

# ЛИЗИНГ Кризисное будущее

Кризис заставляет участников рынка лизинговых услуг быть максимально осторожными в своих прогнозах относительно того, как ситуация будет развиваться в 2016 году. Пока ясно одно: наиболее перспективные сегменты — лизинговые продукты для малого и среднего бизнеса. Что касается крупных компаний, то эксперты не исключают вмешательства государства: именно госзаказы могут оказать серьезную поддержку корпоративным клиентам в кризис. Однако ее получат лишь структуры, аффилированные с банками, производителями оборудования и т. д.

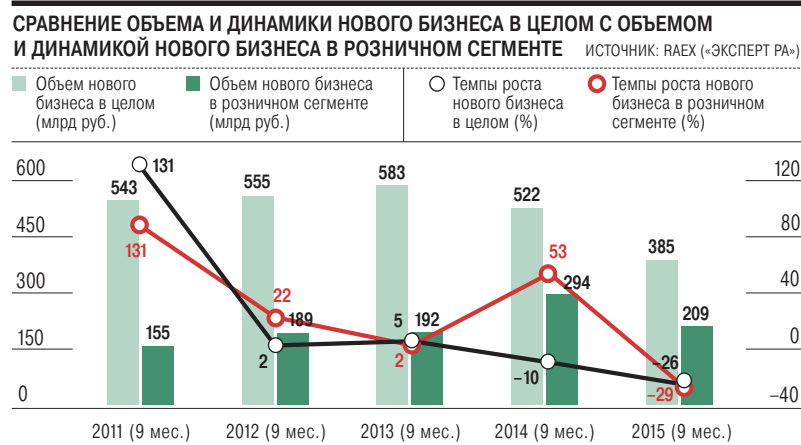
— прогноз —

Большинство опрошенных нами участников рынка лизинга предсказали вовсе не комментировать свои ожидания в следующем году. Кризис 2015 года и события прошлого года заставляют компании проявлять максимальную осторожность. 2014 год наглядно показал, что ситуация в российской экономике может преподнести сюрпризы. Все помнит «черный вторник» — 16 декабря 2014 года, когда рубль продемонстрировал рекордное падение по отношению к доллару и евро: в течение дня доллар достиг отметки 80 руб., евро — 100 руб.

«Текущая экономическая ситуация оказывает большое влияние на расстановку сил на рынке лизинга», — говорит Ольга Кириллова, директор управления организацией продаж АО «Сбербанк Лизинг». Она напоминает: важнейшим фактором сегодня является качество портфеля лизинговых компаний. Если сформирован качественный портфель лизинговой компании значительно легче пройти кризис.

«В 2016 году стоит ожидать сохранения текущих тенденций лизингового рынка, таких как осторожное отношение к рискованным сделкам, максимальный территориальный охват, а также серьезная работа с дебиторской задолженностью», — отмечает госпожа Кириллова. Что касается «Сбербанк Лизинга», то компания планирует развиваться как в сегменте МСБ (малого и среднего бизнеса), так и в сегменте крупнейших клиентов. «Кроме того, расширяя географию наших продаж с помощью Сбербанка, стремимся удовлетворить потребности наших клиентов независимо от их местонахождения, предлагая оптимальное финансовое решение», — говорит эксперт.

В то время как активность крупных компаний-лизингополучателей уменьшилась, а объем крупных проектов, для которых необходимо обновление фондов, сократился, перспективным выглядят средний и малый бизнес. Им все больше востребованы экспресс-продукты, что заставляет лизинговые компании, нацеленные на работу с этой категори-



рией клиентов, разрабатывать собственные экспресс-предложения.

Эксперты убеждены в конкурентоспособности этого формата: за счет упрощенной процедуры спрос на экспресс-лизинг растет даже в кризис. Объем этого сегмента будет увеличиваться, считают участники рынка. При этом наиболее выгодные позиции займут те лизингодатели, которые смогут обеспечить развитую сеть розничных продаж.

Что касается крупных игроков, то отсутствие дешевых денег, снижение производства, замораживание инвестиций в основные фонды будут очень сильно бить по игрокам, говорит Александр Демидов, эксперт Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС. Однако он не исключает, что в ситуацию на лизинговом рынке может вмешаться государство. «Вполне возможно, что будут какие-либо не совсем рыночные механизмы в виде господдержки РЖД на обновление подвижного состава, частичной замены летного парка российских авиакомпаний с импортных самолетов на «Суперджет» и перевооружение ВС РФ, которые несколько оживят рынок. Но это коснется лишь крупных игроков, способных обеспечить выполнение этих программ», — подчеркивает господин Демидов. В то же время он отмечает: у компаний, которые не аффилированы с банком, с производителем оборудования или с потребителем лизинговых услуг, очень мало шансов на рост в условиях нынешнего кризиса. Более того, эти компании, учитывая низкую регулируванность данной отрасли,

рискуют получить в клиенты лизингополучателей с не самой хорошей кредитной историей.

