

## ЛИЗИНГ

## Лизинг в trade in

## залог

На автомобильном рынке схема trade in давно известна и пользуется заслуженной популярностью. Однако когда речь идет о корпоративных автопарках, а компания-клиент хочет задействовать в этой схеме лизинг, задача значительно усложняется. Тем не менее совместить trade in и лизинг в России вполне реально, и у такой схемы есть целый ряд преимуществ.

Если у компании есть один или несколько автомобилей, которые нужно поменять, то с использованием схемы trade in новые машины можно взять в лизинг, не потратив ни копейки денег. Старый автомобиль при этом будет служить авансом, а в некоторых случаях его стоимость обеспечит и страховку на новый.

«Активно по этой схеме мы работаем с 2011 года», — рассказывает коммерческий директор компании «Элемент Лизинг» (входит в «Базовый элемент») Андрей Писаренко. — Во-первых, при такой схеме клиент на первоначальном этапе практически не вкладывает оборотных средств в покупку нового автотранспорта. Во-вторых, он не тратит время на продажу старого автомобиля, потому что без всякого риска для него наша компания покупает его старый автомобиль».

Важно и то, что клиенту не нужно самому заниматься сбытом подержанной техники, нет необходимости привлекать живые деньги на покупку нового авто, можно обменять сразу несколько машин.

С точки зрения организации такая схема сложнее, чем обычный лизинг для физического лица. «Клиент, желающий поменять старый автомобиль на новый, обращается в автосалон, где проводится оценка рыночной стоимости машины. Получив оценку, он дает распоряжение лизинговой компании принять долг салона перед ним в качестве аванса за лизинг нового автомобиля. Лизинговая компания приобретает в автосалоне новый автомобиль для клиента, перечислив стоимость за минусом стоимости старой машины. Таким образом, происходит взаимозачет стоимости старого автомобиля тремя сторонами: лизинговой компанией в счет аванса, салоном в счет нового, клиентом в счет новой лизинговой сделки», — поясняет Валентин Карнарук, заместитель коммерческого директора по развитию бизнеса компании «Балтийский лизинг».

Trade in возможен и в ситуации, когда клиент уже платит за автомобиль лизинговой компании, но хотел бы поменять его на новый. В этом случае схема будет больше напоминать традиционный лизинг с обратным выкупом, за исключением того, что все сделки проводятся через автосалон, который берет старый автомобиль на реализацию и продает лизинговой компании новый.

Лизинговой компании чаще всего все равно, какой автомобиль принимать в зачет — вопрос только в том, насколько устроит клиента его оценка. Кроме того, теоретически возможен и прием «в за-



Российским компаниям зачастую проще продать имеющийся автомобиль на вторичном рынке и взять лизинг без trade in  
ФОТО НИКОЛАЯ ЦИГАНОВА

чет» автомобиля других типов транспортных средств. «Если, условно говоря, автосалон возьмет от клиента в качестве первоначального взноса токарный станок, то мы получим задолженность клиенту за токарный станок, нам все равно: между салоном и лизинговой компанией исключительно денежные отношения», — рассуждает господин Карнарук. Тем не менее салоны, готовых заниматься другими видами имущества, практически нет, и пока основную долю сделок лизинга с trade in составляют автомобили (легковые, легкие коммерческие, грузовые) и спецтехника.

Интерес клиента понятен, но и для других участников процесса подобные схемы тоже выгодны. Лизинговым компаниям они позволяют привлекать новых клиентов, увеличивать свой портфель; для дилеров, несмотря на некоторое увеличение документооборота, такие сделки означают рост продаж.

Тем не менее пока в России лизинговых компаний, предлагающих клиентам услугу trade in, не так много. Кроме уже упоминавшихся выше это Sollers Finance, Europlan, КамАЗ, который предлагает брать в лизинг с использованием trade in свои автомобили с помощью дочерней лизинговой компании. Довольно часто предложение таких программ происходит при поддержке российского представительства конкретного автопроизводителя — например, лизинговая компания

Sacade запустила совместный проект с импортером «Ягуар Ленд Ровер Россия» — программу «Лизинг с обратным выкупом».

Для того чтобы подобные сделки проходили для клиента быстро, нужна большая подготовительная работа. «Мы разработали в своей компании ряд внутренних нормативных документов, которые дают возможность провести эти операции быстро. Для этого с каждым салоном должна быть проведена работа, необходимо дать разъяснения, в том числе и бухгалтерии. Нужно соскочивать много людей и сделать так, чтобы все приняло единую документацию», — поясняет Валентин Карнарук. Дополнительные сложности возникают, если приемом и реализацией подержанных автомобилей у дилера занимается одно юридическое лицо, а продажей новых — другое. Но, как правило, автосалоны, в которых приходят лизинговая компания, соглашаются на такие условия, и дальше вопросами выкупа старого автомобиля, продажи нового клиенту занимается уже салон, а лизинговая компания просто предлагает услугу клиентам.

В результате сделки с trade in проходят так же быстро, как и обычные лизинговые сделки, оформлять документы ненамного сложнее. «Первый раз клиент приходит, чтобы оценить старый автомобиль, потом он согласовывает с нами сделку, подписывает документы, следующий визит в салон — уже за новым автомобилем», — подытоживает господин Карнарук.

Отчасти небольшая популярность подобной схемы вызвана сложностью организации взаимодействия с дилера-

ми, отчасти — невысоким интересом со стороны клиентов. «Доля подобных сделок может колебаться в разные месяцы от 5% до 15% и зависит от размера бизнеса клиентов, которые к нам обращаются. Процент таких сделок увеличивается, если к нам обращается крупный клиент, которому необходимо сразу заменить целый автопарк», — рассказывает Андрей Писаренко. Валентин Карнарук также не отмечает чрезвычайного большого спроса на лизинг с trade in.

Кроме того, российским компаниям зачастую проще продать имеющийся автомобиль на вторичном рынке и взять лизинг без trade in, чтобы не вникать в тонкости налогообложения и, возможно, продать старый автомобиль дороже. Есть в российской бизнес-традиции и другой немаловажный фактор: сплетение интересов компании и частных лиц, ее собственников или сотрудников. Довольно часто они предпочитают получить в свою собственность дешевле машину из корпоративного парка, а не использовать ее в интересах компании.

«Клиентам мешают экономические и психологические барьеры. Trade in лизинг пока еще такой же сложный для понимания инструмент, как в 1990-е сама процедура лизинга — тогда клиенты употребляли слово «лизинг» как ругательство, и приходилось объяснять им, почему это выгоднее, чем автокредит. Но сейчас они распробовали этот инструмент, и многие из них проводят через лизинг практически все имущество. Возможно, через несколько лет они распробуют и trade in в лизинг», — надеется Валентин Карнарук.

Татьяна Устинова

## Цена ошибки

## финансы

Цена ошибки в бизнесе может исчисляться миллионами. Однако у лизингополучателя всегда есть выбор, к кому обратиться — к самой компании-лизингодателю, банку, предоставляющему услуги коммерческой аренды, или же независимым брокерам. А у самих специалистов по схемам коммерческой аренды по-прежнему стандартных инструментов для вычисления графика платежей теперь под рукой и новая система поиска решений.

Лизинговые компании работают как самостоятельно, рассчитывая график лизинговых платежей и предлагая лизинговые решения клиентам своими силами, так и через своих агентов — брокеров, автодилеров, сотрудников банка. Кроме того, зачастую на сайтах лизинговых компаний размещается калькулятор (по аналогии с кредитными калькуляторами банков), чтобы будущий партнер мог сам рассчитать, во сколько обойдутся услуги коммерческой аренды. «Однако чаще всего этот расчет носит предварительный характер, и окончательный расчет, как и ответ о возможности заключения сделки, может дать только сотрудник лизинговой компании», — говорит Дмитрий Зотов, генеральный директор «Трансфин-М». Российский рынок пока не так развит, как европейский, где технологии автоматизации и оценки рисков уже давно опробованы, поэтому решение может быть принято уже на уровне агента. «По корпоративному лизингу расчеты обычно делают сотрудники лизинговой компании», — поясняет господин Зотов.

Рассчитывая график платежей, лизингодатель должен учитывать множество факторов. Это и отражение стоимости кредитных ресурсов, и налог на имущество, и наличие или отсутствие страховки или залоговая собственная маржа», — говорит директор по развитию бизнеса ГЛЛК Владимир Добровольский. Как подчеркивает специалист, если лизингополучатель внес аванс большого размера, вся схема лизинга для него получится дешевле: лизинговая компания вкладывает в сделку меньше собственных или заемных средств.

Что касается брокеров, то пока они только завоевывают свое место на рынке. «В настоящий момент услуги брокера фактически дороже, чем заключение сделки напрямую с лизингодателем или банком», — поясняет управляющий партнер компании «Новые маркетинговые решения» Василий

Кашкин. Брокер берет комиссию либо с клиента — обычно от 1% до 3%, либо с лизинговой компании (обычно от 0,5% до 2%). Кто бы ни платил комиссию, это повышает конечную цену услуги для клиента (хотя он об этом может и не знать, если дополнительные проценты заложены в лизинговые платежи). Привлечение брокера оправдано тогда, когда за эту дополнительную плату он оказывает какие-то дополнительные услуги, убежден господин Кашкин. Именно брокер может помочь потенциальному лизингополучателю с нетиповыми требованиями сориентироваться на рынке предложения среди многочисленных компаний-лизингодателей. Так, если лизинговые предложения от банков более или менее универсальны, то варианты сотрудничества с лизинговыми компаниями многообразны.

«Есть самые распространенные продукты — лизинг автотранспорта, спецтехники, а также лизинг для финансово устойчивого среднего бизнеса. Это делают все. Но когда речь идет о лизинге оборудования (особенно нетипового), о лизинге для малого бизнеса (и тем более для ИП), о лизинге для зампиков, у которых неbesteющее финансовое состояние, то тут уже предложений со стороны ЛК немного», — поясняет Василий Кашкин. В этом и состоит задача брокера — помочь выбрать подходящую программу. Для этого необходимо знать, как работает каждая программа, где ее подводные камни. Ведь зачастую реальное предложение сильно отличается от того, что заявлено. Однако пока количество нетиповых сделок все еще мало: по оценкам специалистов, доля лизинговых контрактов, заключенных через брокеров, не превышает 2% на рынке.

По словам господина Кашкина, большинство участников рынка лизинговых услуг используют автоматизированные системы, разработанные специально для этого сегмента. «На этом рынке более 50% принадлежит «Комнет Лизинг», — поясняет Василий Кашкин. Кроме того, популярны системы компании «Кибит», а также «Прага Лизинг». Эти программы позволяют составить график. Для этого задаются ключевые параметры: срок, ставка, размер аванса, которые и определяют, какую сумму ежемесячно клиенту придется вносить. Однако, подчеркивает Дмитрий Зотов, универсальные компьютерные программы для расчета лизинговых платежей пока не существуют. «Как правило, лизинговые компании самостоятельно разрабатывают калькуляторы с

учетом параметров своего продуктового предложения», — объясняет эксперт. Так, многие компании предлагают возможность расчета платежей с учетом сезонности, при этом некоторым видам бизнеса. Например, в строительстве и сельском хозяйстве минимальная выручка зимой.

Доверить ответственную задачу поиска оптимального лизингового решения можно как одному сотруднику в компании, так и нескольким специалистам. Среди факторов, которые необходимо учитывать при выборе лизинговой схемы, — формат графика платежей. Выплаты могут быть как аннуитетные, прогрессивные, так и регрессивные или сезонные. «Естественно, если клиент выбирает регрессивные платежи, то его расход значительно меньше, но не всем компаниям-клиентам это выгодно с точки зрения организации собственных финансовых потоков. Например, если лизингополучатель ведет только сезонные работы, платить весь год не всегда приемлемо», — поясняет Владимир Добровольский.

Кроме того, стоимость лизинга зависит и от варианта поставки оборудования. Так, клиент сможет претендовать на более выгодные условия аренды, если согласится заплатить 20% аванса, которые впоследствии будут переведены поставщику, а оставшаяся стоимость техники будет погашена после введения ее в эксплуатацию.

В то же время непредвиденные ситуации (задержка, сложность на таможне и т. д.) при поставке иностранного оборудования могут обернуться финансовыми потерями не столько для лизингополучателя, сколько для лизингодателя. «Неправильный расчет процентной ставки и иных составляющих лизингового платежа может привести к серьезным убыткам», — убежден господин Добровольский.

Специалисты настоятельно рекомендуют также обращать внимание на срок окупаемости техники, насколько он коррелируется со сроком лизинга, а также на выкупную стоимость оборудования. Задумываясь над коммерческой арендой оборудования или специальной техники, стоит не только учитывать предлагаемую продукцию и графики платежей, но и репутацию компании-лизингодателя. Как напоминают эксперты, лизинговая деятельность не лицензируется, поэтому главной гарантией успешной сделки является ее положение на рынке. Выбрав между демпингом и надежностью, лучше остановиться на последней.

Мария Карнаух

## Процентная угроза

## ставка

Увеличение ставок по заемным ресурсам может ограничить дальнейший рост рынка лизинга — вопрос поиска источников фондирования вновь выходит на первое место. В результате изменений банковского регулирования выросла роль лизинговых компаний.

Поиск источников фондирования — один из двух острых вопросов лизинговой деятельности (второй — поиск надежных клиентов). Лизингодатели очень чувствительны к изменениям цены и объема финансирования, поскольку более 70% пассивов у них сформировано заемными средствами. В качестве актуальных проблем получения ресурсов лизингодатели отмечают зачастую длительный срок рассмотрения кредитной заявки в связи с отсутствием у многих банков механизмов работы с лизинговыми компаниями, а также нежелание предоставлять лимиты без проведения банком финансового анализа лизингополучателей.

Ужесточение требований ЦБ вынуждает банки повышать дисконты по залогам, в то же время рост конкуренции на лизинговом рынке заставляет лизингодателей снижать размер аванса. В результате лизинговые компании вынуждены вкладывать все больше собственных средств в реализуемые сделки. Несмотря на этот факт и на то, что достаточность капитала является важным критерием оценки надежности лизинговой компании как заемщика, менее половины лизингодателей планируют увеличение уставного капитала. Среди участников исследования (36 респондентов) только 44% компаний позитивно оценили готовность собственников наращивать вложения в компанию в ближайший год. По оценке «Эксперт РА», в среднем по рынку доля собственных средств в пассивах лизинговых компаний на 1 января 2012 года составляла около 9%.

Нестабильность на рынках стран еврозоны и колебания мировых цен на нефть обусловили повышение стоимости заемного финансирования. Среди участников ис-

следования 73% компаний отметили удорожание заемных средств за последний год.

«На банковском рынке есть очевидный тренд на увеличение ставок кредитования. По данным ЦБ, за последние 12 месяцев максимальная ставка по вкладам десяти крупнейших банков по объемам привлекаемых депозитов увеличилась более чем на 2,3 п.п., что, безусловно, банки перекладывают на ставки кредитования юридических лиц. В текущих условиях рынка мы следим за ростом стоимости фондирования за счет работы с теми банками, которые являются нашими партнерами уже не первый год, а также сокращении сроков кредитования до двух-трех лет и привлечения ресурсов на облигационном рынке», — комментирует Олег Литовкин, генеральный директор ООО «Лизинговая компания „Уралсиб“».

«Ожидания кризиса если и проявляются, то в более взвешенном отношении к реализации нашими клиентами своих инвестиционных программ. Сегодня все больше приобретается только самое необходимое имущество, которое используется для реализации уже подписанных контрактов. В связи с ожиданием снижения цен на полугодии во втором полугодии 2012 года наши клиенты стали более осторожно подходить к наращиванию своих железнодорожных парков», — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк лизинга». — Отложенный спрос, как правило, проявляется в период стабилизации экономики. Те лизингополучатели, которые отложили реализацию своих проектов на период кризиса, начинают испытывать острую потребность в финансировании своих инвестиционных программ. Мы полагаем, что наблюдаемая в настоящее время экономическая нестабильность и ожидание кризиса как раз и формируют этот отложенный спрос. Насколько он будет большой, покажет время».

Дополнительное давление на стоимость и объем предоставляемых российскими банками ресурсов могут оказать новые регулятивные требования Банка России. «В связи с внесенными изменения-

ми в банковскую инструкцию 110-И банки разработана методика расчета кредитования по новым стандартам, данные изменения в законодательстве также явились причиной увеличения ставок привлечения финансирования лизинговыми компаниями», — отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг».

Кроме того, планируются изменения в Положении 254-П, определяющем правила расчета банками резервов по судам, которые также могут привести к увеличению ставок. Некоторые лизингодатели сталкиваются и с тем, что банк отказывает в выдаче кредита, если выясняется, что его категория качества потребует создания резервов.

Часть лизингодателей не почувствовала увеличения процентных ставок в первом полугодии 2012 года. Это могло произойти вследствие привлечения ранее длительных кредитов, а значит, такие компании столкнулись с удорожанием фондирования чуть позже.

Опасаться значительного удорожания ресурсов и, как следствие, снижения маржи и конкурентоспособности следует не всем лизинговым компаниям. Конечно, новые регулятивные требования не ставят целью сокращение ликвидности и заморозку кредитования. Задача индустрии — снизить активность банков в непрозрачных сферах: инвестиционных проектах их же акционеров, долгосрочном строительстве, офшорных операциях. В связи с этим под новые требования изначально не подпадают стратегические предприятия, организации оборонно-промышленного комплекса, субъекты малого бизнеса (по кредитам менее 5 млн руб.), а также наиболее информационно прозрачные заемщики, раскрывающие отчетность и информацию о конечных бенефициарах. Для кредитов остальных заемщикам (в том числе лизинговым компаниям) установлены повышенные коэффициенты риска при расчете банковских нормативов, за исключением заемщиков, имеющих рейтинг от аккредитованных рейтинговых агентств.

Роман Романовский



# СБЕРБАНК ЛИЗИНГ

## БЫСТРЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НАДЕЖНОЙ ТЕХНИКИ!





+7 (495) 780-73-00



[www.sberleasing.ru](http://www.sberleasing.ru)

ЗАО «Сбербанк Лизинг». Реклама



## ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ!

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

[www.resoleasing.com](http://www.resoleasing.com)