

РЫНОК С НЕЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

ЛИЗИНГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ НИШЕВЫМ ПРОДУКТОМ И ЗАНИМАЕТ НЕБОЛЬШУЮ ДОЛЮ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ БИЗНЕСА УЧАСТНИКОВ РЫНКА. ОДНАКО ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ МОЖЕТ СТАТЬ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМ ПРИ УСЛОВИИ УСТРАНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Ожидаемым событием, которое могло бы произойти, можно назвать пересмотр налогового режима по лизингу для физических лиц, отмечает руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрей Волков. «Отмена НДС на лизинговые платежи для частных клиентов также способствовала бы развитию в этом сегменте. И у клиента появился бы выбор: если он захочет авто в собственность, он по-прежнему будет обращаться в банк за кредитом, а если машина будет нужна ему как ресурс, с пакетом услуг и всеми преференциями от производителей, которые имеют лизинговые компании, то лизинг стал бы для него отличным решением», — говорит он.

Директор по развитию «Лентрансфинанс» Алексей Сирота указывает на то, что в настоящее время в портфеле компании нет сделок с физическими лицами. Впрочем, в ближайшие два-три года данный инструмент может стать определенной альтернативой автокредитованию и отчасти ипотеке в сфере продажи жилья в лизинг, и некоторые игроки российского лизингового рынка уже предлагают такие продукты.

«Динамика (роста лизинга для физических лиц в целом по рынку. — **ВГ**) положительная, хотя темп роста невысокий. Основная причина — более высокая его стоимость по сравнению с традиционным банковским кредитованием из-за более высокой ставки и НДС на лизинговые платежи. Кроме того, с 2019 года и НДС вырастет до 20%. Продукт может конкурировать за счет более простой процедуры одобрения сделки в силу более низких рисков для лизинговой компании, так как предмет лизинга находится в собственности, а не в залоге. Также лизинговые компании, как правило, не привязывают одобрение к бюро кредитных историй», — отмечает господин Сирота. Сам «Лентрансфинанс» в настоящее время изучает рынок лизинга для физических лиц и решение о запуске такого продукта планирует принять к середине 2019 года.

ДВИЖЕНИЕ ПО ПАРАБОЛЕ Руководитель Северо-Западного дивизиона группы компаний «Интерлизинг» Анна Голикова считает, что лизинг для физических лиц связан с повышенным риском для лизингодателя. «Группа не имеет в своей продуктовой линейке лизинга для физических лиц. Более того, и приобретение предметов лизинга у физических лиц на текущий момент у нас под запретом — в связи с повышенными рисками в части определения юридической чистоты сделки и добросовестности поставщика», — говорит она.

При этом существует простая и понятная схема передачи автомобиля после завершения срока лизинга на реального владельца — собственника бизнеса или топ-менеджера, в чьем пользовании нахо-

дится автомобиль. Этот механизм позволяет воспользоваться всеми налоговыми преимуществами лизинга в течение срока договора, а по его завершении получить автомобиль по минимальной стоимости и продолжить эксплуатацию на необходимый срок.

Если говорить в целом о рынке, отмечает госпожа Голикова, то лизинг для физических лиц имеет тенденцию развития по параболе. Первый всплеск предложения и спроса возник в 2012 году, когда лизинговые компании активно вышли на рынок с данным предложением. Некоторые из них даже набрали существенный портфель таких сделок, однако далее последовал спад, который, по мнению эксперта, связан с двумя основными причинами. «Стоимость лизинга для физического лица в России всегда дороже, чем кредитование, поэтому спрос на лизинг для физлиц особенно актуален для тех, кто по каким-то причинам не может получить кредит в банке. И отсюда вытекает вторая причина непопулярности данного продукта: если человек не может получить кредит в банке, значит, и лизинговая сделка с ним носит повышенные риски», — поясняет госпожа Голикова.

В Европе лизинг для физических лиц крайне распространен и пользуется большим спросом. Это связано, во-первых, со стоимостью денег, а во-вторых, с возможностью возврата автомобиля в конце срока, отмечает руководитель дивизиона

«Интерлизинга». «То есть платить можно только за износ и гасить проценты за пользование средствами, а не само „тело“. Я, конечно, говорю об операционном лизинге. В России данный продукт может стать актуальным при снижении ставок финансирования», — добавляет госпожа Голикова.

РАСПЛАТА ЗА НАЛОГИ Несмотря на положительную динамику в течение последних лет, автолизинг для физических лиц все еще составляет относительно небольшую часть в общем объеме бизнеса компании, говорит генеральный директор специализирующейся на автолизинге компании «Европлан» Александр Михайлов. «Однако мы считаем, что в перспективе ближайших лет, при должном внимании со стороны государства, он вполне может стать ключевым драйвером роста всего рынка. В странах с развитыми экономиками значительная доля лизинговых сделок проводится именно с физлицами, и мы, хочется верить, приближаемся к этому», — отмечает он.

По словам господина Михайлова, у «Европлана» есть в линейке подобный продукт, компания уже передала несколько сотен автомобилей клиентам из числа физических лиц. Среди этих сделок был и полноценный операционный лизинг, с включением всего объема связанного с автомобилем сервиса в единый лизинговый платеж, а также с возможностью по-

окончании срока лизинга вернуть автомобиль в лизинговую компанию и пересесть на новый.

Такой продукт может конкурировать с классическим кредитом за счет более выгодных условий, соглашается с коллегами генеральный директор «Европлана». «Во-первых, платежи по потребительскому лизингу могут быть до трех раз ниже, чем по автокредиту. Во-вторых, мы предоставляем клиентам эксклюзивные скидки на автомобили напрямую от производителей и дилеров, а также специальные предложения по каско и ОСАГО. В-третьих, благодаря программам потребительского лизинга, клиенты по окончании срока лизинга могут обменять автомобиль на новый или вернуть его компании, что укладывается в формат шеринг-экономики, популярность которой все возрастает», — подчеркивает он.

Солидарен господин Михайлов с представителями других участников рынка и в части оценки факторов, препятствующих развитию лизинга для физических лиц. «Сегодня, приобретая автомобиль в лизинг, физлица уплачивают НДС, хотя плательщиками этого налога они не являются. На наш взгляд, упразднение несправедливо взимаемого НДС должно повысить популярность потребительского лизинга как способа приобретения автомобиля, поскольку это нивелирует ключевое преимущество автокредита перед лизингом», — заключает руководитель «Европлана». ■



ГРАЖДАНЕ ЗАЧАСТУЮ ПРИБЕГАЮТ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЛИЗИНГА ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО НЕ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ В БАНКЕ