



Лизинг или кредит?

Обсуждать надо часто,
решать — однажды.
Публий Сир

Сравнению лизинга и банковского кредита (далее — кредита) уделяется много внимания. Ни одно посвящённое лизингу издание не обходит вниманием эту тему. Заинтересованный читатель без труда найдёт достаточно материала для детального изучения вопроса. Однако любое количественное и качественное сравнение кредита и лизинга окажется неэффективным, если изначально не принять во внимание некоторые факторы.

Доступность. Теоретически лизинг должен быть доступнее кредита, т. к. лизинговые компании играют роль специализированного финансового посредника, обеспечивающего большую доступность финансирования для предприятий, в первую очередь малых и средних, в сравнении с банковским кредитованием. В теории для заключения лизинговой сделки не требуются дополнительные способы обеспечения исполнения обязательств в виде залогов, гарантий, поручительств, задатков и т. д. А при оформлении кредитов это необходимое условие.

Кризис внёс существенные коррективы: при отсутствии спроса на первичное и подержанное оборудо-

вание трудно или даже невозможно использовать предмет лизинга в качестве «экономического обеспечения» лизинговых сделок. Падение оценочной стоимости предметов лизинга — как в отдельности, так и в рамках лизинговых портфелей — осложнило привлечение рефинансирования лизинговыми компаниями. Многие из них отказываются от этого основополагающего принципа лизинга и требуют дополнительного обеспечения исполнения обязательств по заключаемым договорам.

Таким образом, не определив требования финансового института к обеспечению лизинговой или кредитной сделки, нецелесообразно обсуждать её параметры, включая ценовые.

Стоимость. Во многих случаях стоимостной фактор является определяющим при принятии решения. Обращаясь к теории, следует признать, что в России лизинг должен быть дороже кредита, т. к. основным источником финансирования лизинговой деятельности являются банковские кредиты (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2008 г. на их долю приходилось 65,5% от общего рефинансирования лизинговой деятельности).

Появление любого посредника, в данном случае лизинговых компаний, неизбежно увеличивает сто-

имость услуг, предоставляемых лизингополучателю. Картина может существенно измениться при использовании иных источников финансирования и высоком кредитном рейтинге отдельных лизинговых компаний. Если учесть, что кроме банковского процента или лизингового удорожания есть дополнительные комиссии и сборы банков или лизинговых компаний, представление о стоимости при конкретном сравнении может кардинально измениться.

Неизменность договорных условий. Речь идёт не о фиксированных или плавающих процентных ставках, а о возможности одностороннего изменения условий договора финансовым институтом под влиянием различных внешних и внутренних факторов. Результаты продолжительных, сложных ценовых переговоров могут быть нивелированы уведомлением об изменении условий со ссылкой на конкретный пункт договора. Последующие разбирательства, включая судебные, обычно не приводят к положительным результатам для заёмщиков.

Собственное участие. Во-первых, речь идёт о размере участия заёмщика/лизингополучателя в приобретении основного средства. До кризиса собственное участие/аванс по договору лизинга состав-

ляли 10–20%; сегодня это 15–30%, а то и 40–50%, в зависимости от оценки степени рисков. Во-вторых, речь идёт о рефинансировании НДС и иных налогов и сборов, например импортных пошлин. Крайне важно изначально определиться с подходом к приобретению актива, наличию НДС (при импорте) и при возможности воспользоваться льготой.

Оплата по контракту. В отличие от банков, многие лизинговые компании имеют особые условия при оплате контрактов или добиваются их. В случае лизинга достаточно только авансового платежа 15–30% для изготовления и поставки предмета лизинга, а при банковском кредитовании до начала изготовления или отгрузки оборудования требуется оплата большей части контракта или банковская гарантия. Для технологического оборудования с длительными сроками изготовления, поставки и монтажа экономия для заёмщика может быть значительной.

Начало платежей по кредиту/лизингу. И этот фактор может активно повлиять на суммарную стоимость заёмных средств и результирующую составляющую кредитной/лизинговой сделки. Одной

крайностью является оплата процентов, а иногда и основного долга немедленно после выдачи кредита/вступления в силу договора лизинга. Другой — полноценное исполнение принципа лизинга «pay as you earn» («плати, когда зарабатываешь»), когда обязательство по оплате лизинговых платежей наступает после начала лизинга, т. е. поставки и пуска предмета лизинга в эксплуатацию.

Между упомянутыми крайностями — разнообразные варианты, без тщательной калькуляции стоимости которых любое последующее сравнение станет некорректным. При банковском кредитовании, как правило, кредит берётся не только на уплату цены контракта с учётом собственного участия, но и на оплату НДС и иных налогов. При лизинге их финансирует лизинговая компания, различаются лишь подходы к калькуляции стоимости финансирования.

Графики погашения. И банки, и лизинговые компании предлагают депрессивные (размеры выплат постепенно уменьшаются) и аннуитетные (равными долями) платежи. При равных суммах и сроках стоимость их различна. Оба способа погашения могут быть как преимуществом, так и недостатком в зависи-

мости от экономического положения заёмщика.

Надёжность финансового партнёра.

К сожалению, все предшествующие и последующие соображения могут быть сведены к нулю тривиальным неисполнением обязательств финансовым институтом. В современных условиях это в равной степени относится и к банкам, и к лизинговым компаниям. Несмотря на то что данный фактор рассматривается в последнюю очередь, он имеет первостепенное значение при анализе привлечения любого финансирования.

Только получив ясные ответы по перечисленным позициям и конкретные предложения, можно приступить к сравнению кредита и лизинга, на стоимостных особенностях которого мы подробно остановимся в следующей статье. ■

Об авторе: **Сергей Иванов** (info@ikb-leasing.ru), опыт работы в лизинговом бизнесе более 15 лет, президент и генеральный директор «РГ Лизинг» (1993–1998 гг.), советник концерна **Deutsche Leasing AG** (1998–2000 гг.), исполнительный и генеральный директор «Дойче Лизинг Восток» (2000–2005 гг.).