По мнению генерального директора компании «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, оживление рынка в 2016 году будут способствовать программы поддержки отрасли по линии Минпромторга и Фонда развития промышленности, а также программы, направленные на импортозамещение. «При этом крупные лизинговые компании продолжают объединять свои усилия с производителями и поставщиками, тем самым предлагая более выгодные условия на свои продукты», — добавляет эксперт.

Если говорить о сегментах лизинга, то уверенной всего себя чувствует автолизинг — высоколиквидное оборудование дает лизингодателям возможность продать его по выгодной цене, если клиент потерял финансовые трудности. И хотя о восстановлении рынка говорить еще рано, уже сейчас можно отметить некоторые положительные тенденции, говорит генеральный директор CARCADE Алексей Смирнов. По его словам, на рынке автолизинга уже в июле-августе 2015 года основные параметры предложений лизинговых компаний приблизились к показателям годичной давности.

Как отмечает эксперт, последствие «шокового периода» конца 2014 — начала 2015 года в сегменте автолизинга можно считать преодоленными. Таких результатов удалось достичь в первую очередь благодаря государственной программе льготного автолизинга, которая обеспечивает лизингополучателям

10% скидки при покупке автомобиля отечественного производства.

Кроме того, как поясняет Александр Михайлов, старший вице-президент «Европлана», автолизинг стал серьезной альтернативой другим способам приобретения автомобилей. По его словам, доля продаж автомобилей с помощью лизинга составляет в России около 5%, причем это результат почти двукратного роста за последние 5–6 лет. Господин Михайлов называет тенденцию роста доли автолизинга устойчивой и убежден, что этот тренд сохранится надолго.

«Мы прогнозируем стабильность автолизингового рынка, даже если рынок продаж автомобилей продолжит падение, — это должно проявиться за счет роста доли лизинга в продажах транспорта. При этом наш рост, то есть увеличение объема нашего нового бизнеса, планируется более высоким, чем рынка автолизинга в целом», — говорит Александр Михайлов.

«Что касается изменений конфигурации рынка автолизинга, то можно прогнозировать, что в 2015–2016 годах все основные игроки останутся на нем при незначительном перераспределении рыночных долей», — считает генеральный директор компании CARCADE Алексей Смирнов. По его словам, массового ухода мелких игроков при сохранении нынешних тенденций ожидать не приходится — если ситуация на рынке ухудшится, от предоставления услуг автолизинга откажутся те компании, для которых это направление было непрофильным.

В целом же участники рынка прогнозируют снижение ставок, которые в кризис выросли вместе с увеличившейся стоимостью фондирования. Кроме того, по словам Александра Михайлова, будет постепенно набирать силу еще одна тенденция — лизинг для физических лиц. Он позволит в разы снизить размер ежемесячных платежей по сравнению с автокредитом и обеспечить простую и быструю смену одного автомобиля на другой без сложностей, связанных с самостоятельной продажей старой машины. Таким образом, автолизинг станет выгодной альтернативой автоткредиту.

Мария Карнаух

## Малой кровью

— правила игры —

**В условиях, когда цена импортного оборудования резко выросла на фоне падения рубля, лизинг остается эффективным инструментом для обновления основных фондов в корпоративном секторе российской экономики. В первую очередь для системообразующих отраслей — нефтегазовой, металлургической промышленности и машиностроения. Кроме того, появились и новые тренды — лизинг стал востребованным инструментом для покупки IT-оборудования, позволил компаниям перевести эти траты из капитальных в операционные. Эксперты прогнозируют, что в условиях кризиса, когда главная проблема компаний, развивающих производство, — это дефицит ликвидности, востребованность лизинга, позволяющего минимизировать ее отток, будет расти.**

Кризис заставил лизингополучателей экономить. Резкое падение рубля привело к тому, что все импортное оборудование подорожало. Напомним, курс национальной российской валюты из-за санкций и падения цен на нефть по итогам 2014 года упал по отношению к доллару и евро на 72,2% и 51,73% соответственно, до 56,24 руб. за доллар и 68,37 руб. за евро.

В результате основной тенденцией 2015 года стал поиск более дешевого оборудования среди клиентов лизинговых компаний. «Лизингополучатели весь год искали варианты приобретения нового, но при этом более дешевого оборудования со скидками», — отмечает Галина Майер, управляющий директор «Райффайзен-Лизинга».

Рост расходов на импортное оборудование отразился на работе предприятий: обновление основных фондов существенно замедлилось. Крупных проектов, для которых требуется техника и оборудование, стало меньше, что не могло не отразиться на рынке лизинга. Как отмечают эксперты, лизинг стал менее активно использоваться в нефтегазовом секторе, металлургии и машиностроении, однако все большую популярность приобретает лизинг машиностроительного, металлообрабатывающего, горнодобывающего и металлургического оборудования.

Между тем, по данным Дмитрия Зотова, генерального директора «Трансфин-М», доля каждой из отраслей — машиностроения, металлургии и нефтегазовой промышленности — в общем объеме нового бизнеса на рынке лизинга пока невелика, в пределах 1–2%. «Причина такой низкой доли лизинга в сегменте оборудования заключается в том, что оно, как правило, уникальное и, следовательно, имеет более высокую ликвидность, чем автотранспорт или воздушные суда, например. Зачастую в случае изъятия и демонтажа оборудование значительно теряет в цене, и продать его в последующем очень сложно», — поясняет эксперт.

Между тем, по мнению Ивана Спицко, заместителя директора по корпоративным продажам и продажам малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), наиболее активно лизинговыми инструментами пользуются в отраслях, связанных с транспортом: авиа-, железнодорожной, наземной грузовой и пассажирской техникой.

«Необходимость транспортировки технических грузов, готовой продукции и людей присутствует практически во всех сферах бизнеса», — поясняет эксперт. — Лизинг позволяет компаниям оптимизировать процесс налогообложения и расходов, направляя свободные средства на приоритетные направления развития». В свою очередь, лизингодатели предлагают дополнительные скидки от производителей и программ, основанные на государственных субсидиях, что позволяет лизингополучателям заключить сделки на выгодных условиях.

Не менее востребован лизинг и в сфере строительства — именно дельтеры стали первыми компаниями, активно и массово использующими этот инструмент для обновления своих фондов. «Основной предпосылкой послужил бум строительной деятельности, высокие темпы расходования полезного ресурса спецтехники и как результат высокая потребность в обновлении парка техники», — поясняет Александр Лысенко, начальник отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания».

Строительная техника как предмет лизинга выгодна и лизингодателю: она имеет высокую ликвидность, поэтому в случае необходимости ее легко изъять и реализовать на вторичном рынке. Как отме-

чает Оксана Евтушевская, руководитель программы «JCB Finance в России и СНГ», с начала года рост доли продаж по программе JCB Finance (по приобретению спецтехники от производителя) растет. «В текущей ситуации некоторые клиенты иногда рассматривают покупку поддержанной техники вместо новой. Но благодаря лизингу от производителя можно рассчитывать на покупку новой машины на привлекательных условиях», — отмечает представитель компании.

Между тем помимо сложившихся тенденций на рынке лизинга наблюдаются и новые: Игорь Мельниченко, директор по развитию ИТ-компании «Системный софт», отмечает рост популярности лизинга ИТ-оборудования. «Для компаний-клиентов это хорошая возможность перевода затрат на ИТ из капитальных в операционные», — поясняет эксперт. По его словам, это важно для отраслей, в которых затраты на ИТ занимают значительную часть бюджета, — кредитно-финансовых учреждений, страховых и телекоммуникационных компаний, то есть любой отрасли, в которой необходимо хранить и обрабатывать большое количество данных, строить и поддерживать ЦОДы (центр обработки данных (которые можно приобретать по лизинговым схемам) также сейчас испытывают все компании, подавшие под действие 152-ФЗ о защите персональных данных россиян, — а это практически любой сектор экономики», — поясняет господин Мельниченко.

При этом на рынке лизинга для таких сделок все чаще используется необычная схема лизинговых сделок, при которой риски берет на себя не конечный заказчик, а компания-партнер — системный интегратор, который занимается поставками оборудования. Таким образом, в схеме сделки помимо заказчика присутствует традиционная цепочка вендор — дистрибутор — интегратор — компания-лизингодатель. Однако разница состоит в том, что договор с лизингодателем заключает интегратор, который предоставляет заказчику оборудование в аренду. В результате лизингополучатель получает возможность использовать дорогое оборудование, не покупая его, а арендуя, и может в любой момент отказаться от него.

