

года сегмент «оборудования для нефте- и газодобычи и переработки» показал снижение объемов нового бизнеса на 21,88% относительно такого же периода в прошлом году, с 32 до 25 млрд рублей, добавляет господин Чернов. Доля этого сегмента в лизинговом портфеле по итогам девяти месяцев 2022 года составила 5%, доля непосредственно сегмента «энергетическое оборудование» — 0,3%.

Господин Чернов также отмечает возросшую долю сделок с подержанной техникой, что стало следствием начавшейся трансформации логистических процессов в связи с уходом из страны популярных брендов техники. Лизинговые компании ищут поставщиков техники и оборудования на внутреннем рынке, а также на рынках дружественных стран. В результате за девять месяцев 2022 года доля «секонд-хенда» повысилась с 14 до 23% от объема нового бизнеса (нарастающим итогом с начала года). При этом 90% участников исследования, представленного в рамках форума «Лизинг в России», уже работают с бывшими в употреблении предметами лизинга, а 52% планируют активно развивать это направление в дальнейшем. Средняя доля европейских брендов в структуре нового бизнеса за девять месяцев снизилась с 25 до 16%.

Низколиквидно и низкомаржинально

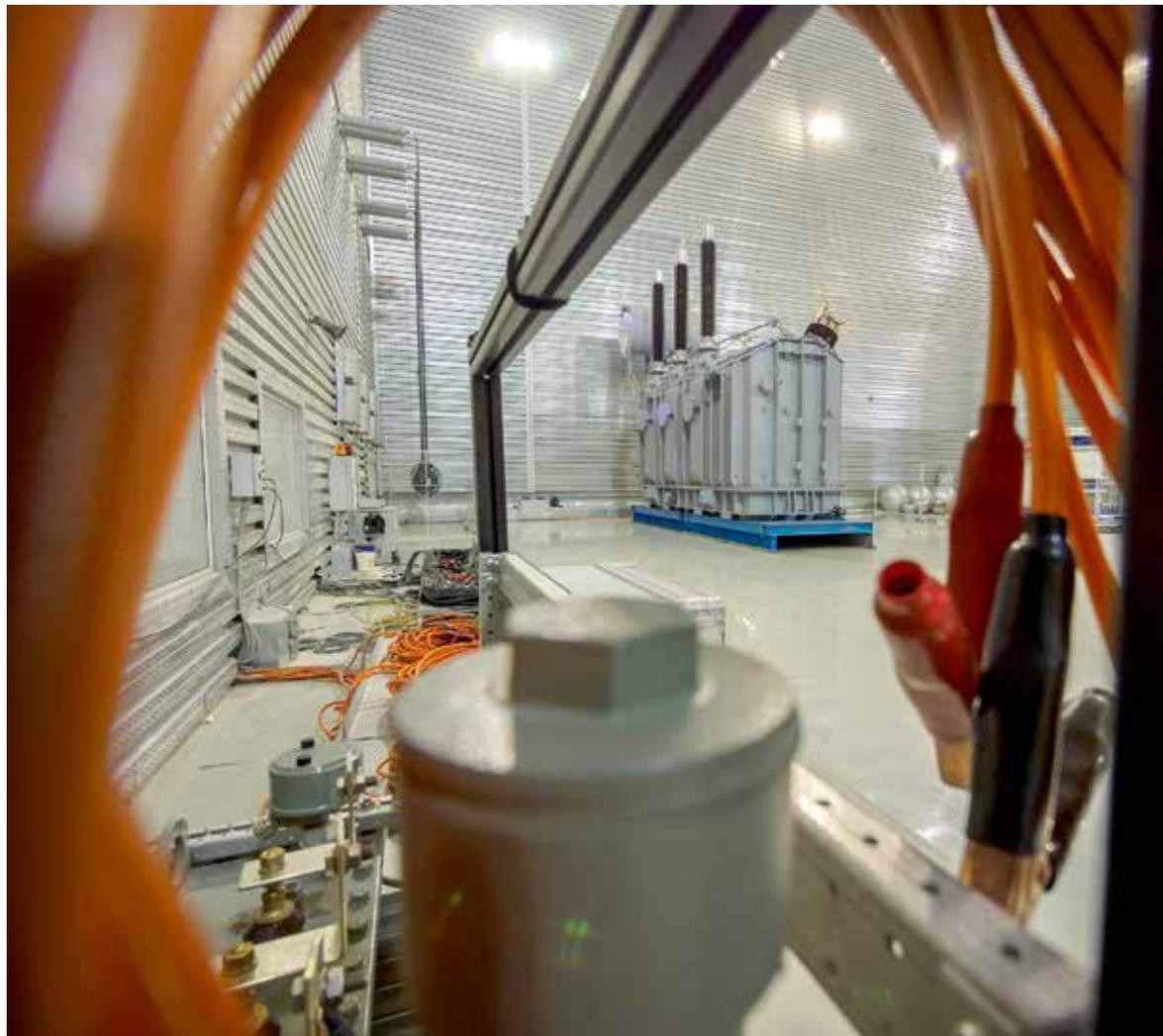
Рынок лизинга промышленного оборудования — один из самых сложных. Само оборудование является низколиквидным и одновременно низкомаржинальным, что повышает требования к заемщикам, указывает Артем Тузов, исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс». «Выход из ситуации найден в создании дочерних лизинговых компаний у крупных концернов, производящих промышленное оборудование. Часто либо само оборудование, либо концерн, его производящий, имели отношение к западным странам. Что разрушило логистические цепочки, а иногда и прервало заключение контрактов», — говорит он. В целом же, когда нет самого оборудования, сложно получить его и в лизинг, добавляет эксперт. Он считает, что в связи с этим снижение на рынке лизинга практически всех видов оборудования составит от 30 до 50%.

