

ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА: КАК ВЫБОР АКТИВА

Каплунова Анастасия Вячеславовна

студент, Сибирский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, РФ, г. Новосибирск

Современная практика лизинга демонстрирует растущую значимость осознанного выбора предмета сделки. Объект, оформляемый как лизинговый актив, начинает играть роль не вспомогательного элемента, а стратегического ресурса. Выбор актива напрямую влияет на доходность, ликвидность и устойчивость проекта. При этом в ряде случаев именно характеристики имущества становятся причиной просрочек, убытков или невозможности реструктуризации договора. Актуальность темы обусловлена необходимостью формирования более точных критериев оценки предмета лизинга при построении модели сотрудничества между лизингодателем и лизингополучателем.

Предмет лизинга — это физическое или нематериальное имущество, передаваемое во временное владение и пользование на условиях возвратности, платности и срочности. На практике чаще всего речь идёт о транспорте, промышленном оборудовании, строительной технике, реже — о недвижимости, программных продуктах, медицинском оборудовании. Несмотря на кажущуюся типичность объектов, каждое имущество обладает своим набором рисков, эксплуатационных требований и скоростью устаревания.

Основные характеристики, влияющие на эффективность актива в лизинге:

- **Ликвидность.** Насколько быстро имущество можно реализовать в случае досрочного расторжения договора. Грузовой автотранспорт обладает высокой ликвидностью, тогда как узкоспециализированное оборудование, используемое в редких технологических цепочках, практически непродаваемое на открытом рынке.
- **Амортизационная нагрузка.** Объекты с высокой степенью износа в короткий срок требуют либо повышенных лизинговых ставок, либо точного расчёта срока договора. Промах в этом расчёте делает сделку убыточной.
- **Уровень сервисной поддержки.** Если актив требует регулярного обслуживания (например, медицинские установки или сложное промышленное оборудование), отсутствие авторизованного сервиса в регионе делает сделку хрупкой.
- **Правовой статус.** Некоторые категории имущества (например, недвижимость или объекты со смешанной формой собственности) несут дополнительные юридические риски.
- **Реакция клиента на предмет лизинга.** Не все контрагенты одинаково дисциплинированы в отношении разных типов активов. Лизинг недвижимости, например, чаще всего сопровождается меньшим уровнем дефолта, чем лизинг подвижного состава в малом бизнесе.

Рост значимости выбора предмета лизинга в последние годы можно рассматривать не только как результат технологической эволюции или отраслевой специализации, но и как отражение масштабных сдвигов в динамике самого рынка. Повышение деловой активности, изменение структуры спроса и расширение клиентской базы оказывают непосредственное влияние на то, какие именно активы становятся предметами сделок. В этом контексте особенно показательны данные о динамике нового лизингового бизнеса, демонстрирующие не только количественный рост, но и качественное расширение направления.

«Новый бизнес – это общая стоимость предметов лизинга, переданных клиентам за определённый период, без НДС. По данным исследования, объём нового лизингового бизнеса в РФ в 2023 году показал рост на 81,3 %, в розничном сегменте — на 73 %, в корпоративном — на 118 % и достиг 3,59 трлн рублей (рис.1)» [3, с. 549].



Рисунок 1. Экономичный алгоритм формирования ШИМ сигнала

За последние годы структура предметов лизинга в России претерпела заметные изменения. Если в начале 2010-х годов основную долю занимали автотранспорт и спецтехника (по данным НАУФОР и Ассоциации лизинговых компаний), то начиная с 2020 года наметилось устойчивое смещение в сторону активов из IT-сферы, высокотехнологичных производственных решений, модульной инфраструктуры и медицинского оборудования.

Причины этих изменений носят как внешнеэкономический, так и управленческий характер. Во-первых, санкционная политика и снижение доступности импорта заставили бизнес искать локализованные решения, в том числе в части производственных линий и техники. Во-вторых, цифровизация отраслей увеличила потребность в финансировании нематериальных активов — серверов, лицензий, цифровых платформ, которые ранее редко попадали в сферу лизинга. Кроме того, переход к удалённой и гибридной занятости породил спрос на модульные помещения, мобильные офисы и другое имущество, не входившее в традиционный лизинговый пул.

Лизингодатели вынуждены адаптироваться, формируя более гибкую продуктовую линейку. Однако это также означает повышение требований к экспертной оценке активов: новизна имущества часто сопряжена с отсутствием вторичного рынка, отсутствием сервисной базы и юридической неоднозначностью (особенно в случае цифровых активов). Это усиливает давление на аналитиков и риск-менеджеров, формируя новые требования к процессу выбора предмета лизинга.

Каждый актив несёт в себе потенциальный риск — иногда очевидный, иногда скрытый.

Например, строительная техника, особенно используемая в вахтовом режиме, подвержена как физическому износу, так и транспортным и юридическим рискам, связанным с перемещением между регионами. Оборудование для пищевой промышленности требует соблюдения температурных и санитарных режимов — нарушение которых может привести к потере всего актива, а не только стоимости обслуживания.

Особую категорию риска составляют активы, не имеющие активного вторичного рынка. В случае досрочного расторжения договора, их возврат в собственность лизингодателя не приносит пользы: имущество невозможно продать, его обслуживание дорого, а хранение — обременительно. Лизинговая компания, не учтя этого заранее, теряет не только прибыль, но и ликвидность.

Таким образом, выбор актива без учёта отраслевого и поведенческого контекста, без анализа жизненного цикла, остаточной стоимости и сценариев дефолта — это управленческая ошибка. Успешный лизинг возможен лишь при включении предмета сделки в модель оценки рисков наравне с клиентским анализом.

Список литературы:

1. О финансовой аренде (лизинге) : Федер. закон от 29.10.1998 г. N 164-ФЗ : принят Гос. Думой 11 сентября 1998 г. : одобрен Советом Федерации 14 октября 1998 г. : [ред. 28 апреля 2023 г.]
2. Национальное рейтинговое агентство. Лизинг под давлением [Электронный ресурс] / Ф. Резванов. — М.: НРА, 2024. — 20 мая. — 12 с.
3. Рыжова, А.С. Тенденции Российского лизингового рынка / А.С. Рыжова // ЕГИ. – 2024. – № 2(52). – С. 548-551.