

НБД-БАНК РАССЧИТЫВАЕТ ДОВЕСТИ ДОЛЮ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ДО 10%

В чем преимущества лизинга перед обычным инвестиционным кредитом, какие нижегородские предприятия чаще всего заключают лизинговые сделки и как получить максимальную выгоду от использования такого инструмента, рассказывает начальник управления корпоративных финансов и клиентов ПАО «НБД-Банк» Евгений МАКСАКОВ.

— Как давно НБД-Банк предоставляет услуги лизинга? Насколько велика доля лизинговых программ в общей продуктовой линейке банка?

— Первая лизинговая сделка была оформлена банком в 2004 году по желанию одного из клиентов банка. Он не хотел брать обычный инвестиционный кредит, а решил заключить именно договор лизинга. Лизинг — это один из способов финансирования банком предприятия для приобретения основных средств наряду с традиционным банковским кредитом. Мы оформили сделку и на протяжении следующих 10 лет придерживались аналогичной практики: если у клиента возникало желание заключить договор лизинга, банк шел ему навстречу.

За последние три года отношение к этому продукту у банка поменялось. Мы увидели растущий спрос со стороны клиентов на эту услугу. Обратили внимание на рост числа лизинговых операций в стране, заметили, что наши клиенты активно осуществляют сделки со сторонними лизинговыми компаниями. В этой ситуации мы уже не могли занимать прежнюю позицию в этом вопросе. Было принято решение активно предлагать этот банковский продукт. В итоге банк получил положительную динамику в лизинговых операциях. Если в 2016 году мы заключили 20 сделок на сумму 46 млн руб., то в 2017-м их было уже 34 на 220 млн руб. Портфель вырос более чем в три раза.

— Как обстоят дела с лизинговыми программами по итогам 2018 года и какие планы строите на 2019 год?

— В 2018 году рост лизинговых сделок продолжился. Был заключен 71 договор на сумму почти 400 млн руб., что обеспечило рост портфеля еще на 75%. Темпы прироста лизинговых операций оказались значительно выше, чем по остальным кредитным продуктам. На 2019 год мы планируем рост таких операций еще на 50%, и в ближайшей перспективе рассчитываем довести долю лизингового портфеля до 10% от общей суммы кредитного портфеля. Пока в общей доле кредитных продуктов лизинговые операции занимают не очень значительную часть.

— С чем связана такая динамика по лизинговым сделкам?

— У лизинга есть целый ряд преимуществ по отношению к инвестиционному кредиту, и они стали более понятны клиентам. Прежде всего при заключении лизинговой сделки нет необходимости предоставлять обеспечение по кредиту, что экономит средства заемщика. При получении инвестиционного кредита необходимо предоставить залог, которого не всегда хватает. В качестве обеспечения займа может рассматриваться будущий объект, но банки неохотно идут на такую схему, в ситуации с лизингом такого не происходит.

Кроме того, есть преимущества, связанные с дальнейшей уплатой налогов. В итоге сэкономленные средства предприятие сможет направить на свое развитие.



— Чем отличается лизинговая сделка НБД-Банка от сделки лизинговой компании?

— НБД-Банк проводит лизинговую сделку самостоятельно. В классической модели банк дает кредит лизинговой компании, а она накручивает свою маржу, что делает финансирование более дорогим. В нашем случае лизинговая компания в сделке не участвует, поэтому финансирование получается дешевле.

— Кто является основным участником лизинговых программ банка?

— НБД-Банк — банк для малого и среднего бизнеса, поэтому подавляющее большинство сделок заключено с небольшими компаниями. Малые и средние предприятия вообще занимают более 90% нашего кредитного портфеля. Приблизительно такая же пропорция и в лизинговых операциях — в 90% из них участвуют предприятия малого и среднего бизнеса.

— Какие услуги лизинга являются самыми распространенными?

— Самым распространенным видом лизинга является лизинг транспортных средств. Это, как правило, компании, оказывающие транспортные услуги и нуждающиеся в периодическом обновлении автопарка. Кроме того, лизинг активно используют торговые компании, которые также содержат собственный транспорт для проведения логистических операций. Сюда же можно отнести производственные компании, осуществляющие доставку продукции. Это самый широкий сегмент клиентов и наша целевая группа.

Кроме того, активно развивается лизинг оборудования, и заемщиками становятся компании, оказывающие услуги. В нашей практике был случай, когда компания, занимающаяся ремонтом дорог, взяла в лизинг асфальтовый завод, обеспечив себя таким образом более дешевыми материалами.

В сельском хозяйстве процент лизинговых сделок пока не велик. Дело в том, что для аграриев есть достаточно интересные предложения от государственных лизинговых компаний, которые используют механизм субсидий, конкурировать с ними на обычных рыночных условиях сложно.

— Отличаются ли лизинговые продукты банка для предприятий из разных сфер деятельности?

— Различий в лизинговых сделках в зависимости от типа предприятий у нас нет, а вот в зависимости от предмета лизинга различия существуют. Основное из них — это размер требуемого авансового платежа: чем выше ликвидность предмета лизинга, тем меньше требования к размеру авансового платежа.

— Сочетаются ли лизинговые программы банка с теми мерами государственной поддержки, которые сегодня предлагаются бизнесу властью?

— У нас есть возможность использовать механизмы, которые предлагаются в качестве мер поддержки на региональном уровне. К примеру, регулярно нижегородское министерство промышленности торговли и предпринимательства запускает программу, участвуя в которой наш клиент получает компенсацию по авансовым платежам, которые они провели по лизинговым операциям. Кроме того, в регионе действуют программы по развитию моногородов. Средства по этим программам выделяются ежегодно, поэтому наши клиенты, зарегистрированные и ведущие свою деятельность в моногородах, используют эту возможность.

— У каких предприятий есть шанс получить максимальную выгоду от участия в лизинговых программах?

— Максимальную выгоду от лизинга получает клиент, находящийся на традиционной системе налогообложения, когда он, являясь плательщиком НДС, налога на прибыль и налога на имущество, может воспользоваться законными налоговыми преимуществами в полном объеме. Но и для организаций, использующих специальные режимы налогообложения — упрощенную систему или систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, лизинг также может быть интересен. Все лизинговые платежи целиком относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу заемщика. Но, конечно же, все это имеет смысл только для тех компаний, которые получают прибыль.

Существуют и иные факторы частного характера, повышающие спрос на услуги лизинга. Среди них — льготы или прямые денежные возмещения затрат, которые могут быть предоставлены лизингополучателю за счет местного бюджета. В каждом конкретном случае эффект разный, но он есть, и это повышает спрос на лизинговые продукты НБД-Банка.