

ЛИЗИНГ

«Нам очень дорого обошлась „Трансаэро“»

— административный ресурс —

С13 В ситуации, когда баланс нужно будет показывать Центральному банку, мы получим достаточно достоверную картину того, что происходит в этом секторе финансовых услуг, и сможем выбрать оптимальные механизмы регулирования с целью превентивного реагирования на возникающие угрозы.

— Реакция самих лизинговых компаний на предложения реформ была неоднозначной. Многие говорили о том, что введение регулирования на фоне бурного роста рынка нецелесообразно.

— Я, честно говоря, был удивлен позиции некоторых компаний, которые начали активно противодействовать нашим реформам, используя в том числе свои лоббистские ресурсы в отраслевых министерствах. Во-первых, наши предложения очень мягкие, а во-вторых, направлены исключительно на повышение прозрачности рынка. Я начинаю подозревать, что тем, кто противодействует таким реформам, есть что скрывать или они просто не хотят показывать, что у них творится на балансе.

— Тем не менее планом реформ намечено введение в перспективе обязательных нормативов по достаточности собственного капитала для лизинговых компаний, переход на финансовую отчетность по международным стандартам (МСФО) — все это дополнительные расходы участников рынка.

— Да, действительно, Национальный совет по обеспечению финансовой стабильности ставит перед нами задачу перейти к полномасштабному регулированию этой отрасли, в том числе к введению пруденциальных нормативов, но это вопрос не сегодняшнего и даже не завтрашнего дня. Это будет следующий этап реформы — через три года или через пять лет — это вопрос обсуждаемый, а сейчас, на этом этапе реформы мы должны просто собрать информацию о рынке и ее проанализировать, прежде чем вводить какие-то нормативы и требования.

На мой взгляд, если лизинговая компания не сдает отчетность по МСФО — это вопиющая ситуация. Особенно если такая компания является «дочкой» коммерческого банка. Это означает, что в случае ее дефолта банк может понести значительный ущерб: либо репутационный, если он решится обанкротить такую компанию, либо прямой финансовый — в том случае, если он решит эту компанию «спасать». Нас такая ситуация совершенно не устраивает.

Бюджет потратил много денег на стабилизацию финансового состояния банков в 2014 году. Как я уже говорил, нам очень дорого обошлась «Трансаэро» в части «ВЭБ Лизинга», но не только. Остальные пострадавшие лизингодатели снизили доходы государства в части выплаты дивидендов материнским банкам, которые вместо того, чтобы заниматься инвестициями в экономику и вкладывать ресурсы в предоставленные новые кредиты, были вынуждены закрывать дыры в бюджете своих лизинговых компаний. Опыт показал, что проблемы на рынке лизинга несут системный эффект с серьезным мультипликатором, что предопределяет необходимость регулирования.

— Насколько много, по вашим оценкам, нынешних лизинговых компаний останутся на рынке? — Я уверен, что тем лизинговым компаниям, кто работает в рамках нормальных финансовых показателей, где нет фальшивых активов, где объекты лизинга находятся в реальной коммерческой эксплуатации у клиентов, не составит проблемы раскрыть эту информацию для Банка России и показать, чем они занимаются. А если эти, допустим, вагоны уже давно порезаны на металлолом, если сама сделка является частью какого-то «распила» или схемой по выкачиванию государственных субсидий, то таким компаниям на рынке лизинга места не будет.

Для реформы в этой отрасли вариант самый мягкий: те, кто на-

мерен получать льготы, предоставляемые государством экономике и промышленности через механизмы лизинга, должны будут показать себя, записаться в соответствующий реестр и раскрыть отчетность для регулятора. Потому что сейчас мы не можем со всей определенностью сказать, каков размер рынка лизинга в целом (по последним оценкам,



Заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев: «Сегодня лизингом часто называется то, что, по сути, лизинговой деятельностью не является»

сегодня он составляет 3 трлн руб.), каков объем инвестиций, например, в вагоны, есть они в наличии или нет — все это пока предмет для споров аналитиков рынка.

— Почему именно через лизинг государство поддерживает экономику? — Поддержка бизнеса через субсидирование процентной ставки —

это одна из лучших практик ОЭСР. Этот механизм позволяет достичь высокого результата относительно небольшими средствами, чему много примеров у нас, в России. Можно посмотреть, например, на программу поддержки ипотеки, в рамках которой государство потратило на субсидирование процентной ставки порядка 100 млрд руб., а ипотечных кредитов было выдано на 1,5 трлн руб.

Если вы хотите, например, увеличить парк городского транспорта, то у муниципального бюджета, скорее всего, не хватит денег на закупку техники. Но тем не менее с учетом субсидирования процентной ставки бюджет готов гарантировать ежегодный платеж в течение долгого периода, который позволит окупить затраты инвестора. Кроме того, у финансирующей организации появляется дополнительная уверенность, что кредит будет погашен вовремя, потому что, как правило, государство присматривает за такими контрактами и полностью выполняет свои обязательства.

— План реформы предполагает существенные изменения в Гражданский кодекс РФ (ГК). Моги бы их прокомментировать?

— Мы исходили из того, что реформа должна быть максимально простой. Грубо говоря, как в системе сертификации качества ISO9000: «Скажи, что ты делаешь, и делай то, что сказал». Сегодня есть предложения зафиксировать понятие «лизинг» прямо в ГК. Это достаточно новый для нас подход, наши коллеги из юридического сообщества считают, что это целесообразно сделать. Принципиальных возражений у нас нет, хотя это может несколько затян timer вопрос, который мы так долго обсуждаем, но так или иначе мы его решим.

— Что должны получить лизинговые компании в результате реформы?

— Думаю, что, как и всегда бывает, повышение прозрачности приведет к повышению доступности финансовых ресурсов. Компании, даже экзотические, которые принадле-

жат производителям или банкам, за счет повышения прозрачности смогут привлекать финансирование в других источниках, в том числе на публичных рынках капитала, и обеспечить себе снижение ставки привлечения финансовых ресурсов. В конечном итоге это позволит лизинговым компаниям повысить свою кредитоспособность с точки зрения чистой процентной маржи, которая является решающим фактором для устойчивости любого финансового института.

— Как нынешние колебания валютного курса могут сказаться на деятельности лизинговых компаний?

— Если бы реформа, о которой мы сегодня говорим, уже была осуществлена, то я бы мог что-то вам рассказать, но сейчас у нас нет достоверных данных о том, в каких валютах лизинговые компании привлекают финансирование. Мы можем только что-то предполагать, видеть по косвенным признакам из той отчетности, которую можем получить от госбанков, но что происходит на коммерческом рынке — мы не знаем.

Собственно, уже не раз упомянутая ситуация с «Трансаэро» была результатом не операционных проблем, а слишком рискованного управления финансами. Обязательства у авиакомпании и ее лизинговых партнеров были в валюте, доходы — преимущественно в рублях, в результате эти, как говорят на сленге, ножицы и привели к банкротству перевозчика.

— Что бы вы посоветовали лизинговым компаниям в условиях нестабильности на валютном рынке?

— Совет очень простой. Есть достаточно узкий сегмент людей, которые называются валютными трейдерами. Вот они могут и фактически должны спекулировать на валюте, они обеспечивают ликвидность на этом рынке. Все остальные должны работать над тем, чтобы не иметь валютных рисков в принципе.

Беседовал Алексей Екимовский

Станки на выданье

— перспектива —

Стремительный износ промышленного оборудования в большинстве отраслей российской экономики неизбежно приведет к росту объемов лизинга в этом сегменте.

Лизинг оборудования является одним из классических видов финансирования его приобретения, широко распространенным в западной практике. По данным Европейской федерации лизинговых компаний Leaseurope, в 2016 году доля этого сегмента в общем лизинговом портфеле европейских компаний составила около 28% (или €94 млрд в стоимостном выражении). В российской же практике лизинг оборудования традиционно является аутсайдером и по количеству сделок, и по стоимостным показателям. По итогам прошлого года его доля в общем лизинговом портфеле составила всего около 4,5%, свидетельствуют данные «Эксперт РА». Большая часть приходится на машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование (3%), оставшиеся 1,5% — это оборудование для пищевой, энергетической, телекоммуникационной отраслей, а также медицинское и фармацевтическое оборудование.

Ветхая экономика

Незначительный объем сделок связан отнюдь не с отсутствием спроса. Наоборот, вопрос технического переснащения для большинства российских предприятий стоит очень остро: по данным Росстата, износ основных фондов в целом по экономике превышает 48%. Материалы Центра конъюнктурных исследований свидетельствуют о том, что на конец 2017 года на балансе около 45% российских предприятий находилось оборудованием возрастом от 10 до 30 лет и старше. В обрабатывающих отраслях показатель износа составляет от 14 лет и более. Относительно неплохая ситуация в пищевой промышленности: она фактически заново создавалась в середине 2000-х годов, поэтому оборудование здесь сравнительно новое — выпущенное немногим больше десяти лет назад или позже.

«Один из важных экономических показателей — объем станочного парка на душу населения. Современное оборудование повышает производительность предприятий, увеличивает выпуск продукции с более высокой маржинальной стоимостью, что обеспечивает промышленный рост страны в целом, — поясняет ру-



Рынок лизинга высокотехнологичного оборудования в России сдерживается отсутствием опыта у отечественных игроков

ководитель аналитического департамента «Альпари» Александр Разуваев. — В России объем станочного парка на душу населения составляет около \$15,8 млн. В мировом рейтинге по этому показателю мы находимся на 33-м месте — между Польшей и Украиной. Для сравнения: результат Швейцарии, лидера рейтинга, — \$126,6 млн, на втором месте Германия, где этот показатель составляет \$78,6 млн», — отмечает эксперт.

