

ПОСТАВЩИК ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ЛИЗИНГА ПОМОГАЮТ И ПОКУПАТЕЛЯМ ПРОДУКЦИИ В ЛИЗИНГ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ, И ФИНАНСОВЫМ ПОСРЕДНИКАМ, ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ И ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМ БАНКОВ. КАК ПОПАСТЬ В ИХ ЧИСЛО И НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ В ЗАКОНЕ

Иван долго работал в компании частного такси, но в прошлом году ушел на вольные хлеба: не понравилось, что изменили систему заказов и увеличили размер отчислений «хозяину». Машину он взял в аренду. Условия для новенькой «Рено Логан» были такие: в случае оплаты месяца эксплуатации авансом — 1 тыс. рублей в день, в случае разовых платежей — от 1,4 тыс. рублей в день. То есть платить нужно не менее 30 тыс. ежемесячно — правда, ТО и страховка за счет арендодателя. Поначалу Иван был рад и этому, ведь автокредит ему, как частному предпринимателю, в банке не дали. Но очень быстро понял, что при таких платежах весь его таксистский заработок уходит на аренду и бензин. А узнав, что можно взять тот же «Рено Логан» в лизинг, быстро подсчитал, что, заплатив около трети цены машины, уже через год сможет выкупить ее полностью.

Правда, так как статус ЧП он приобрел менее года назад, лизинговая компания потребовала поручителя. В принципе поручителем по договору лизинга может выступить и региональная структура поддержки малого бизнеса. Иван вначале попытался было получить такую поддержку, а потом махнул рукой: писанины много, общение с чиновниками — это отдельный талант. Тем более что в конце концов удалось найти лизинг без поручительства — правда, процент удорожания (аналогичен проценту за кредит) был повыше. Одобрила лизинг и бухгалтер, приглашенная Иваном для сдачи отчетности и расчета налогов, ведь платежи за лизинг относятся к расходам, в отличие от платежей за кредит, следовательно, налог на прибыль меньше. Еще в прошлом году удалось бы сэкономить и на налоге на имущество: для основных средств транспорта, взятых в лизинг, действовала ускоренная амортизация с коэффициентом 3, то есть списать имущество можно было втрое быстрее норматива. Однако с этого года ускоренную амортизацию запретили применять для первой-третьей амортизационных групп (с нормативным сроком амортизации до пяти лет), а к ним относятся и автомобили с объемом двигателя до 3,5 л.

Аренда транспорта — это фактически оперативный лизинг, поясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), только ведут его, как правило, поставщики. А лизинговые компании предоставляют так называемую финансовую аренду, то есть средства на приобретение того же имущества с последующим переходом его в собственность. «Сейчас многие лизингополучатели, например дорожно-строительные предприятия, как раз стремятся перейти от аренды к лизингу», — говорит господин Добровольский. — Уникальность лизинга состоит в том, что этот механизм позволяет малым и средним предприятиям приобретать имущество с рассрочкой оплаты на три-пять лет».

ЗА ШИРОКОЙ СПИНОЙ ГОСУДАРСТВА

Таких предпринимателей, как Иван, среди клиентов лизинговых компаний — море. И хотя во все времена больше ценился клиент крупный и денежный, к небольшим и небогатым предпринимателям и фермерам благодаря государственными программам поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), развития сельского хо-

НОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

На сегодняшний день компания Volvo — единственный иностранный производитель, у которого есть полномасштабный завод в России. Это позволило компании получить статус отечественного производителя и принимать участие в госпрограммах наравне с традиционными российскими автопроизводителями. Сейчас сотрудничество Volvo с Рос-

сельхозбанком, «Росагролизингом» и ГТЛК находится в активной фазе, и уже были совершены сделки по поставке Volvo конечным потребителям. На российском рынке компании приходится конкурировать с отечественной продукцией. Продукция Volvo гораздо дороже российской, а в России выбор в тендерах часто делается на основании только цены машин. Но есть уже и те заказчики, кто имеет опыт эксплуа-



зайства стали относиться более благосклонно. А в этом году, когда первые стартапы завелись в малом бизнесе, эти клиенты оказались одним из важных факторов оживления автопроизводства. И сегодня производители тех же автомобилей с удовольствием сотрудничают с госструктурами по программам поддержки МСП.

«По нашим оценкам, спрос на лизинг в России удовлетворен на 20–25%», — говорит господин Добровольский. Юлия Тарасова, директор департамента маркетинга компании «CARCADE Лизинг», первым из факторов, отрицательно влияющих на развитие рынка лизинговых услуг, называет недостаток финансовых средств у потенциальных клиентов: «Многие бизнесы до сих пор находятся на грани выживания». Причем хуже всего положение у основных клиентов лизинговых компаний — представителей малого и среднего бизнеса. «По нашей оценке, в крупном бизнесе уменьшение инвестиций в 2009 году составило не более 7–8%, в среднем бизнесе — 50%, в малом бизнесе — 80–90%», — говорит господин Добровольский.

