



АНТОН ВАГАНОВ

Лизинг не создает банковский долг и не влияет на кредитную историю пользователя

гими и имели множество ограничений. Например, льготный кредит можно было получить только на машины российского производства стоимостью не более 1 млн руб., что исключало из программы целые сегменты рынка.

Именно госпрограмма, которую Минпромторг впервые опробовал в прошлом году, сделала лизинг выгодным на фоне кредита. Она распространялась только на модели российского производства и предполагала субсидирование части авансового платежа в размере 10% от стоимости автомобиля. Фактически клиент получал десятипроцентную скидку на автомобиль, которая еще и суммировалась с собствен-

ными скидками лизинговых компаний или автопроизводителей. Более того, десятипроцентную субсидию можно было зачесть в качестве минимального начального взноса, получив машину в пользование вообще без первоначальных затрат.

Программу льготного лизинга перезапустили в 2017 году и несколько раз продлевали, последний — в ноябре. Несколько автопроизводителей предложили собственные лизинговые программы, учитывающие господдержку. Например, десятипроцентную субсидию можно было получить на все популярные модели Ford. Аналогичные программы запустила Skoda, правда

только для юрлиц и индивидуальных предпринимателей. А корпоративные клиенты Mitsubishi могли сэкономить до 19,5%, и это как раз тот случай, когда государственные субсидии в размере 12,5% (такая ставка предлагалась для участников специальных программ) суммировались с собственной семипроцентной корпоративной скидкой.

Чужие и свои

Несмотря на гибкость и удобство лизинговых схем, отношение к ним со стороны физлиц по-прежнему остается предвзятым. Автовладельцы не готовы ездить на чужом автомобиле с набором правил и ограничений. Лизингодатели вводят лимиты на годовой пробег, ограничивают зону пользования центральными регионами страны либо вводят прямой запрет на въезд в ряд регионов с высокой долей криминала или плохими дорогами или требуют предварительного согласования таких поездок.

Свои машины лизинговые компании оснащают GPS-трекерами и даже устройствами дистанционной блоки-

ровки на случай неадекватного поведения клиента или угона автомобиля. Поводом вмешаться в управление может стать, например, большая просрочка ежемесячных платежей или невозможность связаться с клиентом в течение долгого времени. После серьезных нарушений договор с клиентом разрывается, а машина изымается.

С другой стороны, отсутствие собственности во многих случаях может оказаться удобным. Взятый в лизинг автомобиль не попадет в налоговые декларации, а в случае ДТП имя пользователя не будет фигурировать в протоколах ГИБДД. Наконец, лизинг может оказаться единственной возможностью для тех, кому по каким-либо причинам не дают кредит. Это могут быть не только клиенты с неудобной кредитной историей, но и иностранцы. Именно таким образом чаще всего покупают автомобили иностранные спортсмены, играющие в российских клубах.

К числу преимуществ лизинга также можно отнести отсутствие ограничений по возрасту клиента и простоту оформления сделки — получить одобрение лизинговой компании проще, чем убедить банк в платежеспособности. Наконец, лизинг не создает банковский долг и не влияет на кредитную историю пользователя. Лизингодатели тоже фактически ничем не рискуют, поскольку автомобиль остается в их собственности и находится под постоянным контролем.

Изначально российские лизингодатели рассчитывали в основном на потребителей из бизнес-сегмента, но удобство схемы и особенности госпрограммы привлекли к лизингу небогатых клиентов. Представители дилерской компании «Рольф» ожидают, что в ближайшие годы в лизинг будет продаваться не менее 10% автомобилей, а сама схема вполне может стать новой философией владения автомобилем.

Однако резкого увеличения числа лизинговых сделок со стороны физлиц эксперты все-таки не ждут. Аналитик «Эксперт РА» Павел Жолобов полагает, что до тех пор, пока лизинг не станет понятным и привычным для всех категорий клиентов, посетители автосалонов будут предпочитать более традиционный кредит. А вот спрос на лизинг со стороны финансово грамотных представителей корпоративных парков будет только расти. Уже сейчас доля лизинговых продаж в корпоративном сегменте среди клиентов компании «Рольф» достигает 40%. ●