Нынешнее состояние технологической базы не позволяет российской промышленности существенно увеличить производительность, ее отсталость сдерживает промышленный рост страны, считает аналитик. Это мнение разделяют и высшие чиновники. «Чтобы остановить процесс стремительного ветшания промышленной, транспортной и другой инфраструктуры, нужны инвестиции в размере 4 трлн руб., — говори-

ла глава Счетной палаты Татьяна Голикова. — Это только минимальный объем средств, чтобы остановить негативную тенденцию, без которого мы не можем говорить о модернизации экономики».

Эффективность за свой счет

Несмотря на назревшую необходимость в обновлении основных фондов, российские предприятия неохотно инвестируют в техническое переснащение. Причина — отсутствие свободных средств. Опрос Центра конъюнктурных исследований показал, что в 2017 году 80% предприятий закупили оборудование на собственные средства, то есть за счет собственной прибыли, урезая другие расходы.

«Для развитых экономик подобная ситуация — нонсенс: на Западе в обновление основных фондов инвестируют не более 20% собственных средств, привлекая до 80% необходимых инвестиций на финансовом рынке. При этом полови-

на заемных средств приходится на лизинговые сделки», — утверждает господин Разуваев.

«У лизинга есть целый ряд преимуществ по сравнению с кредитными деньгами. Одно из них — это возможность в полном объеме отнести лизинговый платеж на себестоимость», — поясняет генеральный директор Газпромбанк Лизинга Максим Агаджанов. — Это позволяет предприятию получить дополнительный налоговый «щит», сократив налогооблагаемую базу по налогу на прибыль». Подобные преимущества стимулируют обновление основных фондов, что особенно важно в наукоемких отраслях, где развитие и смежная технология происходят очень быстро, считает он.

Несмотря на экономическую привлекательность лизинга оборудования, его широкому применению в нашей стране препятствует целый ряд рисков. «Востребованной лизингополучателями по-прежнему остается иностранная техника. И здесь высок риск существенного удорожания ак-

тива из-за колебаний валютных курсов, ведь сроки изготовления оборудования существенные. Это останавливает многие лизинговые компании, так как захеджировать такие риски невозможно», — говорит господин Агаджанов. — Кроме того, сегодня на рынке не так много привлекательных предложений лизинга высокотехнологичного оборудования. В большинстве случаев на нем специализируются «дочки» иностранных производителей техники, а российских компаний, работающих на этом рынке, очень немного», — добавляет эксперт.

Отечественных лизингодателей зачастую смущает специфика этого рынка: технологическое оборудование быстро устаревает морально и, как и любой специализированный актив, имеет невысокую ликвидность. Однако при должном опыте эти риски не так страшны, считает Максим Агаджанов. «Успешная работа с высокотехнологическими активами — вопрос опыта и компетенций лизинговых компаний. Уверен, что в ближайшее время мы уви-

дим ощутимый рост в этом сегменте, ведь спрос на высокотехнологичное оборудование будет расти из-за высокого общего износа техники и, как следствие, ее низкой эффективности», — говорит генеральный директор Газпромбанк Лизинга.

Лекарства для роста

По мнению господина Агаджанова, одним из главных драйверов роста лизинга оборудования станет фармацевтический рынок. «Последствия кризиса конца 2014 года положительно сказались на развитии российской фармацевтической промышленности. Меры господдержки способствовали замещению значительной доли импортной продукции российскими аналогами, а также стимулировали иностранные предприятия к локализации производства в России. Это тренд, который будет поддерживать рынок ближайшие годы», — говорит эксперт.

Аналитики рынка подтверждают, что в последние несколько лет российский фармацевтический рынок растет в среднем на 20%. «При этом доля препаратов российского производства в общем объеме рынка увеличивается уже пять лет подряд и сегодня достигает 58%, а доля локализованных лекарственных средств в общем объеме производства препаратов в России составляет 23%, что на 6% больше, чем в 2014 году», — отмечает Александр Разуваев.

Курс на импортозамещение в фармацевтической отрасли был намечен в России еще в конце прошлого десятилетия. С 2011 года в стране действует федеральная целевая программа «Фарма-2020», главные цели которой технологическое перевооружение фармацевтического производства и вывод на рынок российской инновационной продукции. За последние пять лет в отрасль привлечено более 150 млрд руб. частных инвестиций иностранных и отечественных компаний и 35 млрд руб. из федерального бюджета, сообщил заместитель министра промышленности и торговли России Сергей Цыб. По его словам, в настоящее время рассматривается вопрос о продлении мер государственной поддержки отечественной фармацевтической отрасли. «В 2018 году при самом активном участии непосредственно участников рынка и крупнейших производителей мы постараемся внести соответствующие дополнения в государственную программу, которую мы задавали горизонт до 2030 года и на дальнейшую перспективу», — пообещал замминистра.

Марина Константинова