

ЛИЗИНГ ВЛЕГКУЮ

СЕГОДНЯ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ РАССМОТРЕТЬ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЛЮБЫЕ ЗАЯВКИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТА, БУДЬ ТО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ИЛИ БОЛЬШЕГРУЗНЫЙ АВТОМОБИЛЬ, НЕБОЛЬШАЯ «ГАЗЕЛЬ», АВТОМОБИЛЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИЛИ ИМПОРТНЫЙ, НОВЫЙ ИЛИ УЖЕ БЫВШИЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ, АВТОБУС ИЛИ СПЕЦТРАНСПОРТ. СЛОЖНОСТИ ВОЗНИКАЮТ ТОЛЬКО ПРИ ПОКУПКЕ В ЛИЗИНГ МАШИН ДЛЯ КОММУНАЛЬНОГО И ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА.

ВЛАДИМИР ДОБРОВОЛЬСКИЙ

МЕЧТА КОММУНАЛЬЩИКА Среди лидеров рейтинга по объему лизинговых сделок с автотранспортом выделяется несколько основных групп компаний. Это крупнейшие универсальные лизинговые компании, наиболее крупные из них являются государственными — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). Услуги государственного лизинга чрезвычайно востребованы в тех случаях, когда компаниям необходимо обновить технический парк. Например, лизинг техники через ГТЛК обеспечил 50% плановой потребности в технике дорожно-эксплуатационных предприятий федерального значения. Компания заняла первое место в поставках дорожно-строительной техники и оборудования в лизинг. Также в 2010 году ГТЛК закупила 2,4% от общего количества произведенных в России автобусов, что позволило ей занять третье место в сегменте лизинга пассажирского транспорта.

В число лидеров рынка лизинга автотранспорта входят и коммерческие компании, занимающиеся в основном продажей автомобилей в розницу, а также лизинговые компании, созданные при производителях транспортных средств (кэптивные), хотя в последнее время их доля на рынке лизинга автотранспорта заметно снижается.

Благодаря привлекательности автотранспорта как объекта лизинга, этот сегмент — наиболее высококонкурентный на рынке. Тем не менее у лизинга автотранспорта каждого вида есть своя специфика, поэтому компании часто специализируются на том или ином направлении. Например, ГТЛК является лидером в сегменте лизинга дорожной техники. По результатам 2010 года эта компания стала самым крупным поставщиком техники для строительства, ремонта и содержания дорог. Каждая четвертая комбинированная дорожная машина, произведенная в стране, была передана в лизинг именно этой компанией.

Дорожное и коммунальное хозяйство — специфические отрасли для лизинга. Основные виды предприятий в этих отраслях — коммунальные, дорожно-эксплуата-



МНОГИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ НА ОПРЕДЕЛЕННОМ ВИДЕ АВТОТРАНСПОРТА

ционные и дорожно-строительные. А это чаще всего предприятия малого, иногда среднего бизнеса с неустойчивым финансовым положением и высокой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и государственных дотаций. Помимо этого значительная их часть — предприятия с государственным участием. По этим причинам коммерческие лизинговые компании, которые предпочитают минимизировать собственные риски, отказываются от работы с такими клиентами. Именно поэтому доля лизинга в этом сегменте очень низкая, несмотря на его востребованность. Фактически единственным лизингодателем для предприятий дорожного и коммунального хозяйства сейчас является ГТЛК.

Транспортные пассажирские предприятия, если это не крупные перевозчики, также постоянно сталкиваются с недофинансированием, поэтому сотрудничество с ними может нести значительные риски для большинства лизинговых компаний.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА Высокая конкуренция в сегменте автолизинга в целом приводит к тому, что лизинговые компании предлагают практически одинаковые ставки финансирования. Конкурентная борьба смещается в другие сферы.

Одним из самых важных параметров при выборе лизинговой компании является размер аванса. Наиболее распространенный размер аванса по автолизингу — 20%. Лизинговых компаний, которые заключают договоры на таких условиях, набралось 21 из 30. В 8 из 30 лизинговых

компаний аванс может составлять меньше 20% — для лизингополучателей, чье финансовое состояние будет оценено как стабильное.

Что касается срока лизинга, то он колеблется в среднем от двух до пяти лет. Опрос 30 компаний-лизингодателей показал, что предоставлять автотранспорт в лизинг на срок до пяти лет готовы 12 из них. При этом представители многих компаний подчеркивали, что условия договора зависят от финансового состояния клиента.

Компаний, готовых отдавать в лизинг автотранспорт на срок до четырех лет, также нашлось немало — 7 из 30. Трехлетний автолизинг готовы предложить клиенту 10 из 30 компаний. Это стандартный срок, который не требует особых комментариев.

Здесь следует отметить, что ГТЛК предлагает льготные условия в силу специфики своей деятельности и задач, поставленных государством: у предприятий должна быть возможность воспользоваться лизингом. Поэтому минимальный авансовый платеж равен 10%; предлагается низкая ставка среднегодового удорожания — от 4%, а срок лизинга может составлять до пяти лет. Кроме того, компания предлагает два варианта графиков лизинговых платежей: регрессивный, когда ежемесячные платежи уменьшаются в течение срока лизинга, и аннуитетный, когда они одинаковы в течение всего срока. Помимо этого, учитывая специфику деятельности лизингополучателей, значительную часть которых составляют дорожные и транспортные предприятия, в ГТЛК готовы рассматривать сезонные корректировки лизинговых платежей.

Другое направление конкурентной борьбы в автолизинге — это движение в регионы. Можно отметить, что лидеры автолизинга обладают наиболее обширными филиальными сетями среди всех лизинговых компаний. Присутствие компании в регионе удобно для клиентов, способствует быстрому заключению сделки, а с ростом числа сделок снижается их стоимость для лизингополучателя.

И, наконец, еще одна область конкуренции между операторами автолизинга — это развитие новых лизинговых продуктов. ■

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Рассмотрим основные из них. Так, суть оперативного лизинга в том, что оборудование или транспорт передается лизингополучателю на срок, существенно меньший срока амортизации оборудования. По мнению лизингодателей, наиболее привлекательной для клиентов в этом лизинговом продукте является возможность регулярно обновлять фонды, не заботясь о продаже устаревшего транспорта на вторичном рынке. В перспективе важное преимущество операционного лизинга состоит в том, что он способствует формированию обширного и ликвидного вторичного рынка оборудования и транспорта. Это повышает эффективность финансового лизинга, поскольку в случае изъятия техники у неплатежеспособного лизингополучателя лизингодателю легче продать эту технику на вторичном рынке или передать в оперативный лизинг и таким образом покрыть убыток.

Обычно оперативный лизинг сочетается с другим продуктом — full-service leasing, то есть лизингом с полным набором услуг (хотя этот вид лизинга может быть связан также и с финансовым лизингом). Лизинг с полным набором услуг предполагает, что лизинговая компания помимо своей основной функции — приобретения транспорта и передачи его лизингополучателю — берет на себя еще ряд обязанностей: уплату всех налогов; страхование и техническое обслуживание автомобиля; подбор автомобиля исходя из производственных задач покупателя; планирование структуры и порядка обновления автопарка клиента; постановка транспортных средств на учет в ГИБДД и снятие с учета, прохождение государственного технического осмотра; прохождение технического обслуживания согласно программам производителей; ремонт транспортных средств и т. д.

Лизинговые брокеры отмечают, что в некоторых компаниях формально рассматривают обращения индивидуальных предпринимателей, но почти никогда не финансируют их, требуя дополнительных поручительств от более

крупных компаний. Однако у индивидуального предпринимателя все равно остается возможность получить автомобиль в лизинг. Например, среди лизингополучателей ГТЛК 83% дорожных предприятий — клиентов компании по специальным программам лизинга относятся к сфере малого бизнеса.

Рассматривая программы автолизинга, стоит отдельно упомянуть о так называемых экспресс-продуктах, или экспресс-лизинге, то есть лизинге по ускоренным срокам с минимальным набором документов. В 12 компаниях из 30 не станут заключать с новыми клиентами договор экспресс-лизинга. Обычно по таким программам срок рассмотрения заявок составляет три-четыре дня, необходим минимальный пакет документов, которые не требуют нотариального заверения, используется упрощенный финансовый анализ состояния клиента.

Немногим отличается от экспресс-лизинга лизинг «без оценки финансового состояния». В большинстве случаев такое название является скорее рекламным, то есть финансовое состояние все-таки оценивается, только по меньшему пакету документов. Однако компании «Свое дело», «Элемент Лизинг», «Столичный лизинг» действительно основное внимание уделяют ликвидности имущества и готовы финансировать любых заемщиков, даже физических лиц.

Под «лизингом для физических лиц» с точки зрения российского законодательства подразумевается аренда с правом последующего выкупа. В России лизинг для физических лиц не получил распространения, так как налоговые льготы могут получать только юридические лица и индивидуальные предприниматели. То есть с экономической точки зрения лизинг здесь не является выгодным вариантом финансирования собственного бизнеса, теряет свои главные конкурентные преимущества по сравнению с банковским кредитованием.

Этот продукт интересен прежде всего предпринимателям, работающим без образования юридического лица. Общеизвестно, что малый бизнес, особенно в регионах, часто вообще не ведет отчетности и не платит налогов. Поэтому таких предпринимателей не интересуют налоговые преимущества финансового лизинга. Более того, финансовый лизинг может быть для них даже обременительным вследствие необходимости учета предмета лизинга и лизинговых платежей.

Как и в случае финансового лизинга, лизинг для физических лиц обеспечивает более высокую надежность сделки с точки зрения инвестора, поскольку предмет остается в его собственности до окончания срока сделки. Это обуславливает менее строгие требования к кредитоспособности клиентов и обеспечению сделки. Несмотря на непрозрачность предприятий малого бизнеса, по мнению большинства лизингодателей, именно они являются наиболее добросовестными заемщиками. Это объясняется тем, что часто для малого бизнеса предмет лизинга, например грузовой автомобиль, — это основной источник дохода. Поэтому заемщик готов даже ограничивать себя настолько возможно, лишь бы погасить очередной лизинговый платеж.

Мотивационный лизинг еще редкость на российском рынке, но он весьма перспективен. В данном случае предприятие берет автомобиль в лизинг для личных нужд своих сотрудников и засчитывает лизинговые платежи в счет зарплаты этих сотрудников. Это позволяет получить как традиционную при лизинге экономию на налоге на прибыль и на НДС, так и на зарплатных налогах сотрудников. Последнее особенно актуально с учетом повышения ЕСН до 34%. Суммарная экономия на налогах может составить до 35% от цены автомобиля. Остается порекомендовать сотрудникам, получающим белую зарплату и желающим приобрести автомобиль, договариваться со своими работодателями об организации подобной сделки.