

Лизинговые компании, усиленные банковским капиталом, активно предлагают замену кредитам как предпринимателям, так и частным лицам. Стоит серьезно подумать, кому и сколько платить, чтобы не остаться без денег и покупаемых товаров



Все влизем

Предприниматели, да и частные лица, порой оказываются в ситуации, когда им позарез нужно профинансировать важную покупку, а банк отказывается выдавать кредит. Маленький пример: отнюдь не каждый банк выдаст кредит на покупку такого специфического продукта, как, скажем, строительная опалубка. А компаниям на нее тоже нужны деньги. Такая же ситуация может случиться с любым другим спецоборудованием либо транспортом.

Банкам это часто неинтересно, так как они попросту не всегда хотят работать с нестандартными залогами, которые потом проблемно продавать. В данном случае спасением может стать лизинговая компания. Большинство из них специализируются на разнообразном спецоборудовании, легковом и грузовом транспорте и т.д.

В последнее время банковские и финансовые группы активно открывают в Украине собственные лизинговые компании. И это не случайно. Лизинг хотя и является самостоятельной финансовой услугой, тем не менее во многих случаях может заменить покупку товаров в кредит. По словам участников рынка, наиболее часто услугами лизинга пользуются транспортные предприятия, сельхозпроизводители, строительные компании, машиностроители и типографии. Для большинства игроков этого рынка лизинг легковых автомобилей и строительной техники остается основным продуктом. По данным экспертов, почти 64% работающих на рынке компаний предлагают в лизинг легковые авто. Подобная тенденция сохраняется последние несколько лет. При этом за последний год гораздо меньше в лизинг начали предоставлять оборудование, в частности, медицинское и для переработки пищевой продукции.

Примечательно, что если ранее лизинг рассматривался как финансовый инструмент, доступный в основном предпринимателям, то теперь компании активно предлагают приобретать товары в лизинг и физическим лицам. К примеру, покупку легковых и грузовых автомобилей, реже — недвижимости. На первый взгляд, лизинг почти ничем не отличается от покупки в кредит. Тем не менее существует масса различий, которые клиенту следует учитывать, чтобы потом не сожалеть о потерянных деньгах и упущенных возможностях.

Не подпадая под жесткий контроль со стороны государства, лизинговые компании довольно успешно развивают свой бизнес. По данным исследования Международной финансовой корпорации (МФК), проведенного в I квартале 2008 г., в 2006-2007 гг. количество лизинговых компаний увеличилось на 38%. Как сказано в исследовании МФК: *“Этому способствовали несколько факторов: повышение заинтересованности в лизинге со стороны иностранных банков, которые пришли на украинский рынок в прошлом году; рост осведомленности о лизинге среди широкой общественности и государственных служащих”*. При этом следует отметить, что общая стоимость портфеля лизинговых договоров выросла приблизительно на 432% — с \$0,72 млрд на 1 января 2007 г. до \$3,79 млрд на 1 января 2008 г.

Цифры свидетельствуют о том, что физлиц и компаний, отдавших предпочтение лизингу, становится все больше. Если в 2006 г. компании заключили 6089 договоров лизинга, то в 2007 г. — уже 12105 договоров. При этом следует отметить, что чаще всего заключались договоры на срок до трех лет. В частности, в 2007 г. доля таких договоров составила почти 54%.

