

ТЕНДЕНЦИЯ

Нетипичный лизинг

В условиях обострившейся конкуренции лизинговые компании привлекают клиентов дополнительными услугами.

В 2011 году российский рынок лизинга вырос почти на 80%. В этом году прирост будет скромнее. «Вышедшие недавно данные рейтингового агентства «Эксперт РА» показали, что в первом полугодии прирост новых сделок составил 34%», — говорит директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимир Добровольский. В этой ситуации борьба за место на лизинговом рынке обостряется, лизингодатели все активнее встраивают в свои продукты различные услуги и предлагают клиентам нетипичные схемы.

Так, лизинговые компании все активнее продвигают на рынке такую услугу, как возвратный лизинг. Данный продукт представляет собой финансовую операцию, при которой лизингополучатель продает лизингодателю собственное имущество (основные средства) при условии, что последний передаст ему это имущество в лизинг. По сути, клиент получает долгосрочное финансирование под залог актива.

Принято считать, что возвратный лизинг является одной из выгодных альтернатив долгосрочному кредиту под залог имущества, так как лизингополучателю удастся совместить привлечение финансирования на длительный срок и получение налоговых льгот. Кроме того, если у компании не очень хорошие финансовые показатели, получить кредит будет непросто.

Также бывают случаи, когда клиенту выгодно проводить рефинансирование за счет возвратного лизинга. Например, если нет возможности ждать принятия решения лизинговой компанией. Такие ситуации часто возникают у клиентов, приобретающих недвижимость, морские и речные суда либо железнодорожные подвижные составы. Компания может приобрести объект за счет своих оборотных средств, а затем провести рефинансирование, оформив договор возвратного лизинга. Аналогичным образом можно решить проблему, если у потенциального лизингополучателя нулевой баланс либо если лизинговая компания считает его репутацию сомнительной.

Еще одна ситуация, когда возвратный лизинг особенно выгоден клиенту, — когда приобретение актива уже было

одобрено органами корпоративного управления продавца. В данном случае замена покупателя на лизинговую компанию даже с сохранением суммы сделки может быть проблематичной. Чтобы избежать сложностей, можно использовать возвратный лизинг.

Несмотря на множество преимуществ, в России возвратный лизинг предлагают пока лишь немногие операторы. Генеральный директор компании «МКБ-Лизинг» Александр Кожевников объясняет это тем, что возвратный лизинг требует специальной квалификации и высокой компетенции: лизинговая компания должна избегать риска завышенной оценки имущества, а также налоговых рисков. По мнению эксперта, в ближайшее время ситуация кардинальным образом не изменится, поскольку управлять данными рисками непросто.

Ограничений по имуществу, которое может стать объектом возвратного лизинга, нет. Однако чаще всего при возвратном лизинге используется имущество с длительным сроком эксплуатации — недвижимость, железнодорожный подвижной состав, морские и речные суда, самолеты. Пакет документов, необходимый для подачи заявления на оформление возвратного лизинга, включает в себя стандартный список плюс документы, подтверждающие права собственности на имущество, предыдущие договоры купли-продажи, акты приема-передачи, подтверждение об оплате приобретенного актива, а также справка об отсутствии обременений.

Многие считают, что налоговые органы до сих пор относятся к возвратному лизингу с недоверием. К сожалению, под понятие «возвратный лизинг» до сих пор часто попадают различные финансовые схемы, «архитекторы» которых заинтересованы не в финансировании проекта, а в налоговой оптимизации или незаконном возмещении НДС. К подобным сделкам налоговые органы относятся настороженно. Но в целом к возвратному лизингу сейчас такое же отношение, как и к стандартным лизинговым сделкам.

Александр Кожевников пояснил: «Основываясь на своем десятилетнем опыте работы в лизинге, могу сказать, что если у оператора есть достаточная квали-



фикация и все требования российского законодательства соблюдены, то при совершении сделки с использованием возвратного лизинга не возникает никаких проблем, в том числе и по вопросам налогообложения».

Главная особенность продуктового предложения лизинговых компаний — оно не регулируется нормами Центрального банка и поэтому помимо финансовых услуг может включать в себя различные сервисные функции. В последнее время в связи с ростом конкуренции тенденция к добавлению сервисных функций усиливается. Например, растет популярность лизинга с полным набором услуг. Также компании предлагают все больше дополнительных функций для удобства клиентов.