Как отмечает Оксана Попова, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», основным вызовом для рынка лизинга в этом году стали введенные ограничения со стороны ушедших с российского рынка стран, в первую очередь — на импорт большинства категорий промышленного оборудования. В меньшей степени влияют ограничения, связанные с логистикой, а также ограничения в финансовой сфере. Лизингополучателями являются все отрасли энергетики, но в разных пропорциях. Наибольший спрос мог возникнуть в отраслях нефтегазодобычи и геологоразведки, так как там доля импортного оборудования была выше, чем, например, в секторе генерации электроэнергии, добавляет господин Чернов.

В ЦЕЛОМ ПО ЛИЗИНГОВОМУ РЫНКУ 90% РЕСПОНДЕНТОВ — ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НАРАСТИЛИ ДОЛЮ СДЕЛОК С БЫВШИМ В УПОТРЕБЛЕНИИ ОБОРУДОВАНИИ, А СРЕДНЯЯ ДОЛЯ СДЕЛОК С ПОДЕРЖАННОЙ ТЕХНИКОЙ ВЫРОСЛА ДО 23% НОВОГО БИЗНЕСА ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА ПРОТИВ 14% ЗА 2021 ГОД

Если говорить о рынке Петербурга, то общий объем нового лизингового бизнеса в городе по итогам девяти месяцев 2022 года сократился на 24% и составил 115,4 млрд рублей (данные «Эксперт РА»). При этом доля региона в новом бизнесе в целом по стране почти не изменилась и составляет около 9%. Общероссийский рынок лизинга за девять месяцев 2022 года показал более позитивную динамику: сокращение нового бизнеса за этот период составило около 15% относительно аналогичного периода прошлого года.

«Анализируя общероссийскую статистику, мы увидим, что финансирование сегмента энергетического оборудования за девять месяцев 2022 года сократилось



СРЕДНЯЯ ДОЛЯ ЕВРОПЕЙСКИХ БРЕНДОВ В СТРУКТУРЕ НОВЫХ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ СНИЗИЛАСЬ С 25 ДО 16%
ФОТО ЕВГЕНИЯ ПАВЛЕНКО

более чем в два раза. «Балтийский лизинг» в Санкт-Петербурге показывает схожую динамику», — рассказывает начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники компании Дмитрий Пономарев. Однако, по его словам, сокращение данного сегмента в Петербурге полностью компенсируется результатами Северо-Западного региона: прежде для СЗФО были нехарактерны сделки с энергетическим оборудованием, однако в 2022 году они появились и даже на 40% превысили петербургские показатели прошлого года. При этом в целом по стране объем нового бизнеса компании в данном сегменте увеличился на 54%, выведя «Балтийский лизинг» на первое место по объему нового бизнеса в этом сегменте.

Независимо от региона проникновение лизинга в энергетической отрасли очень невелико, составляет считанные проценты от объема рынка такого оборудования, отмечает господин Ключников. Он считает, что перспективным направлением в следующем году могут стать проекты по цифровизации городского хозяйства — созданию интеллектуальных систем освещения, систем учета воды, газа, электроэнергии («умные» счетчики).

«Мы финансируем покупку энергетического оборудования не только для профильных компаний, но и для тех, кто, например, решил перевести часть своего производства на альтернативное энергопотребление или закупить дополнительные генераторы энергии. Поэто-

му сегмент выглядит разнообразным», — рассказывает господин Пономарев. По его словам, энергетика является важной частью инфраструктуры и поддерживается государством. «В 2022 году мы видели, что именно сегменты, отвечающие за жизнеобеспечение, наименее подвержены кризису. Поэтому, конечно, это привлекательная отрасль для лизингодателей», — отмечает эксперт. В части поставок оборудования компания активно сотрудничает с партнерами из Китая, запускает совместные спецпредложения.

Ставки поплыли

В момент повышения ключевой ставки ЦБ лизинговые компании были вынуждены делать то же самое, но при этом многие компании предложили своим клиентам заключать сделки на условиях плавающей ставки. Отрасль не старалась ужесточить условия для лизингополучателей, а напротив, оперативно реагировала на изменения и предлагала готовые решения там, где это было возможно, говорит господин Пономарев. «Наша компания либерализовала условия программы экспресс-лизинга оборудования: снизили требования к авансу и повысили размер максимальной задолженности. По всем сегментам у нас выросла доля сделок с подержанным имуществом, в том числе с использованием инструмента возвратного лизинга», — добавляет он.

«С 2021 года условия предоставления лизинга в нашей компании существенно не изменились. Несмотря на турбулентное время, мы не ужесточали требования, а скорее наоборот, нам удалось сократить пакет документов по наиболее ликвидным позициям оборудования. Принимаем решения о финансировании, больше отталкиваясь от ликвидности самого предмета лизинга в качестве обеспечения», — рассказывает Дмитрий Албегов, руководитель группы оборудования и спецтехники компании «Интерлизинг». В целом в сегменте лизинга оборудования «Интерлизинг» ожидает умеренного роста нового бизнеса по сравнению с 2021 годом — на уровне 5–10%, добавляет господин Албегов.

Виктория Алейникова