

ГОНКА ПЕРЕВООРУЖЕНИЙ

НЕСМОТЯ НА СЛОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ИЗ-ЗА ПОЛИТИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ, ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СТАРАЮТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ПРОЕКТЫ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ СВОИХ МОЩНОСТЕЙ. «ПРОВОДНИКАМИ» ЭТИХ ПРОЕКТОВ ЗАЧАСТУЮ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ВИДЯТ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА В ЭТОМ СЕКТОРЕ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Перспектива роста сегмента лизинга оборудования, безусловно, есть, считает директор по развитию «Лентранслизинга» Алексей Сирота: лизинговый рынок растет от года к году, и это направление не является исключением. «У „Лентранслизинга“ доля сделок с промышленным оборудованием составляет 65% от лизингового портфеля на 1 декабря 2018 года. Всего в текущем году заключено почти 30 сделок с промышленными предприятиями Санкт-Петербурга и Северо-Запада РФ в сегменте „средний бизнес“, — говорит он. При этом все сделки компании в сегменте промышленного оборудования относятся к финансовому лизингу. То есть по условиям лизингового договора лизингополучатель выкупает оборудование и становится его собственником в конце срока договора.

В Северо-Западном дивизионе «Интерлизинга» сделки по финансированию поставок оборудования составляют примерно 20% от общего количества, рассказывает руководитель дивизиона группы компаний Анна Голикова. «Достаточно большой объем сделок по лизингу оборудования приходится именно на высокотехнологичное оборудование. В 2018 году мы передавали в лизинг оборудование ведущих мировых производителей высокотехнологичного оборудования, таких как Amada, Mazak, Takisawa и Matsuura», — перечисляет она.

Лизинг оборудования в основном интересен малому и среднему бизнесу, тогда как крупные компании предпочитают проводить модернизацию за счет кредитных средств, указывает гендиректор лизинговой компании «Роделен» Денис Левицкий. «Им неинтересно использовать лизинг как инструмент финансирования, поскольку он уменьшает показатель EBITDA, от которого, в том числе, зависит стоимость акций», — поясняет он.

ЛИЗИНГОВОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Клиенты «Интерлизинга», относящиеся к субъектам среднего и крупного бизнеса, занимающиеся промышленным производством, регулярно пользуются программой субсидирования затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей за приобретаемое технологическое оборудование, отмечает госпожа Голикова. «В Петербурге в этом году пять предприятий наших клиентов воспользовались программой поддержки. В данной программе мы как лизингодатель готовим пакет документов, а наш клиент самостоятельно подает документы и заявку на получения субсидий в городской комитет», — уточняет она.

В текущем году «Интерлизинг» провел переговоры по аккредитации в ФРП, и в 2019 году планирует провести первый совместный с фондом проект. В настоящее время петербургский ФРП предоставляет



ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСЕН МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ, В ТО ВРЕМЯ КАК КРУПНЫЕ КОМПАНИИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ

займы для лизинговых операций в размере от 10 млн рублей на срок до пяти лет под 5% годовых для импортного оборудования и под 3% годовых для российского. Займы на первоначальный взнос по лизингу предоставляются от 5 до 150 млн рублей под 5% годовых.

В число участников рынка, работающих с городским ФРП, входит компания «Балтийский лизинг», которая в конце октября объявила о заключении второй сделки в рамках программы фонда «Лизинговые проекты». Лизингополучателем стала компания «Безопасные технологии» (занимается проектированием и строительством промышленных объектов), которая планирует модернизировать и расширить свое производство. Объектом сделки стало специализированное оборудование отечественного производства, а объем ее финансирования составил 50 млн рублей.

Первую сделку совместно с ФРП лизинговая компания заключила еще в июне 2018 года с заводом «Знамя труда», специализирующимся на производстве оборудования для атомных станций. Финансирование было предоставлено для приобретения токарно-карусельного обрабатывающего центра с ЧПУ (VL-160C) стоимостью 38 млн рублей.

Сходные механизмы поддержки предлагает и федеральный ФРП при

Минпромторге РФ. К примеру, расположенный в Ленинградской области производитель судового оборудования и изделий — АО «Гессер» — получил лизинговый заем на 36 млн рублей для модернизации производственных мощностей. Предприятие планирует приобрести оборудование для выпуска иллюминаторов, судовых дверей, композитных панелей, судовых крышек, санитарных кабин и мебели.

Если брать во внимание не только локальные сделки, то одно из самых крупных соглашений в сфере лизинга промышленного оборудования было подписано в текущем году в рамках Петербургского международного экономического форума между «Роснефтью», Внешэкономбанком и «ВЭБ-лизингом». Соглашение о стратегическом сотрудничестве по лизинговым сделкам общим объемом до 400 млрд рублей предполагает долгосрочный лизинг добычного оборудования для группы компаний «Роснефть»: буровых установок, узлов подготовки нефти, головных сооружений, приемно-сдаточных пунктов, компрессорных и прочих объектов. Соглашением также предусмотрено финансирование технологического перевооружения и модернизации производственных мощностей, инновационных технологий и производ-

ства современной конкурентоспособной продукции.

УСТРАНЕНИЕ БАРЬЕРОВ Сдерживающим фактором развития рынка господин Сирота называет нестабильность курса рубля, так как цены у большинства производителей оборудования, которые в основном являются иностранными компаниями, номинированы в валюте.

У приобретения оборудования в лизинг высокий потенциал, но динамика на этом рынке будет зависеть от доступности привлечения средств, добавляет господин Левицкий. «Под залог автомобилей сейчас намного проще привлечь финансирование для лизинговых компаний, чем под оборудование. Банки с недоверием относятся к таким сделкам после кризисов 2008 и 2014 годов, когда резко выросло число обанкротившихся (проблемных) производственных предприятий», — замечает он. Кроме того, малый и средний бизнес зачастую не знает, что в лизинг можно взять не только машину, но и станки или высокотехнологичное оборудование, добавляет он. Без более лояльного отношения банков к лизинговым сделкам, развития облигационного рынка и повышения финансовой грамотности малого и среднего бизнеса ожидать значительного роста в этом сегменте не приходится, резюмирует господин Левицкий. ■