Востребованность лизинга в кризис обеспечивает относительная скорость прохождения сделки для лизингополучателей, которая выше, чем при оформлении банковского кредита. Как отмечает Александр Михайлов, старший вице-президент «Европлана», финансовая аренда дает возможность компаниям приобрести транспорт и технику с нулевым удорожанием, низким авансом и ежемесячным платежом. Как напоминают участники рынка, ставки лизинга напрямую коррелируют со снижением ключевой ставки Центробанка (с января 2015 года к настоящему моменту она сократилась на 6%); так, сейчас минимальный ежемесячный платеж может составлять 8%. Кроме того, дополнительное обеспечение, которое банк потребует по кредиту, при лизинге — это сам предмет финансовой аренды.

Что касается производителей, то лизинг помогает промышленности работать, расширяя для нее возможности сбыта, говорит Дмитрий Зотов. Так, по данным эксперта, в структуре продаж автотранспорта и спецтехники доля лизинга при покупке спецтехники и грузового автотранспорта составляет порядка 30–40%, в вагоностроении этот показатель равен 75%.

По мнению участников рынка, популярность лизинга в кризис будет только расти. Ведь преимущества этого способа финансирования для обновления фондов становятся все более очевидными, чем в стабильные времена. По словам генерального директора компании «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, сегодня все больше поставщиков, желая увеличить сбыт своей продукции, идут навстречу крупным лизинговым компаниям и предлагают для их клиентов более выгодные условия поставки. «Особенно это касается производителей оборудования российского производства», — добавляет эксперт.

Как поясняет глава «Контроль лизинга» Дмитрий Тимофеев, общая тенденция сегодня — это дефицит ликвидности, особенно острый в компаниях, развивающих производство. Лизинг позволяет минимизировать отток ликвидности за счет сокращения трат на приобретение техники, ежемесячные платежи и аванс. Расходы по лизинговым платежам можно отнести на себестоимость прибыли, а также принять к зачету НДС в лизинговых платежах.

Мария Карнаух

## Испытание на прочность

— авиализинг —

**25** Российские авиакомпании, которые надеялись на рост спроса на уровне 12%, в конце 2014 года столкнулись с проблемой переизбытка провозных емкостей, а снижение курса рубля почти вдвое больно ударило по экономике авиаперевозок. Суммарные убытки российских авиакомпаний за первое полугодие 2015 года выросли втрое по сравнению с показателем за аналогичный период предыдущего года и составили 28 млрд руб. По данным российской Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, прямые расходы авиакомпаний за этот период выросли на 25%, причем затраты на топливо увеличились на 17%, а на лизинговые платежи — на 45%.

Активное сокращение провозных емкостей началось еще в декабре прошлого года, и к октябрю нынешнего авиакомпания вернули лизингодателям 110 самолетов. Лидером возврата стала авиакомпания «ЮТэйр», которая за год сократила парк почти вдвое — со 115 до 63 самолетов. В рамках программы повышения эффективности, а фактически — спасения авиакомпании, пришлось вывести дорогие новые само-

леты — все 12 Airbus A321 и 6 из 15 Boeing 737–800. У этих машин были самые высокие лизинговые платежи, к тому же эти самолеты наиболее ликвидны и их было легче всего пристроить на рынке. Авиакомпания была вынуждена отказаться и от части дальнемагистральных и региональных самолетов. В результате за восемь месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года «ЮТэйр» сократила количество перевезенных пассажиров почти на 40%, но зато продолжает летать, чего не скажешь о «Трансаэро».

Подробности банкротства «Трансаэро» выходят за рамки этой статьи, однако надо сказать, что в результате аннуляции свидетельства эксплуатанта прекратили полеты почти 100 самолетов, находившихся в парке «Трансаэро» по состоянию на конец сентября. Причем 64 самолета, то есть больше половины флота, были получены от российских лизинговых компаний. Из них семь самолетов (Boeing 737, 777 и 747) находились на хранении, остальные продолжали полеты до остановки компании в октябре. 35 самолетов были в собственности «ВЭБ-Лизинга» (3 Boeing 767, 7 — 747, 8 — 777 и 17 — 737), 21 — «ВТБ Лизинга» (3 Boeing 777, 4 — 767, по 7 — 747

и 737), еще 8 — «Сбербанк Лизинга» (один Boeing 767, 3 — 737 и 4 — 747). Кроме того, лизингодателями «Трансаэро» выступали зарубежные компании, в том числе американская Air Lease Corporation, европейские Aergo Capital и AerCap, а также китайская ICBC Leasing.

Основная проблема в том, что эти самолеты имеют весьма невысокую ликвидность даже на мировом рынке, а в России и вовсе спрос на них минимален. Именно этим объясняется крайняя беспокойность крупнейших госбанков по поводу банкротства «Трансаэро»: вместо активов они остались с пассивами.

