

ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ
МЕЛЬЧАЮТ, НО НЕ УХОДЯТ / 19
БЮДЖЕТНЫЕ ДЕНЬГИ
ЗАРЫЛИ В ЗЕМЛЮ
И ЗАКАТАЛИ ПОД АСФАЛЬТ / 22
МАЛЫЙ БИЗНЕС ПОДДЕРЖИВАЮТ
ДО БАНКРОТСТВА / 24
ДЕРЕВООБРАБОТЧИКИ
ПРЕДЛАГАЮТ ПРИРАВНЯТЬ
ДОМА К СЕЛЬХОЗТЕХНИКЕ / 28

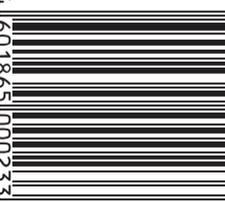


Среда, 14 октября 2009 №191
(№4246 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000233



09142

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

ПОМОЩЬ НЕ ИДЕТ

Недавно я видел по одному из новостных каналов уважаемых министра финансов и главу правительства, рассказывающих приехавшим на организованный ВТБ форум «Россия зовет» (очевидно, на помощь) инвесторам о постепенном отказе государства от прямого участия в экономике.

Но ставка на частный капитал, расширение плана приватизации — запоздалое признание неэффективности государственного капитализма в российских условиях. Риски инвестиций в российский бизнес можно не перечислять — достаточно вспомнить историю миноритарных акционеров компании ЮКОС. Но инвесторов опять зовут сыграть в опасную игру с деньгами, не меняя при этом ее правил. И одно из этих правил — отсутствие стабильности и прогнозируемости в области государственного регулирования. Эта проблема отпугивает крупный бизнес и разоряет мелкий. Нелогичные, порой основанные на коррупционных механизмах действия чиновников на местах редко попадают в центр внимания федеральных СМИ или центральных органов власти. Но тысячи предприятий малого бизнеса по всей стране регулярно лишаются своего бизнеса, попадая в долговую кабалу банков или лизинговых компаний, поставивших им оборудование, из-за резкого изменения условий работы, не связанных с рыночной ситуацией. И виноватых, как правило, нет — непрофессионализм не считается недостатком для госслужащего.

Государственные программы поддержки малого бизнеса также нельзя назвать эффективными. Низкий уровень информированности о программах, нежелание обращаться за помощью в госорганы и недоверие к ним приводят к тому, что не абстрактные «субъекты малого бизнеса», а вполне конкретные ЗАО, ООО и ИП просто не обращаются за помощью, портя отчетность региональным организациям, ответственным за развитие предпринимательства на вверенной территории. С другой стороны, распределение бюджетных средств, в той или иной форме выделяемых на поддержку предпринимательской активности, тоже сложно назвать прозрачным.

Стоит ли говорить о том, что такой объем негативной информации о деятельности госорганов вряд ли будет способствовать вложениям в реальный сектор экономики как со стороны внутренних инвесторов, так и иностранных.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛУЧШИЕ ИЗ ОСТАВШИХСЯ

BUSINESS GUIDE В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПУБЛИКУЕТ РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ДЛЯ НАС СПЕЦИАЛИСТАМИ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА». ЭТОТ РЭНКИНГ СТРОИТСЯ НА ДАННЫХ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НЕПОСРЕДСТВЕННО ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ. ДАННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ СУДИТЬ ОБ ОБЩЕМ СОСТОЯНИИ ОТРАСЛИ И ЕЕ ЛИДЕРАХ. СОСТОЯНИЕ ЭТО В ЦЕЛОМ СЛОЖНО НАЗВАТЬ ХОРОШИМ: В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОБЪЕМ РЫНКА ЛИЗИНГА ПРОДОЛЖИЛ СВОЕ СОКРАЩЕНИЕ. ОСНОВНЫМ ПРЕПЯТВИЕМ РОСТА ЯВЛЯЕТСЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УХУДШЕНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ. РОМАН РОМАНОВСКИЙ, «ЭКСПЕРТ РА», ДЛЯ BUSINESS GUIDE

НЕПРОФИЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В условиях сокращения инвестиций в основной капитал и снижения кредитного качества заемщиков рынок лизинга за первое полугодие сократился в 4,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Сумма новых сделок на рынке составила 90,1 млрд рублей по сравнению с 430 млрд рублей в 2008 году. Такой объем нового бизнеса примерно соответствует результатам работы рынка в первом полугодии

2005 года. Первые месяцы текущего года почти все лизингодатели вынуждены были потратить на перезаключение действующих договоров вместо работы над новыми сделками. Возникла необходимость согласовывать с клиентами повышение удорожания (ставки выросли в среднем на 2–3 п.п. по сравнению с первоначально установленным значением), реструктуризировать графики платежей для увеличения сроков лизинга с целью снижения размера ежемесяч-

ных платежей. В результате у многих компаний за этот период не было заключено ни одного нового контракта. Но даже у тех, кто успевал наряду с этой работой наращивать объемы бизнеса, результаты оказались весьма скромными по сравнению с предыдущими годами.

Суммарный портфель лизинговых компаний на 1 июля составил 992 млрд рублей. Общая стоимость всех предметов лизинга (без учета НДС) по вновь заключенным сделкам в первом полугодии 2009 года составила примерно 50,9 млрд рублей. Данный показатель используется для оценки объема рынка в практике Европейской ассоциации лизинговых компаний Leaseurope.

С начала года во многих компаниях просроченная задолженность по текущим платежам постепенно увеличивается. С конца 2008 года банки начали сокращать объемы кредитования лизинговых компаний. Изменились взаимоотношения с поставщиками предметов лизинга: они сократили рассрочки или вовсе стали работать по предоплате. Многие компании встали перед выбором — платить лизинговой компании и закрыться в течение двух-трех месяцев или не платить и надеяться на лучшее. В итоге платежная дисциплина клиентов значительно ухудшилась. И даже сейчас, когда банки стали расширять кредитование, многие лизингополучатели так и не могут привлечь достаточный объем средств в результате ухудшения своего финансового состояния.

По оценкам, сумма просроченных лизинговых платежей к получению на 1 июля составляла около 5% от объема лизингового портфеля. «Рост задолженности по лизинговым платежам со стороны клиентов и связанное с этим ухудшение финансового положения лизинговых компаний сегодня является основной угрозой бизнеса», — отмечает Андрей Коноплев, генеральный директор ОАО «ВТБ-Лизинг». — В этих условиях ключевое значение для дальнейшей деятельности лизинговых компаний будет иметь возможность собственников данных компаний по их поддержке, которая может осуществляться в разных формах — от увеличения уставного капитала до участия в урегулировании просроченной задолженности».

ЛИДЕРЫ РЫНКА По итогам работы в первом полугодии 2009 года наибольший объем новых сделок (11,4 млрд рублей) был заключен компанией «РГ Лизинг» (напомним, из-за непредставления данных в рейтинг не вошел «Росагролизинг», который, по предварительным оценкам, мог бы претендовать на первое место по данному показателю). Компания активно реализовывала стратегические

ПРОДАЖИ АВТОТЕХНИКИ УПАЛИ НАСТОЛЬКО, ЧТО ОДНА КРУПНАЯ СДЕЛКА В СЕКТОРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ВЫВЕЛА ДАННЫЙ СЕКТОР НА ПЕРВОЕ МЕСТО ПО ДОЛЕ В НОВОМ БИЗНЕСЕ



ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ СТАЛО ОСНОВНЫМ ПРЕДМЕТОМ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2009 ГОДА

ОМНИГА/МАКЕШЕВ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

планы по диверсификации лизингового портфеля, уделяя повышенное внимание перспективам развития лизинга в отраслях железнодорожной, энергетической, телекоммуникационной техники и авиатранспорта. При этом лизинг энергетического оборудования, авиатехники и телекоммуникационного оборудования ЗАО «РГ Лизинг» выделяет для себя как наименее освоенные сегменты рынка, при этом сегменты с высокой инвестиционной составляющей и высоким уровнем платежеспособного спроса на лизинговые услуги.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Развитие кризиса в экономике остановило экспансию лизинговых компаний в регионы, которая наблюдалась в 2007 году и начале 2008 года.

Филиальная сеть лизинговых компаний в России за год сократилась, по оценкам, на 2–5%. На 86 лизингодателей — участников исследования на 1 июля 2009 года приходилось 440 филиалов. Наиболее широкие филиальные сети имеют ЛК «Уралсиб» (71 филиал), «CARCADE Лизинг» (47), «Элемент Лизинг» (44), Europlan (42).

В результате сокращения инвестпрограмм предприятий, в особенности в регионах, а также нехватки финансирования у региональных лизинговых компаний доля Москвы в структуре нового бизнеса снова начала увеличиваться.

СЕКТОРЫ РЫНКА: ТОТАЛЬНЫЙ СПАД

Резкое падение спроса на услуги лизинговых компаний, в том числе со стороны платежеспособных клиентов, из-за приостановления инвестиционных программ и уход многих

ТОП-20 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, РАБОТАЮЩИХ С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ СДЕЛОК С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА (МЛН РУБ.)
1	EUROPLAN	2726,0
2	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	1005,0
3	«КМБ-ЛИЗИНГ»	816,2
4	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	523,0
5	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	248,3
6	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛЬТА»	212,2
7	«РГ ЛИЗИНГ»	192,0
8	«БЕЛФИН»	141,6
9	«ССБ-ЛИЗИНГ»	121,7
10	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	105,3
11	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	97,3
12	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	92,3
13	«ЮНИАСТРУМ ЛИЗИНГ»	91,0
14	СТОУН-XXI	89,2
15	ARVAL	84,8
16	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	71,5
17	«БЭЛТИ-ГРАНД»	61,8
18	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	49,1
19	НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	41,2
20	«РЛИЗИНГ»	37,9

региональных компаний с рынка обусловили сокращение почти всех сегментов рынка в среднем на 80%. Только 4 сегмента рынка из 37, выделяемых нами, сохранили положительные темпы прироста — медицинская техника, оборудование для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и

газа), оборудование для производства бумаги и картона, а также оборудование для развлекательных мероприятий. В то же время позитивный результат данных сегментов вряд ли можно объяснить устойчивостью к кризису — на наш взгляд, здесь проявился эффект «низкой базы».

Со стороны лизинговых компаний наблюдается отказ от финансирования сделок с имуществом, вторичный рынок которого не развит либо на которое в настоящее время отсутствует платежеспособный спрос. И даже сегменты высоколиквидного оборудования понесли существенные потери.

ТОП-20 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, РАБОТАЮЩИХ СО СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ СДЕЛОК СО СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА (МЛН РУБ.)
1	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	905,0
2	«РГ ЛИЗИНГ»	794,4
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	567,3
4	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	485,7
5	ГК «БИЗНЕС АЛЪЯНС»	483,7
6	«СКБ-ЛИЗИНГ»	458,0
7	«ТРАНСФИН-М»	430,6
8	EUROPLAN	429,0
9	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	353,9
10	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	330,4
11	«КМБ-ЛИЗИНГ»	309,3
12	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	278,2
13	ЛК ЛИАКОН	274,3
14	«АКВИЛОН-ЛИЗИНГ»	239,4
15	«ЮНИАСТРУМ ЛИЗИНГ»	212,8
16	«БЕЛФИН»	190,4
17	СТОУН-XXI	154,9
18	ARVAL	113,1
19	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	105,6
20	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛЬТА»	103,1

РЭНКИНГ РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2009 ГОДА

МЕСТО ПО ПОРТ-ФЕЛЮ НА 01.07.09	МЕСТО ПО ПОРТ-ФЕЛЮ НА 01.07.08	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ НА 01.07.09 (МЛН РУБ.)	НОВЫЙ БИЗНЕС ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009 ГОДА (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА	МЕСТО ПО ПОРТ-ФЕЛЮ НА 01.07.09	МЕСТО ПО ПОРТ-ФЕЛЮ НА 01.07.08	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ НА 01.07.09 (МЛН РУБ.)	НОВЫЙ БИЗНЕС ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2009 ГОДА (МЛН РУБ.)	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА
1	1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	164496,9	1642,3	11	41	86	ARVAL	2713,7	707,0	21
2	4	«РГ ЛИЗИНГ»	57516,0	11430,9	1	42	76	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	2530,0	969,7	18
3	3	ГК «БИЗНЕС АЛЪЯНС»	31520,0	483,7	28	43	41	ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛЛИЗИНГ»	2350,2	193,2	42
4	8	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	26400,0	3573,0	4	44	53	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	2269,9	160,8	43
5	—	«ВЭБ-ЛИЗИНГ»	22631,6	7593,1	2	45	35	СТОУН-XXI	2138,7	488,5	27
6	13	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	21495,9	226,7	41	46	78	«ПРОМ ТЕХ ЛИЗИНГ»	1990,0	Н/Д	—
7	9	«ТГИ-ЛИЗИНГ»	21282,2	1097,7	16	47	73	ЛК «ПРОЕКТ РОСТА»	1739,0	49,0	60
8	15	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	16519,0	Н/Д	—	48	69	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1728,0	154,3	45
9	11	EUROPLAN	16011,7	3614,8	3	49	—	«ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	1713,9	298,8	36
10	12	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	15819,0	493,2	26	50	82	«ОПЦИОН-ТМ»	1602,0	240,0	39
11	14	ГЛК «ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	15793,2	96,6	52	51	—	ИФК «АВИАЛИЗИНГ»	1356,0	Н/Д	—
12	10	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	14158,9	2640,8	6	52	96	«ЯКОВ СЕМЕНОВ»	1129,9	19,0	69
13	24	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	13315,1	2010,9	8	53	92	«БЕЛФИН»	1114,2	332,0	32
14	22	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	12687,4	1190,7	14	54	106	ЛК ЛИАКОН	1052,9	274,3	37
15	—	«ОРГРЭСЛИЗИНГ»	10671,5	388,8	31	55	—	«МОСКОММЕРЦ-ЛИЗИНГ»	1050,5	Н/Д	—
16	36	«М.Т.Е.-ФИНАНС»	10314,0	1095,9	17	56	105	ЛИКОНС	1037,1	155,1	44
17	21	«АЛЪЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	10045,6	Н/Д	—	57	93	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ДЕЛЬТА»	987,4	328,4	33
18	16	«ИНТЕРЛИЗИНГ»	9768,2	588,2	24	58	87	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	942,1	32,2	65
19	30	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	9165,5	2871,6	5	59	134	НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	765,8	41,2	61
20	29	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	7515,2	747,6	20	60	95	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	718,3	149,0	47
21	—	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (МОСКВА)	6763,7	661,8	23	61	115	«ПРГ-РЕСУРС»	679,0	65,0	55
22	27	ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»	6564,5	754,3	19	62	—	«ССБ-ЛИЗИНГ»	642,3	121,7	51
23	31	«ИНГ ЛИЗИНГ (ЕВРАЗИЯ)»	6469,7	49,5	59	63	135	«АКВИЛОН-ЛИЗИНГ»	619,8	239,4	40
24	55	«ФБ-ЛИЗИНГ»	5845,6	1396,3	13	64	—	«ЮНИАСТРУМ ЛИЗИНГ»	598,6	303,8	35
25	50	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	5615,3	312,2	34	65	—	ГЛК «ПРОБИЗНЕС»	528,8	2,2	74
26	25	«ТРАНСФИН-М»	5577,6	1646,8	10	66	113	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	517,0	83,0	54
27	33	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	5227,4	27,9	66	67	112	«ПЕТРОЭНЕРГОЛИЗИНГ»	517,0	7,4	73
28	—	«КМБ-ЛИЗИНГ»	5036,3	1125,5	15	68	130	«РЛИЗИНГ»	471,9	37,9	63
29	71	«СКБ-ЛИЗИНГ»	4880,0	458,0	29	69	122	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	455,5	56,3	58
30	32	«САРСАДЕ ЛИЗИНГ»	4542,9	2151,6	7	70	103	«ГОЗНАК-ЛИЗИНГ»	452,4	60,6	56
31	62	ГЛК «АБСОЛЮТ»	4440,3	1912,4	9	71	138	БЭЛТИ-ГРАНД	282,0	125,8	50
32	38	СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4423,2	139,4	48	72	—	«ТИТАН-ЛИЗИНГ»	259,4	154,0	46
33	42	«РМБ-ЛИЗИНГ»	4307,6	418,1	30	73	132	«ПРОГРЕСС-ЛИЗИНГ КОСТРОМА»	255,5	9,6	72
34	75	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3743,9	1450,4	12	74	133	РУССКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	244,6	Н/Д	—
35	34	ГК ЗЕСТ	3704,1	26,7	67	75	—	«ПЛ-ЛИЗИНГ»	196,1	32,5	64
36	39	ГК «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	3615,6	59,0	57	76	139	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	189,9	41,2	62
37	89	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	3583,2	253,3	38	77	—	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	175,8	131,8	49
38	58	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3247,4	678,5	22	78	141	ВЛАДИМИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	175,0	23,5	68
39	48	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3132,9	90,8	53	79	136	«СИТИ ИНВЕСТ ЛИЗИНГ»	153,6	17,1	70
40	70	«МКБ-ЛИЗИНГ»	2760,1	514,6	25	80	—	«НЕОЛИЗИНГ»	70,4	15,0	71

МНОГИЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ ВСТАЛИ ПЕРЕД ВЫБОРОМ — ПЛАТИТЬ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ И ЗАКРЫТЬСЯ В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ-ТРЕХ МЕСЯЦЕВ ИЛИ НЕ ПЛАТИТЬ И НАДЕЯТЬСЯ НА ЛУЧШЕЕ

МЕТОДОЛОГИЯ СОСТАВЛЕНИЯ РЭНКИНГОВ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Отметим, что не все компании соглашаются раскрыть данные в соответствии с требованиями к составлению рейтинга. Именно поэтому в финальном списке отсутствуют, скажем, «Росагролизинг», который, по субъективным оценкам, мог бы с отрывом возглавить рейтинг. В качестве основного показателя при построении рейтинга

крупнейших лизингодателей по итогам первого полугодия 2009 года мы взяли сумму лизингового портфеля (платежей к получению). Мы считаем, что в нынешних условиях показатель лизингового портфеля более адекватно отражает положение компании, чем объем нового бизнеса. Рынок в своем развитии проходит несколько этапов. На стадии роста, которую мы наблюдали до начала 2008 года, показатель объема

нового бизнеса отражает перспективу того, каким будет положение лизинговой компании в будущем, поскольку показывает задел новых контрактов. На падающем рынке (со второй половины 2008 года) новый бизнес не является адекватным индикатором положения компании, поскольку в кризисных условиях многие компании могут заморозить новые сделки, чтобы переоценить риски и выработать но-

вую политику работы. Кроме того, в условиях падающего рынка показатель нового бизнеса может быть подвержен высокой волатильности. В то время как крупные лизингодатели могли приостановить активное заключение новых сделок, переключившись на реструктуризацию действующих договоров, небольшие лизинговые компании, проработавшие долгое время крупную сделку, и подписавшие ее в

исследуемый период, могут занять нехарактерно высокое для себя место в рейтинге («разовый взлет»). На основании указанных факторов использование показателя портфеля в качестве основного критерия ранжирования в настоящее время представляется более верным. Во-первых, он позволяет избежать резких скачков компаний в рейтинге, во-вторых, в условиях падающего рынка он показывает на-

личие у компании актива, который генерирует денежный поток, и наличие, как правило, широкой базы потенциальных будущих лизингополучателей, которые позволят лизинговой компании при восстановлении рынка значительно увеличить объемы новых сделок.



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Продажи автотехники упали настолько, что одна (хотя и очень крупная) сделка в сегменте телекоммуникационного оборудования вывела данный сегмент на первое место по доле в новом бизнесе, потеснив лидировавшие ранее сегменты грузовых и легковых автомобилей. Сделка была проведена в мае между ЗАО «РТ Лизинг» и ОАО «Центртелеком» — в лизинг был передан комплект телекоммуникационного оборудования (9679 позиций, размещенных на территории 17 областей РФ) сроком на 60 месяцев, общая стоимость имущества составила 6,166 млрд рублей.

«В первом полугодии 2009 года мы с грустью наблюдали падение российского рынка легковых автомобилей на 50%», — отмечает Алексей Смирнов, финансовый директор «CARCADE Лизинг».

Предпочтения клиентов сместились в сторону более дешевых автомобилей, дорогие машины стали брать меньше. Повышенным спросом стал пользоваться легкий коммерческий транспорт, то есть автомобиль берется именно «для дела» с целью повышения эффективности ведения бизнеса. В сегментах производственного оборудования ситуация аналогичная: если раньше технику брали для расширения бизнеса, то теперь многие клиенты обращаются за лизингом только после того, как получили под эту технику твердый контракт (преимущественно государственный) или же она им безотлагательно необходима по причине устаревания имеющегося парка. Некоторые компании решают вопрос недостатка собственной техники для выполнения контракта не лизингом, а подрядной схемой.

В структуре сделок по субъектам бизнеса существенно увеличилась доля крупного бизнеса — с 55,5 до 68,8%. Доля малого бизнеса в структуре новых сделок снизилась на 5,8 п.п., доля среднего бизнеса снизилась на 7,9 п.п. На наш взгляд, этому способствовали два фактора. Во-первых, субъекты крупного бизнеса получали поддержку со стороны государства в виде финансовых вливаний, а также гарантий по кредитам. Во-вторых, у лизингодателей существовали опасения финансировать мелкие компании, поскольку не ясны перспективы их развития.

В результате сжатия предложения кредитных денег банками, а также реструктуризации кредитов произошло значительное изменение структуры фондирования лизинговых сделок. В частности, доля банковского кредитования (долгосрочного и краткосрочного) в источниках финансирова-

СТРУКТУРА РЫНКА ПО ПРЕДМЕТАМ ЛИЗИНГА (%)

ПРЕДМЕТЫ ЛИЗИНГА	ДОЛЯ В НОВОМ БИЗНЕСЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА	ДОЛЯ В НОВОМ БИЗНЕСЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА	ПРИРОСТ (+) ИЛИ СОКРАЩЕНИЕ (-) ОБЪЕМА СЕГМЕНТА	ДОЛЯ СЕГМЕНТА В ЛИЗИНГОВОМ ПОРТФЕЛЕ НА 01.07.09
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	15,97	3,74	-10,6	1,99
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	13,97	7,57	-61,3	4,96
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА	8,67	12,58	-85,6	24,7
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ	8,451	16,85	-89,5*	9,89
АВИАЦИОННЫЙ ТРАНСПОРТ (ВОЗДУШНЫЕ СУДА, ВЕРТОЛЕТЫ)	7,502	13,70	-88,5**	9,91
ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ	7,18	2,34	-35,7	2,24
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ НА КОЛЕСАХ	5,43	9,06	-87,4	5,53
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	4,83	3,93	-74,3	8,03
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	4,10	1,87	-53,9	0,97
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ, МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	4,05	3,66	-76,8	5,03
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ПРОЧИХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	2,91	0,43	42,1	0,61
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА	2,313	2,88	-83,2***	7,08
АВТОБУСЫ И МИКРОАВТОБУСЫ	1,89	1,40	-71,7	1,78
ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,66	1,20	-71,2	1,54
ПОГРУЗЧИКИ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	1,05	1,13	-80,5	1,0
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВКЛЮЧАЯ ХОЛОДИЛЬНОЕ	1,04	1,39	-84,3	0,92
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА	0,86	4,84	-96,3	1,04
УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТАРЫ	0,80	0,68	-75,2	0,26
МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,80	0,09	92,8	0,14
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,70	0,68	-78,2	0,35
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПЛАСТМАСС	0,68	0,58	-75,4	0,56
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	0,44	0,09	3,9	0,16
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,37	0,61	-87,3	0,42
ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,33	1,10	-93,7	0,33
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЖКХ	0,32	0,18	-62,3	1,18
БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,30	0,08	-17,8	0,08
АВТОРЕМОНТНОЕ И АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,23	0,28	-82,7	0,16
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ	0,18	1,27	-96,9	4,21
ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЛЕСОВОЗЫ	0,11	0,39	-94,0	0,19
МЕБЕЛЬ И ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,11	0,09	-73,8	0,07
КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА	0,11	0,38	-94,1	0,3
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАГИ И КАРТОНА	0,10	0,01	106,6	0,07
ГЕОЛОГОРАЗВЕДЧНАЯ ТЕХНИКА	0,06	0,32	-96,2	0,15
ТЕКСТИЛЬНОЕ И ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	0,01	0,03	-88,8	0,03
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СПОРТА И ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ	0,01	0,06	-97,4	0,02
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ	0,00	0,29	-100,0	0,04
СУДА (МОРСКИЕ И РЕЧНЫЕ)	0,00	0,03	-100,0	0,16

* БЕЗ УЧЕТА ДАННЫХ КОМПАНИИ «СКАНИЯ ЛИЗИНГ». ** БЕЗ УЧЕТА ДАННЫХ КОМПАНИИ «ИЛЮЗИОН ФИНАНС». *** БЕЗ УЧЕТА ДАННЫХ КОМПАНИИ «РОСАГРОЛИЗИНГ»

ния деятельности лизингодателей в первом полугодии 2009 года сократилась на 16,2 процентных пункта по сравнению с первым полугодием 2008 года. Также сократилась доля собственных средств — с 10,8 до 9,76% — и займов юридических лиц — с 5,8 до 3,5%. При этом практически в десять раз выросла доля авансов — с 2,3 до 22%. По оценкам, в среднем по лизинговому рынку доля привлеченных средств, приходящихся на крупнейшего кредитора, составляет 65,7%, а доля средств, приходящихся на трех крупнейших кредиторов, — 86%.

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ

Основным фактором, ограничивающим возможности роста рынка, является невысокий уровень кредитоспособности потенциальных лизингополучателей, что вынуждает лизинговые компании отказываться от заключения сделок. Наиболее остро беспокоивший лизингодателей еще полгода назад вопрос, а именно нехватка долгосрочного финансирования в требуемых объемах, сегодня сместился на второй план. Отрицательно на лизинговую деятельность влияют также высокая стоимость лизинговой услуги для потенциальных клиентов и низкий спрос на лизинг со стороны субъектов экономики в связи с неопределенностью перспектив их дальнейшего развития и опасениями осуществлять долгосрочные инвестиции.

Нынешний год стал для российских лизингодателей временем проверки на прочность — как руководства компаний в части умения управлять компанией в неблагоприятное время, так и систем риск-менеджмента в плане качества анализа надежности лизингополучателей в предкризисные годы. Компании, которые использовали более качественные системы управления рисками и более консервативные оценки, сегодня имеют меньшие проблемы с просроченной задолженностью.

Существенных темпов роста лизингового рынка до конца 2009 года, очевидно, не будет. Восстановление экономики после кризисных явлений не может быть слишком быстрым, а меры государственной поддержки, если они будут приняты, потребуют некоторого времени на проработку механизмов их реализации. По оценкам, в случае улучшения общеэкономической ситуации в стране объем рынка лизинга в 2009 году составит 230–250 млрд рублей, в случае же сохранения негативных тенденций — 180–200 млрд рублей. ■

VR LEASING

ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА – ДЕНЬГИ ЕСТЬ!



ВЫГОДНЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ЛИЗИНГУ В РУБЛЯХ:

- легкового и коммерческого автотранспорта
- строительной, дорожной и специальной техники
- оборудования.

ООО «ФБ-ЛИЗИНГ» Предприятие в составе группы компаний VR LEASING

Москва Hotline: +7 (495) 580-2992 Тел.: +7 (495) 580-2390 info@vr-leasing.ru www.vr-leasing.ru

Санкт-Петербург Тел.: +7 (812) 313-1550 Факс: +7 (812) 313-1549 peterburg@vr-leasing.ru

Нижний Новгород Тел.: +7 (831) 220-3322 n.novgorod@vr-leasing.ru

АГРАРИИ ПОДЕЛИЛИСЬ С ДОРОЖНИКАМИ

ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЫДЕЛИЛО В РАСПОРЯЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ 35 МЛРД РУБЛЕЙ. ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЗАКУПАЛИ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. КАК ВСЕГДА БЫВАЕТ ПРИ РАСХОДОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, ДАЛЕКО НЕ ВСЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ ПРОВЕДЕННЫЕ ЗАКУПКИ ЭФФЕКТИВНЫМИ. АННА ГЕРОЕВА

СОЮЗ ПЛУГА И РАЛА В декабре прошлого года премьер-министр Владимир Путин посетил «Ростсельмаш» — один из самых крупных российских заводов — производителей сельскохозяйственной техники. «В тот период на предприятии было сложное положение: продаж почти не было», — говорит пресс-секретарь «Ростсельмаша» Татьяна Закаблуква.

По данным общественной организации «Союз производителей сельхоз техники» («Союзагропромаш»), «Ростсельмаш» был не единственным предприятием, оказавшимся в том время на мели. На середину декабря 2008 года с падением спроса на продукцию столкнулись все российские поставщики агротехники. Выкупить произведенный товар государство решило за счет налогоплательщиков. Специализированной лизинговой компании «Росагролизинг» (РАЛ) было выделено 25 млрд рублей.

