Сегмент лизинга оборудования является одним из наименее развитых сегментов. Так, по итогам 2018 года объем нового бизнеса в сегменте металлургического оборудования составил лишь 21 млрд рублей, что эквивалентно 1,7%. При этом, с одной стороны, темпы роста данного сегмента по итогам 2018 года составили 25%, что сопоставимо с темпами роста рынка в целом. С другой стороны, доля данного имущества в структуре совокупного портфеля на январь 2019 года составляет всего 1,1%, сократившись по сравнению с показателем на январь 2017 года более чем в два раза (3,1%).

Этот сегмент не является приоритетным для лизинговых компаний, поскольку несет достаточно высокие риски. «Оборудование для производства имеет свою специфику, и его довольно сложно выгодно пристроить на вторичном рынке», — поясняет господин Сальц.

Определяющее влияние на темпы развития этого сегмента рынка оказывают

низкий уровень развития вторичных рынков оборудования и высокие риски в части добросовестности лизингополучателей в вопросах эксплуатации.

«Лизинговые компании активно рассуждают о ликвидности активов данного типа, прикрывая этими словами свое нежелание разбираться во вопросе, а также наращивать штат квалифицированных кадров. На данный момент лишь единицы лизинговых компаний обладают сотрудниками, глубоко разбирающимися в вопросе промышленного оборудования и его лизинга. Именно благодаря лени со стороны лизингодателей предложений на рынке крайне мало. При этом спрос значительный», — считает управляющий партнер Rebridge Capital Сурен Айрапетян.

БОЛЬШЕ МИНУСОВ В числе плюсов использования лизинга для производственных компаний — отсутствие залога, ускоренная амортизация при условии, что предмет лизинга находится на балансе лизингодателя, удобство для принятия расходов к учету. Кроме того, доход от работы оборудования при правильных расчетах будет не только покрывать лизинговые платежи, но и приносить доход. Но есть и минусы. В частности, одним из них можно считать и то, что НДС предъявляется к вычету постепенно, по мере погашения лизинговых платежей, тогда как в случае приобретения оборудования в кредит или за собственные средства его можно было бы предъявить к вычету сразу. То есть на длительный срок замораживается сумма НДС и на эту сумму начисляются проценты за пользование заемными средствами.

Как считает сооснователь инвестиционного фонда Russian Friends Capital

Александра Кузнецова, на практике лизинг промышленного оборудования имеет больше минусов, чем плюсов как для бизнеса, так и для лизинговых компаний. В первую очередь он обходится компаниям на 20% дороже приобретения в кредит за счет завышенных премий лизингодателей, которые в большинстве случаев аффилированы с крупными банками. «Компании закладывают в стоимость платежей собственные риски. Прежде всего это невозврат в случае банкротства лизингополучателя. Промышленное оборудование встроено в производственную площадку или его невозможно вывезти, не разрушив здание, которое также заложено в кредит. В таком случае лизингодатель становится заложником коммерческого спора между бизнесом и кредитными организациями. Второй момент — ускоренная амортизация оборудования. В течение всего срока договора оборудование находится на балансе лизингодателя и увеличивает его налогооблагаемую базу», — рассуждает она.

Но лизинг может быть и выгодным инструментом. Госпожа Кузнецова приводит пример эффективной схемы: российская компания планирует приобрести промышленное оборудование в Германии и заключает прямой экспортный контракт с локальным производителем. Под эту сделку оформляется кредит в одном из немецких банков, который через Экспортное агентство Германии страхует свои риски и может предложить покупателю более выгодные условия кредитования — около 2% годовых на срок до шести лет. Далее российская сторона применяет инструмент возвратного лизинга: уже в России переоформляет оборудование на одну из лизинговых структур и погашает задолженность перед немецким банком. По подсчетам госпожи Кузнецовой, такая схема приобретения оборудования на 20–30% выгоднее прямого лизинга через банковские структуры, а аналогичный механизм может быть реализован через Фонд развития промышленности.

По словам господина Курбакина, ограниченное распространение лизинга на покупку оборудования связано с тем, что программы позволяют получить только само производственное имущество, а любой крупный проект по созданию или модернизации предприятия включает большой объем инфраструктурных затрат, поэтому его удобнее финансировать за счет банковского кредитования или облигационных займов. «Кроме того, на привлекательность именно банковского финансирования влияет и то, что большая часть индустриальных проектов реализуется при выполнении государственных либо оборонных заказов, а ставки в подобных случаях часто субсидируются за счет бюджета, что влияет на привлекательность именно этого инструмента», — добавляет эксперт. ■