Лизинг с полным набором услуг представляет собой не только приобретение объекта и передачу его лизингополучателю, но также уплату налогов, страхование, техническое обслуживание, ремонт и т.д. Иногда лизингополучатель может

**Владимир
Добровольский,**
директор по
развитию бизнеса
Государственной
транспортной
лизинговой
компании:



Объектом возвратного лизинга чаще всего становится имущество с длительным сроком эксплуатации, например, морские и речные суда

«Сегодня выходить с новыми лизинговыми продуктами становится все сложнее, так как рынок уже достаточно развит. Рассматривать возвратный лизинг в качестве нового предложения не совсем корректно. По сути, возвратный лизинг — это кредит под залог оборудования, при котором финансирующей организации крайне тяжело оценить состояние техники. Данные, в каких условиях она эксплуатировалась, получить очень сложно, и, следовательно, риски велики. В итоге компания может получить совершенно неликвидный продукт. Действительно востребованными могут стать предложения в сегментах, слабо охваченных лизингом. Так, ГТЛК в этом году основной акцент сделала на лизинг самолетов для местной и региональной авиации. В начале года ГТЛК в рамках постановления правительства № 1212 заключила контракт на 15 Cessna 208B Grand Caravan с опционом еще на 15 воздушных судов данного типа. На сегодня это самая крупная закупка самолетов для местных авиаперевозок в России. ГТЛК уже заключила договоры на поставку 11 малых самолетов. В начале июня нынешнего года компания подписала контракт на три самолета L410 UVP E-20 с ГП «КК «КрасАвиа». Недавно был заключен договор с компанией «ПАНХ» на три самолета Cessna 208B Grand Caravan. Также в рамках сотрудничества с Томской областью три самолета Cessna поставлены ОАО «Томск Авиа».

полностью отдать какую-либо функцию на аутсорсинг лизингодателю, например управление автопарком. Если при финансовом лизинге оператор стремится минимизировать свои риски, связанные с возможным возвратом объекта, то при лизинге с полным набором услуг лизингодатель, напротив, берет все риски, связанные с владением транспортным парком, на себя. Особенно активно этот вид лизинга развивается в лизинговых компаниях, созданных при производителях транспорта, таких как «КАМАЗ Лизинг», «Фольксваген Финанц Групп» и др.

По мнению управляющего партнера агентства «Новые маркетинговые решения» Василия Кашкина, данный вид лизинговых сделок очень популярен в западных странах. Но уже сейчас многие операторы предлагают лизинг автотранспорта с полным набором услуг и в России.

Чтобы клиентам было удобнее, некоторые лизингодатели даже высылают своих менеджеров в офис потенциального

лизингополучателя для оказания помощи в подготовке документов и заявки; другие компании принимают решение о финансировании онлайн.

По данным агентства «Новые маркетинговые решения», 60% новых договоров лизинга заключаются повторно. В связи с этим некоторые лизинговые компании предлагают клиентам лизинговый аналог кредитной линии: каждому клиенту выделяется определенный годовой лимит, который он может осваивать по мере необходимости.

Еще одна новая тенденция — экспресс-лизинг, созданный по аналогии с экспресс-кредитами. Данный вид услуг предполагает упрощенную и ускоренную процедуру рассмотрения заявки без оценки финансового состояния клиента. Риски по такому продукту снижаются за счет высокой ликвидности залога и возможности его быстрого изъятия. В подобных сделках в основном задействован автотранспорт и некоторые виды спецтехники.

Наконец, становятся более распространенными лизинговые продукты с использованием различных государственных субсидий. Так, в 2012 году было принято постановление правительства № 1212, согласно которому российским авиакомпаниям возмещается часть затрат на уплату лизинговых платежей при приобретении воздушных судов для региональных и местных перевозок, в том числе — иностранного производства.

По словам Владимира Добровольского, несмотря на то, что постановление пока работает не в полную силу, авиакомпания уже увеличили объемы закупок и продолжают увеличивать их в дальнейшем. Некоторые нюансы документа тормозят процесс обновления авиапарков: «Во-первых, слишком велик период, на который авиаперевозчик должен заручиться банковской гарантией, — сейчас он составляет 5 лет. Также слишком мал срок введения в эксплуатацию судна — всего 6 месяцев», — пояснил эксперт.

■ КИРА АККЕРМАН