

ОБЗОР

РОБКИЙ ОПТИМИЗМ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ

Татьяна Мишина

Согласно предварительной оценке RAEX, рынок нового лизингового бизнеса в минувшем году вырос на треть, однако основной вклад в увеличение сделок внесли покупатели авиатранспорта и железнодорожной техники. Вместе с тем эксперты отмечают растущий, хотя и другими темпами, сегмент строительной и спецтехники, чему способствуют специальные программы лизингодателей, поставщиков техники, а также меры поддержки со стороны Минпромторга.

СТАРТ С НИЗКОЙ БАЗЫ

В начале 2016 года прогнозы основных игроков лизингового рынка, работающих в сегменте спецтехники, были осторожными. Мало кто из них рассчитывал на серьезный рост после двухлетнего спада.

Однако, по данным RAEX, уже за первые три квартала 2016 года в растущем объеме лизинговых сделок на строительную и дорожно-строительную технику пришлось 8,2% нового бизнеса против 5,9% годом ранее, на грузовой транспорт – 18,25 и 16,7% соответственно. Полностью итоги предыдущего года будут подведены через месяц, но уже сейчас можно сказать, что стабилизация в экономике в 2016 году привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который в предыдущем году просел на 26%, а в 2014-м – на 13%. Положительные изменения наметились также в объемах сделок на приобретение в лизинг спецтехники.

«Первое полугодие 2016 года характеризовалось небольшим, но планомерным повышением бизнес-активности предпринимателей, а тенденции третьего и четвертого квартала уже позволяли говорить об однозначном росте в сегментах автотранспорта, специальной техники и в ряде отраслевых сегментов лизинга оборудования», – рассказывает Андрей Волков, руководитель Дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами ООО «Балтийский лизинг», где доля сделок по продаже строительной и спецтехники за прошедший год составила 8,8%.

УДОБНЕЕ И ДОСТУПНЕЕ

Ключевую роль в восстановлении продаж сыграла стратегия производителей, которые переориентировались на более гибкую ценовую политику как в отношении прямых поставок, так и продаж в лизинг.

«У нас давние партнерские отношения с компанией Liebherr, которая предоставляет нам особые условия для покупки и аренды техники, – поясняет управляющий партнер ФГИК «Размах» Сергей Ефремов. – В 2017 году, в связи с реализацией ряда сложных проектов на промышленных объектах Дальнего Востока, Сибири и Урала, мы планируем расширение парка техники минимум на 20%».

В сегменте лизинга спецтехники самые выгодные предложения исходят от совместных программ лизинговых компаний и производителей, в том числе зарубежных. Как правило, производитель дает лизинговой компании возможность предлагать лучшие ставки и минимальные авансовые платежи за счет собственных субсидий и при этом нацелен на долгосрочное сотрудничество. Таким образом, в частности, на российский рынок продвигают оборудование и технику предприятия Республики Беларусь и Китая.

Свою роль в борьбе за потребителя в прошедшем году сыграли также предложения лизинговых компаний по снижению ставок (до 1–1,5% по некоторым продуктам), увеличению сроков договоров и внедрению программ экспресс-лизинга, нацеленных на привлечение основного заказчика – компаний малого и среднего бизнеса. Учитывая этот тренд, и поставщики, и лизинговые компании уже внедрили или прорабатывают договоры на предоставление в лизинг поддержанной техники и транспорта с пробегом.

Еще одним драйвером роста, подтвердившим свою результативность, стала программа Минпромторга по субсидированию лизинга. По данным «ВТБ-Лизинга», в период действия программы доля льготного лизинга доходила до 40% от общего объема сделок. В 2017 году программа будет продлена, а выделенные на ее реализацию средства увеличены вдвое, до 10 млрд рублей. Ожидается,



что эта мера позволит реализовать 41,5 тыс. единиц техники, преимущественно грузовой и специальной. Для субсидирования лизинга такой строительной-дорожной и коммунальной техники, как бульдозеры, фронтальные погрузчики, экскаваторы, автогрейдеры, в этом году предусмотрено 2,5 млрд рублей.

«Наша компания участвует в обсуждении и подготовке новой госпрограммы субсидирования лизинга на строительную-дорожную и коммунальную технику, которая окажет существенное влияние на спрос в данном сегменте», – пояснили в «Балтийском лизинге».

НАДЕЖДЫ НА ОТДАЛЕННОЕ БУДУЩЕЕ

Резкого роста продаж техники по лизинговым договорам не произойдет, предупреждают тем временем специалисты отрасли.

«В 2016 году рынок лизинга спецтехники несколько стабилизировался, хотя о восстановлении прежних объемов рынка говорить сложно, – считает Сергей Ефремов. – Многие монтажные компании ушли с рынка, некоторые сами сдают собственную технику в аренду, так как количество проектов сократилось и техника простаивает. Тем не менее демонтажная техника остается крайне дорогостоящей и дешевле не становится, а это значит, что у бизнеса по-прежнему не будет хватать оборотных средств для осуществления единовременной покупки».

Такого же мнения придерживаются поставщи-

ки техники из компании «Единые Техно Системы» (ЕТС): оживление рынка начнется с 2018 года, а возврат к докризисному уровню 2013 года возможен не раньше 2021–2022 годов, и то при условии, что Минстрой реализует планы по вводу жилой недвижимости до 100 млн кв. м к этому сроку. Ранее, по мнению генерального директора ЕТС Дениса Литвинова, строительные компании вряд ли начнут модернизацию основных фондов. Кроме того, поставщикам спецтехники понадобится время, чтобы отыграть провал последних лет: по оценке компании, в 2015 году рынок просел на 65%, за первые полгода 2016-го – еще на 20%.

Основные потери понесла ввозимая спецтехника – из-за изменений валютного курса и введения с начала 2016 года утилизационного сбора многим строительным компаниям она стала не по карману, и большинство из них будет откладывать покупку новой техники до лучших времен.

«Ситуация на рынке лизинга строительной-дорожной и спецтехники напрямую зависит от положения на строительном рынке. Если застройщики переживают кризис и не стремятся к приобретению новой техники, а вместо этого делают ставку на аренду и ремонт имеющихся активов, то ожидать высокой активности на рынке лизинга в данном сегменте не приходится. Но мы внимательно наблюдаем за покупательским спросом и в зависимости от этого стараемся предлагать нашим клиентам те продукты, которые будут на данный конкретный период наиболее актуальны», – подчеркнул Андрей Волков.

ИНИЦИАТОРЫ
КОНКУРСАПРИ УЧАСТИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

СТРОИТЕЛЬ ГОДА – 2016

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС

Генеральный оператор конкурса СРО А «Объединение строителей СПб»
+7 (812) 347-78-91 (92)

www.stroitelgoda.spb.ru

Прием заявок на участие в конкурсе
с 6 февраля по 3 марта 2017 года

Генеральный информационный партнер



Деловой партнер



Информационные партнеры

