

НЕОБЫКНОВЕННЫЙ КРЕДИТ

СУЩЕСТВУЯ ОКОЛО ДВУХ ЛЕТ НА РЫНКЕ, УСЛУГА «ЛИЗИНГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ» ТАК И НЕ ПОЛУЧИЛА В РОССИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ПОДКРЕПЛЕНИЯ. НО, ПО СУТИ, СХЕМА УЖЕ СЕЙЧАС ГОТОВА СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ КРЕДИТАМ, ПРАВДА, ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ. АВТОМОБИЛЬ В ЛИЗИНГЕ — ПРЕЖДЕ ВСЕГО ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БИЗНЕСА, А НЕ МАШИНА ДЛЯ ЛИЧНЫХ НУЖД. НАТАЛЬЯ СТАРОСТИНА

СВОЯ СРЕДИ ЧУЖИХ «В США все машины берут по лизингу, — уверяет управляющий директор компании «РТК-Лизинг» Рубен Тумасян. — Но там существует финансовая отчетность так называемого домохозяйства. Каждое лицо отчитывается по налогам, причем в разных штатах это происходит по-разному». «Лизинг позволяет лизингополучателям воспользоваться налоговыми льготами, заложенными в законодательстве, — объясняет директор департамента по развитию бизнеса компании Eignorlan Александр Михайлов. — Но на физических лиц лизинг не распространяется и никакие льготы не предусмотрены».

Услуга «лизинг для физических лиц» в России не регулируется законом «О лизинге», да и другими нормативными актами. На деле процедура оформления машины в лизинг физическим лицам еще более простая, чем юридическим, правда, пока такие схемы больше напоминают традиционную продажу автомобиля в кредит.

Первопроходцем лизинга для физических лиц в банковской системе стал Москоммерцбанк. Запустили необычный для российского рынка проект совместно с партнерами еще в конце 2006 года, но уже спустя несколько месяцев решили действовать самостоятельно. С мая 2007 года в банке по специальной программе для частных было заключено порядка 230 договоров. Что же скрыто под формулировкой «лизинг для физических лиц»?

По сути, «лизинг» — это только название. Во-первых, субъектом здесь выступает физическое лицо (в отличие от классического лизинга, там действует только юридически оформленный арендатор). Во-вторых, с клиентом заключается не лизинговый договор, а договор найма-продажи с отсрочкой передачи права собственности. То есть на весь период выплат имущество принадлежит лизинговой компании, а не собственнику.

Размер кредитования Москоммерцбанка от \$5000 до \$150 000. Преимущество «частного лизинга» перед потребительским кредитом в банке объясняют специальными условиями при покупке автомобиля. «В автосалоне для нас существует другой подход: мы превращаемся из физического лица в корпоративного клиента, — говорит директор департамента автокредитования КБ «Москоммерцбанк». — Ту машину, которую обычному покупателю обещают через полгода, мы можем получить уже через 1–2 месяца. К тому же некоторые дилеры предоставляют скидки от 3% до 10% только юридическим лицам».

По мнению Дмитрия Горбачева, начальника отдела продаж компании «Авто АЛЕА», официального дилера Volkswagen в России, такая форма «покупки» автомобиля очень перспективна. «Мы предоставляем машины в крупную компанию по прокату автомобилей. Дальше она подбирает клиента и действует уже по схеме лизинга для физического лица, а по сути — аренды с правом выкупа. Единственное условие — это обязательно оперативный лизинг, то есть предоставление определенного пакета услуг. Например, на время ТО у владельца забирают его машину, но вместо этого предлагают подменный автомобиль», — рассказывает господин Горбачев. За эти дополнительные услуги, плюс к ежемесячному платежу, клиент должен выплачивать порядка \$200–300. Эти затраты может отчасти компенсировать

скидка, вплоть до 12% от стоимости автомобиля. Но сами дилеры признают, что подобная услуга имеет смысл, когда речь идет о дорогих автомобилях стоимостью от \$60 тысяч. Татьяна Платонова, специалист по лизингу юридических лиц автосалона Volvo Musa Motors считает: «Такая услуга не может существовать по закону, и зачем называть ее лизингом непонятно, тем более что существует множество подобных программ, например, кредит с обратным выкупом, к тому же удорожание по лизингу всегда априори больше, чем по кредиту, так как в ежемесячные платежи входят и налог на остаточную стоимость, и налог на имущество, которые выплачивает лизинговая компания. Лизинг может быть полезен для физического лица только в двух случаях: когда клиент не хочет, чтобы автомобиль числился за ним; и когда на приобретение автомобиля не дает согласие один из супругов. В отличие от кредита, в лизинге одобрение супруга не требуется». По словам госпожи Платоновой, ежегодное удорожание автомобиля, купленного частником «в лизинг», как правило, на 3–4% в валюте (или 5–6% в рублях) выше, чем при покупке в кредит.

По оценкам Михаила Стебенькова, руководителя региональной сети ЗАО «СЖ Финанс», лизинг для частных лиц предлагают порядка 20 компаний по всей России, и их число в ближайшие годы будет только расти. «Я думаю, что количество лизинговых компаний, которые будут предоставлять подобную услугу, будет стремительно увеличиваться. Конкуренция!» — заключает он.

