

«ВЫГОДЫ ЛИЗИНГА — ЭТО НЕ ФЕЙК, А РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ»

О том, почему предприниматели в России все чаще отказываются от кредитов в пользу лизинга необходимой им техники и как он сам впервые поверил в большие возможности лизинговых компаний, в интервью «Деньгам» рассказал генеральный директор ГК «ВТБ Лизинг», председатель совета «Лизингового союза» **Дмитрий Ивантер**.



аже в кризис доля лизинга в объемах продаж автомобилей в России продолжает расти, что говорит о естественном росте популярности этой услуги среди предпринимателей. В чем причина: люди стали лучше считать деньги или они, быть может, стали чаще читать «Деньги»?

— Действительно, несмотря на то что лизинговая отрасль в России существует уже более 30 лет, лизинг до сих пор воспринимается как некая «новая услуга», у большинства предпринимателей, в особенности из числа малых и средних предприятий, не хватает даже общих знаний о том, что такое лизинг и в чем его преимущества. По нашим оценкам, лишь 3% малых и средних предпринимателей в России берут технику в лизинг, и если сравнивать со статистикой в других странах, то это, прямо скажем, не очень высокий показатель.

На мой взгляд, если вести широкую просветительскую работу в отрасли, подробно рассказывать бизнесу о лизинге и его выгодах, то эта доля легко может достигнуть до 10%, что будет соответствовать трехкратному росту рынка. Такой работой сегодня занимаются профессиональные ассоциации, в том числе «Лизинговый союз», где я являюсь председателем совета, и мы уже сейчас наблюдаем большой рост числа клиентов из сегмента МСБ. Люди разобрались в экономических преимуществах лизинга, поняли его принципиальные отличия от кредита и теперь чаще берут необходимую технику в лизинг, в основном автомобильную.

— Может быть, тогда следует кратко повторить самые основные причины, почему лизинг выгоднее кредита?

— Во-первых, заключить лизинговую сделку можно намного быстрее и проще, чем получить кредит в банке, с которым, как правило, до получения денег и техники приходится пройти большой путь. У лизинговых компаний значительно меньше перечень необходимых документов для заключения сделки, да и сам процесс принятия решения о финансировании у нас проще, чем у банков. Мы работаем в первую очередь с имущественными рисками, для которых важнейшими параметрами является стоимость предмета лизинга на вторичном рынке и его ликвидность (то есть возможность его быстро продать в случае изъятия). Если лизинговая компания хорошо понимает, какой бизнес ведет предприниматель, зачем он приобретает, например, дополнительный автопарк, то она может с ходу предложить ему гораздо более выгодные условия, чем банк, а еще и постарается как можно быстрее передать технику в эксплуатацию. Для небольших предпринимателей, как правило, техника нужна в очень сжатые сроки, и лизинговые компании вполне способны и, главное, экономически заинтересованы им в этом помочь.

Вторая важнейшая причина — программы господдержки отрасли. Система субсидирования промышленности, развернутая Минпромторгом России, направлена на снижение стоимости техники для конечного лизингополучателя. В этом году программы льготного лизинга были серьезно расширены, только по нашей компании доля автомобилей, переданных в лизинг с использованием господдержки, выросла в два раза по сравнению с прошлогодним результатом. А, например, в сентябре доля таких сделок в сегменте автолизинга и вовсе достигла 50%. Предпринимателям следует понимать, что лизинговые компании в данном случае являются только проводниками этих субсидий, они в полном объеме транслируются конечным клиентам в виде скидок на технику. А скидки весьма приличные — от 10% до 25% в зависимости от типа техники и конкретной отраслевой программы поддержки. Согласитесь, при стоимости одного грузовика или самосвала на уровне 5–10 млн руб. это весомая экономия.

— В этом году Минпромторг запустил новую программу «Доступная аренда», по которой будет субсидироваться до 25% от стоимости автомобиля при передаче его в долгосрочную аренду. В каких случаях предпринимателям стоит выбирать операционный, а не финансовый лизинг?

— Это в принципе разные инструменты. Финансовый лизинг корректно сравнивать с кредитом, поскольку в обоих случаях важнейшее условие договора — ставка за пользование деньгами. Обладая необходимым кредитным качеством для получения коммерческого займа в банке, предприниматель легко может сравнить процентную ставку с той, что предлагает ему лизинговая компания, и после этого выбрать, какой из вариантов ему больше подходит.

А что делать тем бизнесменам и ИП, у которых этого кредитного качества недостаточно и кредиты в банке просто недоступны? Если у вас нет наработанной кредитной истории, нечего заложить под обязательства, если вы молодой бизнес и у вас еще нет финансовых показателей за несколько лет, то в банке вам просто откажут. Лизинговая компания в этом случае вполне может дать клиенту то, что ему нужно, больше ориентируясь на стоимость и ликвидность самого предмета лизинга, и предложить ему приемлемую ставку, основываясь на собственных знаниях отраслей, где клиент ведет свой бизнес.

— Это можно отнести и к преимуществам финансового лизинга. В чем «фишка» оперлизинга?

— Оперлизинг — это несколько иная услуга. Она предполагает переход к некоей новой экономической культуре, которая не замыкается на принцип обязательного владения дорогостоящими производственными активами. Договор оперлизинга «визуально» выглядит немного дороже, чем договор финансового лизинга: почему я буду ежемесячно платить почти столько же, но в конце срока договора машину нужно будет отдать? Но если вы вдруг осознаете, что вам нет никакой нужды выкупать это имущество в собственность, да еще и фор-