

# МАЛЫЕ И БЕДНЫЕ

по данным РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, В 2007 ГОДУ ОБЪЕМ ВСЕГО НОВОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, ПРИХОДЯЩИЙСЯ НА МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, СОСТАВИЛ \$8,5 МЛРД. ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ЭТИХ СДЕЛОК НАПРАВЛЕНА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОТЕХНИКИ, ПОСКОЛЬКУ АВТОМОБИЛЬ СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЛИКВИДНЫХ ОБЪЕКТОВ ЛИЗИНГА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, СТАВКИ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА АВТО ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫСОКИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. АННА ГЕРОЕВА

**УВЕЛИЧИТЕЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ** Большинство лизингодателей работают с автомобилями как с наименее рискованными объектами лизинга. Рост рынка лизинговых услуг связан, по мнению экспертов, с общим ростом автомобильного рынка. К примеру, по данным компании «Рослизинг», в 2007 году продажи легковых автомобилей в России выросли более чем на 37% количественно и на 67% в стоимостном выражении, при этом количество проданных иномарок увеличилось на впечатляющие 64%.

Лизингодатели считают, что в будущем спрос со стороны малых предприятий (структура любой формы собственности с численностью работников от 15 человек в торговле, до 100–200 — в промышленности. — **ВГ**) будет расти. Малым предприятиям брать автомобили в лизинг выгодно: у них небольшой оборот и ограниченное число сотрудников, им необходимо взять в аренду автомобили и сразу же начать ими пользоваться.

Лизинговые компании приводят данные, подтверждающие приток клиентов из малого бизнеса. К примеру, по данным компании Europlan за 2007 год, в лизинг российским компаниям в 68 регионах России были переданы рекордные 13 834 единицы легковых и грузовых автомобилей, автобусов, специального транспорта и самоходных машин. По словам директора по развитию бизнеса Europlan Александра Михайлова, «малый и средний бизнес является быстрорастущим сегментом Российской экономики. Это делает многообещающей работу для лизинговых компаний, ориентированных на малый и средний частный бизнес».

В портфеле другой лизинговой компании — ООО «Глобус-Лизинг» до прошлого года автолизинг занимал порядка 30% от общего числа заказов. А в 2007 году эта цифра резко возросла — до 52%. «Тенденция смещения наших заказов в сторону малых и средних предприятий», — говорит заместитель директора ООО «Глобус-Лизинг» Андрей Бугров. — Их стало примерно в полтора раза больше».

Вместе с тем, все понимают, что увеличение числа клиентов малого бизнеса таит в себе некоторые опасности.

**ТРАТЫ И РИСКИ** Лизинговые компании понимают, насколько велики риски, связанные с работой в малом бизнесе. «Взяв у нас в лизинг автомобиль, компания моментально начинает им пользоваться и зарабатывать деньги. Но она может в один момент перестать за него платить. Мы подаем в суд, но пока он тянется, пока выносятся решения, пока судебные приставы его исполняют, идет время, в течение которого автомобилем продолжают пользоваться, и он приходит в негодность», — говорят в лизинговых компаниях.

Одна из автолизинговых компаний, Carcade, с момента своего основания ориентированная именно на малых предпринимателей, помимо того, что рассматривает «кредитоспособность лизингозаявителя», при изучении заявки лизингополучателя отсеивает неблагонадежных клиентов следующим образом. «Мы вежливо отказываем тем компаниям, которые работают на рынке менее полутора лет», — заявил **ВГ** управляющий директор подразделе-

**МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ БРАТЬ АВТОМОБИЛИ В ЛИЗИНГ ВЫГОДНО: У НИХ НЕБОЛЬШОЙ ОБОРОТ И ОГРАНИЧЕННОЕ ЧИСЛО СОТРУДНИКОВ, ИМ НЕОБХОДИМО ВЗЯТЬ В АРЕНДУ АВТОМОБИЛИ И СРАЗУ ЖЕ НАЧАТЬ ИМИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ**



