

ЛИЗИНГ

Крупный бизнес почувствовал вкус к аренде

Лидеры российского рынка финансового лизинга стали активнее развивать спектр своих услуг за счет операционной аренды имущества, рассчитывая привлечь дополнительное финансирование и увеличить размеры собственного бизнеса.

— тенденция —

В последнее время практически все крупнейшие лизинговые компании России заявили о новых приоритетах в своих стратегических планах, отмечая значительный рост спроса на приобретение имущества в операционный лизинг. В отличие от финансового лизинга, такие контракты не предполагают переход права собственности на передаваемый пользователю объект по окончании срока лизингового договора, а потому такая услуга становится скорее специфическим видом аренды имущества, нежели финансово-кредитной услугой.

Гендиректор АО «Сбербанк Лизинг» Кирилл Царев отмечает, что финансовый лизинг «менее сложный бизнес» для лизинговых компаний и в значительной степени напоминает кредит под залог приобретаемого объекта. «Базовая идея финансового лизинга в том, что в конечном итоге актив переходит в собственность клиента и лизинговая компания не берет на себя дополнительные риски», — объясняет он. — В случае операционного лизинга актив несколько раз может поменять пользователя в течение всего своего жизненного цикла, но риски колебаний остаточной стоимости объекта так или иначе будут находиться на лизингодателе».

«Сложность» бизнеса в сегменте операционной аренды объясняется тем, что менеджер лизинговых компаний приходится в гораздо большей степени вынужден в тонкости бизнеса своих клиентов, тог-

да как при финансовом лизинге их, в сущности, совершенно не беспокоит, как будет использоваться переданный актив, лишь бы платежи поступали регулярно и в полном объеме. В случае же нарушения клиентом обязательств по финансовому лизингу возврат актива лизинговой компании становится настоящей бедой для последней. Менеджеры вынуждены в пожарном порядке искать нового клиента, которому во что бы то ни стало нужно поскорее «слить» проблемный актив, чтобы снова о нем забыть — желательно навсегда.

В операционном лизинге, напротив, компания ежедневно заботится о текущем состоянии предмета лизинга и внимательно наблюдает за тем, насколько бережно оператор использует ее актив, соблюдает ли все необходимые инструкции по его эксплуатации и поддержанию в исправном состоянии. В этом случае лизинговая компания должна обладать высококласными специалистами, хорошо знакомыми с отраслевой спецификой и текущим положением на различных рынках. Как правило, это опытные профессионалы с устойчивыми связями в отраслевых сообществах, которые уже долгое время находятся «в рынке» и вполне способны заранее прогнозировать риски ухудшения экономического положения конкретных операторов и рынка в целом. При этом в случае дефолта по платежам объект лизинга сразу возвращается собственнику, а передача его новому пользователю не составляет большой проблемы,



ВЕРНИКОВ

По контрактам оперлизинга автотранспорта лизингодатели нередко берут на себя сервисное обслуживание техники

если в компании работают квалифицированные эксперты, съехившие собаку в своей родной отрасли.

В «Газпромбанк Лизинг» отмечают, что «европейская и мировая лизинговая практика ушла далеко вперед в своем развитии: в приоритете возможность владения активом, а не получение его в собственность в будущем». «В Европе много лет назад произошла переоценка природ лизинга, клиенты давно считают стоимость владения активом, клиент платит за фактический период его использования», — поясняет ситуацию генеральный директор компании Максим Агаджанов. — Опе-

ративный лизинг — по сути, аренда — позволяет получить в пользование необходимое производственное средство для выполнения определенного объема работ и впоследствии вернуть его собственнику».

Операционный лизинг считается более дорогим для пользователя инструментом, нежели финансовый лизинг, поскольку объект сдается в аренду, как правило, с большей доходностью для собственника имущества — лизинговой компании. Однако, как отмечает Максим Агаджанов, при операционном лизинге у клиентов появляется много дополнительных преимуществ и по выбору конкретного оборудования и периоду его использования. «Клиенту не надо покупать дорогостоящее оборудование для выполнения небольшого объема работ — достаточ-

но взять его на тот период, на который существует производственная потребность», — говорит он. По словам господина Агаджанова, «существуют различные практики, когда клиент может выкупить это имущество или вернуть его лизингодателю, при этом получить усовершенствованное оборудование последнего поколения, обладающее большими и лучшими производственными мощностями».

Кирилл Царев из «Сбербанк Лизинга» отмечает, что главная экономическая выгода для лизингополучателя состоит в том, что ежемесячные выплаты при оперлизинге оказываются меньше, чем при финансовом, поскольку пользователю не нужно выплачивать полную стоимость актива. «Таким образом, клиент может уменьшить текущие рас-

ходы в своем денежном потоке и сделать себя более конкурентоспособным», — полагает он.

Более того, контракт операционного лизинга нередко может включать дополнительные услуги со стороны лизинговой компании, которая снимет лишнюю головную боль с бизнеса предпринимателей. «Например, в автолизинге пользователи иногда перепоручают лизинговой компании fleet-management, и даже смена резины на колесах может быть внутри лизингового пакета. Таким образом, оператор может сэкономить на сотрудниках автохозяйства, а когда автомобиль состарится, ему не нужно думать, что с ним делать дальше, так как в большинстве случаев данную машину все равно продаст. Все это возьмет на себя лизинговая компания, которая разберется с этой проблемой гораздо эффективнее», — полагает гендиректор «Сбербанк Лизинга». Он добавляет, что экономический эффект от таких сделок проявляется ярче у крупных операторов, управляющих большим количеством парка.

Участники рынка с удовлетворением констатируют, что сегодня все эти преимущества все глубже осознаются российскими предпринимателями по мере развития у них финансовой культуры. По словам Максима Агаджанова, массовое развитие операционного лизинга в России сдерживается особенностями российского менталитета собственников «платить за собственность, хоть и будущую». «Сегодня рынки становятся более профессиональными, предприниматели начинают воспринимать лизинг как возможный владения тем, в чем есть потребность», — отмечает он. — Бизнес стал лучше считать расходы, поэтому получение такой альтернативы, как оперлизинг, позволяет им успешно диверсифицировать затраты на приобретение производственных активов».

Алексей Екимовский

Законы лизинга

— реформа —

Он добавляет, что кроме требований к размеру собственных средств для финансовых компаний, как правило, устанавливаются аналитические коэффициенты, такие как, например, отношение рисков к капиталу, которые также необходимо поддерживать в установленных регулятором коридорах, чтобы продолжать заниматься финансовой деятельностью. Для лизинговых компаний, уверен господин Самиев, такие коэффициенты тоже будут вводиться по мере того, как к регулятору будут переходить надзорные полномочия в отношении рынка лизинга.

Александр Михайлов тоже согласен с тем, что для компаний, занимающихся финансовым лизингом, должны быть установлены требования к капиталу, сравнимые с требованиями к банкам или некредитным финансовым организациям. «Достоинством нужно определять на основе достоверных данных МСФО и взвешивать активы по группам риска», — считает господин Михайлов, добавляя, что контроль ликвидности в финансовом лизинге тоже необходим.

Двойные стандарты

Впрочем, больше всего озабочены лизинговые компании не введением нормативов по капиталу, а изменением своего статуса на НФО под усиленным регулированием ЦБ. Далеко не все понимают, какого уровня «прозрачности» хочет добиться регулятор и с кем именно он собирается бороться.

По оценкам Кирилла Царева, почти 90% публичного рынка лизинга приходится на долю 20 крупнейших лизинговых компаний, которые в большинстве своем принадлежат государственным и коммерческим банкам, пенсионным фондам или государству напрямую. «Говорить о том, что они непрозрачны или неподконтрольны государству, некорректно, потому что регулятор имеет доступ ко всей необходимой информации, а кредитование этих компаний осуществляется в соответствии с правилами, установленными ЦБ», — говорит гендиректор АО «Сбербанк Лизинг».

Он поясняет, что источниками финансирования для лизинговых компаний в подавляющем большинстве случаев являются банки, а это поднадзорный ЦБ институт. Второй вариант привлечения средств — обли-

гации, которые также находятся под пристальным надзором регулятора. «В лизинге, как вы понимаете, не используются вклады, не работают физические лица, поэтому утверждать, что вся наша отрасль живет в какой-то серой зоне, наверное, не очень корректно», — полагает Кирилл Царев.

Приобретение лизинговыми компаниями нового статуса повлечет за собой необходимость перехода от общего плана счетов к плану счетов для НФО, формированию новых стандартов налогового и бухгалтерского учета. «Это, по нашему мнению, приведет к заморозке новых сделок до нескольких месяцев», — предупреждает Андрей Коноплев.

Он добавляет, что в отрасли не существует адаптированных для лизинга программных продуктов для нового банковского плана счетов. «Опыт показывает, что для запуска подобных продуктов в промышленную эксплуатацию потребуются не меньше года, стоимость разработки достигнет десятков миллионов рублей, а затем потребуются перестройка внутренних бизнес-процессов и переобучение профильных специалистов», — говорит господин Коноплев.

«Сложно спорить с тем, что регулятору нужна более качественная и подробная отчетность, чтобы более точно видеть и прогнозировать риски этого рынка, поэтому переход лизинговых компаний на единый план счетов ЦБ и гармонизация отчетности с МСФО — очень прогрессивная в этом плане мера», — парирует Павел Самиев. — С другой стороны, лизинговые компании, наверное, с ужасом смотрят, как это происходит на других рынках: в страховании, микрофинансовых организациях, инвестиционных и брокерских компаниях. Этот процесс действительно идет не всегда просто». Он констатирует, что изменение форм отчетности обернется серьезными издержками для небольших лизинговых компаний, у которых финансовые службы и бухгалтеры не соответствуют уровню подготовки для такого перехода.

К новым дефолтам

Сам по себе перевод лизинговых компаний на отчетность по МСФО не вызывает возражений у участников рынка. «Безусловно, отчетность по МСФО позволяет более качественно проанализировать ситуацию в лизинговой компании. Это будет спо-

собствовать повышению прозрачности отрасли и росту ее инвестиционной привлекательности», — выражает общую мысль генеральный директор «Газпромбанк Лизинга» Максим Агаджанов. «МСФО — это отличный инструмент для разговора с рынком на едином, более профессиональном языке. И если еще недавно грамотных специалистов в этой сфере не хватало, то сегодня уже достаточно профессионалов, которые без особого труда могут трансформировать отчетность из РСБУ в МСФО», — отмечает топ-менеджер, добавляя, что его компания добровольно перешла на международные стандарты финансовой отчетности задолго до инициативы ЦБ.

Как и другие участники рынка, Андрей Коноплев поддерживает намерение государства обязать лизинговые компании вести отчетность в соответствии с международными стандартами, но при этом считает, что изменение принципов учета будет актуальным, только если правовое регулирование лизинга будет соответствовать стандарту IFRS 16 «Аренда», который был выпущен в январе 2016 года и вступил в силу в 2019 году. «При любых отклонениях от МСФО принципы учета должны рассматриваться заново и не могут быть использованы», — предупреждает гендиректор «ВТБ Лизинг».

Кирилл Царев обращает тот же вопрос к регуляторам. «Мы должны внедрять логику нового стандарта, на который уже сейчас переходят такие зарубежные коллеги, или мы можем работать по прежнему стандарту учета? — интересуется он.

По словам господина Царева, в новом стандарте есть новации, касающиеся концептуальных различий операционного и финансового лизинга и уточняющие «природу» этих видов услуг. До сих пор в мире не вполне разрешен фундаментальный вопрос о том, что такое лизинг — вид аренды или разновидность кредита. По мнению Кирилла Царева, эта дилемма актуальна и в условиях реформы российского рынка лизинга. «Отдельно стоит обратить внимание на вторую часть реформы, а именно на внесение изменений в Гражданский кодекс. Именно здесь будет основной спор о природе лизинга — аренда или покупка в рассрочку», — отмечает гендиректор «Сбербанк Лизинга».

По мнению Андрея Коноплева, изменение природы лизинга с

арендных отношений на финансирование приведет к существенным изменениям в налоговой и судебной практиках, а также в бизнес-отношениях. Наделение лизинга спецификой, присущей кредиту, противоречит сложившейся мировой рыночной и правоприменительной практикам, в частности международной конвенции «О международном финансовом лизинге», принятой Международным институтом по унификации частного права (UNIDROIT — межправительственная организация по унификации частного права, созданная в 1926 году в Риме), которая является составной частью правовой системы России. Это, по словам Андрея Коноплева, «завершит текущую историю лизинговых отношений, наработанную судебную и бизнес-практику. Начнется новая история с новыми правилами, рисками, дефолтами отдельных участников, и, возможно, новыми игроками».

«Проблема сегодняшнего дня во многом заключается в том, что с позиции гармонизации права, возможно, и стоит вносить изменения в Гражданский кодекс, но эти изменения не принесут существенного улучшения для участников рынка», — считает Кирилл Царев. — При этом в первый несколько лет увеличатся риски для субъектов лизинга, так как сложное заранее сказать, как будет складываться судебная практика. В конечном итоге эти изменения могут оказать куда более серьезное влияние на отрасль, причем именно на сегмент средних и крупных сделок, вследствие чего выиграет розничный бизнес, а потеряет может корпоративный». По его мнению, государство запускает реформу, не до конца проанализировав все ее последствия для рынка.

Слабое звено

Если в результате реформы действительно повысится прозрачность и инвестиционная привлекательность отрасли, то снижение ставок для конечных лизингополучателей будет возможно за счет снижения премии за риск в фондировании лизинговых компаний как рыночных заемщиков, считает Александр Михайлов. «С позитивной стороны госрегулирование способно обеспечить четкую работу механизмов защиты лизингополучателей и лизингодателей, которые несут основные риски, порой исчисляющиеся мил-

лиардами рублей», — говорит он. — Мы рассчитываем на доработку и повышение эффективности этих механизмов на законодательном и исполнительном уровнях, например введение работающего механизма исполнения инкассового поручения банку со стороны лизинговой компании».

В законопроекте Минфина действительно уточняется процедура принятия решения банком о бесспорном списании задолженности по ежемесячным платежам в адрес лизинговой компании, что поможет взаимодействию игроков рынка с кредитными организациями, радуется Дмитрий Зотов. «До настоящего момента на решение банка о списании средств и скорость его принятия так или иначе оказывали влияние неформальные взаимоотношения между банком и лизингодателем», — рассказывает он. — Банки действовали в первую очередь в своих интересах, нередко нанося ущерб интересам лизинговой компании».

Так, по словам Дмитрия Зотова, происходило в ситуации с обанкротившейся авиакомпанией «Трансаэро», когда банки списывали в первую очередь свои долги и тянули с исполнением поручений лизингодателей. Формализация этих требований в законе поможет ускорить процесс списания задолженности в проблемной ситуации, полагает топ-менеджер. «Думаю, также стоит рассмотреть возможность законодательно закрепить за банком ответственности за несвоевременное исполнение инкассовых поручений и предусмотреть возможность взыскания ущерба, нанесенного в связи с этим лизинговой компании», — сказал «Б» гендиректор «Трансфин-М».

Впрочем, и у господина Зотова есть отдельные замечания к предложениям регуляторов. С его слов «Б» узнал, что для решения проблемы уклонения от налогообложения предпринимателей через механизм лизинга реформой предполагается установить для лизинговых компаний ограничение по количеству сделок с одним лизингополучателем. Гендиректор «Трансфин-М» считает это нецелесообразным, поскольку для сделок, например, в авиализинге или лизинге водного транспорта нередко требуются «технические компании», использующие подходящие для этого правовые системы. «Клиентов у такой технической компании может быть несколько,

ко, так как зачастую для одного вида бизнеса подходит право одной и той же юрисдикции и в этом случае нецелесообразно создавать под другого клиента еще одну структуру. Это ведет к росту операционных расходов», — пояснил Дмитрий Зотов.

Насколько глубоко регулятор будет вмешиваться в текущую деятельность лизинговых компаний, пока неизвестно. Тем не менее регламентация управленческих процессов — «самое слабое звено» в бизнесе российских лизинговых компаний и одна из главных проблем, на решение которой направлена реформа, считает Павел Самиев. «Мы смотрели внутренние регламенты некоторых компаний, так там такое понаписано! — восклицает он. — Очень трудно себе представить, как по таким регламентам люди в принципе могут работать. Это означает, что менеджмент просто не контролирует процессы в своей компании». За это не грех и наказывать, потому что такая компания подвергает дополнительные риски интересы кредиторов и держателей долговых бумаг, добавляет управляющий директор НРА.

Когда адаптированные для лизинга процедуры и регламенты будут разработаны, регулятор будет следить за их соблюдением и в случае выявления нарушений или при отсутствии в компании нужных документов сможет выдать необходимые предписания, обязательно для выполнения.

Павел Самиев приводит в пример аналогичный процесс на рынке страхования, где прошло уже достаточно много этапов формирования требований по риск-менеджменту и процедурам внутреннего контроля. «Пока это идет в режиме диалога, ЦБ запрашивает регламенты, методики по рискам и отчетность, нередко подкашивает, как это должно выглядеть, и подталкивает компании в нужном направлении», — рассказывает он. Санкции за невыполнение собственных регламентов специально не фиксируются, но у ЦБ достаточно инструментов влияния на нерадивый менеджмент финансовых компаний. «В случае злостных нарушений регулятор найдет способ воздействовать на компанию. Главное, чтобы это не превратилось в формализм, не привело к перегибам и злоупотреблениям со стороны регулятора», — подытоживает господин Самиев.

Алексей Екимовский