

# ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЛИЗИНГ по прогнозам RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), в 2017 году рынок лизинга может превысить рекордные 800 млрд рублей. На сектор лизинга высокотехнологичного оборудования пока приходится не больше 3%, однако в условиях общего износа техники и курса на импортозамещение он становится особенно перспективным.

АННА СМИРНОВА

По данным RAEX («Эксперт РА»), российский объем лизингового бизнеса за 2016 год вырос на 36% и составил 742 млрд рублей, достигнув уровня 2011 года. Сейчас основную его часть составляют сделки с авто-, авиа- и железнодорожной техникой, водным транспортом, а также промышленным оборудованием и строительной техникой. Эта диспропорция показательна для российской экономики, в которой высокотехнологичное производство занимает далеко не первые места.

Основная трудность лизинга такого оборудования — это быстрое моральное устаревание техники, за которым следует необходимость его постоянно менять. Например, средний срок службы оборудования для создания электронной компонентной базы — пять лет, поясняет генеральный директор компании «ГКР-лизинг» Анна Филатова. «При этом сроки приобретения и доставки такого дорогостоящего оборудования могут составлять от полугода до года, а монтаж и отладка оборудования — от трех до двенадцати месяцев. При этом новые технологии зачастую значительно опережают своих недавних предшественников, производительнее их при сопоставимой себестоимости», — говорит госпожа Филатова.

Как любое специализированное оборудование, такое имущество традиционно характеризуется невысокой ликвидностью, которая отпугивает лизинговые компании, рассказывает директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Руслан Коршунов. «Востребованной техникой для лизингополучателей из-за своего качества по-прежнему остается иностранная техника, несмотря на ее удорожание в последние годы. Но предложений по лизингу технологичного оборудования сегодня немного. В большинстве случаев специализируются на нем лизинговые компании — «дочки» иностранных производителей техники. Российских компаний, работающих на этом рынке, немного», — говорит господин Коршунов.

**СОКРАЩЕНИЕ ИМПОРТА** По словам Анны Филатовой, «ГКР-лизинг» занимается лизингом высокотехнологичного оборудования, несмотря на все риски. Дело в том, что спрос на высокотехнологичное оборудование будет расти из-за высокого общего износа техники и, как следствие, ее низкой эффективности. По оценкам экспертов, развитие электронной промышленности в России в данный момент находится в стадии очередного подъема, внедряются программы по созданию отечественных радиоэлектронных изделий в режиме полного цикла. Министерство промышленности и торговли РФ задалось целью почти вдвое сократить долю импортной электронной компонентной базы на российском рынке к 2020 году. А решение такой амбициозной задачи невозможно без создания промышленных технологий и приобретения дорого-



ОСНОВНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ ЛИЗИНГА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ОТРАСЛИ, КОТОРОЙ НЕОБХОДИМО СОЗДАНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМПОНЕНТНОЙ БАЗЫ С ВЫСОКОЙ НАДЕЖНОСТЬЮ

стоящего оборудования, поясняет руководитель «ГКР-лизинг».

Но частным компаниям сложно искать средства на его покупку. Государственное финансирование в этой сфере ориентировано на крупных игроков, преимущественно из сектора ВПК. Лизинг оборудования мог бы позволить модернизировать мощности компаний, занятых в высокотехнологичном производстве, без изъятия оборотных средств, обременительных залогов по кредитам и привлечения дополнительных инвестиций.

«Основными заказчиками лизинга высокотехнологичного оборудования являются предприятия радиоэлектронной отрасли, где необходимо создание российской электронной компонентной базы с высокой надежностью, отказоустойчивостью, расширенным температурным диапазоном, гарантией невозможности встраивания „зашивок“ и устойчивостью к внешним воздействующим факторам», — поясняет Анна Филатова. — Это оборудование востребовано в авиационной и радиоэлектронной промышленности, а также нужно

государственным корпорациям (таким как Росатом, Роскосмос, Ростех) и предприятиям ВПК».

Причем, по словам Анны Филатовой, на клиентов из военно-промышленного комплекса приходится до 80% всех заказов на этом рынке. Директор управления по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг» Тимур Бойтемиров называет основными потребителями лизинга высокотехнологичного оборудования также телекоммуникационные компании и производители микроэлектроники.

«Подобное оборудование относится к четвертой и пятой амортизационным группам, таким образом, при лизинге можно использовать коэффициент ускоренной амортизации», — поясняет Тимур Бойтемиров. — Это, в свою очередь, дает дополнительный налоговый эффект для предприятий, что приводит к уменьшению налога на прибыль. Подобные преимущества стимулируют обновление основных фондов, что особенно важно в наукоемких отраслях, где скорость изменения технологий крайне высока».

**ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИБЫЛИ** Генеральный директор компании «Системный софт» Максим Тикуркин в качестве основных потребителей лизинговых продуктов называет компании, предлагающие облачные решения, а также сервис-провайдеров. Он объясняет это тем, что платежи по лизингу так же равномерны, как и поступление оплаты от конечных пользователей. А лизинг позволяет бизнесу снижать зависимость от сезонности, а также обеспечивать сохранность и накопление оборотного капитала.

«Проблема лизинга IT-решений в том, что промышленное оборудование и спецтехника — это инструменты для наращивания оборотов компании и получения прибыли, их приобретение дает прямой и мгновенный эффект», — размышляет господин Тикуркин. — Например, купили четыре экскаватора, получили проект, заработали „живые“ деньги. В то время как IT-оборудование в большей степени нужно для обеспечения нормальной работы бизнеса».

Но при этом, по его убеждению, брать оборудование в лизинг выгодно: в России появляется все больше интересных программ сотрудничества между производителями IT-оборудования и лизинговыми компаниями. С организационной точки зрения лизинговые сделки тоже не представляют сложности: если бизнес часто использует внешнее финансирование, сформировать необходимые документы за запрашиваемый период не составит труда. Но вот повторная продажа IT-оборудования в случае дефолта заказчика — пока открытый вопрос.

«Качественного решения этой проблемы на сегодняшний день нет, так как вторичный рынок не развит», — признает господин Тикуркин.

Отчасти отсутствие в РФ вторичного рынка высокотехнологичного оборудования обесценивает для лизинговых компаний стратегию защиты маржинальности проекта при дефолте заказчика. Поскольку такое оборудование и без того не отличается высокой ликвидностью и его сложно реализовать на вторичном рынке, в первую очередь лизинговые компании начинают более тщательно оценивать риски заемщика и его проекта.

Страховые компании охотно страхуют оборудование на основании договора страхования имущества юридических лиц, поясняет Анна Филатова из «ГКР-лизинг». «Страхователем может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель — в зависимости от их решения. Само оборудование страхуется на территории лизингополучателя от случаев утраты или повреждения вследствие различных опасностей. А при возврате оборудования заказчиком по каким-либо причинам компания может способствовать его перепродаже на вторичном рынке, оперируя информацией о спросе, полученной от поставщиков», — добавляет она. ■