Выкупленную на эти деньги технику планировалось передавать аграриям на льготных условиях. Льготные условия — это прежде всего отсутствие авансового платежа (по стандартным программам «Росагролизинга» аванс составляет 7% от цены сделки). Кроме того, срок выплат по лизинговому договору увеличен со стандартных 8 лет до 15 лет, первый платеж можно перечислить через 12 месяцев после передачи в лизинг, а второй — через 18 месяцев. По мнению гендиректора «Росагролизинга» Леонида Орсика, условия более чем выгодны: среднее удорожание техники составляет 2,3% в год, что с лихвой компенсируется инфляцией.

По словам господина Орсика, из выделенных бюджетных средств освоено более 24 млрд рублей. На эти день-

ги с начала года закуплено более 15,3 тыс. единиц отечественной техники. Крупнейшими контрагентами «Росагролизинга» при реализации этой программы стали пять предприятий. «Агротехмаш» получил 3,5 млрд рублей, «Ростсельмаш» — 5,11 млрд, Красноярский завод комбайнов — 2,5 млрд, ККУ «Концерн „Тракторные заводы“» — 6,69 млрд, КамАЗ — 5 млрд. По словам господина Орсика, у каждого из этих предприятий выкупили примерно 30% складских остатков: «Это существенно для предприятий, поскольку все они были на грани разорения».

Однако такой подход к закупкам вызвал недовольство у ряда производителей сельхозтехники.

«Государство выкупило продукцию у единиц, тогда как десяткам производителей не досталось ничего, причем даже у тех, у кого продукцию РАЛ купил, брали не поровну», — заявил генеральный директор ОАО «Ростсельмаш» Константин Бабкин. — У нашего предприятия выкупили техники только на 5 млрд, тогда как на наших складах было остатков на 10 млрд. Но наше предложение выкупить у нас, крупнейшего в стране производителя комбайнов, «Росагролизинг» не принял. При этом у «Агропромхолдинга», в который входят Красноярский завод комбайнов и ККУ «Концерн „Тракторные заводы“», выкупают почему-то на 9 млрд. На мой взгляд, налицо неэффективное использование бюджетных средств».

Схожего мнения придерживается представитель Пелтербургского тракторного завода Сергей Репов: «У нас остатков было на 1 млрд рублей, но у нас товара на половину суммы выкупили. Взяли всего около 500 тракторов».



ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА ПУСТЬ И НЕ САМАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ, ЗАТО ПРИВЫЧНАЯ. А СЕЙЧАС ЕЩЕ И ПО ЛЬГОТНОЙ ЦЕНЕ

«Из „путинских“ денег нам выделили только 5 млн рублей, а мы в прошлом году произвели продукции на 600 млн. В «Росагролизинге» объяснили, что средств на нас нет. Но почвообрабатывающая техника нашего производства на самом деле пользуется спросом. В этом году мы ее через дилерские центры сами реализовали на

400 млн рублей», — заявил ВГ генеральный директор ОАО «Белагромаш-сервис» Владимир Рязанов.

Руководство РАЛ объясняет: наша организация формирует список техники под выкуп в соответствии с требованиями лизингополучателей. «Потребители заказали продукцию именно этих предприятий — мы закупили. Перекос в цифрах — это видимость, на самом деле мы закупили техники ровно столько, сколько нас просили потенциальные пользователи», — возражает недовольным господин Орсик.

Чтобы получить возможность влиять на закупки «Росагролизинга», «Союзагропромаш» подготовил ряд предложений по изменению порядка работы «Росагролизинга». В частности, предлагается включить в совет директоров лизинговой компании представителей крупнейших поставщиков агротехники. Также «Союзагропромаш» требует, чтобы лизинговая компания исключила из контрактов с поставщиками положение об обратном выкупе тех-

«СОЮЗАГРОМАШ» ТРЕБУЕТ ОТ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ИСКЛЮЧИТЬ ИЗ КОНТРАКТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ ПОЛОЖЕНИЕ ОБ ОБРАТНОМ ВЫКУПЕ ТЕХНИКИ: СЕЙЧАС В РЯДЕ СЛУЧАЕВ «РОСАГРОЛИЗИНГ» МОЖЕТ ВЕРНУТЬ НЕВОСТРЕБОВАННУЮ ТЕХНИКУ ПОСТАВЩИКУ



ПРЯМАЯ РЕЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ДОСТАТОЧНО ПОМОГАЮТ?



Дмитрий Зеленин, Губернатор Тверской области:

— Достаточно — в мотивационной части. То есть программ по поддержке принято много, но о них мало кто знает — может быть, процентов десять предпринимателей. А надо, чтобы 80–90% знали и хотели ими воспользоваться. Вторая сторона этой медали: гнобление со стороны чиновников и разного рода проверяющих продолжается. Я крайне заинтересован в развитии малого бизнеса и не устаю призывать предпринимателей быть более активными и в освоении средств, и в борьбе с административными препонами.

Алексей Савинов, глава рослесхоза:

— Не скажу, что мы активно малому бизнесу помогаем, но препонов не ставим. Все решения по его поддержке выполняем. Конечно, малым предприятиям сложно конкурировать на аукционах по аренде лесных участков. Но они вполне могут успешно участвовать в региональных аукционах по продаже насаждений для региональных и муниципальных нужд.

Сергей Харючи, председатель госдумы Ямало-ненецкого округа:

— У нас на Ямале все делается для поддержки малого бизнеса, реально работает специальная программа. Но должно быть обоюдное, встречное движение. А малые предприниматели считают, что их проблемами должна заниматься власть, и ждут, когда все за них сделают, преподнесут на блюдечке с голубой каемочкой.

Евгений Федоров, председатель комитета Госдумы

по экономической политике, предпринимательству и туризму:

— Поддержка достаточная. Проблема в другом: сегодняшние 15% малого бизнеса надо развернуть до 50% в 12 лет. Такую задачу реализовать методом поддержки невозможно — можно, только изменив структуру экономики и разукрупнив крупный бизнес, через решение системных вопросов: налоговую и таможенную политику, бухучет, фундаментальные экономические законы. Это будет не точечная, а системная поддержка — точечная свои возможности исчерпала.

Анастасия Магдажинова,

директор департамента имущества ОАО «ГСК „Югория“»

Одним из эффективных инструментов поддержки, который позволяет обеспечить стабильность и надежность работы в любой непредвиденной ситуации, является страхование. Мы разработали специальные страховые программы, в том числе и учитывающие особенности, возникающие при лизинге.

Анзори Аксентьев, предприниматель:

— Нет никакой помощи. Первые лица государства говорят о том, что хватит «кошмарить» бизнес, но чиновники как будто не слышат этих призывов. При тотальной коррупции выжить малому бизнесу невозможно. В противном случае чиновник лишается своей сути, а он этого не допустит никогда. Именно поэтому у нас чиновничий аппарат растет, а малый бизнес умирает.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ники: сейчас в ряде случаев «Росагролизинг» может вернуть невостребованную технику поставщику.

«На нашу просьбу „Росагролизинг“ не отреагировал, — пояснил господин Бабкин. — Пока нас не будет в совете директоров этой компании, деньги она будет расходовать по своему усмотрению».

НА БОЛЬШОЙ ДОРОГЕ Помимо производителей сельхозтехники правительство решило поддержать и отечественных строителей дорожной техники. Оператором этого проекта стала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), созданная базе одноименной компании, занимавшейся с 2001 года лизингом аэропортовой техники. В феврале правительство РФ выделило ГТЛК 10 млрд рублей, предназначенные на оснащение российских дорожников техникой исключительно отечественного производства. «Парк дорожно-ремонтной техники изношен более чем на 70%. Так что принятие мер по ее обновлению со стороны правительства было просто героическим шагом, особенно учитывая кризисное время», — говорит ВГ исполнительный директор Союза производителей дорожной техники Александр Пивоваров.

Председатель комитета по промышленности Государственной думы Юрий Маслюков заявил ВГ, что создание ГТЛК — эффективная мера для развития отечественного дорожно-строительного машиностроения. «Системная проблема дорожно-строительного машиностроения России заключается в сложившемся дисбалансе между структурой производственных мощностей, техническим уровнем выпускаемой техники и потребностью федеральных и территориальных органов дорожного строительства в технике. Что фактически создает полную незащищенность от импорта зарубежной продукции», — утверждает Юрий Маслюков. — Надо было обеспечить спрос отечественному производителю техники. И льготные контракты ГТЛК — один из механизмов его обеспечения».

ГТЛК выдает технику в лизинг на пять лет. Авансовый платеж не требуется, удорожание за год не превышает 5%. К сентябрю, по словам пресс-секретаря ГТЛК Владимира Никонорова, в компанию поступили заявки от лизингополучателей на 6,5 млрд рублей, лизинговый совет одобрил заявки только на 2,2 млрд рублей. «Многим — примерно 40% заявителей — мы отказываем по причине их финансовой несостоятельности», — говорит Владимир Никоноров. Низкий процент заключенных контрактов в ГТЛК объясняют строгим отбором клиентов. Претендовать на льготы могут лишь компании, имеющие контракт на выполнение дорожно-строительных работ с Федеральным дорожным агентством или с органами исполнительной власти.

Появление нового игрока с бюджетной поддержкой не могло обрадовать других участников рынка. «Государство семь лет назад уже создало компанию с теми же функциями „Росдорлизинг“. Есть и другие компании. Зачем-то теперь тратят деньги на создание еще одной госкомпании», — говорит вице-президент компании Europlan Александр Михайлов.

«Росдорлизинг», компания, полностью принадлежащая государству, действительно остался в стороне от бюджетных средств. «Технику наша компания закупает на привлеченные кредитные средства. Единственный раз мы работали с техникой, купленной на бюджетные деньги: в 2003 году передали в лизинг 80 комбинированных дорож-



АЛЕКСАНДР ШВИГУН

ПРОДУКЦИЯ «РОСТСЕЛЬМАША» БЛАГОДАРЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВЛИВАНИЯМ ВНОВЬ СТАНЕТ САМОЙ ПОПУЛЯРНОЙ ТЕХНИКОЙ НА ФЕРМЕРСКИХ ПОЛЯХ

но-строительных машин. Сейчас мы занимаемся лизингом на коммерческих условиях, и нам хватает этой деятельности», — говорит начальник отдела маркетинга «Росдорлизинга» Михаил Максимов.

Разумеется, недовольны и те производители, которым не хватило бюджетных средств. Исполнительный дирек-

тор Союза машиностроителей РФ Александр Пивоваров считает, что новая государственная лизинговая компания не выполнила возложенную на нее задачу. «Поскольку до сих пор предприятия — изготовители техники получили заказы лишь на 2,2 млрд рублей, ГТЛК надо расформировать, потому что она не справилась с задачей. Я был в ре-

гионах, все дорожно-эксплуатационные предприятия ждут технику. А технику ГТЛК не закупает. Вот, например, красногорский завод „Бецема“ с начала года получил заказ на изготовление только 22 машин. Но в регионах нужны не десятки, а сотни таких машин, а предприятия стоят и ничего не производят», — говорит господин Пивоваров. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ДОСТАТОЧНО ПОМОГАЮТ?

П

Николай Кондратенко,

ЧЛЕН СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ, БЫВШИЙ ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ:

— Пока не будет нормальной энергетической политики, не будет поддержки ни малому, ни другому бизнесу. У нас постоянно закрываются заводы, потому что цены на энергоносители в континентальной, холодной и засушливой России равны мировым. В США на отопление и кондиционирование квадратного метра площади тратится 55 кВт•ч в год, а у нас — 418. Чем холоднее, тем толще приходится делать стены, мощнее — фундамент. В таких условиях наш производитель проигрывает зарубежному. Поэтому нужно для отечественных предприятий установить разумные цены на энергоносители.

Ольга Ускова, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ COGNITIVE TECHNOLOGIES:

— Собственно, тех программ поддержки, которые приняты, — субсидии, льготные кредиты, упрощенное налогообложение, целевые программы поддержки — вполне достаточно. Другое дело, что их реализация ведется чиновниками таким образом, что мало кто из представителей малого бизнеса может ими воспользоваться. Зачастую проще и дешевле взять кредит в банке. Никаких новых инициатив не нужно. Просто необходимо добиться, чтобы старые программы начали работать так, как нужно.

Андреас Ланге, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «БИ-ЛИЗИНГ»

— Нужна информационная поддержка. На наш взгляд, быстрое восстановление и развитие малого и среднего бизнеса и, соответственно, лизинговых компаний может способствовать только активная реализация государственных проектов: обеспечение приоритета закупки российских товаров, увеличение объемов бюджетного строительства жилья и т. п. При этом нельзя забывать и о контроле за оплатой подрядчикам выполненной работы по федеральным бюджетным проектам, ослаблении чрезмерного контроля со стороны налоговых органов, поддержке по возврату НДС.

Александр Воловик, ПРЕЗИДЕНТ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОРПОРАЦИИ «БИ-ГАЗ-СИ»:

— Какая помощь? Малый бизнес бьется и не знает, кто ему может помочь. Например, в центре Москвы небольшая издательская компания с численностью 15 сотрудников арендует помещение. Договор аренды у них заключен на длительный срок, арендную плату они никогда не задерживали, но власть их пытается выселить. Арендная плата у этой компании небольшая, так как они считаются малым предприятием. Но для того чтобы они освободили это помещение, им аренду подняли в тысячу раз. И никто, кроме общественных организаций, их даже слушать не хочет. Малый бизнес просто душат, его изживают как класс.

**Райффайзен
ЛИЗИНГ**

ООО «Райффайзен-Лизинг»
На правах рекламы



Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

Лизинг промышленного оборудования
Лизинг грузового и легкового автотранспорта
Лизинг строительной и грузоподъемной техники
Лизинг других видов оборудования

Москва (495) 721 9980
Санкт-Петербург (812) 718 6840
Новосибирск (383) 210 5914
Екатеринбург (343) 378 4717
Самара (846) 267 3879
Н. Новгород (831) 296 9506
Краснодар (861) 210 9924

www.rfu.ru
info-rfu@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

БОЛЬШОЙ КРИЗИС МАЛОГО БИЗНЕСА

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — ЗАТЕРТЫЙ ЛОЗУНГ, КОТОРЫЙ ВСТРЕЧАЕТСЯ В ПУБЛИЧНЫХ РЕЧАХ ВСЕХ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ПОЛИТИКОВ. КОРРЕСПОНДЕНТЫ „Ъ“ В РЕГИОНАХ СОБРАЛИ ТИПИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ РАЗРУШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА, РИСКНУВШЕГО ПОРАБОТАТЬ С ЛИЗИНГОВЫМИ СХЕМАМИ В СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД. В ОДНИХ РЕГИОНАХ ПРИЧИНОЙ РАЗВАЛА БИЗНЕСА СТАЛО НЕУМЕЛОЕ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ, В ДРУГИХ, НАПРОТИВ, ГОСПОДДЕРЖКА СУМЕЛА ЭТОТ БИЗНЕС СПАСТИ. ЮЛИЯ ГАРАЕВА, КАЗАНЬ; ВСЕВОЛОД ИНЮТИН, ВОРОНЕЖ; СЕРГЕЙ АНТОНОВ, ЕКАТЕРИНБУРГ; ЕЛЕНА ДЕМИЧЕВА, ВОЛГОГРАД; НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО, НИЖНИЙ НОВГОРОД

ИЗОБРЕТАТЕЛИ КОЛЕСА То, что для обычных людей — отдых, для Дмитрия Галкина, генерального директора ГК «Гама», — ежедневная рутинная работа. За отплытием под музыку красивого белого теплохода — как минимум год упорной работы. В кризис работы прибавилось. Обострилась конкуренция за кошельки потребителей, и надо развивать новые направления. По оценкам конкурентов, доля «Гамы» на рынке речных круизов (по Волге) составляет минимум 50%.