Немудрено, что госпрограмму поддержки малого и среднего бизнеса, которую в области лизинга государство проводит через Российский банк развития, и лизинговые компании, и предприниматели воспринимают положительно. Бизнесу она помогает снизить процент по кредиту, лизингодателям — увеличить портфель, поставщикам — увеличить продажи.

Схема такова. На основе выделенных государством средств РосБР формирует кредитные линии для партнеров программы. Они обязуются предлагать лизинговые продукты МСП по ставке, не более чем вдвое превышающей ставку кредита РосБР, на сумму от 150 тыс. до 15 млн рублей (при приобретении в лизинг нескольких предметов — до 150 млн рублей). В свою очередь, РосБР кредитует до 70% их лизингового портфеля на срок до пяти лет под 7,5% годовых. Лизинговые компании для участия в программе должны представить среди прочего свои бухгалтерские балансы за последние пять лет, информацию о реализованных проектах для МСП и прогноз денежных потоков на все время кредитования. Отчеты об оказанной МСП помощи и своем финансовом положении лизинговые компании должны присылать РосБР в течение всего срока кредитования.

Партнеры программы ею довольны. «Воспользоваться услугой лизинга по программе РосБР могут многие предприниматели», — говорит госпожа Тарасова, чья компания

такции шведских автомобилей и знает, что гораздо важнее дельта между уровнем издержек за период всего срока службы автомобиля и доходом, который этот автомобиль и сопутствующие ему услуги приносят владельцу. Этот фактор все чаще учитывается. Ведь коммерческие автомобили покупают не для того, чтобы они простаивали в сервисе. На звание «отечественных производителей» претендуют

и другие иностранные концерны, так же, как Volvo, открывшие свои заводы на территории России. Кроме Volvo сборочные предприятия есть у компаний Renault Trucks, Mitsubishi и Isuzu, а также совсем недавно собственное сборочное производство в Набережных Челнах появилось и у Daimler AG. В ноябре к ним прибавится и завод Scania в Санкт-Петербурге.

В РОССИИ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ ПО-ПРЕЖНЕМУ СРАВНИВАЮТ С УСЛОВИЯМИ КРЕДИТОВАНИЯ

является партнером программы РосБР. — «CARCADE Лизинг» как компания, работающая в первую очередь с представителями малого и среднего бизнеса, имеет демократичные требования к потенциальным клиентам: минимальный пакет документов, не требующий нотариального заверения. Уровень одобрения сделок очень высокий — 97% от всех поступающих заявлений». Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг», тоже считает механизм финансирования лизинговых компаний через РосБР удачным. «Хотя первоначальное предложение по финансированию лизинговых компаний было не совсем удобным для проведения сделок, его скорректировали под требования рынка», — замечает он.

Впрочем, не все так гладко. Хотя по итогам первого полугодия 2010 года рынок лизинга вырос в 2,8 раза, более одной трети всех заключенных сделок обеспечили лизинговые компании, созданные при государственных банках,

которые с большими условностями можно назвать рыночными, — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «ВЭБ-лизинг», отмечает начальник коммерческого отдела ГК «Балтийский лизинг» Ирина Михайлова. Конечно, предпринимателям надо было поддержать дешевым финансовым продуктом, но теперь рынок лизинга посажен на «госиглу». Как следствие, после прекращения госпрограмм (они рассчитаны до 2012 года), может наступить «ломка». «С 2011 года рынок будет продолжать расти, но темпов 2010 года, а тем более 2006–2007 годов больше не будет», — уверена госпожа Михайлова.

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ ХОДЯТ

Поддержка лизинга спасла не только лизинговые компании, но и производителей и поставщиков оборудования. В первую очередь — спецтранспорта и спецтехники. Ведь, в отличие от производителей легковых машин, они не могли воспользоваться госпрограммой утилизации старых автомобилей. А та же ГТЛК, к примеру, сейчас собирает информацию о производителях дорожно-эксплуатационной техники для участия в проекте «Дорожный мастер»: ГТЛК предлагает в лизинг машину для ремонта и содержания автомобильных дорог на базе автомобилей Isuzu, «Валдай» и «ЗИЛ», на которые навешивается оборудование других производителей. Если учесть, что большинство спецтехники используется опять же государственными компаниями или в рамках госзаказа, вырисовывается неплохая перспектива получения стабильного дохода.

Увы, знакомый производитель рефрижераторов Александр развеял эти иллюзии. «Я не работаю по госпрограммам: им надо много и дешево, да еще и расплачиваются долго», — говорит он. ■

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

ООО «Райффайзен-Лизинг»
На правах рекламы.