

БУДУЩЕЕ В РАССРОЧКУ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 30 ноября 2015 | №220 (2237)

ПРАВИЛА ИГРЫ: НЕТРАДИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И НОВЫЕ ЛИДЕРЫ РЫНКА | АВИАТЕХНИКА:
ОТ «СУХИХ» ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ К «МОКРЫМ» | ГОСПОДДЕРЖКА: В ПРИОРИТЕТЕ КОММЕРЧЕСКИЙ
ТРАНСПОРТ



ФОТО: Сергей Курдюков/ТАСС

АРИФМЕТИКА ЭКОНОМИИ

ЗАКРЫТИЕ ЗАПАДНЫХ РЫНКОВ КАПИТАЛА И ОТСУТСТВИЕ У ПРЕДПРИЯТИЙ СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ НА ИНВЕСТИЦИИ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО ОБЪЕМЫ ЛИЗИНГА В РОССИИ РЕЗКО УПАЛИ. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ КРУПНЕЙШИМИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯМИ СТАЛИ ГОСБАНКИ, А НА РЫНКЕ ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ НЕТРАДИЦИОННЫЕ ВИДЫ ЛИЗИНГА. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**

Напряженное ожидание

«Ситуация на рынке лизинга в России крайне сложная. Из-за резкого падения спроса на промышленную технику и LCV-автомобили спрос на лизинговые услуги рухнул на четверть по итогам первых трех кварталов года: на эти два вида промышленной продукции приходится до 80% всех лизинговых сделок», — говорит ведущий аналитик MFХ Broker Артем Звягильский. При этом, по его словам, ставки по лизингу резко увеличились из-за жесткой денежно-кредитной политики Центробанка, в первую очередь резкого повышения им ключевой ставки в декабре 2014 года. «В настоящий момент сред-

няя стоимость приобретения какого-либо оборудования в лизинг превышает 17% годовых. В такой ситуации даже авиационная отрасль, которая также переживает не лучшие времена из-за сокращения туристического потока, уже не оказывает поддержки лизинговому рынку», — добавляет Артем Звягильский.

По данным исследования «Эксперт РА», по итогам первых девяти месяцев 2015 года высокие кредитные ставки привели к сжатию рынка лизинга на 26%, до 385 млрд руб. При этом, как отмечают авторы исследования, рынок поддержала в первую очередь госпрограмма льготного автолизинга. Согласно данным «Эксперт

РА», за девять месяцев доля крупнейшего сегмента — автолизинга — достигла около 37%, однако в абсолютном выражении сегмент сократился на 16%. Среди крупнейших сегментов прирост продемонстрировал только авиализинг, доля которого в новом бизнесе выросла с 12 до почти 22%. В первую очередь причиной такого изменения стало субсидирование государством покупки самолетов Sukhoi Superjet 100: более 90% новых лизинговых контрактов на самолеты приходится на госкомпании. «В настоящее время лизинг любого типа, включая лизинг авиатехники, железнодорожной техники и автолизинг, чувствует себя нестабильно

на российском рынке», — говорит эксперт «Росэксим Лизинг» Станислав Скаткин. По его словам, в отсутствие внешних и внутренних инвесторов лизинговые компании пытаются удержаться на плаву, договариваясь с банками, но они также страдают от дефолтов лизингополучателей. «Если говорить о сегментации, то можно выделить авиализинг и немного лизинг коммерческого транспорта, но в большинстве своем это лизинг под государственные нужды или госпрограммы», — говорит Станислав Скаткин. В результате, по данным «Эксперт РА», лидерами на российском рынке лизинга оказались исключительно государственные компании. Первое место, в основном за счет крупных авиасделок, занял «ВТБ Лизинг». На второй позиции «ВЭБ-лизинг», а на третьей — «Сбербанк Лизинг», показавший прирост нового бизнеса на 75%. В общей сложности «дочки» этих трех банков контролируют около 38% всего объема нового бизнеса на рынке лизинга.

По словам партнера PwC в России Натальи Дмитриевой, текущую ситуацию на рынке лизинга в России можно назвать настороженным ожиданием. «Начиная

АВИАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ В БУРНЫЕ ВРЕМЕНА

СУММАРНЫЕ УБЫТКИ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА СОСТАВИЛИ 28 МЛРД РУБ. ДОЛГИ АВИАКОМПАНИЙ ПЕРЕД ЛИЗИНГОДАТЕЛЯМИ НАРАСТАЮТ, И ЭТО МОЖЕТ ВЫЛИТЬСЯ В ДАЛЬНЕЙШИЕ ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН. **АЛЕКСЕЙ СИНИЦКИЙ***



ФОТО: Евгений Беглов / РИА Новости

* ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА
«АВИАТРАНСПОРТНОЕ ОБОЗРЕНИЕ»

Самолеты для авиакомпаний выступают основным средством производства. Поскольку это дорогостоящие активы ценой во многие десятки, а то и сотни миллионов долларов, многие авиакомпании предпочитают либо вынуждены не приобретать самолеты в собственность, а брать их в лизинг, финансовый или операционный.

Финансовый лизинг, с рядом оговорок, представляет собой продажу в рассрочку, при этом на протяжении срока лизинга самолет остается на балансе лизинговой компании, а по его завершении переходит в собственность перевозчика либо выкупается по остаточной стоимости. Операционный лизинг, также с рядом оговорок, представляет собой аренду самолета; по окончании ее срока самолет продолжает оставаться, как и был, в собственности лизинговой компании.

Договор финансового лизинга обычно заключается на 15 лет, а операционного — на пять лет. При операционном лизинге авиакомпания может сократить свои расходы на 15–20%, поскольку не выкупает самолет. В целом это более гибкий инструмент, позволяющий авиакомпаниям оперативнее маневрировать своими провозными емкостями в случае наступления перемен на рынке.

А бурные времена уже наступили. Очевидные проблемы у авиаперевозчиков начались еще год назад. Прежде, в 2012–2013 годах, авиакомпании надеялись на рост спроса на уровне 12%, но в конце 2014 года столкнулись с проблемой переизбытка провозных емкостей, а почти двукратное снижение курса рубля больно ударило по экономике авиаперевозок. Суммарные убытки российских авиакомпаний за первую половину 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 (АЭВТ), прямые расходы авиакомпаний за этот период выросли на 25%, причем затраты на топливо увеличились на 17%, а на лизинговые платежи — на 45%. «Лизин-

говые платежи огромные. Операционный лизинг еще можно потянуть, а тратиться на выкуп самолета нет смысла», — говорит гендиректор небольшой авиакомпании, занимающейся региональными перевозками, пожелавший остаться неназванным.

В целом отношения между авиаперевозчиками и лизинговыми компаниями стали более натянутыми. Весной, видя проблемы перевозчиков, многие лизингодатели согласились на реструктуризацию платежей, то есть разрешили авиакомпаниям летать в долг, чтобы погасить задолженность по итогам высокого летнего сезона. Однако есть серьезные подозрения в том, что даже за обычно самый прибыльный третий квартал многим перевозчикам не удалось выйти в плюс, а четвертый квартал совершенно точно будет убыточным. В результате долги авиакомпаний перед лизингодателями нарастают, и это может вылиться в дальнейшие проблемы.

Операционное преимущество

«Операционный лизинг более распространен для типичных активов, поскольку, например, уникальный объект сложнее сдать в аренду, а потом вернуть и передать другому. А для автомобилей, железнодорожного подвижного состава и воздушных судов это вполне обычная ситуация, поскольку каждый подобный актив вполне соответствует своему типу», — говорит Павел Пискун, директор департамента развития международного бизнеса компании «Сбербанк Лизинг».

В случае с самолетами определенную роль играет и то обстоятельство, что они эксплуатируются по строго определенным и жестко соблюдаемым правилам, техническое состояние самолета и все работы с ним документируются, так что у лизингодателя всегда есть четкое понимание того, как эксплуатируется его актив, в каком состоянии поддерживается и какую имеет остаточную стоимость.

Как признают лизингодатели, сделки по нынешним временам становятся более рискованными, и здесь необходимо подчеркнуть принципиальную разницу между финансовым и операционным лизингом. В первом случае основные риски сосредоточены на лизингополучателе.

Как говорили некоторое время назад многие крупные российские лизинговые компании, «мы работаем только с надежными клиентами», однако опыт авиакомпании «Трансаэро» показал, что они заблуждались.