ЧАСТНОЕ ЛИЦО МАЛОГО БИЗНЕСА Покупка легковушки «по лизингу для частных лиц» далеко не самый востребованный продукт на рынке. В 60–70% случаев под долгосрочную аренду попадает грузовой автотранспорт и лишь в остальных — легковой. Здесь лизинговые агентства умело воспользовались «огрехами» коллег по кредитному бизнесу.

«Наши клиенты берут в основном тягачи, грузовые машины, прицепы. Банки неохотно кредитуют такую технику, и у людей единственный выход обратиться к нам», — говорит эксперт лизингового отдела компании «Стоун-XXI» Анастасия Корнилова. — По лизингу удорожание составляет от 13% до 18% в год. Сколько это будет стоить в кредите, посчитать сложно, да и большинство наших клиентов жалуются, что банки просто не дают деньги под такой вид транспорта».

С этим мнением согласны и в ЗАО «СЖ Финанс», где подобная услуга существует с прошлого года (уже заключено порядка 50 договоров) и считается одним из самых перспективных направлений — на долю отдела по работе с физическими лицами приходится около 30%. Самый популярный и оптимальный «объект» долгосрочной аренды — тягач плюс прицеп, так называемая сцепка. Средняя сделка компании по лизингу с физическим лицом составляет от 3 до 5 млн руб.

По словам господина Стебенькова, часто от кредитов клиентов отпугивают «особые условия» банков: «В договоре аренды, который подразумевается вместо договора лизинга, четко все прописано. Он платит первоначальный взнос, который составляет от 20% до 30%, единовременную комиссию за организацию сделки и у него есть на руках гра-

фик лизинговых платежей. А в договорах кредита порой выскакивают так называемые скрытые проценты — комиссия за организацию обслуживания, комиссия в конце года за какие-то услуги».

Возьмем тягач Volvo 2005 года по лизинговой программе компании «Стоун-XXI». При стоимости грузового автомобиля в 1 600 000 руб., 30-процентный авансовый платеж составит 480 000 руб. Страхование автомобиля 2005 года обойдется в 5% от стоимости (для новенького грузовика — 4%). В течение трех лет клиент компании должен исправно выплачивать по 50 тыс. руб. ежемесячно, при этом удорожание по лизингу составит 16,5%. Если «арендатор» готов выплатить всю сумму в течение, скажем, двух лет, то ежемесячный платеж будет уже 65 тыс. руб., при этом удорожание — 14,5%. Остаточная стоимость по лизингу составит всего 0,5% от цены на автомобиль (8 000 руб.), доплатив эту сумму, владелец может зарегистрировать автомобиль на себя.

РИСКОВАЯ ЭКОНОМГЕОГРАФИЯ «Безусловно, для лизинговой компании существует большой риск при работе с физическими лицами. Но авансовый платеж в размере 30%, который мы берем с клиента, частично нас страхует», — говорит госпожа Корнилова. Чтобы уберечь себя от подобных рисков в компании решили ограничить «аренду распространения» услуги. «У нас есть определенные ограничения по самому клиенту, точнее по его месту жительства. Мы работаем только с определенными регионами — это Москва, Московская область и области, граничащие с Подмосковьем. С отдаленными регионами мы не сотрудничаем», — рассказывает эксперт лизингового отдела ком-

пании «Стоун-XXI». — У нас раньше был опыт работы с дальними регионами, например, с Ханты-Мансийском. На практике оказалось, что связаться с клиентом, изъять машину, да просто найти человека на этой машине очень и очень сложно! Поэтому мы ограничили географию».

Руководитель региональной сети ЗАО «СЖ Финанс» подтверждает печальную статистику: «Если человек предоставил не все документы, или не подтвердил способность погашать платежи по договору аренды какими-то активами или договорами подряда — такую сделку могут оценить как рискованную. Больше 25% потребителей, обратившихся в компанию, получили отказ».

Лизинг спецоборудования и техники для частных лиц связан с огромными рисками для самой лизинговой компании. «Специальное оборудование, станки будет сложно потом перепродать, если придется его изъять у человека, который не платит ежемесячные взносы», — считает Анастасия Корнилова из «Стоун-XXI». В их компании конкуренции среди «коллег» не боятся. По мнению эксперта, в настоящее время «большинство лизинговых агентств за такую услугу по-прежнему берутся очень неохотно, так как опасаются недобросовестности физических лиц по погашению платежей».

Обезопасить себя и своего клиента возможно лишь в случае разработки специального закона о лизинге для физических лиц. Но, несмотря на растущий спрос среди потребителей, законодательную основу «лизинг для частных лиц» в скором времени вряд ли получит. К тому же, по мнению большинства специалистов, нормативные акты могут обернуться драконовскими прежде всего для самого потребителя. ■

на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД», Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ**БАНК АВАНГАРД****7% СТОИМОСТЬ
ЛИЗИНГА В ГОД*****7 ЛЕТ СРОК
ФИНАНСИРОВАНИЯ*****32,2 млрд руб.**

**ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ
ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»
(на 01.01.2008 г.)**

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru

**ЛИЗИНГ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА
ТОЛЬКО В ДВУХ СЛУЧАЯХ:
КОГДА КЛИЕНТ НЕ ХОЧЕТ, ЧТОБЫ
АВТОМОБИЛЬ ЧИСЛИЛСЯ ЗА НИМ;
И КОГДА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
АВТОМОБИЛЯ НЕ ДАЕТ СОГЛАСИЕ
ОДИН ИЗ СУПРУГОВ**



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА