



БОРИС МАЗО
редактор
boris.mazo@dp.ru
+7 (812) 334 5958

Лизинг



Анастасия Халилова о лизинге недвижимости → 13

Предотвратить риски

Строители перестают обновлять свои парки техники, что приводит к снижению количества лизинговых сделок.



ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ
news@dp.ru

По данным «Эксперт РА» (RAEX), сумма новых договоров лизинга в сегменте строительной техники в 2014 году в России снизилась на 12,1% — до 94 млрд рублей. В 2015 году сегмент продолжил сокращаться более быстрыми темпами, считают участники рынка.

Уменьшение спроса на строительную и специальную технику лизинговые компании начали фиксировать с лета прошлого года.

«Замедление продаж строительной техники началось еще в конце II квартала 2014 года. В ноябре и декабре наблюдался ажиотажный спрос на импортную технику, но даже этот всплеск не «вытянул» результаты года. По результатам 2014 года мы можем констатировать небольшое падение объемов нового бизнеса лизинга строительной техники по сравнению с 2013 годом», — говорит Сергей Жарков, руководитель Северо-Западного дивизиона компании «Интерлизинг».

По его словам, сегодня компании обновляют технику при крайней необходимости или в случае выхода из строя имеющейся. «Предприятия, использующие специальную и строительную технику, увеличивают цикл эксплуатации и не спешат приобретать новую, если имеют в своем активе поддержанную в нормальном состоянии», — подтверждает Владимир Добровольский, заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК».

В Северо-Западном региональном филиале ЗАО «Сбербанк Лизинг» с начала 2015 года продажи подорожавшей импортной строительной техники упали практически на 90%. «Закономерно растет интерес к отечественным машинам и технике, произведенной на территории нашей страны», — отмечает директор филиала Мурат Сатаев. При этом об импортозамещении пока речи не идет, поскольку в настоящее время по большинству видов зарубежной техники российских аналогов не существует. «В наименьшей степени сократился спрос на технику отечественного производства и бывшую в употреблении технику иностранного производства возрастом до 3 лет», — говорит Владимир Добровольский.

По его словам, на рынке велик объем относительно новой бывшей в употреблении техники, что в условиях низкой ак-



→ Растет интерес к отечественным машинам и технике.

ФОТО: ЕВГЕНИЙ АСМОЛОВ

тивности на рынке строительства ведет к падению спроса на новую технику.

В компании «Интерлизинг» наблюдают растущий спрос на лизинг строительной техники, бывшей в употреблении.

Для обеспечения данных потребностей в начале 2015 года компания запустила специальную программу финансирования поддержанной техники.

Оценка возможностей

Из-за удорожания кредитных ресурсов лизинговые компании стали поднимать ставки во второй половине 2014 года.

С тех пор средняя ставка удорожания по лизингу строительной техники в целом по рынку выросла на 5–6 п.п. и составляет сегодня порядка 12–15%.

«В начале года произошло подорожание стоимости фондирования, требование к первоначальному взносу немного увеличилось. В целом все финансирующие организации стали более осмотрительны. Многие лизинговые компании, не имеющие стабильных источников финансирования, вынуждены приостанавливать продажи», — отмечает Сергей Жарков.

По мнению Владимира Добровольского, в ближайшее время условия лизинга не будут пересматриваться, так как для этого нет предпосылок. «Ужесточение условий чревато еще большим падением спроса, смягчение же невозможно ввиду проблем с фондированием деятельности лизинговых компаний», — считает он.

Наиболее уверенно себя чувствуют крупные лизинговые компании с государственным участием при крупных банках и прочно налаженными контактами с дилерами техники.

«Большинство игроков на рынке вынуждены уделять больше внимания предотвращению рисков в работе с клиентами. Но постепенная стабилизация кур-

КОММЕНТАРИЙ

Развить компетенции



ДМИТРИЙ ЗОТОВ,
генеральный директор лизинговой компании
«Трансфин-М»

Лизинговые компании пересматривают свою стратегию, переходя от модели роста портфеля к модели качества. Кризис — благоприятный момент для совершенствования бизнес-процессов, работы с проблемными активами, улучшения системы риск-менеджмента, развития юридических компетенций. Если в докризисный период многие лизинговые компании выпускали на рынок продукты с более лояльными условиями для клиентов, то сейчас во многом обратная ситуация: более пристальное внимание будет уделяться финансовому состоянию клиента.

В связи с увеличением стоимости новых активов возможен рост интереса клиентов к бывшему в употреблении имуществу, поскольку цены на него по сравнению с новым выросли не так сильно. Возможно, лизинговым компаниям придется развивать компетенции по оценке и более лояльно относиться к таким предметам лизинга. Важным направлением для лизинговых компаний станет работа в отраслях с программами субсидирования. При этом есть все основания предполагать, что ключевым направлением в данной деятельности будет разъяснение клиентам условий получения данных субсидий и помощь в организации этого процесса.

са рубля, запуск ряда госпрограмм по поддержке бизнеса, в том числе через программы субсидирования банков и лизинговых компаний, дают основания к установлению в перспективе более лояльного финансирования», — ожидает Мурат Сатаев.

Строительная техника считается высоколиквидным активом. В случае дефолта лизингополучателя дополнительные затраты связаны с транспортировкой имущества. Однако обычно эти средства компенсируются незначительным увеличением аванса по договору лизинга.

Крутое пике

По оценкам ГТЛК, рынок лизинга строительной и специальной техники в 2015 году «сожмется»

на 15–25%. «Простимулировать его может государство путем субсидирования процентной ставки и авансовых платежей по лизингу. Также положительный эффект для рынка строительной и специальной техники возымела бы реализация разного рода крупных строительных проектов с участием государства», — считает Владимир Добровольский.

В компании «Сбербанк Лизинг» ожидают сокращения объема нового бизнеса строительной техники в СПб по итогам 2015 года в 2–3 раза в сравнении с 2014 годом. «Основным препятствием роста сегмента служит сокращение заказов на новые крупные инфраструктурные проекты», — говорит Мурат Сатаев.