ОЛЕГ ХАРСЕВ

**ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГ — ЕДВА ЛИ НЕ УНИКАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ПОЛУЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ БЕЗ СЕРЬЕЗНЫХ СОБСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

ния Carcade Александр Исаев. Впрочем, другие компании временным фактором могут и пренебречь, заключив договор финансовой аренды с малым предприятием на менее выгодных для последнего условиях. «Мы можем предоставить автомобиль в лизинг хорошо зарекомендовавшим себя компаниям под минимальный процент. А начинающим — под максимальный авансовый платеж, например, под 50% от стоимости объекта лизинга», — сообщил **ВГ** господин Исаев. При этом он подчеркнул, что в основном клиенты выплачивают долги, а количество невозвратов «за минувший год составило около 1%».

Лизинговые компании общего профиля стремятся заполнить портфель автолизинговых контрактов крупными компаниями в ущерб малому бизнесу. Такая политика объясняется тем, что малые предприятия берут в аренду два-три, от силы пять автомобилей, и ради такого малого количества машин компании просто не желают рисковать. Кроме того, по словам директора по продажам компании «Центр капитал» Марии Якуниной, малый бизнес пользуется лизинговыми услугами преимущественно в регио-

нах России. «Мы работаем в Москве. Здесь бизнес укрупняется: малые предприятия почти не пользуются лизинговыми услугами. Привлекая малый бизнес, мы вынуждены будем увеличить число филиалов в регионах. Это для нас очень затратно и пока не сулит особенных прибылей», — заявила **ВГ** госпожа Якунина.

Сторонние организации тем временем считают, что наряду с лизинговыми компаниями убытки от лизинговых услуг несут и предприятия. По мнению главы организации «ОПОРА России» Сергея Борисова, хотя у автолизинга огромные перспективы, пока что лизинговые компании не ориентированы на малый бизнес. «Число компаний, работающих с малым бизнесом в сфере автолизинга, совсем невелико, как может показаться на первый взгляд. Оно стремится к 15% от числа всех компаний. Это, по нашему мнению, пока позволяет лизингодателям работать не в условиях конкуренции и устанавливать высокие цены для малых предприятий», — заявил Сергей Борисов.

**ТЕПЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ** Лизингодатели считают, что создают малому бизнесу идеальные условия для развития. Ведь подавляющее большинство сделок — это сделки финансового лизинга, где лизингополучатель автоматически получает автомашину в собственность по окончании выплат по договору лизинга.

Сравнивая лизинговый контракт с банковским кредитом, лизингодатели уверяют, что получить кредит в банке гораздо труднее. Во-первых, это сопряжено с необходимостью предоставить дополнительное залоговое обеспечение стоимостью порядка 70–100% от цены автомобиля. «При покупке автомобиля в лизинг достаточно заплатить 10–30% от стоимости автомобиля, а дополнительный залог в этом случае не требуется», — сообщил **ВГ** руководитель направления лизинга легкового автотранспорта, руководитель отдела маркетинга компании «Интерлизинг» Александр Рябцев.

Во-вторых, кредитные ресурсы, как и собственные средства, значительно эффективнее использовать для

развития бизнеса и получения прибыли. «С учетом всех платежей, которые совершают малые предприятия при приобретении автотранспортного средства, лизинг лучше банковского кредита», — говорит директор по продажам ГК «Русбизнесавто» Игорь Попов.

В-третьих, банки требуют раскрытия всей финансовой документации предприятия и рассматривают заявку на кредит довольно долго. А лизинговые компании — в течение нескольких дней. Андрей Бугров из ООО «Глобус-Лизинг» рассказывает, что в компании появились скоринговые программы, позволяющие рассматривать заявки по минимальному пакету документов: «вся процедура оформления занимает не больше трех-четырёх дней». Конечно же, для средних предприятий важна экономическая составляющая лизинга. Боря автомобили в лизинг, они получают значительную (до 67%) экономию по налогу на имущество за счет ускоренной амортизации, а также экономию по налогу на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на затраты в полном объеме.

Для любого предприятия важно еще одно преимущество лизинга. Лизинговые компании имеют специальные условия от импортеров автомобилей, что позволяет значительно снизить стоимость услуги. «При использовании лизинга от крупных автолизинговых компаний малый бизнес заинтересован скорее в приобретении машины в собственность, чем в ее простой аренде. Кроме того, он заинтересован пользоваться скидками на машины, которые доступны лизинговым компаниям, покупающим в год по 14 000 транспортных средств. Эти скидки редко доступны даже крупным компаниям напрямую», — заявил **ВГ** Александр Михайлов из Europlan.

Эксперты утверждают, что автомобильный лизинг уже в будущем году ждет блестящие перспективы. По данным ассоциации «Рослизинг», объем российского рынка автолизинга вырос более чем на 107% в 2007 году (до \$4,8 млрд), в то время как среднегодовые темпы роста автолизинга за период 2003–2006 годов составили 79,2%. ■

## ↑

### НА МАЛОЙ БИЗНЕС ДЕНЕГ ХВАТИТ?

**Юрий Трушин, председатель правления Россельхозбанка:**

— Хватит. Кредитование малого агробизнеса — один из наших приоритетов. Поэтому планы по существенному расширению объемов кредитования владельцев личных подсобных хозяйств, фермеров и сельскохозяйственных потребительских кооперативов мы пересматривать не будем.

**Мирослав Мельник, председатель совета директоров компании «БЕТТА-ГРУПП»:**

— Денег-то хватит. Только наши банки хотят кредитовать его под такие проценты, что малый бизнес, выплачивая их, может и вовсе перестать существовать. Если реально хотеть его поддержать, надо действовать по принципу ЕС — там ставки кредитования оговорены заранее и не меняются.

**Владимир Миловидов, руководитель федеральной службы по финансовым рынкам:**

— Должно хватить, если с умом выстраивать кредитно-денежную политику. Макроэкономическая политика должна быть заточена под поддержку предпринимательства в условиях роста ВВП, а не что-то другое.

**Кирилл Янков, замруководителя федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами:**

— На «нанокредитование», то есть, чтобы отчитаться, хватит. А чтобы существенно повысить долю малого бизнеса, боюсь, нет. Кредиты малому бизнесу рискованные. А для госбанков надежность заемщиков еще важнее, чем для частных.

**Николай Журавлев, председатель правления Совкомбанка:**

— От кризиса страдает крупный бизнес, надеющийся получить дешевые деньги с Запада. Малый бизнес не рассчитывает на такие ресурсы. Я бы ста-

вил вопрос иначе: а хватит ли у малого бизнеса амбиций и желания развиваться в связи с кризисом? А деньги всегда найдутся.

**Андрей Поденок, президент московской ассоциации предпринимателей:**

— В связи с проблемами на западных рынках будет небольшой отток капиталов с российского рынка, и в следующем году наш рынок может получить на 30% меньше. Но начинает падать потребительское кредитование, и автоматически будут расти кредиты на малый бизнес.

**Яков Миркин, председатель совета директоров ИК «ЕВРОФИНАНС»:**

— На малый бизнес в России никогда не хватало денег, и он всегда сам себя обеспечивал деньгами через неформальные финансы. Малый бизнес — отдельная система микрофинансирования, которая должна еще отстроиться в нашей стране. А для этого нужно время.

**Владимир Кулаков, губернатор Воронежской области:**

— Денег хватит на всех. Но малому бизнесу я бы пока ничего не давал. Недавно мы в области проверили все предприятия малого бизнеса, так 95% вообще не платят налоги. Вот пусть сначала рассчитаются, а мы потом будем думать, как им помочь. А то мы с них пылинки сдуваем, а они свой долг отдавать не спешат. Выпороть бы их, глядишь, и научились бы себя вести.

**Сергей Борисов, президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»:**

— Должно хватить. Но этот бизнес входит в зону риска, и банки хотят кредитовать одну большую фирму, а не несколько малых. Раньше было проще получить кредиты. Тем не менее, малый и средний бизнес — оптимисты. Надеюсь, что вектор изменится, и банкиры перестанут нас бояться.

