

«В ЛИЗИНГЕ ПЕРВООЧЕРЕДНУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ ПОСТАВЩИК»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЛХ ФАЙНЭНШЛ СЕРВИСЕЗ» (ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА КОНЦЕРНА LIEBHERR) ЭДУАРД АНАШКИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА СПЕЦТЕХНИКИ И О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ ПО КЭПТИВНОЙ МОДЕЛИ.



РАДИМЕР БРАТКОВ

BUSINESS GUIDE: Насколько часто лизинг используется при приобретении спецтехники?

ЭДУАРД АНАШКИН: Лизинг спецтехники относится к одному из десяти топовых сегментов лизинговой деятельности, и его доля неуклонно растет. Так, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2017 году объем сегмента спецтехники по объемам переданного имущества вырос на 51,8% к 2016 году. Положительная динамика наблюдалась и в течение девяти месяцев 2018 года: этот показатель увеличился на 16,4% к аналогичному периоду 2017 года. Если говорить о компании Liebherr, то мы передаем в лизинг 30–35% проданной техники.

BG: Что препятствует более активному использованию лизинга?

Э. А.: Пока не все заказчики до конца понимают преимущества этого инструмента. В результате некоторые из них предпочитают привлекать кредитные средства или приобретать имущество, оплачивая его полную стоимость. Но, несмотря на это, доля лизинга в реализации спецтехники неуклонно растет. Также наблюдается тенденция к увеличению сроков лизинга. Если раньше спецтехнику приобретали в лизинг на три-пять лет, то сейчас появляются предложения о финансировании на семь-десять лет.

BG: Чем объясняется такая динамика?

Э. А.: Рост востребованности лизинга связан прежде всего с гибкостью этого инструмента. Он позволяет учитывать специфику бизнес-процессов клиента, например, сезонность поступления денежных средств, получать налоговые льготы при учете лизинговых платежей. Кроме того, фиксированные лизинговые платежи упрощают бюджетирование и планирование развития бизнеса.

BG: Ощущаете ли вы негативное влияние на рынок низких темпов роста экономики?

Э. А.: Скорее можно говорить об обратном эффекте. Именно при низких темпах роста экономики лизинг становится более востребован для приобретения спецтехники и обновления парка оборудования в других областях.

BG: В чем принципиальные отличия лизингового инструмента перед привлечением банковского финансирования?

Э. А.: Лизинговые компании, в отличие от банков, не обременены обязательными резервами. Ведь смысл лизинга заключа-

ется в том, что собственность на предмет лизинга остается у лизинговой компании. Собственно, это и есть гарантия возврата денежных средств. Клиент получает право собственности на предмет лизинга только тогда, когда выплатит полностью всю сумму.

BG: Далеко не все производители готовы создавать собственные лизинговые компании. Почему вы решили пойти по этому пути?

Э. А.: Мы уже пять лет работаем по кэптивной модели и считаем этот опыт эффективным. Такая модель дает возможность предоставить полный комплекс услуг, касающихся спецтехники, начиная от ее приобретения, финансирования и заканчивая сервисным обслуживанием. Кроме того, это позволяет поддерживать на начальных этапах развития те компании, в которых мы видим стратегический потенциал для дальнейшего сотрудничества.

BG: Почему клиентам в такой ситуации не проще сотрудничать с отдельной компанией?

Э. А.: В лизинге, несмотря на то, что речь идет о продаже услуги, первоочередную роль играет поставщик. Как правило, клиент сначала приходит к нам и говорит: «Мне нужна такая-то машина или такой-то экскаватор», а потом смотрит, за счет каких инструментов лучше это купить. В случае приобретения техники клиенту более удобно получить от нас эту услугу, не обращаясь к другим игрокам. Впрочем, бывают и обратные ситуации, когда к нам приходят с вопросом об условиях лизинга, а потом принимают решение о покупке нашей техники.

BG: Влияет ли на уровень спроса на лизинг иностранной спецтехники риск ее удорожания из-за колебаний валютных курсов?

Э. А.: Лизинг как инструмент как раз помогает нивелировать данные риски. Приобретая технику за валюту, можно оформить лизинг в рублях и свести риски валютных колебаний к минимуму.

BG: Насколько конкурентной нишей на рынке является лизинг спецтехники? Чем принципиально отличаются предложения лизинговых компаний между собой?

Э. А.: Лизинг спецтехники является конкурентной, но при этом узкоспециализированной нишей. Преимущества имеют компании, которые специализируются именно на лизинге спецтехники, хорошо

знают данный сегмент рынка и понимают его особенности. В этой нише большое количество нюансов, которые надо учитывать. Допустим, если легковую машину в случае необходимости можно легко забрать, то с экскаватором такое не получится. Только на то, чтобы его разобрать, может уйти до двух недель. И заниматься этим готовы далеко не все.

BG: Существует ли проблема, когда при изъятии техники лизингодатель может получить иск о взыскании необоснованной выгоды?

Э. А.: Раньше лизинговая компания могла изъять машину и продать ее гораздо дороже, а потом оказаться вовлеченной в судебные разбирательства по поводу необоснованной выгоды. Сейчас, после разъяснений Высшего арбитражного суда, отраженных в 17-м пленуме, суды применяют сальдовый метод при расторжении договоров лизинга. В последнее время при обращении в суд судьи предлагают заполнить специальный формуляр, который учитывает доходы и расходы по лизинговой сделке и помогает рассчитать сальдо встречных обязательств. То есть производится расчет, сколько нам должны были заплатить и сколько по факту заплатили, в какую сумму была оценена техника и за какую сумму она была продана. Затем изучается, в чью пользу было сальдо. У нас были случаи, когда мы получали объект лизинга, а затем возвращали часть суммы. Это говорит о том, что рынок лизинг постепенно переходит на цивилизованные рельсы.

BG: Лизинговые программы для приобретения спецтехники чаще используются малым и средним бизнесом или крупным? Какую именно технику чаще всего приобретают в лизинг?

Э. А.: Доля малого и среднего бизнеса среди лизингополучателей постоянно увеличивается. К примеру, доля малых и средних предприятий в прошлом году превысила 50% в структуре наших клиентов. Крупные компании имеют больше возможностей в привлечении более дешевого банковского финансирования, чем охотно пользуются.

BG: Представители каких отраслей экономики к вам чаще всего обращаются?

Э. А.: В последнее время больше запросов от угольной промышленности. Эта сфера сейчас находится на пике. Например, угольная компания «Разрез Майрыхский»

из Хакасии пару лет назад впервые обратилась к нам по поводу лизинга и с тех пор взяла в лизинг технику на €20 млн. Но в целом мы финансируем всю палитру техники Liebherr — начиная с землеройной техники и башенных и мобильных кранов и заканчивая портовым оборудованием.

BG: Наблюдается ли на рынке рост интереса к операционному лизингу строительной и специальной техники? Как вы оцениваете перспективы этого сегмента рынка?

Э. А.: Интерес к операционному лизингу существует не только в сегменте спецтехники, но также и применительно к грузовому и легковому транспорту. В отношении спецтехники функции операционного лизинга фактически берут на себя компании-субподрядчики, которые имеют большой опыт в ее эксплуатации и использовании.

BG: Как вы оцениваете идею Минпромторга запретить регионам и муниципалитетам брать дорожно-строительную и специальную технику иностранного производства в лизинг? Насколько эта мера может повлиять на объем ваших продаж?

Э. А.: Любой запрет — всегда негативный сигнал для рынка, который искажает процесс конкуренции. Поскольку далеко не вся линейка спецтехники производится на российском рынке, то это приведет либо к необходимости приобретения дорогостоящей иностранной техники за полную стоимость, либо к отказу от ее закупок, что, в свою очередь, может сказаться на качестве услуг, предоставляемых муниципалитетами и регионами.

BG: Ожидаете ли вы снижения роста спроса на лизинг спецтехники, учитывая завершение инфраструктурных проектов для чемпионата мира по футболу, сокращение объемов строительства, повышение цен на импортную технику, рост НДС и высокие утилизационные сборы?

Э. А.: Я не вижу предпосылок для снижения спроса на лизинг. В конце концов, на российском рынке продолжается реализация ряда проектов в сфере строительства жилья и инфраструктуры, появляются новые проекты, для которых требуется спецтехника. Поэтому возможность долгосрочного фиксированного финансирования, которое и предоставляет лизинг, останется для них серьезным подспорьем. ■