Большинство сделок заключалось по схеме так называемого возвратного лизинга (SLB, Sale-Leaseback). В типичной сделке SLB авиакомпания сама заказывает самолеты у производителя в соответствии со своими потребностями, вносит все авансовые платежи, но когда приближается срок поставки, продает заказанные самолеты лизинговой компании и берет их у нее в лизинг. Компания обычно выбирается по итогам тендера — кто предложит меньшие лизинговые ставки. Фактически роль лизинговой компании в сделке SLB сводится к привлечению по возможности более дешевых долгосрочных кредитов, кредитное плечо в таких сделках достигает 90–95%. Неудивительно, что дочерние компании крупнейших российских банков, имевших хорошие кредитные рейтинги и доступ на международные финансовые рынки, смогли неплохо продвигаться в конкуренции с иностранными лизинговыми компаниями.

Сделки SLB привлекательны при устойчивом состоянии рынка, к тому же при больших объемах финансирования они имеют маленькую маржу для лизинговых компаний. При этом принципиально важным критерием выступает финансовая надежность авиакомпании-лизингополучателя, ведь если перевозчик окажется несостоятельным, не сможет платить и вернет самолет лизинговой компании, у нее возникнет серьезная проблема по поиску нового заказчика, а самолет в это время будет стоять и приносить огромные убытки. Хотя дочерние лизинговые компании российских банков накапливают опыт работы по ремаркетингу самолетов на вторичном рынке, его у них пока недостаточно. Впрочем, сейчас, решая проблемы с самолетами «Трансаэро», они набирают этот опыт ускоренными темпами.

Работа по схеме операционного лизинга переносит риски с платежеспособности клиента на качество и ликвидность актива, то есть самолета. Это, безусловно, предъявляет повышенные требования к уровню компетентности лизинговой компании — рыночной и технической, чтобы по возможности в короткие сроки решить задачу ремаркетинга самолета.

В России по такой модели бизнеса традиционно работала лизинговая компания «Ильшин Финанс Ко» (ИФК), которая сама покупает самолеты для последующего размещения на рынке. У ИФК меньше объем сделок по сравнению с крупнейшими лизинговыми компаниями, так как она работает исключительно с авиатехникой и является крупнейшей в этом сегменте лизинга в России. В компании есть свои специалисты по маркетингу и техническому обслуживанию. Благодаря такому подходу ИФК может в большей степени полагаться на самолеты как финансовые активы, а не только на надежность авиакомпаний как плательщиков.

«Мокрый» лизинг

Обычно под операционным лизингом подразумевается так называемый сухой (dry) лизинг — авиакомпания берет в аренду самолет, но при этом обеспечивает его собственными экипажем, техническим обслуживанием и страховкой. Другой вариант — «мокрый» лизинг — в России пока находится под запретом (это наследие начала 1990-х годов, когда проще было запретить, чем регулировать), однако в мире он получил распространение. В этом случае авиакомпания арендует самолет вместе с экипажем, за техническое состояние самолета и страховку тоже отвечает арендодатель. Это наиболее гибкий вид лизинга, позволяющий авиакомпаниям очень быстро, в пределах сезона, увеличивать провозные емкости или, наоборот, временно избавляться от излишка.

Схема «мокрого» лизинга может быть использована для продвижения на мировых рынках нового российского регионального самолета Sukhoi Superjet 100 (SSJ 100). Поскольку это новый продукт на рынке, заинтересованная иностранная авиакомпания может взять несколько самолетов у российского авиаперевозчика Red Wings и попробовать их эксплуатацию в своих условиях на своей маршрутной сети. Для Red Wings лизингодателем самолетов выступит компания ИФК, которая занимается продвижением SSJ 100 на мировом рынке.

«Сейчас идут коммерческие переговоры на эту тему с авиакомпаниями из Камбоджи и Лаоса, необходимо окончательно договориться по цифрам, — говорит гендиректор ИФК Александр Рубцов. — Мы также встречались с тремя-четырьмя компаниями из Ирана, которые хотят получить SSJ 100 в «мокрый» лизинг. И если эта страна откроется для поставок, я думаю, что в Иран мы точно несколько машин передадим».

Другое перспективное направление работы ИФК на мировом рынке — лизинг новейших канадских региональных самолетов Bombardier CSeries CS300. «Выигрывает тот, кто берет самолеты нового поколения, потому что они обеспечивают качественный скачок по своей эффективности», — говорит Александр Рубцов.