«Чтобы сохранить свое положение, мы взяли за реализацию проекта по строительству мелкосидящего колесного теплохода «Сура-40». Этот теплоход водоизмещением 130 тонн вмещает 40 пассажиров. Зимой 2009 года планируем построить опытный образец, в 2010-м — провести испытания, а потом запустить в производство серию таких судов», — делится планами Дмитрий Галкин.

Осуществление этого проекта позволит качественно обновить круизный флот. За последнее время внутренние водные пути РФ сильно обмелели. «Вместо того чтобы вкладывать огромные деньги в судоходные пути, лучше создать теплоход, приспособленный под существующие условия», — считает Дмитрий Галкин. Проект аналогичного судна «Золотое кольцо» еще до кризиса был включен в число пяти новых перспективных типов судов для речного транспорта, реализация которых была предусмотрена федеральной целевой программой «Развитие гражданской морской техники», а затем включено правительством РФ в «Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года». Однако кризис внес свои коррективы. Теперь господдержка возможна только по тем проектам, которые могут окупить себя за пять-семь лет. Проект «Сура-40» уже утвержден Российским речным регистром, он экономичнее и экологичнее своих советских аналогов — теплоходов «Москва». Благодаря колесному движителю он может самостоятельно сниматься с мели и подходить к необорудованному берегу, что особенно актуально для современных пассажирских судов. Создание причальных стенок, их обслуживание и зимняя консервация дороги, поэтому на современных круизных маршрутах оснащенных стоянок мало. Так, по маршруту Москва—Астрахань их насчитывается всего четыре. А «Сура» может останавливаться по первому требованию туристов. С учетом износа теплоходов типа «Москва» потенциальная емкость рынка для теплохода «Сура» — 250–300 судов.

Построить «Суру» может Городецкий судоремонтный завод (ГСРЗ). «Судовладельцы, столкнувшись с упавшим спросом и лишившись кредитных ресурсов, приостановили проекты по строительству судов. А между тем наш флот нуждается в обновлении», — рассказывает Николай Упирвицкий, председатель совета директоров ГСРЗ. По его словам, замена теплоходов «Москва» на «Сура-40» привела бы к оживлению нескольких отраслей. Однако из-за высоких процентных ставок и коротких сроков кредита реализация проекта пока не начинается.

«ГОВОРЯТЬ О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МОСКОВСКОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ НЕ ХОТЕЛИ. ОНИ ЖЕСТКО ТРЕБОВАЛИ ДЕНЕГ. ДАЖЕ БАНКИ ВЕЛИ СЕБЯ ЛИБЕРАЛЬНЕЕ»



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ
ДИМИТРИЙ ГАЛКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ГАМА», НАДЕЕТСЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩЬЮ ЗАСТАВИТЬ КОЛЕСО РАБОТАТЬ

«Мы уверены, что подобные проекты должны реализовываться при участии государства», — считает Николай Упирвицкий. Такая поддержка может осуществляться через льготные лизинговые схемы. «Проект интересен государству. На данной стадии мы выстраиваем схему взаимодействия. Уверен, что уже к концу года роли каждого участника проекта будут расписаны», — заявил ВГ Виктор Ключай, руководитель ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания».

«На сегодняшний день мы договорились о том, что первое судно строим на кредит, выданный НБД-банком. А строительство последующих судов будет финансировать ГЛК», — рассказывает Дмитрий Галкин. Для участников проекта лизинговая схема — оптимальный вариант финансирования постройки судна. Деньги, предоставляемые по лизинговой государственной программе, на 40% дешевле кредитов.

MUDAN — ЭТО ДИАГНОЗ Примером того, как невозможность выполнить лизинговое соглашение вкупе с негативными эффектами кризиса может вообще погубить бизнес, может служить история воронежского ООО «Каретный ряд». До 2008 года компания успешно работала на рынке пассажирских перевозок в областном центре. Компания имела собственную производственную

базу, парк из 30 автобусов и более чем десятилетнюю историю работы. Оборот компании, по данным городской администрации, составлял около 27 млн рублей в месяц.

В конце 2005 года генеральный директор компании Виталий Поротников принял решение расширить автобусный парка. Компания взяла в лизинг китайские автобусы марки Mudan, которые поставляет в Россию ООО «Солком». «Китаец» стоил порядка 1,8 млн рублей, аналогичный по техническим характеристикам отечественный, «ЛиАЗ» — 3,5 млн. Качество автобусов одинаково низкое, я это осознавал и выбирал, отталкиваясь от цены», — объясняет свой выбор господин Поротников. Компания приобрела 16 «Муданов». 11 — на банковские кредиты, 5 — по лизинговой схеме. Лизинговым оператором стала Московская лизинговая компания, которая приобрела автобусы за 8,5 млн рублей (с учетом оптовой скидки). По завершении расчетов «Каретный ряд» должен был выплатить МЛК с учетом процентов 16 млн рублей.



Сразу после выхода новых машин на маршруты у «Каретного ряда» начались проблемы. По словам сотрудников компании, автобусы начали буквально «сыпаться», а через полгода ни одной машины на линиях уже не работало.

Выяснилось, что сервис Mudan в России организован плохо. «Из 76 необходимых нам для замены позиций нашлось только две трети. Причем многие детали были аналогичные — от российских автобусов или даже самодельные. Остальные пришлось добывать окольными путями, к примеру покупать в ОАЭ», — сетует господин Поротников.

Но средства по кредитам и лизингу необходимо было выплачивать. «Говорить о реструктуризации задолженности в МЛК не хотели. Они жестко требовали денег, наши доводы игнорировались. Даже банки вели себя либеральнее», — рассказал он.

По словам Виталия Поротникова, компания даже начала мешать ему в эксплуатации машин. К примеру, в 2007 году, после очередного техосмотра автобусов, представители МЛК отказывались отдать ему документы о прохождении процедуры, до того как «Каретный ряд» погасит долг.

В итоге лизингодатель в конце 2008 года подал иск в воронежский арбитраж с требованием признать «Каретный ряд» банкротом. «Они просто хотели отнять у меня имущество фирмы, продать его подороже и спокойно уйти», — уверен Виталий Поротников. По его словам, представители МЛК в ходе процедуры банкротства искали покупателей для двух автобусов «Каретного ряда» общей стоимостью более 100 млн рублей. «Доходило до смешного: их представитель даже пришел ко мне с предложением купить мой же земельный участок», — рассказал господин Поротников. — Сейчас я полностью разорен, у меня не осталось даже секретаря».

«Слова Поротникова отражают стандартную позицию любого проблемного заемщика. Мы требовали от «Каретного ряда» прописанных в договоре средств, дважды шли на пересмотр схемы выплат в сторону увеличения их сроков, но это не помогло. В 2007–2008 годах единственные деньги, которые нам удалось получить от Поротникова, — только те несколько сот тысяч рублей, которые обязал его выплатить в 2007 году суд. Нам приходилось обращать на себя его внимание такими экстремальными методами, как задержка документов с техосмотра автобусов. В итоге мы вынуждены были подать на банкротство. Сейчас долг «Каретного ряда» перед нами более 2 млн рублей», — говорит Татьяна Дрожжина, руководитель ООО «МЛК-Черноземье», воронежского подразделения лизинговой компании.

По мнению госпожи Дрожжиной, история банкротства «Каретного ряда» не связана с кризисом, так как проблемы у компании начались гораздо раньше и компанию губила неверная стратегия развития. «Насколько мне известно, в момент сделки финансовое положение «Каретно-

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КАРЕТНОГО РЯДА» ВИТАЛИЙ ПОРОТНИКОВ УВЕРЕН, ЧТО КОМПАНИЮ ПОГУБИЛ КИТАЙСКИЙ АВТОПРОМ И РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

го ряда» было далеко не радужное. Возможно, Поротникову стоило отказаться от договора, вернуть все автобусы, понести серьезные убытки, но при этом сохранить бизнес», — считает она.

ТАРИФНАЯ СЕТЬ Городской пассажирский транспорт в Екатеринбурге за прошлый год перевез 412 млн человек. Оборот этого рынка по косвенным оценкам достигает 6 млрд рублей в год. В городе работает около 30 коммерческих автоперевозчиков. Бурный период развития городского транспорта пришелся на 2007 год, когда муниципальные власти начали передавать коммерческим компаниям городские маршруты. Большинство техники, которую коммерческие автоперевозчики вывели на маршруты, было закуплено в лизинг, однако опыт использования этого финансового инструмента не у всех оказался удачным.

Екатеринбургская транспортная компания «Декар» в 2007 году взяла в лизинг у компании «Уралавтолизинг» семь автобусов Isuzu модели «Богдан». Каждый автобус стоил 1,3 млн рублей. Годом позже «Декар» взял в лизинг еще десять автобусов, но они уже обошлись в 1,4 млн рублей. По словам директора «Декара» Сергея Ельцова, компания планировала расширить автобусный парк за счет именно этих моделей вместимостью до 25 мест. «Эти автобусы позволяют при невысоких эксплуатационных расходах и стоимости перевозить пассажиров стоя. При расходах как на автобус малой вместимости мы могли перевозить до 45 человек — как большой автобус, это казалось выгодным», — говорит Сергей Ельцов. По его подсчетам, при средней загрузке автобуса в 17 человек за рейс и тарифе 20 рублей бизнес становится рентабельным, а срок окупаемости автобуса не превышал четырех лет.

«По нашему бизнес-плану платежи по лизингу составляли около 45% всех расходов предприятия, еще 40% — это зарплата, остальное — расходы на топливо и запчасти. Ежемесячные расходы на содержание автобуса составят около 60–70 тыс. рублей. Кроме того, основываясь на прежнем опыте, мы рассчитывали, что тарифы на автоперевозки будут каждый год расти на 1 рубль, таким образом, у компании даже могла оставаться прибыль после выплаты долга», — говорит Сергей Ельцов.

Ежемесячный платеж компании за все взятые в лизинг автобусы составлял 500 тыс. рублей при обороте компании на конец 2007 года 1 млн рублей в месяц.

Однако в марте 2009 года региональная энергетическая комиссия по Свердловской области (регулирует в том числе тарифы на городские перевозки) установила предельную стоимость проезда в общественном транспорте в размере 10 рублей, приравняв маршрутные такси к муниципальному транспорту.

Это решение сразу же подорвало бизнес «Декара». Помимо снижения цены билета компании пришлось бесплатно возить льготников, компенсация за которых не покрывала расходы.

«У нас упала выручка, мы начали задерживать платежи „Уралавтолизингу“. Лизинговая компания не стала пересматривать условия договора, но предоставила нам отсрочку платежа на месяц», — говорит Сергей Ельцов. За месяц компании удалось найти средства, чтобы продолжить расчеты с лизингодателем. По словам господина Ельцова, даже с учетом снижения цен на аренду производственных помещений и после пересмотра тарифа (сейчас он составляет 14 рублей) оборот компании сократился на 25% по сравнению с прошлым годом. Бизнес перестал быть рентабельным. Лишь в сентябре пассажирские перевозки стали окупаемыми — за счет сезонного увеличения пассажиропотока: средняя загрузка выросла с 17 до 25 человек.

«Конечно, можно занимать жесткую позицию и повышать платежи, загнать перевозчиков в угол», — говорит директор „Уралавтолизинга“ Евгений Вандышев. Можно



ДИРЕКТОР «ДЕКАРА» СЕРГЕЙ ЕЛЬЦОВ СОБИРАЛСЯ РАСШИРИТЬ БИЗНЕС, ЗАКУПИВ АВТОБУСЫ «БОГДАН», НО В РЕЗУЛЬТАТЕ ЕДВА НЕ РАЗОРИЛСЯ

изъять за долги автопарк. Но лизингодатели понимают, что продать изъятую технику практически невозможно. «Поэтому нам выгоднее договориться», — уверяет господин Вандышев.

ПЛАТИТЕ, КОГДА СМОЖЕТЕ В начале года один из самых известных в Татарии проектов в сфере малого бизнеса — «Камский индустриальный парк „Мастер“» — оказался на грани исчезновения. Большинство его «постояльцев» — предприятия малого бизнеса, в основном занимающиеся производством автокомпонентов для «КамАЗа», — вслед за самим автогигантом остановили работу из-за отсутствия заказов. ОАО «КИП Мастер» является дочерним предприятием «КамАЗа». На площадке парка работает 127 фирм, занимающих 74 тыс. кв. м производственных и офисных площадей. В начале года, по данным генерального директора парка Максима Стеблова, простаивало 90% арендаторов.

В феврале было принято решение о «заморозке» для резидентов «Мастера» платежей по договорам лизинга, оформленных в Лизинговой компании малого бизнеса РТ, сроком на один год и предоставлении «каникул по аренде». Компенсировать выпавшие доходы от арендной платы «Мастеру» планируется за счет бюджетных средств. На это из республиканского бюджета было выделено 10,8 млн рублей.

Максим Стеблов уточнил, что льготы по лизингу распространяются на 30 резидентов парка. «В основном наши резиденты брали оборудование в лизинг у Лизинговой компании малого бизнеса РТ, чье представительство есть на территории «Мастера». Для них мы пролоббировали каникулы на лизинговые платежи. Воспользовались ли ими все наши резиденты, мы не можем сказать, так как не отслеживаем это. Это уже отношение двух хозяйствующих субъектов. В нашу задачу входило предложить им такую антикризисную меру», — говорит господин Стеблов. — Были и те, кто брал оборудования в других компаниях, но там мы помочь были не в состоянии».

Айрат Каюмов, директор Лизинговой компании малого бизнеса Татарстана, говорит, что если бы не было принято решение об отсрочке платежей, через два–три месяца ситуация могла бы стать критической. Резиденты все равно бы не смогли платить лизингодателю. «„КИП Мастер“ — это такой образцовый проект, известный на всю Россию. Правительство Татарии не могло допустить, что-

бы парк был уничтожен кризисом», — говорит он. — Нам рекомендовали изучить, как можно решить ситуацию и какие меры поддержки оказать».

По его словам, у компании с резидентами «КИП Мастера» заключено более 30 договоров лизинга на сумму в 130 млн рублей. При этом поддержкой воспользовались только 15 резидентов, кто был полностью ориентирован на заказ КамАЗа и те, кто проработал три–четыре месяца и не успел развиваться.

Столь легкое отношение лизинговой компании к отсрочке платежей объясняется тем, что за счет бюджетных вливаний был увеличен ее уставный капитал, что позволило снизить объем привлеченных кредитов. «Частная компания бы занималась поддержкой и развитием малого и среднего бизнеса, не финансировала бы сделки», — предполагает Айрат Каюмов. Глава лизинговой компании не исключает, что в 2010 году столь лояльный режим работы с резидентами «Мастера» придется пролонгировать. «У нас договоренность такая, что в конце текущего года мы собираемся с резидентами, изучаем рынок и потребности КамАЗа. В случае если ситуация кардинально не меняется, мы будем продолжать наши отношения в таком режиме», — говорит он.

ПЕРЕЕЗД ПО ЭКОЛОГИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ

В конце 2008 года волгоградская фирма «НПП „Системный экосервис“» решила сменить офис. Прежний располагался в самом центре Волгограда, однако это было небольшое сырое помещение. «Системный экосервис» занимается составлением экологических проектов — рассчитывает для компаний предельно допустимый объем отходов и выбросов в атмосферу. Без этих проектов ранее не могла получить разрешение на работу ни одна компания, поэтому на волне экономического подъема бизнес фирмы шел в гору. Руководство фирмы решило отказаться от аренды и купить помещение стоимостью 1,5 млн рублей. Однако полностью оплатить недвижимость «Системный экосервис» не мог.

«Сначала мы рассматривали вариант привлечения банковского кредита», — рассказывает генеральный директор „Системного экосервиса“ Лидия Козловцева. — Но в конце 2008 года многие банки фактически приостано-

новили кредитование юридических лиц. Тогда мы решили попробовать воспользоваться лизинговой схемой». Устраивающую экологов лизинговую схему предложили в компании ДОМЪ. Помещение с учетом процентов по лизинговому платежам обошлось бы компании в 1,761 млн рублей. «Лично для меня приятным моментом стало то, что ни мне, ни моим сотрудникам не пришлось заниматься процедурой регистрации сделки в управлении Федеральной регистрационной службы по Волгоградской области и оформлением других документов. Все эти заботы взял на себя лизингодатель», — говорит госпожа Козловцева.

Однако 2009 год внес свои коррективы в деятельность «Системного экосервиса». Количество клиентов резко сократилось. По словам гендиректора предприятия, заказы на составление экологических проектов в текущем году составили «сотую долю» прошлогодних объемов. В такой ситуации лизинговые платежи стали для предприятия непосильными.

«Мы были вынуждены просить лизинговую компанию пересмотреть сумму платежа», — говорит Лидия Козловцева. — В июне срок договора был увеличен. При этом сумма ежемесячного платежа у нас понизилась с 84 тыс. рублей в месяц до 26 тыс. рублей. В итоге стоимость помещения выросла на 200 тыс. рублей, однако мы считаем это приемлемым вариантом».

«Пока просьбы об отсрочках и изменении условий договора со стороны клиентов не стали повальным явлением», — говорит генеральный директор компании ДОМЪ Гельмира Бахтеева. — К счастью, пока еще большинство клиентов не отказываются от обязательств и платят в срок».

Впрочем, в истории взаимоотношения экологов и лизинговой компании рано ставить точку. Дело в том, что под удар поставлен собственно бизнес «Системного экосервиса». Дело в том, что недавно вступил в силу закон №309, согласно которому субъекты малого и среднего бизнеса имеют право осуществлять свою деятельность без обязательного составления экологического проекта. Уже сейчас предприниматели имеют право отказаться от предоставления этих документов, поэтому «Системный экосервис» пытается репрофилировать свою деятельность и ищет пути сохранения бизнеса. ■

ПОЧЕМУ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ ВЫГОДНО РАБОТАТЬ С ГСК «ЮГОРИЯ»

Государственная страховая компания «Югория» за двенадцатилетний период успешной деятельности на рынке страхования приобрела обширный опыт работы с лизинговыми компаниями.

Компания сотрудничает более чем с 150 ведущими лизинговыми компаниями России, в их числе: ОАО «Югорская лизинговая компания», ООО «Сибирьлизинг», ООО «СОЛЛЕРС-ФИНАНС», ООО «Райффайзен-Лизинг», ОАО «Югра-Лизинг», ОАО «Лизингпром-холд», ОАО «ЮТэйр-лизинг», ООО «Глобус Лизинг», ООО «Автолизинг», ЗАО «Альянс-Лизинг», ООО «Ленинградская лизинговая компания», Компания «Элемент Лизинг», Лизинговая компания «Проект Роста», ООО «СКБ-лизинг», ООО «Югорский лизинговый холдинг», ООО «Новые финансовые технологии», ЗАО «Промышленная лизинговая компания», ОАО «Экспресс-Лизинг», ООО «Тюменский центр лизинга» и др.

Основные преимущества сотрудничества с ГСК «Югория»:

- **Специализированные программы страхования:**
 - Страхование предметов лизинга: транспорт, оборудование, спецтехника, сельхозтехника, грузы, воздушные, морские и речные суда и др. ;
 - Страхование ответственности при эксплуатации имущества, приобретаемого в лизинг;
- Гибкая тарифная политика;
- Широкое страховое покрытие, которое включает актуальный для клиента набор страховых рисков;
- Предоставление удобных вариантов по рассрочке уплаты страховых взносов;
- Персональный менеджер, который курирует работу с компанией-партнером;
- Индивидуальный подход к каждому клиенту и возможность разработки индивидуальных страховых программ;

Разветвленная сеть филиалов и агентств: на сегодняшний день «Югория» предлагает свои услуги более чем в 200 городах Российской Федерации;

Надежность и стабильность Компании: ГСК «Югория» является крупнейшей страховой компанией Уральского федерального округа, входит в число двадцати лидирующих страховых компаний России. Единственным акционером Компании является Правительство Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.

Государственный статус Компании и гарантии Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, уставный капитал в размере 1,8 млрд рублей и значительные страховые резервы, сбалансированный страховой портфель и надежная перестраховочная защита позволяют ГСК «Югория» принимать на страхование крупные объекты и качественно исполнять перед клиентами взятые на себя обязательства.

Большой опыт ГСК «Югория» в реализации партнерских программ позволяет также продвигать услуги лизинговых компаний среди корпоративных клиентов ГСК «Югория», оказывать помощь в расширении клиентской базы.

ГСК «Югория» предлагает также страхование имущества лизинговой компании и страхование работников (ДМС, страхование от несчастного случая, страхование жизни).

Более подробную информацию о ГСК «Югория» можно получить на сайте Компании www.ugsk.ru.



ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

* На правах рекламы Лицензии: П №321186; С №321186

ЛЕГКИЕ И ЛИКВИДНЫЕ

РОССИЙСКИЙ АВТОЛИЗИНГ ПОСТЕПЕННО НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬ СИЛЫ. ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ПОДСТЕГИВАЮТСЯ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СТОИМОСТЬ СДЕЛОК СНИЖАЕТСЯ, А ИХ КОЛИЧЕСТВО РАСТЕТ, НЕСМОТРЯ НА ПАДАЮЩИЙ СПРОС НА АВТОМОБИЛИ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

Лизинг автотранспорта, в течение последних нескольких лет неуклонно лидировавший среди отраслевых сегментов бизнеса, в первом полугодии 2009 года опустился на третье место, уступив по объему новых сделок лизингу сельскохозяйственной техники и племенного скота, а также лизингу оборудования. По подсчетам ассоциации «Рослизинг», доля автолизинга составила 19,4% от общего объема новых лизинговых сделок в РФ, или 12,085 млрд рублей. Кроме того, автомобильный сектор показал самый низкий рост среди всех прочих сегментов рынка — только 3,4%. В 2006–2008 годах автолизинг занимал не менее 25% от объема новых сделок.

Причины падения этого сегмента связаны как с состоянием автомобильного рынка, так и с общими тенденциями в лизинговом бизнесе. Многие лизинговые компании (ЛК) испытывали трудности с банковским кредитованием, из-за девальвации рубля особенно сложно пришлось тем, у кого были обязательства в валюте. Одновременно упал спрос на автомобили. Если в предыдущие годы рынок рос вслед за развитием экономики, то в первом полугодии 2009 года, по данным департамента автотранспорта Минпромторговли РФ, суммарный объем продаж автомобилей сократился на 60%. Особенно пострадал сектор коммерческих автомобилей, который сократился на 72,5% вслед за кризисом в отраслях, формирующих спрос на эту продукцию, в частности в строительстве и стройиндустрии. В целом можно отметить, что спрос на лизинг транспорта снизился значительно, чем спрос на лизинг оборудования, поскольку кризис больше затронул отрасли, использующие транспорт и спецтехнику.

Несмотря на заметный спад, автолизинг тем не менее продемонстрировал самое большое количество заключенных лизинговых сделок — 7631, или 80% от общего числа контрактов в первой половине года (по данным ассоциации «Рослизинг»). То есть получается, что стоимость сделок по предоставлению автомобилей снижается, но их количество растет. «Это связано с популярностью автолизинга у лизинговых компаний. Практически каждая компания имеет в своем портфеле сделки с автотранспортом ввиду невысокой стоимости по сравнению с другими предметами лизинга, а также высокой ликвидностью. Транспортное средство проще изъять и затем продать, нежели оборудование», — объясняют в ассоциации.

Снижение цены сделок можно объяснить несколькими причинами. Это крен в сторону лизинга легковых автомобилей, которые дешевле коммерческих, увеличение в числе новых контрактов доли малого и среднего бизнеса, который заключает не крупные сделки, а также изменение предпочтений лизингополучателей легковых автомобилей: они стали выбирать менее дорогие марки.

Начальник отдела лизинга автотранспорта ГК «Балтийский лизинг» Михаил Лысков отмечает, что в 2009 году клиенты его компании предпочитают заключать новые контракты на легковые автомобили, а из коммерческого транспорта спросом пользуются лишь легкие развозные грузовики.

По данным директора департамента продаж ООО «ФБ-Лизинг» Виталия Цхая, в коммерческом сегменте лидерами спроса являются автомобили европейских производителей, бывшие в употреблении, однако уже в 2010 году спрос на новые иномарки может увеличиться. «Спрос также сохранил-

В ЛИЗИНГ СТАЛИ ЧАЩЕ БРАТЬ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ, КОТОРЫЕ ДЕШЕВЛЕ КОММЕРЧЕСКИХ, КРОМЕ ТОГО, ИНТЕРЕС ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ СМЕСТИЛСЯ В СТОРОНУ БЮДЖЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ



СЕГОДНЯШНИЙ КЛИЕНТ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ АВТОПАРК ПОДБИРАЕТ ПО ПРИНЦИПУ «ПОБОЛЬШЕ И ПОДЕШЕВЛЕ»

ся у крупных предприятий, имеющих финансовую поддержку государства», — дополняет финансовый директор «CARCADE Лизинг» Алексей Смирнов. Такие предприятия участвуют в масштабных стройках и заинтересованы в расширении своего автопарка, но речь идет о единичных случаях. А вот китайская продукция, несмотря на кризис, не стала более популярной. ЛК «Уралсиб» перестала работать с китайской техникой, рассказывает директор по развитию бизнеса ЛК Яков Новиков. Правда, по его словам, это связано не

столько с кризисом, сколько с низкой ликвидностью, быстрым износом и отсутствием сети сервисного обслуживания.

Мнения о спросе на легковые автомобили у лизингодателей расходятся. По наблюдениям Михаила Лыскова, клиенты охотно берут в лизинг марки премиум-сегмента, поскольку «продавцы этих брендов дают хорошие предложения по скидкам». А вот гендиректор ЛК «Райффайзен Лизинг» Алексей Иодко отмечает наибольшее количество автолизинговых контрактов в сегменте бюджетного легкового транспорта. «Средняя стоимость предмета лизинга изменилась: сегодня в центре внимания клиентов бюджетные автомобили», — говорит Алексей Смирнов.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ В первом полугодии в политике автолизинга наблюдались значительные изменения по сравнению с прошлыми благополучными годами. Почти все ЛК ужесточили авансовые требования к клиентам. Алексей Иодко отмечает увеличение средней величины аванса до 20–30%, ужесточение требований лизинговых компаний к финансовому состоянию клиента, рост стоимости лизинговых услуг. В сделках по грузовому автотранспорту средняя величина аванса сейчас ближе к 30%, на меньшую долю стоимости предмета лизинга компании идут редко. Кроме того, стало труднее финансировать поддержанные автомобили и спецтехнику.

Срок сделки сократился до двух-трех лет и менее. Виталий Цхай объясняет сокращение сроков контрактов изменением отношения клиентов к лизингу. «Сегодня компании берут технику под определенный проект, кроме того, многие клиенты опасаются в условиях кризиса долгосрочных обязательств. «Решающим фактором остается цена. Клиент все чаще сомневается, а все ли он учел, все ли скидки сделаны. В поисках более выгодных условий и скидок от поставщиков к нам стали обращаться клиенты, которых финансировали другие ЛК», — говорит Яков Новиков из ЛК «Уралсиб».

Представители ЛК рассказывают, что в новых условиях финансируются только наиболее надежные и проверенные компании, деятельность которых можно было прогнозировать.

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ В СЕГМЕНТЕ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА (ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2009 ГОДА)

КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО КОНТРАКТОВ
EUROPLAN	2896,60	2453
ООО КАРКАДЕ	1823,36	1765
ООО «ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	796,36	490
ООО «ФБ-ЛИЗИНГ»	711,36	316
ООО АРВАЛ	706,95	693
ООО «ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	629,38	124
ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	559,35	251
ЗАО «РГ ЛИЗИНГ»	441,6	240
ГК СТОУН-ХИ	333,4	210
ГК «КАМАЗ»	309,96	149
ГК «АБСОЛЮТ»	306,05	39
ООО «ТРАНСЛИЗИНГ»	283,7	81
ООО «ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	250,06	НД
ЗАО «ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	247,97	20
ООО «АФИН ЛИЗИНГ ВОСТОК»	225	50
ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	195,19	61
ЗАО «ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	190,08	62
ЗАО «УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	176,19	21
ООО «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	148,6	230
ООО «АК ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	145,04	44
ООО «БЕЛФИН»	97,88	9
ООО «БЭЛТИ-ГРАНД»	73,83	49
ООО «ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	72,56	36

ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ РОСЛИЗИНГ.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

вать. По наблюдениям гендиректора ЛК «Юниаструм Лизинг» Владимира Добровольского, теперь практически никто из лизингодателей не рассматривает в качестве клиентов компании на стадии стартап, более тщательно проверяется кредитная история, даже по мелким сделкам большинство компаний начало требовать личное поручительство собственников бизнеса.

