

АГРЕССИВНЫЙ ЛИЗИНГ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА ПРОДОЛЖАЕТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ РОСТ. НА ЭТО ВЛИЯЮТ И ОБЩЕЕ ПОВЫШЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ЛИЗИНГОВЫМ СХЕМАМ, И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ, И НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЛИЗИНГОВОЙ СФЕРЕ. СПРОСОМ ТРАДИЦИОННО ПОЛЬЗУЕТСЯ АВТОЛИЗИНГ, А ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ КОНТРАКТОВ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАЧАСТУЮ ОКАЗЫВАЕТСЯ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ, ЧЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТА. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ ИМЕЕТ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, А ПО УРОВНЮ ПРОНИКНОВЕНИЯ В СФЕРУ ПРОДАЖ ОН В ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖЕТ СРАВНЯТЬСЯ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Участники рынка отмечают рост интереса к использованию лизинговых механизмов с начала года. По словам коммерческого директора компании «Балтийский лизинг» Владимира Наймарка, стоимость имущества, переданного компанией в лизинг за полгода, достигла 23 млрд рублей. Он обращает внимание на то, что с конца прошлого года началась активная работа с медицинскими учреждениями, поскольку лизинг медтехники стал для них более доступным: благодаря корректировкам в налоговом законодательстве лизинговые платежи клиентов, приобретающих медицинскую технику, не облагаются НДС.

По результатам 2018 года можно будет увидеть значительный рост этого сегмента лизинга, соглашается с ним коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков: «Барьер снят, у клиентов появился новый инструмент приобретения медицинского оборудования». За первое полугодие 2018 года рост объемов продаж «Интерлизинга» составил 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а рост количества заключенных сделок составил 45%. «Фактически и в 2018 году продолжается начавшийся в 2017 году агрессивный рост рынка лизинга в РФ», — говорит эксперт.

В Петербурге и Ленинградской области в первом полугодии 2018 года основные потребности в лизинге были связаны с двумя направлениями, указывает он: инфраструктурное строительство и обрабатывающая промышленность. Существенные объемы закупок производили петербургские дорожно-строительные компании, которые в преддверии ЧМ-2018 активно приводили в порядок дороги города. Традиционно большой объем приобретаемого в лизинг производственного оборудования пришелся на промышленный сектор Петербурга, изготавливающий продукцию для предприятий судостроения и оборонно-промышленного комплекса.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ДОЛЯ Генеральный директор специализирующейся на автолизинге компании «Европлан» Александр Михайлов отмечает, что компания ориентируется на разных корпоративных клиентов, которые приобретают автомобили в соответствии с потребностями их бизнеса. Так, есть грузоперевозчики, покупающие грузовую технику, есть автопарки, приобретающие в больших количествах LCV и легковые авто, при этом последние две категории пользуются спросом у малого бизнеса.



ДОЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ В ПРОДАЖАХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2018 ГОДУ МОЖЕТ ДОСТИЧЬ 10%

«Рынок автолизинга продолжает рост: его доля на лизинговом рынке выросла с 2010 года к концу 2017 года более чем в два раза. Доля продаж легковых автомобилей в лизинг, по нашим прогнозам, составит 10% в 2018 году», — говорит он. Среди факторов, за счет которых растет доля автолизинга, гендиректор «Европлана» называет различные новые продукты: операционный лизинг, лизинг для физических лиц, финансирование такси и каршеринга.

Он указывает и на различные госпрограммы субсидирования лизинга транспорта, которые поддерживает компания. Например, для юридических лиц действует субсидирование дорожно-строительной и коммунальной техники и классическая программа льготного лизинга (действует только для автобусов), которая заключается в предоставлении единовременной скидки до 10% от стоимости техники за счет уменьшения авансового платежа.

«Ценность госпрограмм — в том, что они адресные, субсидия идет конечным пользователям техники. Но так как они работают сразу на несколько сегментов: автопроизводителей, потребителей техники и лизинговые компании, — в России растет популярность лизинга», — добавляет Александр Михайлов.

ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО ЛИЗИНГА Говоря о структуре пользователей услугами лизинга, Владимир Наймарк указывает на то, что лизинговые сделки с физическими лицами в портфеле компании есть,

но их процент год от года в основном стабилен, так как пока полномасштабному включению в работу этого сегмента клиентской базы препятствует налогообложение. «Однако мы не исключаем, что вскоре ситуация изменится, как это получилось с лизингом медицинской техники», — уточняет он.

Объем лизинга для физических лиц по-прежнему мал — на протяжении нескольких лет он составляет не более 1% от всего рынка, отмечает Сергей Жарков. Развития этого направления не произойдет до тех пор, пока эта услуга не будет экономически целесообразна, либо пока представленный продукт не станет кардинально отличаться от кредитования, считает он. Сейчас основная доля физических лиц, которые пользуются автолизингом, это те, кто по каким-либо причинам не могут воспользоваться автокредитованием, в том числе госслужащие, не желающие получать имущество в собственность (и, соответственно, декларировать). Тем не менее, отмечает представитель «Интерлизинга», перспективы развития направления есть: этому способствует глобальная тенденция перехода к экономике совместного потребления.

В настоящее время лизинг для физических лиц оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не терзаться мыслями о том, сколько он будет стоить по объявлениям через три года, как бы его побыстрее выкупить, как самому продать, говорит Александр Михайлов. Выбирая лизинг, владелец получа-

ет автомобиль уже зарегистрированным в ГИБДД, не несет риска остаточной стоимости, а в процессе его использования получает автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании со скидками. Кроме того, ряд крупных лизинговых компаний могут взять на себя уплату транспортного налога.

«Мы возлагаем определенную надежду на лизинг для физических лиц. Положительно повлиять на этот сегмент способна коррекция налогообложения в части расчета НДС по сделкам лизинга, благодаря чему лизинг для физлиц станет доступным способом приобретения авто для миллионов покупателей по всей стране», — отмечает руководитель «Европлана».

ДОГНАТЬ ЕВРОПУ Сравнивая российский рынок лизинга с аналогичными рынками европейских стран, коммерческий директор «Балтийского лизинга» обращает внимание на то, что, во-первых, в Европе лизинг значительно дешевле, во-вторых, там лизинг с набором услуг — уже давно на пике популярности, а российский рынок к этой парадигме только начал приходить. Однако в этом тоже есть свои преимущества, считает он: сейчас можно опираться на опыт западных компаний, которые раньше российских стали продвигать этот продукт на рынок. «Я уверен, что в России лизинг имеет огромные перспективы по уровню проникновения в продажи. Надеюсь, что вскоре по этому показателю мы не будем уступать европейским коллегам», — подчеркивает эксперт. → 20