

ЛИЗИНГ СТРОЙТЕХНИКИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

ДОЛЯ ЛИЗИНГА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ: У НЕКОТОРЫХ ИГРОКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЭТА ДОЛЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ В ДВА РАЗА. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО И В БУДУЩЕМ РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ: НАДЕЖДУ НА ЭТО ИМ ДАЮТ ЗАЯВЛЕННЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



В РОССИИ СО СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ РАБОТАЕТ 15-20% ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Лизинг строительной и дорожно-строительной техники на сегодня является одним из наиболее высококонкурентных сегментов рынка. В Санкт-Петербурге по этому направлению работает примерно десять игроков рынка, которые входят в первую двадцатку рейтинга RAEX, а также несколько экзотических компаний, созданных при крупных поставщиках техники.

Эксперты говорят, что почти все лизинговые компании интересуются данным сегментом, однако отмечают, что работа на этом направлении несет в себе высокие риски. По оценкам специалистов, сильные позиции на рынке лизинга спецтехники занимают экзотические компании, такие как ВФС, «Cat Финанс», не менее уверенными игроками являются «Интерлизинг», «Балтийский лизинг», «Альфа-Лизинг».

По данным ООО «ЛХ Файнэншл Сервисез», в России со строительной техникой на постоянной основе работает 15–20% лизинговых компаний. По сведениям компании Russian Automotive Market, топ-5 видов лизинговой спецтехники составляют экскаватор, фронтальный погрузчик, экскаватор-погрузчик, бульдозер, каток.

ОСНОВНОЙ ЗАПРОС Дмитрий Асадов, руководитель отдела продаж в Санкт-Петербурге ГК «Альфа-Лизинг», рассказал, что основная доля запросов (до 90%) региона приходится на гусеничные экскаваторы до 30 тонн, экскаваторы-погрузчики и колесные экскаваторы.

Эдуард Анашкин, генеральный директор ООО «ЛХ Файнэншл Сервисез», дочернего предприятия — партнера группы компаний Liebherr, добавляет: «Среди клиентов нашей компании наиболее востребованы башенные и мобильные краны, экскаваторы, бульдозеры, погрузчики, автогрейдеры, автобетономесители и бетононасосные установки. Если говорить о рынке в целом, то в лизинг также часто берут автокраны и дизель-генераторы».

Дмитрий Пономарев, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники компании «Балтийский лизинг», говорит: «В нашем регионе клиенты чаще всего оформляют в лизинг экскаваторы, экскаваторы-погрузчики и непосредственно погрузчики; также отмечаем активизацию спроса на белорусские тракторы МТЗ. Реже приходят заявки на катки, автогрейдеры и телескопические погрузчики».

По словам господина Асадова, сегодня доля спецтехники в портфеле «Альфа-Лизинга» в Санкт-Петербурге составляет 13%, что на 3% больше аналогичного периода прошлого года и в два раза больше, чем в 2017 году. Господин Асадов полагает,

что положительная динамика после 2017 года стала возможна благодаря программе субсидирования дорожно-строительной техники от Минпромторг РФ.

Анна Голикова, руководитель филиальной сети ГК «Интерлизинг», отмечает, что износ строительной техники на текущий момент составляет 79–80%, что также стимулирует продажи в этом секторе.

«Лизинговая отрасль продолжает рост: этому способствуют более прозрачные условия финансирования и повышение уровня лояльности заказчиков к лизингу. В связи с этим в количественном соотношении увеличивается и доля лизинга строительной техники. С начала 2019 года она составляет 7–8%. В нашей компании около 60% лизинговых сделок приходится на строительное оборудование», — сообщил господин Анашкин.

«Если обратиться к показателям „Балтийского лизинга“ за прошлый год, то доля сделок в сегменте строительного и дорожно-строительного оборудования по всей филиальной сети составила 13,8%. В Петербурге по итогам первого квартала 2019 года эта доля превысила 5%. Для универсальной компании, которая работает с десятками сегментов имущества, — это хороший показатель. К тому же могу отметить, что эти цифры остаются стабильными из года в год», — рассказал господин Пономарев.

АРЕНДА ИЛИ ЛИЗИНГ Выбор в пользу аренды или лизинга зависит в большей степени от задачи, которая стоит перед компанией. Если речь идет о краткосрочном подряде, который получила небольшая компания и перспективы дальнейшие неясны, то аренда предпочтительнее. Если речь идет об обновлении или расширении парка спецтехники компанией, которая давно и уверенно существует на рынке, то лизинг будет оптимальным инструментом.

Иван Бугров, начальник управления продаж специальной техники компании «CTRL Лизинг», рассуждает: «Безусловно, выгоднее брать в лизинг, с учетом уменьшения налогооблагаемой базы и взаимозачета НДС в размере 20% (с учетом начисленных процентов). Однако в случаях, когда компании требуется определенное оборудование на небольшой срок (например, до шести месяцев), в аренду взять быстрее и выгоднее, так как все вопросы, связанные с обслуживанием и транспортировкой, решаются собственником».

Дмитрий Асадов обращает внимание на то, что 90% арендных компаний сдают в аренду технику с оператором, находящуюся в лизинге. Соответственно, в стоимость аренды уже заложены расходы на лизинг,

оплата оператора и доход арендодателя. Разница для клиента между арендой или лизингом, по сути, состоит в том, что для покупки техники в лизинг необходимы аванс и работа для нее на весь срок договора. «Если учесть налоговые льготы и ускоренную амортизацию, то лизинг становится более выгодным, чем аренда, для клиентов, имеющих длительные устойчивые контракты с заказчиками, гарантирующими загрузку техники работой в период действия договора лизинга», — согласен он с коллегой.

Эдуард Анашкин говорит, что на рынке строительства работает два вида организаций: узкоспециализированные компании, которые, как правило, предпочитают владеть парком техники, и те, кто берет машины в аренду под конкретные задачи. «Если предприятие занимается строительством домов, ему выгоднее иметь свой парк башенных кранов и использовать в качестве финансового инструмента лизинг. После выплаты всех лизинговых платежей машины перейдут в собственность компании», — поясняет господин Анашкин. Владение техникой обычно обходится дешевле аренды, так как в ее стоимость арендодатель закладывает свои услуги по обслуживанию, ремонту машин. Однако в некоторых случаях аренда выгоднее.

«Приведем в качестве примера компанию, основной профиль которой — строительство дорог. В наличии у нее имеется большой парк техники: бульдозеры, автогрейдеры, катки, экскаваторы. Но сейчас ей требуется автокран, поскольку в рамках текущего проекта компания должна установить шумоизоляционные щиты вдоль трассы. Если в дальнейшем не ожидаются подобные задачи, разумнее взять машину в аренду. При этом в условиях стабильного растущего рынка лизинг в любом случае остается оптимальным инструментом для решения вопросов в строительной отрасли», — полагает господин Анашкин.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин рассказывает: «Строители берут в лизинг все: краны, экскаваторы, буровые установки. В аренду же в основном берутся не механизмы, а опалубка. Лизинг гораздо выгоднее аренды, поскольку фактическое состояние техники и ресурс контролировать куда проще. С чужой техникой могут возникнуть проблемы в неподходящий момент. Например, в ПСК вся техника в лизинге (за исключением башенных кранов, которые проще взять в аренду у специализированных операторов). Это гарантия соблюдения сроков. Однако для лизинга нужны финансы. Поэтому аренду выбира-

ют компании, у которых нет стартового капитала или опыта с лизингом».

Дмитрий Пономарев в пользу лизинга приводит еще и такой аргумент: все чаще заказчики указывают в техническом задании проекта наличие собственного парка спецтехники у подрядчика, и без этого пункта строительной компании сложно выиграть привлекательный для нее тендер.

Сергей Трофимов, исполнительный директор ООО «ГК-Лизинг», отмечает, что на отечественном рынке услуг преобладает два вида арендодателей строительной техники: фирмы, специализирующиеся на ее аренде и продаже, и строительные организации, объем загрузки которых и наличие простаивающей техники позволяют сдавать ее в аренду небольшим строительным фирмам. Эти два вида аренды практически не составляют друг другу конкуренции. «Если рассматривать лизинг строительной техники как долговременную операцию, то он не может составить конкуренции вышеупомянутым способам аренды, поскольку задействует банк, который в условиях кризиса вряд ли согласится пойти на риск. Ведь в худшем случае ему придется столкнуться с проблемой реализации строительной техники на вторичном рынке. Этим объясняется поведение лизинговых компаний, арестовывающих счета провинившихся клиентов вместо возврата строительной техники. При всем нежелании работать с банками лизинговая технология оказывается выгодной, а зачастую безальтернативной в случае, когда необходимо быстро получить в пользование, с возможным выкупом в дальнейшем, новую дорогостоящую, чаще зарубежную, строительную технику», — рассуждает господин Трофимов.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», полагает, что в ближайшие годы рост строительного сегмента на рынке лизинга продолжится: в 2020–2024 годах этому будет способствовать реализация новых национальных проектов в рамках исполнения «майского указа» президента, в том числе плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры и нацпроектов «Безопасные и качественные автомобильные дороги» и «Жилье и городская среда». «На реализацию инфраструктурных проектов начнут выделяться колоссальные средства, которые могут придать позитивный импульс строительной отрасли. Все это должно увеличить спрос на спецтехнику, в том числе со стороны малого и среднего бизнеса, а как следствие — повысит востребованность лизинга», — резюмирует эксперт. ■