«Аэрофлот», который практически по поручению правительства выступил гарантом бесперебойного сворачивания деятельности «Трансаэро», получает взамен лучшее, что было у этой авиакомпании — часть маршрутной сети, часть трудового коллегия и часть самолетов. В середине октября гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев сообщил, что компания планирует взять 34 самолета из парка «Трансаэро», в том числе 4 Boeing 747 и 10 Boeing 737–800, принадлежащих «Сбербанк Лизингу», а также 20 самолетов Boeing 747, 777 и 767, находящихся в собственности

«ВТБ Лизинга» и «ВЭБ-Лизинга». При этом Виталий Савельев обвинил российских лизингодателей в том, что они предлагают эти самолеты по завышенным ценам. Так что переговоры наверняка идут трудные.

Таким образом, крупнейшие российские лизингодатели столкнулись с проблемой «токсичных» активов, решить которую не просто. Но эти проблемы рынка авиационного лизинга не исчерпываются. Еще в начале года, видя тяжелое финансовое положение российских авиакомпаний, многие зарубежные лизингодатели согласились на реструктуризацию платежей, то есть разрешили авиакомпаниям летать в долг, чтобы погасить задолженность по итогам высокого летнего сезона. Однако есть серьезные опасения, что даже за обычно самый выгодный третий квартал многим перевозчикам не удалось выйти в плюс, а четвертый квартал совершенно точно будет убыточным. В результате долги авиакомпаний перед лизингодателями растут, и это может ухудшить их и без того непростое положение.

**Алексей Сеницкий,**  
главный редактор  
«Авиатранспортного обозрения»

### ЛИЗИНГОВАЯ ОТРАСЛЬ АДАПТИРУЕТСЯ К РЕАЛИЯМ РЫНКА

Запущенная в начале года госпрограмма льготного автолизинга и заключение ряда крупных сделок по передаче в аренду воздушных судов смогли стабилизировать ситуацию на российском рынке лизинга, однако не спасли его от сжатия. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за 9 месяцев 2015 года объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 385 млрд руб., что на 26% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Это вынуждает большинство лизинговых компаний развивать новые сегменты и пересматривать продуктивные линейки.

Преимущества лизинга для развития бизнеса очевидны. Он позволяет предприятиям, не имеющим возможности быстро обновить производственные фонды за счет собственных средств, получить новое оборудование с минимальными вложениями, пополнить оборотные средства с помощью возвратного лизинга, а также в целом снизить налоговую нагрузку. А это особенно важно в современных условиях, когда доступ к ряду прежних источников финансирования ограничен. Лизинговая отрасль очень зависит от инвести-

ционной активности, и любое сокращение капитальных вложений сказывается на ней негативно. Тем не менее многие компании сегодня продолжают активно вкладывать средства в собственные программы развития и модернизации производства. Но они стали тщательнее выбирать партнеров и внимательнее изучать предлагаемые им условия. Лизингодатели готовы меняться, чтобы максимально отвечать потребностям своих клиентов. Так, один из лидеров рынка — компания «Газпромбанк Лизинг» запустила в этом году новое предложение — программу «Ключевой партнер», которая предоставляет возможность приобрести в лизинг современное оборудование и спецтехнику на специальных, более выгодных условиях. Компания сформировала пул поставщиков, в который вошли ведущие производители и дилеры промышленного оборудования и спецтехники. Участники программы предоставляют клиентам «Газпромбанк Лизинг» специальные условия на поставку своей продукции. Это касается как стоимости передаваемого в лизинг оборудования, так и послепродажного сервиса: продление гарантийного срока, расширенный комплект запасных частей и другие предпочтения.

Лизинговая компания также предоставляет клиентам, желающим воспользоваться программой «Ключевой партнер», выгодные условия. Это минимальный размер авансового платежа, минимальное годовое удорожание предмета лизинга и льготное страхование. Сделка может быть оформлена по одной из двух схем. Стандартная предполагает финансирование объемом 300 млн руб. сроком до пяти лет и сокращенный срок оформления. По классической схеме объем и срок финансирования зависят только от финансового положения лизингополучателя. «Участие в программе «Ключевой партнер» выгодно не только нашим клиентам, но и поставщикам», — рассказывает генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Для первых это возможность получить в лизинг необходимое оборудование и спецтехнику на более выгодных условиях, чем сегодня существуют на рынке. Для вторых — увеличить реализацию своей продукции за счет дополнительного канала продаж и приобрести надежного партнера в лице лизинговой компании, способной привлечь финансирование системообразующего госбанка. А это особенно актуально в условиях сокращения продаж».

Федор Мельничков