

Лизинг с европейским лицом

А.Н. МУРЗИНА, ведущий эксперт рейтингового агентства «Эксперт РА»

Один из самых первых и самых быстрорастущих сегментов рынка лизинга — автолизинг — по своему состоянию гораздо ближе к европейскому лизингу, чем любой другой.

Рынок автолизинга в России активно набирает обороты (график 1), став в последние несколько лет одним из лидеров по темпам роста. Так, за прошлый год объем сделок на рынке вырос в 2 раза, в этом году — еще в 2–2,5 раза. По итогам 1-го полугодия 2006 года на долю автолизинга приходится примерно четверть совокупного портфеля лизингодателей, и около четверти — нового бизнеса (2,5–3 и 2–2,5 млрд. долларов соответственно на конец 2006 года). Тем не менее, обширное поле для его развития все еще существует.

С севера на юг, с запада на восток

Наибольший объем сделок лизинга автотранспорта сегодня совершается в Центральном и Северо-Западном ФО — 61 и 18% от общего объема портфеля лизинговых компаний соответственно. При этом активно развивается он не только в Центре и на Северо-Западе, но и в Приволжье и Южном ФО (график 2). А вот на Дальнем Востоке, в Сибири и на Урале автолизинг пока не пользуется такой популярностью. Но, судя по тому как сегмент развивался в предыдущие несколько лет — с запада на восток, — можно прогнозировать, что эти регионы в ближайшее время станут площадками роста. При этом если в Сибири и на Дальнем Востоке средняя сумма сделки была примерно такой же, как в Центральном округе, то на Северо-Западе, Урале и Юге России она превышала 1 млн. долларов. Это косвенно свидетельствует о том, что в регионах первой группы развитие лизинга на данный момент идет преимущественно за счет малого бизнеса, в то время как в регионах второй группы им более активно интересуются крупные и средние предприятия.

При этом автолизинг играет особую важную роль в европейской части России, и прежде всего на юге, где на него приходится более трети от портфеля компаний и более 2/3 от общего объема нового бизнеса за 1-е полугодие 2006 года. Заметна его роль среди других сегментов рынка лизинга и в Центральной части России (график 3).

Подобная география рынка неудивительна. Во-первых, 2/3 лизинговых компаний зарегистрированы в Москве и Петербурге (график 4), а значит и начинали работу в родном регионе, постепенно продвигаясь в соседний. Во-вторых, в европейской части России значительно выше плотность населения, более развита дорожная сеть, а значит и спрос на автолизинг заметно выше. Кроме того, уровень активности в том или ином регионе зависит и от политики местных органов власти. Например, по отзывам представителей лизинговых компаний, гораздо проще зарегистрировать авто на Северо-Западе, что соответственно дает дополнительное приращение объема сделок авто-

лизинга в этом регионе. Тем более что большая часть компаний имеет филиалы в разных округах и продолжает с каждым годом все активнее расширять географию деятельности.

Чем дальше, тем меньше

Автолизинг в России по праву можно считать одним из наиболее ориентированных на малый бизнес сегментов рынка лизинга. На долю малого и среднего бизнеса сейчас суммарно приходится уже порядка 80% от общего числа сделок с автотранспортом. Прежде всего, это предприятия розничной и оптовой торговли и перевозчики. «Наиболее активно лизингом пользуются компании, занимающиеся производством продуктов питания, транспортными услугами, оптовой и розничной торговлей. В лидирующую десятку передан-

График 1. Виды оборудования, на которые приходится более 10% совокупного портфеля и нового бизнеса лизинговых компаний

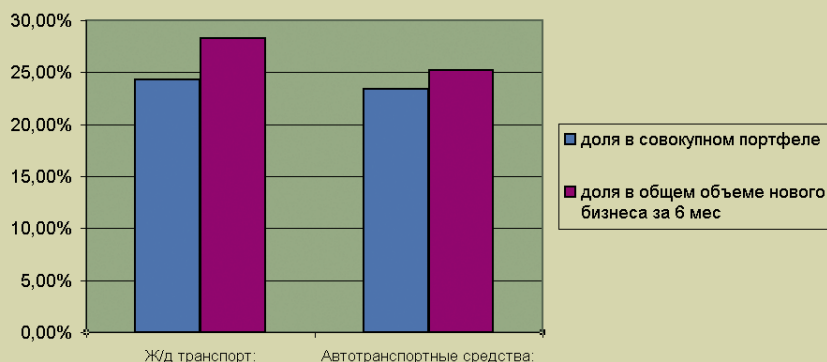


График 2. Наибольшая доля сделок лизинга с автотранспортом совершается в Центральной части России и на Северо-Западе

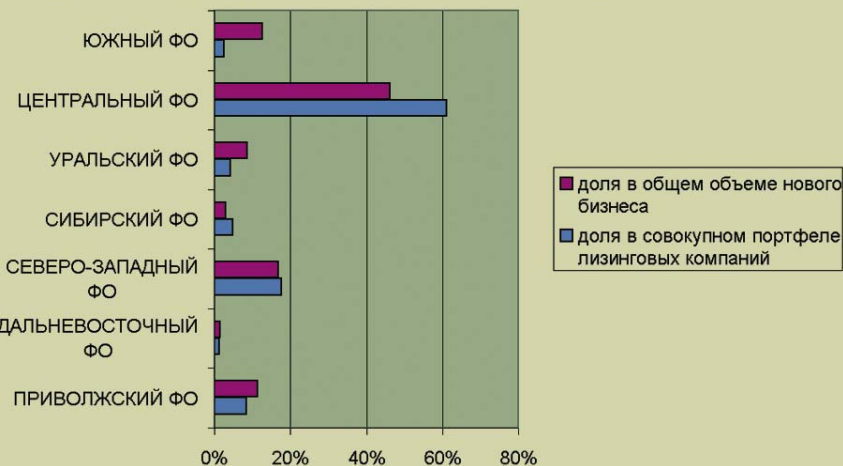


График 3. Роль автолизинга наиболее велика в Южном ФО и Центральном ФО

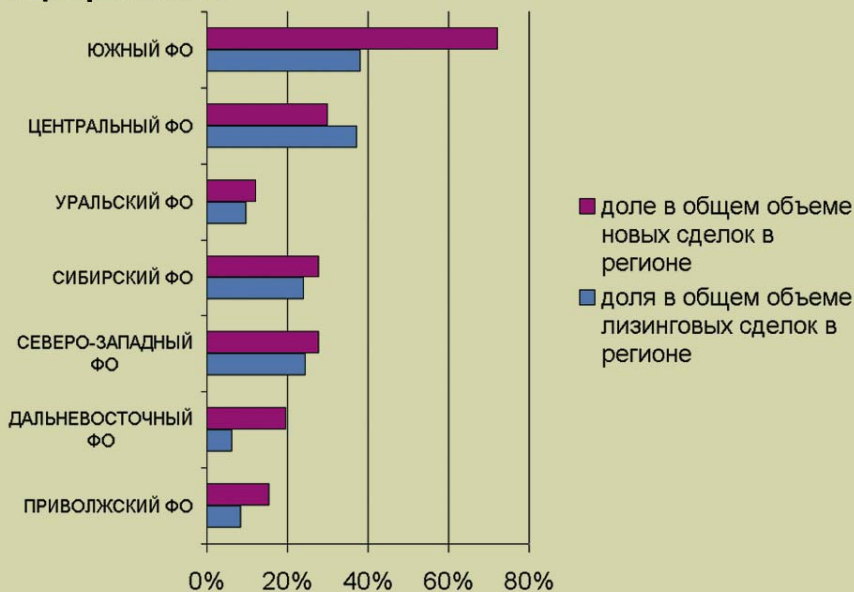
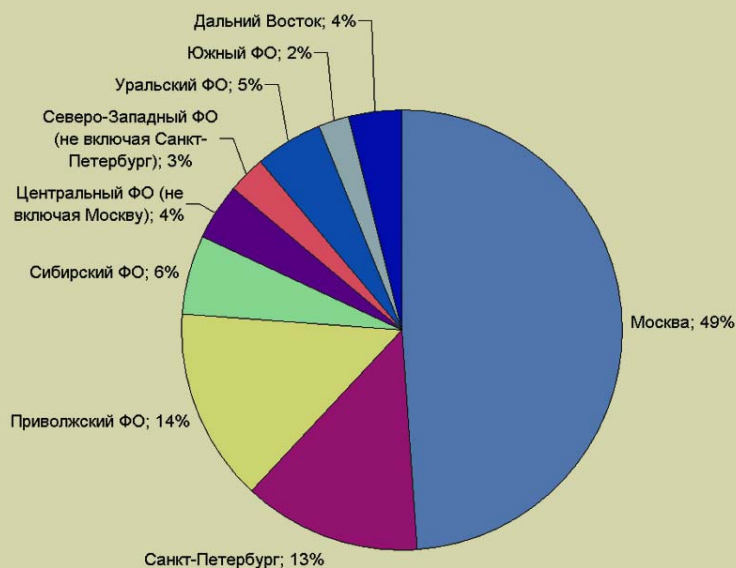


График 4. Распределение количества лизинговых компаний по регионам России, %



ных в лизинг автомобилей вошли наиболее популярные корпоративные модели Ford, Mitsubishi, Renault, а также отечественные — ВАЗ и ГАЗ. Среди грузовых автомобилей пользуются популярностью МАЗ и КАМАЗ. Из импортных — MAN и Volvo», — комментирует **Александр Михайлов**, директор по развитию бизнеса лизинговой компании «Европлан».

Судя по среднему размеру сделки, на малый бизнес и, соответственно, индивидуальных предпринимателей как на рынок ориентированы прежде всего такие компании, как «Уралвнешлизинг», «АС Финанс», «Атлант-М», «Белфин», «Верневолжская ЛК», «Дартмастер», «Европлан», «Каркаде», «Комиин-

корлизинг», «Лизинг-Моторс», ЛК «Уралсиб», ЛК «ЦФМ», «Лизинговые технологии», МЛК «СФГ-Лизинг», «Независимость авто лизинг», «ПЛ-лизинг», «Поволжский дом лизинга», «Поволжский лизинговый центр», «Росдорлизинг», «РОССТРО-Лизинг», «РУСТ», «Тольяттинская ЛК», «Транслизингком», «Транспортная ЛК», «ТАЛК», «ЮТэйр-Лизинг» и «Ярфинвест».

Впрочем, крупный бизнес тоже неравнодушен к автолизингу. И прежде всего, когда речь идет о служебных машинах. По словам коммерческого директора Столичной лизинговой компании **Арсена Казибекова**, сегодня «около 80% легковых автомобилей стоимостью более 30 тысяч долларов при-

обретаются для высшего и среднего менеджмента, а доля подобных сделок в общей массе превышает 25%». Так что широкое поле для работы есть и для тех лизингодателей, которые привыкли работать с крупными клиентами.

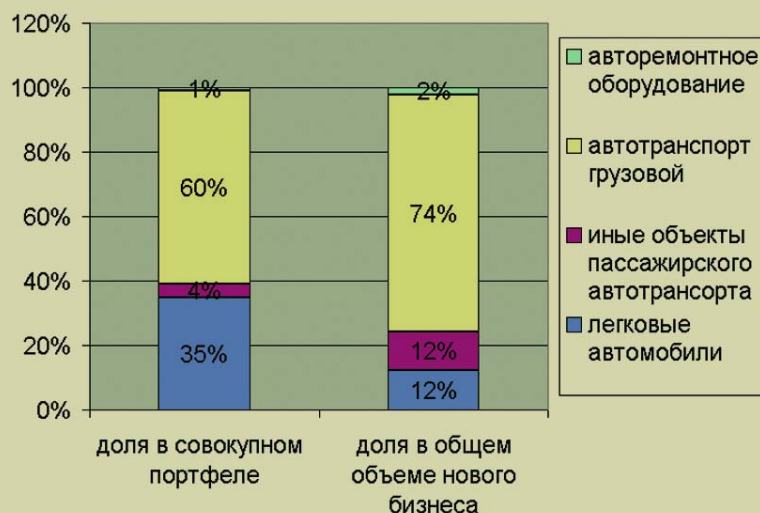
Высокий уровень спроса на рынке оборачивается для лизинговых компаний высоким уровнем конкуренции. Наличие игроков, располагающих значительным резервом для снижения процентных ставок и авансового платежа, а также рост привлекательности, конкуренции и отсутствие технических барьеров для вхождения на рынок, заставляет некоторые компании с опасением ждать развертывания ценовых войн в данном сегменте в ближайшие несколько лет. С другой стороны, пока места под солнцем хватает всем. Особенно с учетом того, что на сегодняшний день регионы и малый бизнес представляют собой обширное поле для развития бурной деятельности.

По образу и подобию

Пока что российский рынок автолизинга ограничивается преимущественно финансовой арендой. Однако в мировой практике понятие лизинга гораздо шире. Например, оно включает в себя так называемый оперативный лизинг, представляющий собой особую форму аренды. У нас же оперативный лизинг лишь начинает развиваться. Его в основном предлагают компании, которые не первый день работают на рынке. С учетом того, что объемы этого сегмента пока существенно уступают финансовому лизингу, а уровень конкуренции заметно ниже, оперативный лизинг автотранспорта может стать очень выгодной площадкой развития для тех, кто серьезно планирует осваивать лизинг легковых автомобилей.

Кроме того, лизинговые компании, по примеру западных коллег, помимо стандартного пакета предоставляют все больше дополнительных услуг. Комментирует **Сергей Килейников**, генеральный директор ООО «Промсвязьлизинг»: «В этом сегменте мы повторяем тенденцию стран Центральной и Восточной Европы, где автомобильный транспорт до вступления в ЕС был одним из основных объектов лизинга. Мы видим, что развитие рынка, безусловно, идет в этом направлении и в России. И оно будет продолжаться. Сейчас организации, работающие на российском рынке, приобретают все больше автотранспорта в лизинг. Это обусловлено тем, что лизинговые компании, помимо финансирования, предоставляют и

График 5. Лизинговые компании наиболее активно работают с грузовым и легковым автотранспортом



сопутствующие услуги, например связанные с выкупом автомобиля в конце срока лизинга, прохождением техосмотра и заменой резины, избавляя таким образом предприятие-лизингополучателя от лишней головной боли».

Еще одним, пока только нарождающимся направлением развития услуг лизинговых компаний в сегменте автотранспорта, широко распространенным в развитых странах, становится «лизинг» для физических лиц. Уже целый ряд компаний, нисколько не смущаясь наличием ограничительного условия в ГК, активно продвигает услугу «аренды» с последующим правом выкупа. Ни им ни их клиентам это ничем не грозит — ведь формально такие сделки являются просто договорами аренды и не дают ни одной из сторон каких-либо дополнительных налоговых преференций.

Перспективным направлением развития лизинга в классическом его понимании мог бы стать возвратный лизинг. Но здесь возникает проблема с налоговыми органами, которые до последнего времени всеми правдами и неправдами пытались свести подобные сделки к нулю. Пока они не изменят позиции, у этого вида лизинга, к сожалению, нет будущего.

Секреты привлекательности

Несмотря на то, что автолизинг с каждым годом все больше становится похож на европейские рынки, для большинства лизингополучателей привлекательным его делают прежде всего налоговые льготы. Одним из основных преимуществ лизинга как способа приобретения автотранспорта является то,

что он позволяет приобрести технику в рассрочку и при этом сэкономить на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Основным ресурсом для сокращения налога на прибыль является себестоимость. Во-первых, фирма имеет право относить на себестоимость все платежи по лизинговой сделке независимо от того, эксплуатируется оборудование или нет. Во-вторых, совершая сделку купли-продажи, фирма, на балансе которой находится объект лизинга во время действия договора лизинга, получает возможность уменьшать налогооблагаемую прибыль на величину амортизационных отчислений. И лизинг в этом случае имеет бесспорное преимущество перед непосредственной покупкой имущества — законодательно за лизинговыми сделками с имуществом закреплено применение коэффициента ускоренной амортизации. Используя, например, максимально возможный коэффициент ускоренной амортизации, равный трем, лизингополучатель получает возможность относить на себестоимость произведенных товаров и услуг в три раза большую сумму износа за аналогичный промежуток времени, чем при условии покупки имущества. И, наконец, в себестоимость производимых товаров и услуг могут быть включены проценты по используемому банковскому кредиту (в размере, не превышающем увеличенную на 10% ставку рефинансирования ЦБ). Если учесть, что ставка по кредитам в большинстве банков находится в диапазоне от 17 до 22% годовых в рублях, то получается, что разница между коммерческой ставкой и разрешенной

к списанию на затраты составляет 3–8%. Соответствующая сумма вычитается из чистой прибыли предприятия при расчете налога на прибыль.

Дополнительная экономия по налогу на прибыль стала возможной благодаря последним поправкам в Налоговом кодексе. Во-первых, с 1 января 2006 года организации имеют право списать на расходы одновременно 10% первоначальной стоимости основных средств при их приобретении, а также 10% расходов при их достройке, дооборудовании, модернизации, техническом перевооружении или частичной ликвидации. Во-вторых, разрешен вопрос, касающийся дооборудования или модернизации объекта лизинга лизингополучателем — неотделимые улучшения, произведенные арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается последним, будет подлежать амортизации у арендатора и не будет облагаться налогом на прибыль у арендодателя.

Другим положительным эффектом использования лизинга является уменьшение выплат по налогу на имущество. Уменьшение суммы налога происходит за счет сокращения сроков амортизации активов с учетом того, что базой является среднегодовая стоимость имущества. Так, применение ускоренного коэффициента амортизации равного 3, снижает величину налога на имущество в 2 раза. Применение коэффициента, равного 2, увеличивает эффективность лизинговой сделки на 5–10%. Кроме того, применение ускоренных норм амортизации позволяет значительно уменьшить цену выкупа имущества к моменту окончания лизинговой сделки за счет значительного уменьшения балансовой стоимости имущества.

Важным преимуществом лизинга является то, что в дальнейшем он облегчает возможность получения банковских кредитов. Дело в том, что задолженность по лизингу, в отличие от задолженности по кредиту, незначительно отражается на балансе предприятия. Одновременно лизингополучатель, пусть опосредованно, через лизинговую компанию, формирует некое близкое подобие кредитной истории.

Впрочем, налоговые льготы отнюдь не единственный секрет привлекательности автолизинга для лизингополучателей. Даже те индивидуальные предприниматели, которые не имеют возможности воспользоваться налоговыми преимуществами, зачастую все равно предпочитают лизинг кредиту. «Если индивидуальный предприниматель ра-

ботает с прибылью, платит НДС, налог на прибыль, налог на имущество, то лизинговая схема будет удобна для него. Если индивидуальный предприниматель работает по упрощенной схеме налогообложения или платит единый налог на вмененный доход и освобожден от уплаты НДС, то для таких предприятий сотрудничество с нами будет просто дополнительным, более удобным способом приобретения автомобиля», — рассказывает **Алексей Сичинава**, директор департамента марке-

тинга и развития лизинговой компании «Каркаде». Да и с финансовой точки зрения сейчас уже зачастую лизинг просто выгоднее банковской ссуды. Лизинговая компания рискует гораздо меньше, чем банк — в случае неудачи она просто изымает машину и продаст ее на вторичном рынке. Именно поэтому даже с учетом того, что ставки по лизингу выше, автомобиль, взятый в лизинг, обходится в итоге в среднем на 5–7% дешевле, чем автомобиль, купленный в кредит.

Кроме того, иногда лизинг оказывается вообще единственным способом приобретения автомобиля. Так, например, банки крайне неохотно кредитуют индивидуальных предпринимателей на покупку грузовых автомобилей. Зато лизинговые компании с удовольствием работают как с легковым, так и с грузовым, пассажирским автотранспортом, с авторемонтным оборудованием (*график 5*) в силу наличия вторичного рынка и его высокой ликвидности.

Место	Название	Объем портфеля по автолизингу, млн. руб	Место по объему портфеля по автолизингу в Приволжском ФО	Место по объему портфеля по автолизингу в Центральном ФО	Место по объему портфеля по автолизингу в Сибирском ФО	Место по объему портфеля по автолизингу в Уральском ФО	Место по объему портфеля по автолизингу в Дальневосточном ФО	Место по объему портфеля по автолизингу в Южном ФО
1	Камаз	4074,4	1	11	1	3	2	2
2	ЛК Уралсиб	3428,2	3	2	5	9		7
3	Европлан	3396,3	4	1	22	6	14	5
4	Скания-Лизинг	2924,9	5	3	7	7	5	9
5	Глобус-лизинг	1914,4		17			1	
6	Каркаде	1749,8	2	6	14	5		4
7	Ханса Лизинг	1503,8		7	23			1
8	Райффайзен-Лизинг	1457,4	27	5	6	18	8	10
9	РТК-Лизинг	1423,1	9	8	4	8	3	8
10	Интерлизинг	1244,6	26	9	24	12	10	17
11	Стоун-XXI	1175,2	16	4	26	17	13	23
12	Ресотраст	793,1		15	11	1		16
13	АК Грузомобиль	764,9	18			13		
14	Балтийский лизинг	711,1	17	30	19	14		11
15	Атлант-М Лизинг	594,1	6	16	16	16	9	13
16	Транспортная лизинговая компания	547,2	25	12	15	21		
17	Авангард-Лизинг	526,5	33	10	21		12	12
18	ОЛК Центр-Капитал	456,8	13	14		20		15
19	Лизинг-М	428,1				2		
20	Сибирская лизинговая компания	396,6			2			
21	Альфа-Лизинг	389,4	21	13	12		15	
22	Муниципальная инвестиционная компания	357,3						3
23	Дорпромлизинг	252,1						6
24	Банк Вологжанин	249,8						
25	АС-Финанс	227,4				4		
26	Независимость Авто Лизинг	222,1	35	18				14
27	Прогресс-Нева Лизинг	206,1						
28	ХМЛК Открытие	204,0	34	22		10		18
29	Поволжский лизинговый центр	192,6	7					19
30	Прогресс-Лизинг	185,8			3			
31	Росдорлизинг	181,4	23	29	18	11	6	25
32	Волгопромлизинг	179,6	8					
33	Промышленная лизинговая компания	177,0	11			15		
34	Поволжский Дом Лизинга	164,9	10					
35	Комиинкорлизинг	159,6						
36	Полаир Лизинг	149,4	12					
37	РБ-Лизинг	139,9	29	19	27		11	22
38	Руст	135,7						
39	ДельгаЛизинг	123,3			8			
40	Автокредит	123,0	14					
41	УК Объединенный лизинг	117,3		20				
42	СФГ-лизинг	112,9	15					
43	Ярфинвест	110,4	31	21	17	22		
44	ТрансЛизингКом	83,7		31	10			
45	Аргумент	82,0			9			
46	РГБ-Лизинг	80,2	28	25	20			24
47	ВСП-Лизинг	80,1	30	23				
48	Верхневожжская лизинговая компания	72,3		24				
49	Универсальная лизинговая компания	61,5					4	
50	Лизинговая компания Сибири	54,6			13			