Осторожность и придирчивость клиентов, а также меры лизинговых компаний, направленные на снижение собственных рисков (увеличение авансовых платежей с одновременным сокращением сроков заключения договоров), привели к тому, что продуктовое предложение в этом сегменте сократилось.

ПРИЗНАКИ ОТПЕПЕЛИ Со второго полугодия 2009 года ситуация в автолизинге начала меняться в сторону улучшения. Если в первом квартале было заключено, по нашим данным, более 2,5 тыс. договоров, то во втором квартале их число превысило 3,5 тыс. В 2008 году положительное решение по заявке клиента принималось в среднем в 50% случаев, в первом квартале 2009-го — в 11%, а во втором квартале было удовлетворено около 20% заявок. Дополнительного драйва рынку придает уменьшение количества клиентов и увеличение игроков на рынке. «Усиление конкуренции в сегменте автолизинга обусловлено и тем, что многие универсальные лизинговые компании сконцентрировали свое внимание на лизинге автомобилей — высоколиквидном и менее рискованном сегменте.

В расчете на грядущую стабилизацию многие ЛК постепенно смягчают условия лизинга», — констатирует Виталий Цхай. Если в конце прошлого года к лизингополучателям выдвигались повышенные требования в части обеспечения кредита и устанавливались дополнительные ограничения по финансированию, то сегодня одобрение заявок стало выдаваться более оперативно. Михаил Лысков рассказывает о новой программе автолизинга для малого и среднего бизнеса «Формула-1». ЛК работает с клиентами по упрощенной схеме, а при внесении достаточной суммы аванса — и без анализа финансовой состоятельности клиента: «За пять дней мы укладываемся в оплату автомобиля, а через неделю после подачи заявки клиент уже может его забрать». Программа была запущена в мае и, возможно, будет пролонгирована на 2010 год. Кроме того, многие лизинговые компании идут на предоставление клиентам отсрочек в платежах, в частности в том случае, если бизнес лизингополучателя сезонный, например аграрный.

Иногда предпринимателям помогают региональные власти путем реализации совместных лизинговых программ. Однако автолизинг в программы господдержки включается редко. Например, в Санкт-Петербурге в рамках городской программы для малого и среднего бизнеса легковой транспорт в лизинг получить нельзя, разве что лизингополучателем является компания по предоставлению услуг такси.

Компании также осуществляют специальные программы, которые зачастую проводятся совместно с поставщиками автомобилей и аутсорсинговыми поставщиками услуг для автомобилистов. В 2009 году автоконцерны стали активно предлагать дисконтные программы, скидки ЛК стали предоставлять практически все автопроизводители, говорит Виталий Цхай: «За первые полгода 2009 года количество совместных акций и программ ЛК и автоконцернов существенно увеличилось».

Например, ЛК и продавцы автомобилей договариваются о лизинге автомобилей с минимальной ставкой удорожания. ВТБ 24 и «Русбизнесавто» в 2009 году предоставляли клиентам из малого и среднего бизнеса в лизинг весь модельный ряд карго-автомобилей Ford со ставкой удорожания 8,8–9,9% (при разной выкупной стоимости). Виталий Цхай отмечает, что по легковым автомобилям в первом полугодии «ФБ-Лизинг», как и большинство крупных ЛК,

В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСИРУЮТСЯ ТОЛЬКО НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫЕ И ПРОВЕРЕННЫЕ КОМПАНИИ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОТОРЫХ МОЖНО ПРОГНОЗИРОВАТЬ



ИГР-ТАСС

СПЕЦИАЛЬНЫЕ «АНТИКРИЗИСНЫЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЯ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОЛЖНЫ ПОМОЧЬ РАСПРОДАТЬ ИМ СТОКИ. В ТОМ ЧИСЛЕ И С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ

предлагает программы с низким или нулевым удорожанием. Михаил Лысков упоминает не только дисконтные программы, но и совместные с автодилерами специальные предложения. А Михаил Смирнов рассказывает, что CARCADE не так давно подписала соглашение на поставку коммерческих автомобилей с группой ГАЗ. Уже запущена совместная лизинговая программа продвижения автомобилей марок «Газель», «Соболь», Maxus и «Валдай». В августе «CARCADE Лизинг» заключила с «Дженерал Моторз СНГ» соглашение по предоставлению в лизинг для малого и среднего бизнеса, а также для индивидуальных предпринимателей автомобилей марок Opel, Saab, Cadillac, Chevrolet и Hummer. Этот проект в первую очередь интересен тем, что автопроизводители разрешили независимой ЛК работать под брендом GM-Leasing во всех городах своего присутствия, а также во всех дилерских центрах, реализующих автомобили General Motors. Специально разработанный для GM-Leasing лизинговый продукт отвечает всем стандартам качества и сервиса, к которым привыкли клиенты General Motors, и является гибким, выгодным решением для приобретения новых автомобилей марок GM.

НОВАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ Еще одним новшеством кризисных лет для автолизинга стало расширение торговли предметами залога. По мнению исполнительного директора «Дискавери лизинг» Василия Кашкина, именно высокая ликвидность автомобилей спасла многие ЛК в период роста числа банкротств, когда некоторые клиенты оказались не способны обслуживать лизинговые платежи за автомобили. Компаниям пришлось торговать предметами залога, и в основном они вполне успешно справляются самостоятельно, без помощи аутсорсинговых продавцов. Торговать конфискатом лизинговым компаниям непросто, подчеркивает Алексей Иодко. Для повышения эффек-

тивности реализации предметов залога лизингодатель должен хорошо знать рыночную конъюнктуру, быть достаточно оперативным в принятии решений и иметь хорошо отработанные технологии проведения сделок.

Виталий Цхай отмечает, что покупка лизингового конфиската, несомненно, выгодна, так как помимо доступной цены клиенту гарантирована юридическая чистота техники. Срок продажи автомобилей зависит от специфики и ликвидности модели, потребности предприятий региона в той или иной технике. Так, в регионах значительно сложнее продать автомобиль представительского класса, чем в Москве.

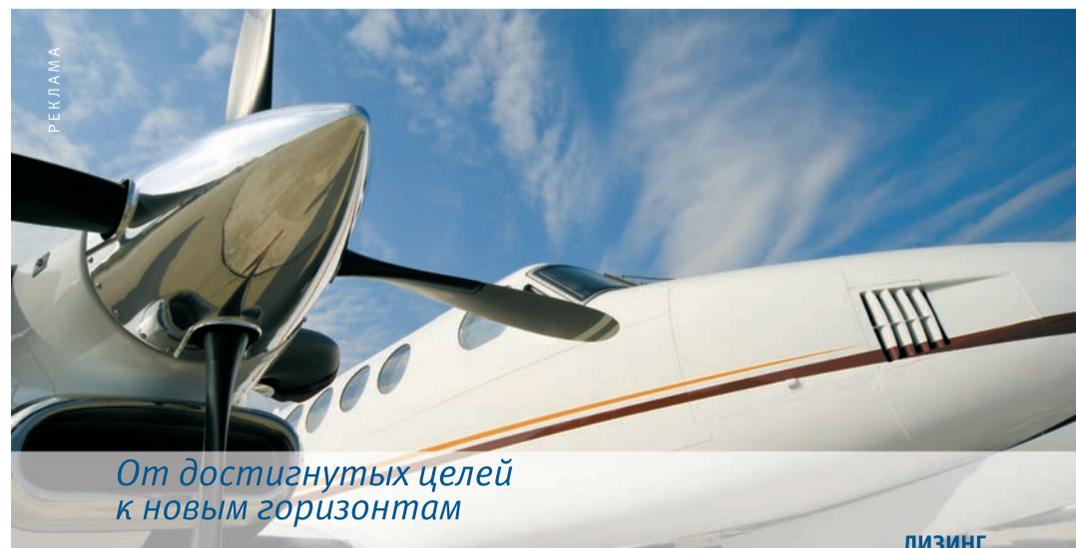
Многие ЛК попробовали вести новый вид бизнеса — торговлю автоконфискатом — так же, как обычно поступают с реализацией залоговой техники и оборудования, то есть привлечь к продажам внешнего партнера. Однако впоследствии почти все пришли к выводу, что лучше контролировать это направление самим. «В нашей компании резко увеличилось количество изымаемых предметов лизинга произошло в десятом месяце прошлого года, — вспоминает управляющий директор «CARCADE Лизинг» Алексей Сичинава. — После тщательного мониторинга рынка, а также нескольких попыток проведения сделок по продаже изъятой техники со сторонними организациями мы пришли к выводу, что для нашей компании это не совсем выгодно. Предложения о покупке от наших партнеров были значительно ниже рыночных цен — зачастую на 20–35%. В итоге мы пошли по другому пути. В штат компании был принят специальный сотрудник, который курирует направление реализации изъятых предметов лизинга». В январе сотрудники CARCADE самостоятельно реализовали 29 автомобилей, в феврале — 39, в марте — 68, в апреле — 71, в мае — 81.

ПРОГНОЗ СКОРЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫЙ Каковы перспективы лизинга автотранспорта на ближайший год? Большинство собеседников ВГ «Лизинг» довольно оптимистично их оценивают. Падение рынка замедляется. Так, в июне объем продаж автомобилей в штуках по отношению к июню прошлого года упал на 56%; в июле по отношению к июлю 2008 — на 58%, а в августе по отношению к августу 2008-го — на 54%.

По оценке Василия Кашкина из «Дискавери Лизинг», по итогам 2009 года объем новых лизинговых сделок со всеми активами сократится по сравнению с 2008 годом примерно втрое — с \$24 млрд до \$8 млрд. Между тем автолизинг потеряет по сравнению с этим же периодом только примерно 30%. В 2010 году, по прогнозу «Дискавери Лизинг», объем и количество лизинговых сделок не будут сильно отличаться от нынешнего года.

Из основных тенденций рынка директор по развитию бизнеса ЛК «Уралсиб» Яков Новиков ожидает дальнейшего снижения требований к заемщикам на фоне оживления рынка. «Консервативный подход к оценке рисков сохранится, однако лизинговые компании будут более лояльны к „качественным“ лизингополучателям».

Также представители ЛК ожидают изменений в структуре игроков рынка автолизинга. По итогам года можно ожидать заметного перераспределения долей рынка. У капиталов компаний отечественных банков и автопроизводителей доли в объемах нового бизнеса постепенно сокращаются, вместе с тем растут доли компаний, обслуживающих госпроекты, а также независимых компаний, действующих на рынках высоколиквидных предметов лизинга. ■



От достигнутых целей к новым горизонтам

тел.: (495) 415-16-51
факс: (495) 415-16-50
www.vtb-leasing.ru

ВТБ ЛИЗИНГ
ОАО «ВТБ-Лизинг»

ДОМ КОЛХОЗНИКА

ЛИЗИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТРАДИЦИОННО ЗАНИМАЕТ В СТАТИСТИЧЕСКИХ СВОДКАХ ПОСЛЕДНЮЮ СТРОЧКУ ПО ОБЪЕМУ СДЕЛОК. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕДМЕТОМ ЛИЗИНГА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗРАБОТАНА ВПОЛНЕ ЖИЗНЕСПОСОБНАЯ СХЕМА ЛИЗИНГА СЕЛЬСКИХ ДОМОВ. ПОКА, ПРАВДА, ЭТА СХЕМА СУЩЕСТВУЕТ ТОЛЬКО В ТЕОРИИ.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

ДОМ КАК СРЕДСТВО ПРОИЗВОДСТВА

Жилье в широком значении этого слова вполне может стать и действительно становится предметом лизинга. Например, строительные бытовки или жилые вагончики для сезонных рабочих. Понятно, что эти временные жилые помещения такие же средства производства, как башенные краны или комбайны: без элементарных удобств для рабочих невозможно организовать производственный процесс.

А теперь представим себе другую ситуацию: чтобы обеспечить производственный процесс, требуется не временное, а постоянное жилье для привлеченных специалистов. То есть не вагончики или бытовки, а дома, пригодные для постоянного проживания. Это вполне реальная проблема, например, для сельской местности: один из основных факторов, тормозящих развитие агропромышленного комплекса, — нехватка квалифицированных специалистов. Именно это стало отправной точкой при разработке некоммерческим партнерством «Ассоциация деревянного домостроения» (АДД) программы строительства сельских домов по лизинговой схеме. Например, домостроительная компания «РНР-Базис» (член АДД и один из инициаторов программы) готова строить до 1 тыс. домов в год, если удастся реализовать лизинговую схему продаж.

«Фермеры и сельскохозяйственные предприятия могут по-настоящему решить проблему квалифицированных кадров, только привлекая специалистов со стороны. Не потому, что свои плохие, а потому, что их не хватает, — обрисовывает проблему Вадим Никулин, генеральный директор «РНР-Базис». — Сейчас многие предприятия сокращают рабочие места, а в сельском хозяйстве, наоборот, нехватка кадров. Многие специалисты, оставшиеся без работы, с удовольствием переехали бы в сельскую местность, если бы было жилье. С другой стороны, у фермеров, даже преуспевающих, как правило, нет свободных денег, чтобы построить дом для специалиста за собственный счет. Решить этот вопрос можно с помощью лизинговой схемы. Мы рассчитываем на то, что эта схема заинтересует профильную сельскохозяйственную компанию «Росагролизинг» и ее филиалы в регионах или другие лизинговые компании».

ПОДСЧЕТ ПЛЮСОВ

Вкратце схема, предложенная домостроителями, состоит в следующем. Вначале сельхозпроизводитель (фермер или коллективное хозяйство) предоставляет землю с подведенными коммуникациями в собственность лизинговой компании. Стоимость этой земли будет засчитана как первоначальный взнос в лизинговую сделку. Получив землю, лизинговая компания заключает с компанией-подрядчиком договор на строительство дома. Расчетная стоимость строительства — 20 тыс. рублей «под ключ», производство и установка дома займет два с половиной-три месяца. Право собственности на построенный объект получает лизинговая компания. Этот дом она передает в лизинг сельхозпроизводителю сроком на 10–15 лет с удорожанием 4% в год. А уж затем сельхозпроизводитель (фермер) сдает дом в

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ РИСКОВАННЫ С КОММЕРЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ: ТРУДНО ПРОИЗВЕСТИ ТОЧНУЮ ОЦЕНКУ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, И ВОЗНИКАЮТ ПРОБЛЕМЫ С ЛИКВИДНОСТЬЮ В СЛУЧАЕ НЕПЛАТЕЖЕЙ

аренду своему привлеченному специалисту с таким расходом, чтобы арендная плата чуть превышала ежемесячный лизинговый платеж.

«По нашим расчетам, ставка аренды составит 10–15 тыс. рублей ежемесячно в зависимости от срока аренды, — говорит Вадим Никулин. — Этот платеж вполне по силам квалифицированному специалисту, например агроному, механизатору или зоотехнику. В Ростовской области или Краснодарском крае, например, средний заработок у них примерно 30 тыс., а летом и осенью по результатам уборки урожая — значительно больше. И это не просто аренда — после окончания выплат по лизингу дом перейдет в собственность наемного работника (то есть фактически речь идет об ипотеке. — **ВГ**). Таким образом, специалист получает зарплату и дом через 10–15 лет, фермер — рабочие руки, а лизинговая компания возвращает вложенные средства с прибылью».

На самом деле в приведенной схеме совершенно очевидно лишь одно: домостроительные компании могут получить большой объем заказов, профинансированных лизинговой компанией. По расчетам АДД, в Ростовской области уже сейчас фермерские и коллективные хозяйства готовы заказать 270–300 домов, в Пермском крае — 150. При средней стоимости домовладения 2 млн рублей объем финансирования программы только для этих двух регионов составит около 1 млрд рублей.

ОЦЕНКА РИСКОВ

«Росагролизинг» пока не готов принять участие в предложенной домостроителями программе, и в ближайших планах компании финансирование сельского домостроения не значится. «Мы ознакомились с предложением Ассоциации деревянного домостроения, оно интересное, и в основе его совершенно здравая идея, — говорит начальник отдела сопровождения лизинговых проектов «Росагролизинга» Иван Логинов. — Но есть несколько препятствий для осуществления этой идеи. Во-первых, в соответствии с учредительными документами нашей компании мы не можем выделять средства из уставного капитала на строительство сельских домов. Во-вторых, 10–15 лет слишком длительный срок возврата средств, мало кто может позволить себе такие длительные инвестиции. И наконец, вызывает сомнение платежеспособность конечного клиента — наемного специалиста. На самом деле 30 тыс. рублей

— это выше средней зарплаты по отрасли. Но пускай даже так — немногие смогут отдавать половину, а то и две трети заработка на оплату аренды».

Ассоциация деревянного домостроения не предлагала свою программу никакой другой лизинговой компании, кроме «Росагролизинга». Очевидно, в расчете на то, что компания, которая должна поддерживать сельского производителя, обратит внимание в первую очередь на социальный аспект предложения. Но если забыть о социальном аспекте, то может ли эта схема представлять чисто коммерческий интерес для лизингодателя? Чтобы ответить на этот вопрос, мы обратились в крупные лизинговые компании.

«Прежде чем профинансировать такой предмет лизинга, как сельский дом, нужно взвесить много факторов, — говорит начальник отдела агентских программ ООО «РМБ-Лизинг» Татьяна Еремеева. — Вообще лизинговые компании всегда осторожничают, рассматривая социальные проекты. Если мы заберем дом у фермера-банкрота, то получим такие же протесты общественности. Еще один риск: затраты на строительство этого дома могут серьезно превышать стоимость готового объекта на рынке недвижимости. Прежде чем браться за подобную сделку, лизинговая компания должна понять, насколько ликвидно имущество, получив, например, заключение независимой оценочной компании о рыночной стоимости дома».

В компании Europlan проект сельских домостроителей оценили более оптимистично, хотя и с существенными оговорками. «В принципе подобная сделка могла бы быть осуществлена, — говорит Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса Europlan. — Конечно, обязательным условием является то, что лизингополучателем будет не жилец-арендатор, а компания, которая будет владеть бизнесом: фермерское или коллективное хозяйство. Каких-то технических сложностей я не вижу — есть постановление правительства, которое устанавливает амортизационные группы, в том числе и жилые дома. Главный вопрос — это все-таки риски и ликвидность. Нужно оценивать платежеспособность фермера. А в случае дефолта — как и кому мы будем продавать дом, стоящий последние фермерских владений. Пожалуй, стоило бы начать подобную программу с американских домов, которые можно в случае необходимости прицепить к автомобилю и увезти в другое место».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Вадим Никулин считает, что проблемы с ликвидностью домов в случае дефолта вполне разрешимы. «Фермер может не выделять участок под застройку на собственной территории, — говорит руководитель домостроительного предприятия. — Для этих целей он, скорее всего, приобретет дом-развалуху в селе по цене земли, то есть за небольшие деньги. Таким образом, это будет дом на территории сельского поселения, а не посреди поля. Далее. Дефолт успешного и опытного сельхозпроизводителя в черноземной зоне — вещь маловероятная. Но даже если представить себе такой случай — дом будет вполне ликвидный. В каждом селе или поселке есть работники социального сектора — учителя, врачи, милиционеры, многие из которых нуждаются в жилье. Я уверен, что муниципальное образование сможет взять дом себе и расплатиться по лизинговой схеме».

И все же легко предположить, что связка «лизингодатель—лизингополучатель (то есть фермер)—субарендатор (специалист)» окажется непрочной из-за человеческого фактора. Допустим, наемный сотрудник через пять лет решил вернуться в город, на прежнее место работы. Он к тому времени уже выплатил половину стоимости дома — но механизма возврата денег нет. А ведь речь идет об 1 млн рублей — это более чем значительная сумма как для фермера, так и для будущего субарендатора. Получается крепостное право с использованием лизинговых механизмов.

Надо учитывать, что ежемесячный платеж в размере 10–15 тыс. рублей значительно превышает рыночные арендные ставки в сельской местности. «За 15–20 тыс. рублей в месяц можно арендовать дом со всеми удобствами на территории Ростова-на-Дону, или, к примеру, однокомнатную квартиру в центре города, или трехкомнатную в отдаленном городском районе, — говорит гендиректор ростовского агентства недвижимости «Камелот» Наталья Савенкова. — В сельской местности нет структурированного рынка аренды, но за 5 тыс. рублей там вполне можно снять дом с печным отоплением».

Не проще ли специалисту самостоятельно арендовать дом, вместо того чтобы переплачивать в два-три раза и при этом как минимум десять лет быть привязанным к определенному месту работы? Вполне возможно, человеческий фактор окажется более серьезным препятствием для осуществления программы сельского лизинга, чем даже финансовые трудности, связанные с кризисом. ■



ЗА ДОМ НА НОВОМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ АГРАРИЮ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ОТДАВАТЬ ДО ПОЛОВИНЫ СВОЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СДЕЛКА С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ

В ИЮЛЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВНЕСЛО НА РАССМОТРЕНИЕ В ГОСДУМУ ЗАКОНОПРОЕКТ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ БЮДЖЕТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ПРАВО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ ЗАКУПКИ ОБОРУДОВАНИЯ. ЭТА МЕРА НАЗВАНА АНТИКРИЗИСНОЙ И НАЦЕЛЕНА НА СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ. ОДНАКО СПЕЦИАЛИСТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ХОТЯ САМА ИДЕЯ ВЕРНАЯ, ПРЕДЛОЖЕННАЯ СХЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ДАЛЕКА ОТ ИДЕАЛЬНОЙ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ЛИЗИНГОВЫЕ НОРМЫ 22 июня на заседании президиума правительства премьер-министр РФ Владимир Путин сообщил, что Министерство финансов подготовило законопроект, предоставляющий бюджетным учреждениям право использовать механизмы лизинга для закупки оборудования. Это одна из антикризисных мер, призванных увеличить спрос на отечественные автомобили, медицинскую технику, оборудование для научных и образовательных целей. По словам премьера, с помощью лизинга можно будет «ускорить обновление материальной базы бюджетных учреждений и повысить качество предоставляемых гражданам услуг».

Напомним, что сейчас приобретение бюджетным учреждением основных средств на условиях лизинга (в отличие от их аренды) запрещено. Согласно ст. 120 Гражданского кодекса РФ, бюджетное учреждение — это некоммерческая организация, созданная для исполнения управленческих, социально-культурных или иных функций и не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Свои расходы такая организация осуществляет за счет средств государственного (муниципального) бюджета в пределах, установленных для нее на текущий финансовый год. Некоммерческая специфика бюджетных организаций не позволяет им работать по лизинговым схемам, поскольку основные нормативные документы, составляющие правовую основу лизинговых отношений (ст. 3 закона о финансовой аренде (лизинге) №164-ФЗ и ст. 665 Гражданского кодекса РФ), устанавливают, что объектом лизинга может быть лишь вещь, используемая в предпринимательских целях.

Законопроект был внесен на рассмотрение в Госдуму в июле, и он в корне меняет сложившуюся ситуацию. Разработчики проекта предлагают дополнить Бюджетный кодекс нормой, согласно которой лизинг может стать предметом государственного (муниципального) контракта. Соответствующие изменения также планируется внести в Гражданский кодекс и закон о лизинге в части регулирования отношений между участниками договора финансовой аренды. Так, на бюджетные учреждения распространяются положения закона о лизинге, касающиеся беспспорного списания денежных средств со счета лизингополучателя, продления срока лизинга с сохранением или изменением условий договора, предоставления во временное владение и пользование предмета договора лизинга, его обслуживание и возврат и пр. Однако бюджетным учреждениям откажут в возможности сублизинга, уступки прав по договору лизинга третьим лицам и залога лизинга.

БЮДЖЕТНЫЕ СТИМУЛЫ Основное отличие сделок с участием бюджетных учреждений от сделок коммерческого лизинга заключается в том, что перечень приобретаемого в лизинг оборудования будет определяться правительством. А поскольку в рамках законопроекта пре-

дусмотрены закупки в лизинг только отечественного оборудования и техники, это существенно снизит возможности бюджетных организаций в сравнении с коммерческими предприятиями.

Российские производители в любом случае будут заинтересованы в контрактах с бюджетными учреждениями, поскольку в условиях кризиса государство стало основным заказчиком во многих секторах экономики. Учитывая июльские заявления правительства, скорее всего, высоким спросом действительно будут пользоваться транспорт, научное и учебное оборудование, медицинская и иная техника и оборудование. По мнению специалистов компании «А.И.Аудит-Сервис», приобретение необходимого оборудования и имущества бюджетному учреждению по договорам лизинга — хорошее средство повышения эффективности расхода внебюджетных средств, имеющихся у многих из них в распоряжении. Возможность приобретения имущества в лизинг позволит закупить современное дорогостоящее оборудование и сразу начать его использование, а оплату производить частями. Это удобно, поскольку техника сегодня особенно быстро устаревает.

Опрошенные ВГ аналитики указывают также на то, что изменения, вносимые в Бюджетный кодекс, скорее всего, заработают не ранее чем с января следующего года. Бюджеты госучреждений верстаются на год вперед, и если бюджетники начнут использовать лизинг сейчас, то по итогам текущего года финансовые контролеры могут предъявить им претензии.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ Пока закон находится на обсуждении в Госдуме, многие лизинговые компании, опрошенные ВГ, отказываются комментировать его предложения. Так, «Райффайзен-лизинг» и лизинговая компания «Уралсиб» сослались на то, что поставка научного и медицинского оборудования не является их профильной деятельностью. Другие («Центр-капитал», «НОМОС-лизинг») говорят, что сначала хотят увидеть закон в действии, прежде чем его оценивать.

В лизинговой компании Europlan к проекту закона отнеслись более внимательно. По словам Александра Михайлова, вице-президента по развитию бизнеса, компания предоставила в ассоциацию «Рослизинг» 11-страничный документ анализа каждого из предлагаемых дополнений. Ряд изменений к закону вызывает у экспертов Europlan определенный скепсис.

«Лизинг призван привлекать долгосрочное финансирование на приобретение основных средств предприятиями и предпринимателями в эффективной с точки зрения налогов форме», — рассуждает Александр Михайлов. — А бюджетные организации распоряжаются государственными средствами, деньгами налогоплательщиков, то есть нас с вами. Поэтому идея с уменьшением для них налогов, идущих в бюджет, видится весьма изощренной. Еще больше вопросов вызывает предложение по включению органов исполнительной власти в число лизингополучателей, занимающихся предпринимательской деятельностью и, соответственно, получающих налоговые льготы. Вы можете себе представить, для чего это нужно?»

Предлагаемый правительством законопроект вряд ли может напрямую улучшить ситуацию в производстве российского оборудования и техники, как уверяет премьер-министр. «Нам не удалось увидеть в этом законопроекте прямой связи между включением бюджетных организаций в число лизингополучателей и стимулированием отечественного производства», — говорит господин Михайлов.

Впрочем, по мнению аналитиков финансового сектора, для лизинговых компаний эта правительственная инициатива является дополнительным каналом продаж своих услуг, и поэтому ее реализация на практике позитивно отразится на финансовых показателях компаний этого рынка.

НАУЧНАЯ СДЕРЖАННОСТЬ Представители бюджетных организаций сдержанно комментируют предстоящие изменения в законе. Так, в административно-правовом департаменте Сибирского федерального уни-

верситета отмечают, что в мире многие бюджетные организации посредством лизинга решают проблемы обновления и модернизации оборудования и для российских научных и образовательных институтов эта практика крайне актуальна, учитывая ограниченное бюджетное финансирование.

В Институте медицинской радиологии РАМН ВГ рассказали, что законодательная инициатива правительства не внесет значительных изменений в деятельность многих бюджетных организаций, поскольку они и ранее закупали оборудование по лизинговым схемам, оформляя их как, например, обычную аренду.

По словам одного из сотрудников института, действия правительства можно рассматривать в том числе и как попытку легализовать уже существующие схемы. «Бюджет одного из отделений нашего института — 20 млн рублей в год. На эти деньги нельзя купить ни один нормальный современный прибор из тех, которыми пользуются наши коллеги за рубежом. К примеру, новый линейный ускоритель, который сегодня имеется практически в любой уважающей себя радиологической лаборатории в США, стоит порядка \$100 млн. Тем не менее наш институт нашел возможность получить четыре таких ускорителя. Пусть они не новые, а скорее поддержанные или даже списанные, но в любом случае они на порядок лучше, чем радиоизотопные установки, с которыми мы работаем сейчас», — рассказал он ВГ.

В Институте биохимической физики РАН позитивно оценивают саму идею позволить бюджетникам закупать приборы и технику при помощи лизинга, поскольку это дает им шансы хотя бы частично проводить столь нужную науке и медицине модернизацию. Однако в том, что касается антикризисной составляющей, законопроект у ученых вызывает недоумение, поскольку реального стимулирования производства российского оборудования для научных целей не произойдет: «Эта отрасль по большому счету уже мертва, и все попытки ее реанимировать ни к чему не приведут».

Единственным исключением может стать российская автотехника, подогрев интерес к которой в период кризиса правительство пытается уже не в первый раз. Напомним, что помимо субсидирования процентных ставок для граждан в феврале правительство дополнительно выделит силовым ведомствам 12,5 млрд рублей на закупку автомобилей, произведенных в России. В рамках политики поддержки отечественного автопрома лизинг может стать неплохой, хотя и косвенной антикризисной мерой, поскольку позволит госучреждениям закупать автотехнику даже при урезанном госфинансировании. Например, именно за счет лизинга в компании Sollers в 2010 году планируют сохранить продажи автомобилей на уровне текущего года: 8 тыс. единиц марки «УАЗ» и 2,5 тыс. — марки «Фиат Дукато». ■

ЗАКОНОПРОЕКТОМ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ЗАКУПКИ В ЛИЗИНГ ТОЛЬКО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНИКИ, ЧТО СУЩЕСТВЕННО СНИЗИТ ВОЗМОЖНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СРАВНЕНИИ С КОММЕРЧЕСКИМИ

ЛИНЕЙНЫЙ УСКОРИТЕЛЬ, НЕОБХОДИМЫЙ ДЛЯ РАБОТЫ ЛЮБОЙ УВАЖАЮЩЕЙ СЕБЯ ЛАБОРАТОРИИ, СТОИТ ДОРОГО, И ПОЛУЧИТЬ ЕГО МОЖНО ТОЛЬКО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ



ПРИБЫЛЬ УБЫЛА

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГА КАК СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ НИВЕЛИРОВАЛАСЬ ПРОБЛЕМАМИ, СВЯЗАННЫМИ СО СПОРНЫМИ ВОПРОСАМИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА. ЗАЧАСТУЮ ФНС В СУДЕ ДОКАЗЫВАЛА ФИКТИВНОСТЬ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА, ПОСЛЕ ЧЕГО КОНТРАГЕНТАМ ПО ДОГОВОРУ ДОНАЧИСЛЯЛИ НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ И НДС. ОДНАКО ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛАСЬ: СУДЫ ВСЕ ЧАЩЕ ВСТАЮТ НА СТОРОНУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ.

ВИКТОР ХИЛЬКО

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ Привлекательность лизинга во многом связана с экономией на налогах. Лизингополучатель имеет выгоды за счет ускоренной амортизации. В ст. 259 Налогового кодекса РФ говорится о том, что в отношении основных средств, являющихся предметом договора лизинга, налогоплательщики имеют право применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 3. Хотя этот коэффициент можно применять не ко всем основным средствам, норма НК РФ позволяет существенно экономить на налогах. К примеру, если у вас в лизинге основное средство со сроком полезного использования 15 лет, его можно амортизировать за 5 лет. «Ускоренная амортизация основных средств позволяет экономить на налоге на имущество и налоге на прибыль. При лизинге с использованием ускоренной амортизации остаточная стоимость основного средства, которая является налогооблагаемой базой, уменьшается быстрее, чем в случае с приобретением основного средства», — разъясняет заместитель гендиректора ООО «Центр финансового лизинга» Вадим Зарянич.

Экономия на налоге на прибыль получается как за счет ускоренной амортизации (уменьшающей прибыль), так и за счет отнесения всего лизингового платежа на себестоимость продукции. «Если сравнивать лизинг с кредитованием, то в случае с лизингом предприятие может отнести на затраты больше средств, нежели при кредитовании. Проценты по кредитам, использованным на приобретение основных средств, включаются в себестоимость в пределах законодательно установленных нормативов, а при лизинге платежи относятся на затраты в полном объеме», — говорит господин Зарянич.

СДЕЛКА С ПОСЛЕДСТВИЯМИ Но договор лизинга может принести не только налоговые выгоды, но и проблемы с налоговыми органами. До 2007 года ФНС имела возможность признать сделку по договору лизинга нецелесообразной, так как в Налоговом кодексе отсутствуют определения понятий «экономически оправданные затраты» и «обоснованные затраты (расходы)». Без этих определений невозможно определить круг допустимых доказательств, на основании которых устанавливается экономическая обоснованность расходов. По словам экспертов, это позволяло налоговым органам и арбитражным судам не признавать расходами фактически понесенные затраты.

Ситуация изменилась после того, как Конституционный суд РФ выпустил определение №366-О-П, в котором дал разъяснения по этому вопросу. В определении говорится, что «налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности и не регулирует порядок и условия ведения финансово-хозяйственной деятельности, а потому обоснованность расходов, уменьшающих в целях налогообложения полученные доходы, не может оцениваться с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности или полученного результата». Суд постановил, что

ВОПРОС О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СДЕЛКИ НЕ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬ НЕ ТОЛЬКО НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ, НО И СУДЫ

в силу принципа свободы экономической деятельности Конституции РФ налогоплательщик вправе самостоятельно оценивать ее целесообразность.

И. о. руководителя управления налогового консалтинга ООО «Финэкспертиза» Елена Корнетова говорит, что Конституционный суд РФ вынес похожее по смыслу постановление еще в феврале 2004 года. «Поэтому нормы НК РФ об экономической обоснованности расходов и направленности их на получение дохода не допускают их произвольного применения», — рассказывает госпожа Корнетова. По ее словам, применение этих норм требует установления объективной связи понесенных налогоплательщиком расходов с направленностью его деятельности на получение прибыли. С этим мнением соглашается партнер юридической компании Salans Евгений Тимофеев: «Два года назад Конституционный суд жестко высказался по этому вопросу. Вопрос о целесообразности сделки не могут рассматривать не только налоговые органы, но и суды». По его словам, любой расход обоснован, если он направлен на деятельность, приносящую доход.

Проблемы с налоговыми органами были и у лизинговых компаний. Представители ФНС видели, что лизинговые платежи не покрывают амортизацию, то есть компания работает в убыток. Но пару лет назад Высший арбитражный суд РФ признал, что это нормально: в этом бизнесе платежи поступают и после амортизации основного средства, то есть это отложенные доходы. Сейчас проблемы с ФНС по договорам лизинга являются отголосками былых проблем. «Массового явления не наблюдается. Даже если у ФНС возникают какие-то вопросы, они решаются в суде. Судебная практика по таким делам нарабатана», — говорит господин Тимофеев.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА В российской судебной практике накопилось довольно много судебных решений, оспаривающих решения ФНС по договорам лизинга.

В сентябре 2007 года президиум ВАС РФ выпустил постановление №16609/06 по итогам рассмотрения заявления от ООО «Газпромбанк Лизинг-Стандарт» с жалобой на неправомерные действия ФНС. В 2005 году ООО представило в инспекцию налоговую декларацию по НДС за третий квар-

тал, указав к возмещению 1 млн рублей. ФНС провела камеральную проверку и не только отказала в возмещении, но и доначислила 493 тыс. рублей НДС. По мнению инспекции, общество применило лизинговую схему с целью создания формальных условий для неправомерного возмещения НДС. ФНС смутило то, что в сделке совпали продавец лизингового имущества и лизингополучатель, то есть в результате этих сделок не произошло смены фактического пользователя имущества, а также то, что оплата за приобретенное заявителем имущество осуществлена за счет заемных средств (собственные векселя). Суд первой инстанции расценил использование векселей в расчетах как свидетельство того, что деятельность компании направлена не на получение прибыли, а на умышленный уход от налогообложения с помощью лизинговых схем. Но ВАС РФ встал на сторону ООО «Газпромбанк Лизинг-Стандарт». В постановлении говорится, что возможность применения возвратного лизинга предусмотрена ст. 4 федерального закона от 29.10.98 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

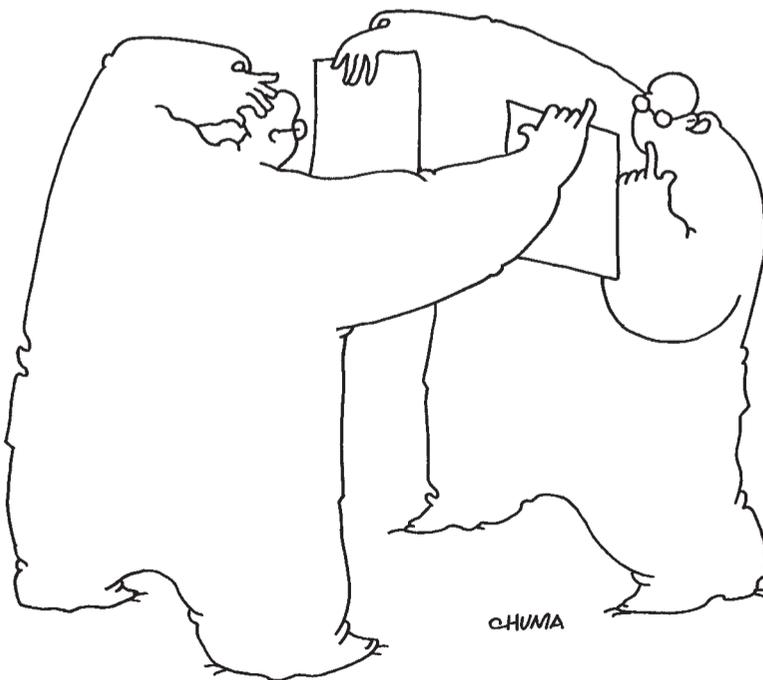
В ходе проверки ЗАО «Потенциал» налоговая инспекция установила неполную уплату налога на прибыль и НДС за 2005–2006 годы. ФНС сочла, что ЗАО необоснованно включило в состав расходов лизинговые платежи в пользу ООО «Весен», которому ЗАО продало оборудование и затем взяло его в лизинг. Инспекция сочла сделку мнимой и экономически необоснованной. Также был сделан вывод о том, что ЗАО неправомерно предъявило к вычету НДС с сумм лизинговых платежей. Такое решение ФНС приняла, так как финансовое состояние ЗАО «Потенциал» было стабильным и оно не нуждалось в пополнении оборотных средств за счет продажи оборудования. Кроме того, в инспекции сочли, что в целях пополнения оборотных средств ЗАО могло взять кредит на более выгодных условиях. Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа встал на сторону налогоплательщика и выпустил в декабре 2008 года постановление, в котором говорится, что налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности и не регулирует порядок и условия ведения финансово-хозяйственной деятельности.

По результатам выездной налоговой проверки ЗАО «Сибпромизоляция» за 2005–2006 годы инспекция дона-

числила ЗАО налоги на прибыль и НДС в размере 4,9 млн рублей и отказала в возмещении НДС. Одна из претензий заключалась в том, что ЗАО экономически нецелесообразно заключало договоры лизинга. В обоснование инспекция указала, что ООО «Газтехлизинг» по договору купли-продажи приобрело у ООО «АЦ ЮГ Каре» автомобили для дальнейшей сдачи в лизинг ЗАО «Сибпромизоляция». ФНС сочла, что поскольку ООО «Газтехлизинг» за счет заемных денежных средств заявитель покупает автомобили, а затем сдает их в лизинг заявителю, то данная сделка не обусловлена экономическим смыслом, так как общество имело возможность самостоятельно заключить договор с ООО «АЦ ЮГ Каре», минуя ООО «Газтехлизинг». При этом налоговый орган счел, что осуществление сделок с взаимозависимыми организациями за счет заемных средств, представленных также взаимозависимыми организациями, начисление процентов на суммы займов ведет к уменьшению доходов предприятия и, как следствие, необоснованному завышению суммы НДС, предъявляемой налогоплательщиком к возмещению из бюджета. Девятый арбитражный апелляционный суд отклонил эти претензии в постановлении от 01.07.09 №09АП-10458/2009-АК. В нем говорится, что налоговый орган не учел ежемесячные лизинговые платежи, вносимые ЗАО, которые включают в себя и суммы НДС. Довод налогового органа о том, что общество самостоятельно могло приобрести автомобили у ООО «АЦ ЮГ Каре», а не заключать договоры лизинга, суд не принял во внимание, так как законодательством не установлено ограничений по распоряжению денежными средствами организаций. Оценка инспекцией обоснованности указанных расходов с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности или полученного результата противоречит правовой позиции, изложенной в определении КС РФ от 04.06.07 №320-О-П.

По словам Елены Корнетовой, возвратный лизинг открывает перед компаниями очень широкие перспективы для создания формально законных схем налоговой оптимизации. К примеру, организация может продать принадлежащее ей основное средство и взять его в лизинг. Затем компания амортизирует его в короткий срок с применением ускоряющего коэффициента и выкупает у лизингодателя за символическую сумму. «При этом некоторые предприниматели в рамках описанной схемы умудряются обналичивать полученные средства с помощью фирм-однодневок под видом капитального ремонта лизингового имущества и присваивать их практически полностью, избегая таким образом налогообложения. Более того, после осуществления „капремонта“ данные ОС снова становятся участником схемы возвратного лизинга», — рассказывает Елена Корнетова.

Вадим Зарянич указывает на то, что сторонам соглашения во многих случаях удается отменить решения ФНС, связанные с возвратным лизингом, так как законодательно возвратный лизинг не запрещен и допущен как возможный механизм пополнения оборотных средств лизингополучателя. ■



ВИКТОР ХИЛЬКО

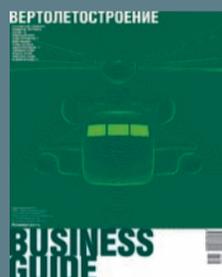
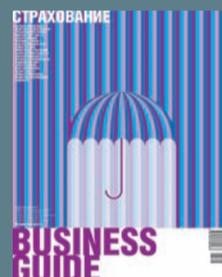
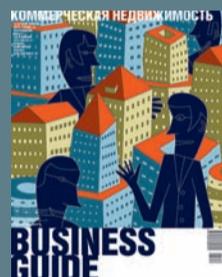
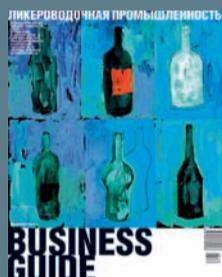


ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE



В 10 раз больше общения после 5 минут разговора.....

С тарифным предложением «Время бизнеса» звонки становятся в 10 раз дешевле

Решайте важные деловые вопросы, не ограничивая себя во времени. После 5 минут исходящих местных разговоров стоимость исходящих звонков снизится в 10 раз до конца текущего дня*, и общение с партнерами станет еще более выгодным.

Новые решения для Вашего бизнеса

*Условие о снижении цены в 10 раз распространяется на исходящие местные разговоры и будет действовать до конца текущего дня при соблюдении параметров, установленных Оператором. В зависимости от региона, период времени, на который распространяется условие о снижении цены, может различаться. За более подробной информацией, пожалуйста, обращайтесь в компанию сети МегаФона Вашего региона. Подробности в точках продаж и на сайте www.megaфон.ru. Реклама.

www.megaфон.ru

 0555



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя