

ЛИЗИНГ

Льготный лизинг для МСП

С момента запуска программы льготного лизинга в декабре 2017 года малые предприятия России получили поддержку Корпорации МСП на 8,4 млрд руб.

— господдержка —

С 2017 года АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) осуществляет мероприятия по расширению лизинговой поддержки малого российского бизнеса через сеть дочерних региональных лизинговых компаний (РЛК). В 2017 году были учреждены две такие компании — в Татарстане и Башкирии. В 2018 году аналогичные организации были открыты в Республике Саха (Якутия) и Ярославской области. РЛК создавались на средства федерального бюджета в рамках сводного плана приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». С 2020 года программа льготного лизинга продолжает свое развитие в рамках реализации федерального проекта «Акселерация субъектов МСП».

Программа РЛК позволяет получить в лизинг оборудование на срок до 84 месяцев по ставкам 6% годовых для отечественного оборудования, 8% — для импортного. Программой предусмотрено низкий авансовый платеж — от 10%, а при наличии поручительства региональной гарантийной организации (действуют во всех субъектах Российской Федерации), покрывающего 30% и более от стоимости предмета лизинга, авансовый платеж отсутствует.

Программой льготного лизинга могут воспользоваться индивидуальные предприниматели и малые предприятия, соответствующие требованиям и планирующие организацию, расширение или модернизацию производства за счет приобретения нового оборудования. Приоритетные виды деятельности для предоставления льготного финансирования — высокотехнологичные обрабатывающие производства, предприятия в моногородах и в Дальневосточном федеральном округе, а также сельскохозяйственные кооперативы, которые осуществляют переработку и хранение сельскохозяйственной продукции.

Также, поскольку сейчас структура рынка лизинга для МСП на 70% представлена автолизингом, РЛК ставит перед собой задачу повысить доступность и увеличить объемы лизингового финансирования в сфере оборудования для малого предпринимательства. Позиции сети РЛК в таком нишевом сегменте являются ведущими, в число первых



Господдержка по линии Корпорации МСП нацелена на развитие высокотехнологичного производства во всех регионах РФ

трех типов оборудования входят полиграфическое, пищевое и металлообрабатывающее. Поскольку сеть РЛК — это компании с профильной специализацией и компетенциями в поставках оборудования, они также оказывают субъектам малого предприни-

мательства дополнительный сервис в части подтверждения справедливой цены оборудования, сопровождения импортных поставок и обеспечения исполнения контрактов, что позволяет минимизировать риски для лизингополучателей.

По отзывам самих предпринимателей, программа оказалась востребованной во всех регионах. РЛК работают по экстерриториальному принципу, поддерживают уже получили предприниматели из 67 субъектов Российской Федерации. Как рассказывает Алек-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Дмитрий Мионов, губернатор Ярославской области, о работе РЛК:

— Мы выдержали большой конкурс на право создания РЛК в нашем регионе и стали единственной областью, где она была организована по соглашению с Корпорацией малого и среднего предпринимательства — остальные три субъекта, в которых функционируют подобные компании, имеют статус республик. Это для нас не только привилегия, новые возможности, но и ответственность — нужно оправдать такое доверие Корпорации, соблюдать обязательства по качеству лизингового портфеля, работать с достойными показателями. И они есть.

За время работы РЛК с момента ее создания в мае 2018 года заключено 159 договоров льготного лизинга с субъектами индивидуального и малого предпринимательства. 99 лизингополучателям выдано 2,3 млрд руб., 569 млн руб. из которых — региональные средства. Хорошим спросом пользуются новые



антикризисные продукты компании. Так, например, по направлению «Устойчивое развитие» заключено договоров на 321 млн руб.

Мы работаем с Центральным, Северо-Западным, Приволжским, Южным, Уральским и Северо-Кавказским федеральными округами. Но почти треть договоров было заключено с резидентами нашей области. Для сравнения: в других регионах в среднем 2–3% от общего числа клиентов нашей лизинговой компании.

В целом считаю, что лизинг — очень важная мера поддержки бизнеса: низкие процентные ставки по таким договорам помогают предпринимателям модернизировать оборудование, а значит, развиваться, повышать производительность и конкурентоспособность. РЛК гибко подстраиваются под требования времени, откликается на происходящие изменения, и это позволяет нам развивать проект, который является одним из главных направлений нашей успешной совместной работы с корпорацией на территории региона.

А транспорта все нет

— розница —

Автопром и дилеры оказались не готовы, а лизингодатели не ждали взрывного спроса на лизинг автомобилей в третьем квартале. В результате на рынке возник дефицит наиболее популярных моделей машин и начался перебой с поставками комплектующих.

Неожиданный всплеск спроса на лизинг автомобильной техники всех типов в третьем квартале позволил всему лизинговому рынку почти отыграть весенний обвал. По данным «Эксперт РА», еще в первом полугодии автолизинг показывал «околонулевые темпы прироста», но уже по итогам трех кварталов ситуация на рынке кардинально улучшилась. Данные «Эксперт РА» за девять месяцев 2020 года свидетельствуют о росте нового бизнеса лизинговых компаний в сегменте автотехники на 9% к аналогичному прошлогоднему показателю. За тот же период в целом продажи легковых и легких коммерческих автомобилей, по данным Ассоциации европейского бизнеса, снизились на 13,9% к уровню прошлого года, что свидетельствует о значительном росте популярности лизинга как схемы приобретения автотранспорта в нынешних кризисных условиях.

Доля автолизинга в общем объеме новых лизинговых сделок в России по итогам девяти месяцев 2020 года достигла 43% (годом ранее — 38%), что в денежном выражении превышает 420 млрд руб., следует из материалов «Эксперт РА». В топ-3 крупнейших лизингодателей по итогам девяти месяцев 2020 года в сегменте легковых автомобилей вошли «Европлан» (новый бизнес за период превысил 37 млрд руб.), «РЕСО-Лизинг» (более 24 млрд руб.) и группа «Газпромбанк Лизинг» (более 22 млрд руб.). В грузовом сегменте также лидирует «Европлан» (30,3 млрд руб.), второе и третье места занимают «СберЛизинг» (23,2 млрд руб.) и «Альфа-Лизинг» (21,2 млрд руб.).

Пустые шоу-румы

Крупнейшие лизингодатели видят активный рост спроса со стороны логи-

стического рынка: транспортные компании обновляют и расширяют парк, стремясь захватить расширяющийся во время коронавирусной пандемии рынок дистанционной торговли. Директор департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг» Ольга Кириллова отметила особенно высокий рост в сегменте лизинга легкой коммерческой техники (LCV). «Это связано в первую очередь с развитием онлайн-продаж и, как следствие, возросшим спросом на автомобили для курьерских служб и сферы доставки», — отметила она, добавив, что небольшую роль сыграла господдержка автопрома в нынешнем году.

Сравнивая итоги первых девяти месяцев 2020 года с прошлогодними, директор по продажам автолизинга ГК «Альфа-Лизинг» Александр Голанков оценивает рост в сегменте лизинга грузовых техники в 24%. При этом в третьем квартале произошел взрывной рост спроса: по сравнению со вторым кварталом продажи в этом сегменте выросли на 83%, отмечает он. Отложенный спрос, накопленный весной и летом, обрушился на автодилеров в третьем квартале, что «наряду со спадом производства привело к дефициту техники», отметил господин Голанков. «Как пример: для полной комплектации одной модели европейского производителя ба-нально не хватало фар», — недоумевает господин Голанков.

Такая ситуация сложилась в связи с тем, что весной и летом автопроизводители и поставщики компонентов уходили на вынужденные каникулы на несколько недель, обеспечивая имеющийся спрос за счет запасов уже изготовленной продукции. Нехватка ликвидности сложилась из-за автодилеров, которые из-за тех же ограничений (как на продажу автомобилей, так и на их обслуживание) не смогли достаточно заработать для пополнения своих запасов под пиковые осенние продажи. «В результате мы видим, что некоторым дилерам даже нечего поставить в шоу-румы, и они вынуждены показывать в залах б/у машины из trade-in», — сетует Александр Голанков.

За лизингом на такси

Есть спрос на лизинг автомобилей со стороны такси и каршеринга, но удовлетворить его мешает все тот же дефицит автотранспорта. Генеральный директор «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер рассказал корреспонденту «Интерфакса», что только в сентябре компания выдала партнерам «Яндекс.Такси» 250 автомобилей в лизинг. «И в октябре могли бы выдать еще больше — 300, но столкнулись с дефицитом автомобилей на рынке. То есть популярные марки, которые использует такси, сейчас просто не купить в нужном количестве», — заявил он. Доля лизинга в каршеринге еще выше (80% против 70% в такси), но объемы рынка в денежном выражении в такси больше чем в 30 раз выше (более 700 млрд руб. против 20 млрд руб. в каршеринге), уточнил господин Ивантер.

«Мы наблюдаем дефицит транспорта практически во всех сегментах: в легковых, легких коммерческих и грузовых автомобилях отечественного и иностранного производства», — рассказывает генеральный директор «Совкомбанк Лизинга» Николай Севастьянов. — В ряде брендов дилеры заключают договоры поставок на машины, планируемые к производству в январе–феврале 2021 года». Он также отметил, что на фоне дефицита новых автомобилей представители малого и среднего бизне-

са стали обращать больше внимания на сегмент подержанных авто. В качестве еще одного важного фактора роста спроса на автомобили в лизинг в текущем году Николай Севастьянов отменил ожидания роста цен. Порой россияне рассматривают дорогой автомобиль как своего рода инвестиционный актив, а с учетом неопределенности валютных курсов торопятся приобрести машину сейчас.

Это подтверждается тенденциями на рынке лизинга автомобилей премиум-класса. Основываясь на объемах продаж группы «Газпромбанк Лизинг» (в ее состав входит автолизинговая компания Carcade — один из лидеров в сегменте премиальных автомобилей), первый заместитель генерального директора компании Максим Калинин видит рост объема лизинга в премиум-сегменте на 28%. «При этом в целом премиум-сегмент авторынка за указанный период, по данным АЕБ, потерял 9,8% продаж, что говорит о дальнейшем проникновении лизинга в этом сегменте, как и на авторынке в целом», — подчеркнул он, полагая, что тренд сохранится до конца года и продолжится в следующем.

Финансирование автопрома

Большинство производителей автомобилей хорошо понимают значе-

ние и роль финансовых услуг, в частности лизинговых продаж, многие из них имеют собственные финансовые структуры, предлагающие специальные кредитные, лизинговые и страховые сервисы покупателям. Одним из первых зарубежных автобрендов, открывших в России собственную финансовую структуру, стал Mercedes-Benz. Финансовое подразделение Mercedes-Benz Financial (MBF), представители которого находятся в каждом официальном дилерском центре Mercedes-Benz, с 1999 года предлагает своим клиентам лизинговые услуги. Позже были добавлены кредитные продукты собственного банка «Мерседес-Бенц Банк Рус» ООО, а сегодня в состав MBF входят также финансовые компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и ООО «Мерседес-Бенц Капитал Рус».

Как рассказал Андрей Игнатенко, руководитель отдела продаж легкого и малотоннажного транспорта ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус», с тех пор отрасль существенно изменилась: заявки на лизинг автомобилей стали обрабатываться значительно быстрее, существенно улучшилась интеграция в дилерские процессы, а сами лизинговые продукты стали гораздо доступнее. «В прошлом году мы обновили линейку наших продуктов для оптимального выбора под конкретные потребности бизнеса. Ранее мы предложили клиентам программу «Лайт», которая позволяет оформить лизинговую сделку всего по двум документам: лизингополучателю требуется заполнить анкету юридического лица и предоставить копию паспорта генерального директора. В текущем году мы оперативно отреагировали на изменения и запустили полноценную платформу для подачи заявок на рассмотрение онлайн», — рассказал он.

Производитель не ограничивает клиента в выборе лизингового партнера, отмечают в компании. «Задача нашей лизинговой компании — не заменить, а предложить максимальный выбор продуктов и превосход-

ный сервис для всех покупателей автомобилей Mercedes-Benz, причем сделать это прямо в дилерском центре», — заверил Андрей Игнатенко. Наибольшей популярностью в лизинг сейчас пользуется пассажирский микроавтобус Sprinter Tourist, рассказали в компании, а один из главных трендов нынешнего рынка — интерес небольших и средних предпринимателей к услуге операционной аренды автомобилей, хотя раньше это было характерно только для крупного бизнеса.

Господдержка по необходимости

Увеличению объемов операционного лизинга автомобилей, которую многие лизингодатели считают следующим этапом эволюции рынка финансового лизинга, во многом способствовала новая программа Минпромторга России «Доступная аренда», предусматривающая скидки до 25% на долгосрочную аренду нового автотранспорта, произведенного в РФ. Объем субсидий по оперлизиновой программе в 2020 году составляет 2,5 млрд руб., по расчетам министерства, она позволит увеличить продажи отечественного автопрома на 14 тыс. машин.

Общий объем субсидий на поддержку автопрома по линии Минпромторга России в 2020 году составил около 33 млрд руб., но участники рынка свидетельствуют, что эти деньги уже почти потрачены и на новые сделки в четвертом квартале субсидий уже точно не хватит. Впрочем, имеющиеся механизмы господдержки правительство обещает сохранить и в следующем году: в бюджете 2021-го на эти цели предусмотрено 13 млрд руб., в том числе не менее 3,8 млрд руб. на льготный лизинг. Практика прежних лет показывает, что такая скромная сумма выбирается рынком в течение первых двух-трех месяцев действия программы, но Минпромторг обещает, как и прежде, увеличивать объемы субсидирования по мере необходимости в течение года.

Елена Разина