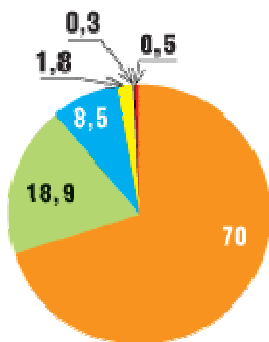
Лизинг vs. Кредит

Скажем, частному лицу либо предпринимателю необходимо купить **Ford Fiesta Comfort** стоимостью **\$18 тыс.** Обратившись в крупную лизинговую компанию, можно получить кредит на следующих условиях: срок — **от года до пяти лет**, первый взнос — **15%** (обычно — 10-20%), ежемесячный платеж — **\$1299** (при лизинге на один год) или **\$331** (при лизинге на пять лет), ежемесячный платеж по страховке — **\$97** (\$1164 — за год; исходя из стоимости авто тариф по авто-КАСКО — около 6,5%). Следовательно, при покупке данного авто в лизинг на **один год его удорожание составит \$1318, или около 7%**. В случае заключения договора на **пять лет** переплата составит **\$10246**, или около **57%**. При этом **крупные банки предлагают** автокредиты в долларах по ставке **11-13%**. Впрочем некоторые банки начали рекламировать автокредиты “под 0%” (подробнее о них см. на стр.46-48). Например, ПриватБанк при аналогичном запросе клиента может предложить кредит **на пять лет** по ставке **11,16%** годовых. При этом ежемесячная выплата с учетом ежемесячной комиссии составит \$360,07. На первый взгляд, за весь срок действия договора **переплата составит \$6170, или 34,3%**. Тем не менее стоит учесть, что **затраты на страхование** авто при тарифе по авто-КАСКО 6% могут составить **около \$5,4 тыс.** Следовательно, общая сумма затрат **за пять лет** превысит стоимость приобретаемой машины на **\$11,570 тыс., или 64,3%**.

Куда податься

Существует расхожее мнение, что услуги лизинга обходятся дороже банковских кредитов. Зачастую это действительно так. Дело в том, что наиболее часто лизинговые компании пополняют свои ресурсы за счет банковских кредитов. По данным МФК, в минувшем году доля банковского финансирования лизинговых договоров увеличилась до 70% в структуре источников финансирования (см. “Источники...” на стр.44). Следовательно, лизинговые компании в большинстве случаев вынуждены устанавливать по своим программам более высокие ставки, чем банки для своих кредитов. “Многие лизинговые компании достаточно слабые, и для того чтобы заключить договор лизинга, им приходится получать кредиты в банках. Банки кредитуют лизинговые компании по тем же ставкам, что и остальных юрлиц. Соответственно, компания должна накрутить собственную маржу для того, чтобы покрыть собственные затраты”, — поясняет **Петер Оберауэр**, генеральный директор компании “Райффайзен Лизинг Аваль” (г.Киев; с 2006 г.). Фактически у мелких лизинговых компаний, испытывающих трудности с привлечением средств, ставки могут превышать банковские на 1-2 п.п. Впрочем, некоторые компании находят решение проблемы. Операции лизинга предусматривают, что покупателем товара выступает не заемщик, а лизинговая компания. В этом случае компания имеет возможность сократить платежи за счет получения от поставщика оптовых скидок на покупаемое имущество.

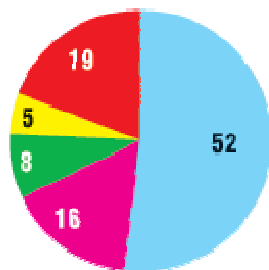
ИСТОЧНИКИ
финансирования лизинговых
договоров в 2007 г., %.



- Банковский кредит
- Авансовый платеж
- Собственный капитал
- Долговые обязательства (корпоративные облигации)
- Кредит поставщиков
- Другое

По данным МФК.

СТРУКТУРА
лизингового портфеля
в денежном выражении
за I квартал 2008 г., %



- Железнодорожный транспорт
- Легковые автомобили
- Грузовой транспорт
- Производственное оборудование (кроме пищевого)
- Другое

По данным МФК.

Нельзя утверждать, что лизинг всегда дороже кредита. Участники рынка сходятся во мнении, что сейчас ставки крупных лизинговых компаний почти не отличаются от банковских. “Утверждение, что услуга приобретения автомобиля в лизинг дороже услуги кредитования — в корне неверно, — уверяет **Татьяна Саусь**, генеральный директор компании “Ласка Лизинг” (г.Киев; с 2004 г.; 65 чел.). — Многие делают подобные выводы, сравнивая ежемесячные платежи по лизингу и по кредиту, не принимая во внимание то, что лизинговые платежи содержат в себе оплату страхования автомобиля, ежегодного прохождения ТО в ГАИ, транспортный сбор, чего нет в ежемесячных платежах по кредиту.” Данная практика может оказаться весьма выгодной для некоторых клиентов. Фактически покупка

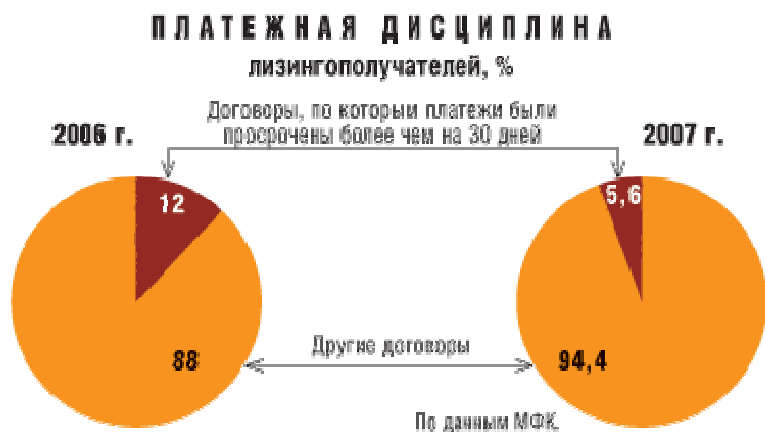
в лизинг позволяет автоматически рассрочить платежи по страховке и регистрации транспортных средств, уплату в Пенсионный фонд. При покупке же автомобилей в кредит клиент не во всех банках сможет получить дополнительный заем на оплату страховки и сборов в Пенсионный фонд. Более того, страховку, вероятнее всего, придется заплатить сразу за весь год (см. “Лизинг vs. Кредит” на стр.42).

“Ставки по лизинговым договорам в валюте приближены к ставкам по банковским кредитным договорам — 10-15% годовых, в зависимости от степени риска”, — признает Петер Оберауэр. По его словам, появившиеся на рынке крупные лизинговые компании, входящие в иностранные банковские структуры, благодаря своему имени могут выступать как финучреждения наряду с банками и, соответственно, фондироваться. В результате такие компании могут предлагать клиентам такие же условия, как и банки. Тем не менее некоторые эксперты отмечают, что отнюдь не все участники рынка могут похвастать изобилием ресурсов, тем более — дешевых. “Если учесть, что сейчас кредиты значительно подорожали, то клиенты оказались перед дилеммой — платить больше по договору лизинга либо идти в банк за кредитом, — говорит **Юрий Сосюрко**, президент Всеукраинской ассоциации лизинга “Укрлизинг” (г.Киев; с 1999 г.; 122 чел.). — Компании стараются работать с проверенными клиентами, с которыми работали неоднократно, но бурного развития в группе небольших лизинговых компаний нет.”

Покупка или аренда?

Если разница между кредитом и покупкой в лизинг настолько незначительна, то возникает вопрос: почему одни компании выбирают банк, а другие — лизинговую компанию? Все дело в том, что лизинговые компании имеют возможность более гибко работать с клиентами и не подпадают под

жесткий контроль со стороны НБУ, как банки. Часто доходит до того, что финучреждения сами направляют клиентов в свои лизинговые компании. “Клиенты часто идут в лизинговые компании, когда им требуется помощь в оформлении документов, — поясняет Юрий Сосюрко. — Большинство банков, особенно с приходом в них иностранного капитала, ужесточили требования к заемщикам, к оформлению документов, подтверждению доходов. И многие наши предприниматели испытывают трудности.” При этом большинство



лизинговых компаний декларируют высокую оперативность рассмотрения вопроса о заключении договора лизинга. Как правило, на принятие решения компании берут один-два рабочих дня. “Люди отдадут предпочтение лизингу потому, что он проще и быстрее с точки зрения оформления документов. Не требуется оформление залога и других документов, неизбежных в случае получения кредита, — считает Петер Оберауэр. — К тому же лизинговые компании не так ограничены в отношениях с клиентами, как банки, чью деятельность регулирует НБУ, и могут предложить более гибкие условия”.

Более того, среди преимуществ лизинга также следует отметить, что, получая в лизинг имущество, клиент сразу имеет право на налоговый кредит по НДС. К тому же в финлизинге проценты, уплачиваемые клиентом, относятся на валовые затраты в полном объеме, и клиент может начислять амортизацию на стоимость предмета лизинга. Впрочем, у данного финансового инструмента есть и отрицательные стороны, которые отбивают у многих потенциальных клиентов желание заключать договор. По своей сути лизинг отличается от кредита тем, что банк дает займы деньги на покупку техники, а лизинговая компания покупает технику по заказу клиента, а потом фактически одалживает ее клиенту за определенную плату с правом последующего выкупа. Разница становится заметна, когда клиент не может выполнять свои обязательства по договору.

Если клиент банка не может выплатить долг, банк продает залог, возвращает себе недостающие средства, а оставшиеся деньги возвращает заемщику. В случае же с лизингом клиент может оказаться в ситуации, когда, например, автомобиль просто вернется в парк лизинговой компании без каких-либо компенсаций. “Согласно Закону “О финансовом лизинге”, в ситуации, когда клиент не может осуществлять платежи, лизинговая компания изымает автомобиль у клиента без возмещения ему

предыдущих затрат, расценивая их как арендную плату”, — рассказывает Татьяна Саусь. В данном случае клиент лизинговой компании ничего не сможет возразить. В случае заключения кредитного договора автомобиль является собственностью клиента и предметом залога по кредиту одновременно. В случае же лизинговых отношений автомобиль — собственность лизинговой компании и станет собственностью клиента только после завершения срока договора, условия которого еще нужно выполнить, и уплаты выкупной суммы. Согласитесь, досадно оказаться в ситуации, когда за грузовой автомобиль MAN выплачено EUR80 тыс. (около 80% стоимости), а, в итоге, из-за задержки платежа у компании не оказывается ни машины, ни денег, чтобы нанять или попытаться купить другую.

Хотя не все так страшно. Лизинговые компании часто готовы идти на уступки клиентам и предлагают им различные варианты решения проблем. В частности, многие опрошенные **БИЗНЕС**ом участники рынка заявили, что готовы рассматривать возникающие у клиентов финансовые затруднения и в некоторых случаях предоставлять отсрочку платежей. В частности, такое возможно, если предприятие или физлицо ранее исправно и в срок платило по договору лизинга. Также некоторые лизинговые компании прописывают в своих договорах условие, по которому клиент имеет право преимущественной покупки предмета лизинга. Иными словами, клиент, испытывающий финансовые затруднения, имеет право привести своего знакомого или же другое предприятие, которое выкупит предмет лизинга по остаточной стоимости.

При этом не стоит думать, что лицо, взявшее оборудование или транспорт в кредит, имеет больше прав по его использованию, чем лицо, заключившее договор лизинга. На самом деле, с точки зрения использования, все равно, куплен автомобиль либо станок в кредит или в лизинг. Правом решать, можно ли его продавать, дарить либо каким-либо еще способом менять владельца, владеет банк (если речь идет о кредите) либо лизинговая компания (если речь идет о договоре лизинга). Так что в данном вопросе условия для клиентов абсолютно одинаковы.

*Текст: Юрий Гусев (№28 (807), 14 июля 2008 года, стр.42-44),
<http://www.business.ua/i807/a24465>*