В ходе авиасалона в Дубае в начале ноября ИФК подписала протокол о намерениях по лизингу двух CS300, которые будут поставлены заказчику на условиях финансового лизинга во второй половине 2016 года. Стороны договорились заключить твердый контракт до 1 декабря 2015 года, но название заказчика на момент сдачи номера в печать не раскрывалось.

Так что изменившиеся реалии вынуждают ИФК осваивать новые виды лизинга, в частности «мокрый», поскольку этот вариант является наиболее привлекательным маркетинговым инструментом для перевозчиков, которые могут проверить, понравится ли им самолет, прежде чем заказать больше таких машин. Довольно смелый шаг с учетом того, что никто из российских лизинговых компаний такого еще не делал. Но в сложные времена приходится изобретать нестандартные подходы.

РБК+ «ЛИЗИНГ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 220 (2237) от 30 ноября 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнеры выпуска: АО «Газпромбанк Лизинг», ООО «КБ Общественных связей». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Лизинг»: Алексей Лоссан Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнеры: Анна Сытина, Виталий Минеев Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Солюс

Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Окончание. Начало на с. 1

с четвертого квартала 2014 года многие игроки на рынке значительно ужесточили риск-правила, что автоматически привело к снижению количества одобренных и, соответственно, снижению лизинговых портфелей большинства компаний», — говорит она. Затем, по данным Натальи Дмитриевой, начиная с весны 2015 года вслед за снижением ключевой ставки Центробанком и некоторым снижением стоимости фондирования рынок начал постепенно наращивать объемы новых выданных. Однако эти темпы все еще ниже показателей 2014 года. «На текущий момент многие игроки на рынке стараются найти оптимальное соотношение доходности лизингового портфеля, которая бы покрывала стоимость финансирования и принимаемого на себя кредитного риска. Особняком в текущей ситуации на рынке стоят государственные лизинговые компании, которые, несмотря на неблагоприятную ситуацию, продолжают наращивать объемы лизинговых портфелей», — добавляет Наталья Дмитриева. В частности, согласно исследованию «Эксперт РА», рентабельность капитала компаний за девять месяцев 2015 года в среднем по рынку составила 6,2%, что почти в три раза меньше, чем за аналогичный период 2013 года.

Вопрос инвестиций

Главным стимулом для роста объемов лизинга в России, по словам экспертов, являются инвестиции в основной капитал. «Привлекательность лизинга для предпринимателя заключается в том, что ему не надо сразу приобретать оборудование в собственность, он фактически получает возможность выбрать, сравнить разные виды оборудования,

решить, стоит ли ему заниматься этим видом бизнеса», — объясняет ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. В итоге, по его словам, предприниматель не отрезает себе «пути к отступлению», а получает возможность изменить свои планы. При этом объем инвестиций в России продолжает падать. По данным Росстата, в номинальном выражении в октябре 2015 года объем инвестиций составил 1,548 трлн руб., и по сравнению с сентябрем текущего года этот показатель вырос на 22%. Однако за первые десять месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем инвестиций упал на 5,7%. Более того, по прогнозам Минэкономразвития, по итогам 2015 года объем инвестиций сократится в России на 9,9%, в 2016 году можно ждать спада инвестиций на 1,6%, и только в 2017 году экономисты надеются на рост на 2,1%.

Один из секторов, где можно ожидать роста, — авиализинг. «У российских авиакомпаний намечается очередная волна обновления парка. Первая замена произошла после отказа от советских самолетов в пользу западной техники, сейчас же ввиду санкций ситуация обратная: страна возрождает отрасль авиастроения», — говорит управляющий партнер UFS IC Елена Железнова. По ее словам, конкуренция на рынке и удорожание топлива приводят к моральному старению парка в пользу более высокоэффективных машин. «Средний возраст мирового парка самолетов в целом снижается. Новые вызовы требуют и новых подходов к источникам финансирования для обновления парка», — добавляет она.

Перспективы роста

По словам Артема Звягильского, ситуация на рынке лизинга пока будет оставаться сложной из-за по-прежнему

низкой производственной активности в экономике и крайне высокой стоимости фондирования. «Восстановления рынка в целом можно ожидать не ранее второй половины 2016 года», — говорит он. При этом, по его мнению, у операционного лизинга больше перспектив, нежели у классических лизинговых операций, так как он позволяет компаниям использовать в аренду необходимое оборудование, или продукцию, или даже LCV-автомобили, без необходимости его выкупа. «Несмотря на то что при подобной сделке у покупателя не будет права на приобретение соответствующей продукции, тем не менее такая схема позволяет сэкономить значительные средства на процентных выплатах», — добавляет он. Однако для полномасштабного развития рынка, по словам Станислава Скаткина, необходимо запустить государственную программу по поддержке лизинга. В некоторых отраслях уже есть такие планы.

В конце октября стало известно, что принадлежащая государству Объединенная судостроительная корпорация (ОСК) создаст собственную кэптив-лизинговую компанию на основе «Гознак-лизинга»: эту структуру ОСК получит в собственность от государства. В частности, согласно федеральной программе «Развитие судостроения до 2030 года» именно лизинг должен стать одним из драйверов развития этой отрасли в России. При этом, по данным «Эксперт РА», доля судов в общем объеме лизинга по итогам первого полугодия 2015 года составляла всего 2,3%.

На фоне общей стагнации развиваются и более необычные направления лизинга, например лизинг недвижимости. Так, дочерняя структура «Интеко» — компания «Магистрат» совместно с «ВТБ24 Лизинг» предлагает покупателям квартир в комплексе «Садовые кварталы» в центре

ОСОБНЯКОМ СТОЯТ
ЛИЗИНГОВЫЕ
ГОСКОМПАНИИ,
КОТОРЫЕ, НЕСМОТРА
НА НЕБЛАГОПРИЯТНУЮ
СИТУАЦИЮ, НАРАЩИ-
ВАЮТ СВОИ ПОРТФЕЛИ

Москвы и апартаментов в комплексе Balchug Residence воспользоваться лизинговой схемой. «Для клиента эта схема, по сути, представляет собой длительную беспроцентную рассрочку с минимальным первоначальным взносом в 35%. Остальную часть средств, необходимую для совершения сделки, предоставляет компания «ВТБ24 Лизинг». Это та же рассрочка, но с участием посредника — лизинговой компании», — говорит директор департамента маркетинга компании «Магистрат» Ольга Денисова. По ее словам, по сравнению с ипотекой эта схема предполагает гораздо меньше требований к клиенту, не требует залогов и поручительств, а также подтверждения дохода. Однако, как отмечает Ольга Денисова, покупатель сможет стать владельцем недвижимости только после полного погашения всех своих обязательств. По ее мнению, воспользоваться услугой могут покупатели, которые не хотят или не могут взять ипотеку, или те, кто по разным причинам предпочитает в ближайшее время не оформлять покупку на себя. По данным «Магистрата», в комплексе «Садовые кварталы» по итогам первых девяти месяцев 2015 года с помощью лизинга было заключено около 10% сделок.

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО ФЛОТА



www.ifc-leasing.com

+7 (495) 710-99-60

ЛИЗИНГ В КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ

ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОГРАММ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ЛИЗИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ И ГРУЗОВИКОВ. ПРОГРАММА ОКАЗАЛАСЬ НАСТОЛЬКО ПОПУЛЯРНОЙ, ЧТО ДЛЯ ЕЕ ПРОДЛЕНИЯ ПОТРЕБОВАЛСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ. **АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ**

В мае 2015 года в России по инициативе Минпромторга была запущена программа льготного лизинга. По ее условиям, если заемщик внес не менее 20% от стоимости автомобиля, ставка по кредиту может быть снижена на две трети ключевой ставки Центробанка. По сути, речь идет о субсидировании ставки на максимально выгодных условиях. На начало октября по этой программе было продано более 27 тыс. единиц транспортных средств при целевом показателе 16 тыс. При этом впервые программа распространялась как на физических, так и на юридических лиц. В итоге к октябрю объемы необходимого финансирования со стороны государства были исчерпаны, а программу было решено продлить, однако на этот раз из нее были полностью исключены легковые автомобили.

Как объяснил в своем выступлении по этому поводу премьер-министр Дмитрий Медведев, льготный лизинг коммерческой техники может дать толчок развитию бизнеса, а с учетом того что под действие программы подпадают физические лица, поддержку получат индивидуальные предприниматели — представители малого бизнеса. На эти цели было решено выделить дополнительный 1 млрд руб., так как, по данным Минпромторга, из 3,5 млрд руб., ранее

предусмотренных на госпрограмму, легковые автомобили «съели» примерно 2,5 млрд руб.

В итоге программа была сфокусирована на автобусах, легких коммерческих и грузовых автомобилях. «Решение о смене фокуса данной программы с лизинга автотранспортных средств на лизинг коммерческой техники выглядит логичным», — говорит партнер PwC в России Наталья Дмитриева. Дополнительная поддержка со стороны государства может подтолкнуть бизнес к обновлению парка и стать одним из стимулов для восстановления промышленности.

На этот раз покупатели коммерческой техники смогли получить транспортные средства в лизинг со скидкой до 10% от стоимости. Как объясняют в Минпромторге, программа должна вернуть спрос на коммерческую технику. По данным «Автостата», в 2014 году продажи автомобилей сегмента LCV упали на 15%, до 140 тыс. единиц, грузовиков — на 21%, до 88 тыс., а автобусов — на 25%, до 11 тыс. единиц. «Программа льготного лизинга, заработавшая в середине мая, позволила несколько смягчить темпы падения продаж коммерческой техники», — говорит аналитик ИК «Русс-Инвест» Семен Немцов. По его словам, она дала рост лизинговых продаж на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Тем не менее, отмечает Семен Немцов, программа оказалась эффективной лишь для техники российского производства, тогда как покупать импортную в условиях обесценения национальной валюты стало весьма накладно.

По словам эксперта «Росэксим Лизинг» Станислава Скаткина, госпрограмма подогревает рынок лизинга коммерческой техники, но к большому скачку показателей не приводит. «Удорожание фондирования и рост стоимости различной техники сыграли злую шутку с лизинговыми компаниями и лизингополучателями», — говорит он. Как отмечает директор департамента корпоративных продаж ГК «Автоспеццентр» Андрей Храмов, лизинговая схема в первую очередь интересна юридическим, а не физическим лицам. «По программе физические лица также могут приобрести в лизинг коммерческую технику, однако для этого у покупателя должен быть постоянный источник дохода для обеспечения регулярных выплат», — говорит он.

В целом, как отмечает финансовый аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Тимур Нигматуллин, господдержка с точки зрения программ льготного лизинга на рынке коммерческой техники в России достаточно широка, причем не только в области коммерческих автомобилей. «В частности, в Рос-

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ
ПОДДЕРЖКА СО СТОРОНЫ
ГОСУДАРСТВА МОЖЕТ
ПОДТОЛКНУТЬ БИЗНЕС
К ОБНОВЛЕНИЮ ПАРКА
КОММЕРЧЕСКОГО
ТРАНСПОРТА, СТАВ
ОДНИМ ИЗ СТИМУЛОВ
ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
АВТОМОБИЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

сии активно развивается федеральный лизинг, который в первую очередь призван помочь сельхозпроизводителям в обновлении на льготных условиях сельскохозяйственного парка, включая комбайны и тракторы», — говорит эксперт. По его словам, по этой программе взято в лизинг до 20% работающей в России сельхозтехники.

АО «Газпромбанк Лизинг». Реклама

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», в первом полугодии 2015 года объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 244 млрд руб., что на 30% меньше аналогичного периода прошлого года. Это стимулирует большинство лизинговых компаний приспосабливаться к существующим реалиям, развивая новые сегменты и пересматривая свои продуктовые 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 традиционных источников финансирования ограничен.

Несмотря на все плюсы, лизинговая отрасль очень сильно зависит от инвестиционной 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 при этом они стали внимательнее подходить к выбору партнеров и предлагаемых ими условий.

И 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.

В рамках данного проекта компанией был сформирован 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 преференции.

Помимо прочего клиенты, желающие воспользоваться программой «Ключевой партнер», получают выгодные условия и от лизинговой компании. Это минимальный размер авансового платежа, минимальное годовое удорожание предмета лизинга и льготное страхование. При этом сделка может быть оформлена по двум схемам. Стандартная предполагает финансирование объемом 300 млн рублей сроком до 5 лет и сроком оформления 7 рабочих дней. 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».

Таким образом, благодаря программе «Ключевой партнер» компания «Газпромбанк Лизинг» выходит на новый уровень отношений со своими клиентами и партнерами, подавая другим игрокам рынка пример эффективного ответа на существующие вызовы времени.

г. Москва, Проектируемый проезд
№4062, д. 6, стр. 16
Тел.: +7 (495) 719-13-96
www.gpbl.ru

 **ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ**