

20 → «Подводя итоги работы в декабре, мы отметили, что в 2017 году клиентский спрос в отрасли восстановился и, более того, превысил показатели предкризисного 2014 года. Один из наиболее активных сегментов — предприятия малого и среднего предпринимательства, представители которого на сегодня являются нашими основными клиентами», — рассуждает господин Волков.

Наиболее активно развивались те сегменты лизингового рынка, которые в течение года получали господдержку, то есть автотранспорт и специализированная техника. «Также в 2017 году мы наблюдали рост спроса на оборудование, в частности, на машиностроительное и металлургическое. По итогам девяти месяцев 2017 года объемы продаж „Балтийского лизинга“ в этом сегменте выросли на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года», — говорит господин Волков.

Анастасия Проскуракова, координатор отдела продаж ООО «Тракторцентр», добавляет: «В 2017 году в СЗФО заметный рост показал рынок лизинга сельскохозяйственной спецтехники. С одной стороны, повышение спроса на нее связано с развитием отечественных аграрных предприятий, которое обусловлено запретом на ввоз в нашу страну санкционных продуктов. Появляются новые и расширяются существующие фермерские хозяйства, они получают дополнительные финансовые возможности для формирования и увеличения парка спецтехники благодаря государственным программам субсидирования сельхозтехники, в частности госпрограмме 1432. С другой стороны, остается актуальной высокая востребованность импортной техники, не имеющей аналогов на нашем рынке. В 2017 году в нашей компании через лизинговые программы было реализовано практически 90% всех сделок по продаже сельхозтехники, в первую очередь тракторов с мощностью двигателя 200 л. с., кормоуборочных комбайнов, кормозаготовительной прицепной техники. При этом значительно выросла доля запросов на лизинг подержанной техники».

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», подтверждает слова о восстановлении рынка: «В 2017 году ООО „Лентранслизинг“ наблюдает полное восстановление спроса до уровня 2014 года в таких секторах, как лизинг легкового транспорта и лизинг оборудования. Немного отстают сектора лизинга спецтехники и коммерческого транспорта».

При этом, отмечает господин Виноградов, сложнее всего дело обстоит с лизингом вагонов, что обусловлено экономическим кризисом и снижением железнодорожных перевозок в 2015–2016 годах с сохранением лизинговой нагрузки. Влияют на спрос и структурные изменения в железнодорожной отрасли. Не спешат финансировать сделки по вагонной технике и банки — из-за накопленного негативного опыта в 2015–2016 годах.

Причина активного восстановления рынка лизинга оборудования, на взгляд специалистов ООО «Лентранслизинг», — это спрос, отложенный с 2015–2016 годов, ведь колебания курса национальной валюты, санкции и общая неопределенность удерживали собственников от приобретения основных фондов, сопряженного с принятием значительной финансовой нагрузки на длительный период (речь идет о внешнем финансировании). Необходи-



ПРИЧИНА АКТИВНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ — ЭТО СПРОС, ОТЛОЖЕННЫЙ С 2015-2016 ГОДОВ

мость обновления значительно устаревших основных фондов привела к возобновлению спроса в 2017 году.

В 2018 году рынок ждет рост спроса на медицинское оборудование в связи с изменениями в налоговом законодательстве, которые были приняты в конце 2017 года. С 1 октября лизинговые платежи клиентов, приобретающих медицинское оборудование, не облагаются НДС. Эта мера сделала лизинг оборудования для медицинских учреждений существенно дешевле.

ГОССУБСИДИИ ПОМОГЛИ Значимое влияние на развитие лизинга, безусловно, оказали программы субсидирования от Минпромторга России. Как рассказал господин Волков, в 2017 году по программе льготного лизинга автотранспорта «Балтийский лизинг» приобрел для клиентов более 3,6 тыс. автомобилей общей стоимостью более 7,7 млрд рублей, а по программе субсидирования строительно-дорожной и коммунальной техники — более 150 единиц имущества на сумму более 632 млн рублей. В 2018 году участники лизинговых схем также смогут воспользоваться мерами господдержки. Ожидается, что условия программ не претерпят существенных изменений.

Однако со стороны самих лизинговых компаний к программе господдержки есть претензии. «К сожалению, входной барьер для участия в программе субсидирования приобретения колесного транспорта чрезмерно высок: 100 сделок по лизингу автомобилей в год либо размер уставного капитала компании от 500 млн рублей. Такая ситуация приводит к тому, что региональные и несетевые лизинговые компании оказываются в худших условиях, нежели крупные лизинговые компании федерального значения. ООО „Лентранслизинг“ в 2015 году направляло в Минпромторг письмо, в котором указывало на несправедливость сложившейся ситуации. В декабре 2017 года подобное письмо в Минпромторг направила уже Объединенная лизинговая ассоциация, в связи с чем мы ожидаем, что эта проблема не останется без внимания и все участники рынка окажутся в равных условиях. Вообще, что касается неравных условий для участников рынка, стоит обратить внимание на то, что кэптивные лизинговые компании (компа-

нии при производителе) имеют высокие скидки при приобретении продукции этих производителей, что ставит их в более выгодное положение, нежели их конкурентов. Не предмет ли это как минимум для пристального внимания ФАС?» — рассуждает господин Виноградов.

ТЕНДЕНЦИИ Среди основных тенденций рынка можно назвать стремление к цифровизации большинства рабочих процессов. Многие лизинговые организации начали разработку и внедрение онлайн-сервисов, которые сделают процесс взаимодействия с компаниями проще как для клиентов, так и для партнеров.

«Мы эту работу активно ведем, кроме того, параллельно с созданием новых сервисов мы модернизировали и наш сайт, который был обновлен с учетом потребностей клиентов. Теперь это не просто информационная страница, это интерактивный ресурс, предлагающий работу с удобными каталогами автомобилей, техники и оборудования, с отдельными лентами спецпредложений, где пользователь может оперативно узнавать о новых акциях и скидках», — рассказал господин Волков.

Также ведущие лизинговые компании стремятся предлагать клиентам принципиально новые для российского рынка продукты. Причем это не просто расширение ассортимента или сети поставщиков, речь идет, по сути, о новых формах услуги. Это, например, оперативный лизинг, с которым российские клиенты только начинают знакомиться. Его суть в том, что лизинговая компания берет на себя все сервисное обеспечение предмета лизинга, освобождая клиента от лишних хлопот, связанных с техническим обслуживанием, текущим ремонтом, а также с дальнейшей продажей машины.

Спрос на этот вид лизинга на российском рынке только начинает формироваться, но компаниям-лидерам важно начать с ним работу именно сейчас, чтобы обеспечить себе конкурентные преимущества в дальнейшем.

«В 2018 году лизинговому рынку необходимо будет закрепить достигнутые результаты, продолжая системный рост. Безусловно, сохранится тенденция к цифровизации и развитию онлайн-сервисов. Наша компания продолжит планомерный

процесс повышения собственной эффективности за счет оптимизации процессов и внедрения новых технологий. Также мы продолжим анализировать перспективные ниши и разрабатывать соответствующие им продукты для наших клиентов», — говорит господин Волков.

В 2018 году руководство ООО «Лентранслизинг» прогнозирует уверенный рост рынка по направлениям лизинга легкового транспорта, оборудования и специальной техники за счет, в том числе, поддержки со стороны Минпромторга (10–15% по отношению к 2017 году). «Возможно, начнется и работа по лизингу подвижного состава: перевозчикам требуется замена изношенного парка вагонов. Рынок коммерческого транспорта и спецтехники начнет активное развитие с завершением крупных проектов в Крыму и проведения чемпионата мира по футболу: в настоящее время эти проекты стягивают на себя львиную долю бюджетных средств, что вызывает дефицит финансирования инфраструктурных проектов в регионах», — добавляет господин Виноградов.

Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-Лизинг» (входит в ГК «Развитие»), говорит: «В 2018 году ожидается рост объема нового бизнеса на уровне 20–30%, поддержку рынку будут оказывать дальнейшее восстановление экономики и госпрограммы субсидирования лизинга. Лизинговые компании будут активно предоставлять лизинговые услуги компаниям МСП, повышать эффективность и совершенствовать бизнес-процессы на фоне вступления регулятивных требований в рамках реформы лизинговой отрасли».

Впрочем, следует отметить, что пока далеко не все компании видят выгоду в приобретении транспорта и оборудования по лизинговым схемам. Генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько заявил: «Наша компания реализовала только одну сделку по лизингу. Она произошла в начале 2017 года в связи со срочной необходимостью приобретения транспортных средств. Проанализировав предложения по лизингу и кредитованию, мы пришли к заключению, что приобретать технику выгоднее на кредитные деньги, и дальнейшие приобретения осуществляли за счет кредитования». ■