



ЛИЗИНГ КАК СТИМУЛ

Однажды Юлий Цезарь изрёк: «Таков порок, присущий нашей природе: вещи невидимые, скрытые и непознанные, – порождают в нас и большую веру, и сильнейший страх». Что он имел в виду, нам доподлинно неизвестно. Но как актуально изречение по отношению к лизингу!

Что такое «лизинг» для российского предпринимателя, руководителя предприятия или обычного гражданина, известно как минимум лет 10–15. Однако у руководителей предприятий до сих пор бытует мнение, что услуга лизинга таит в себе массу «тёмных пятен». Проведённый на выставке «Евроэкспомобель-2010» блиц-опрос среди руководителей предприятий выявил полное нежелание связывать себя обязательствами по договору лизинга. Основная причина, на их взгляд, кроется в том, что зачастую им приходится платить за услугу значительно больше, чем это указано в договоре лизинга. На втором месте стоит страх перед возможными изменениями в худшую сторону экономической ситуации в стране или в мире.

**АЛЕКСЕЙ БУЕРАКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ЛК «ЮНИАСТРУМ-ЛИЗИНГ»:**

«ЛИЗИНГ БЫЛ И ОСТАЁТСЯ НАИБОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ ВАРИАНТОМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. БЛАГОДАРЯ УСКОРЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ ЛИЗИНГ ПОЗВОЛЯЕТ СУЩЕСТВЕННО ЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГЕ НА ПРИБЫЛЬ И НАЛОГЕ НА ИМУЩЕСТВО. ЛИЗИНГ НЕ ТРЕБУЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАЛОГОВ, В ОТЛИЧИЕ ОТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ».

СТАВКИ В КРИЗИС

Коммерческий директор ЛК «Юниаструм-лизинг» Алексей Буераков считает: «Кризис оказал и продолжает оказывать большое положительное влияние на качество кредитных и лизинговых операций в нашей стране. Прежде всего это касается повышения компетенции банков и лизингодателей по управлению рисками». А ведь риск – основная затратная часть финансовой сделки. Сколько же стоит риск, красноречиво свидетельствуют цифры: в 2009–2010 гг. обанкротились более 70 лизинговых компаний, а многие другие испытывают проблемы с качеством своего портфеля.

Исходя из этого, на вопрос: «Может ли увеличиться процентная ставка в случае возникновения неблагоприятных экономических условий в стране или в мире?» – трудно ожидать единодушного ответа. «Однозначной практики по данному вопросу нет, – говорит директор лизинговой компании «Экспресс-Волга-Лизинг» Михаил Кудряшов, – У нас условия договоров в период мирового кризиса не пересматривались, и непосредственно я такой практики не встречал».

«Договором лизинга предусмотрено увеличение процентной ставки в случае увеличения

ставки рефинансирования или ставки финансирующего банка, что должно быть письменно подтверждено, – уточняет Евгений Домбровский, директор филиала «Балтийский лизинг» в г. Великий Новгород, – Лизинговые платежи могут пересматриваться в случае изменения условий страхования, введения новых налогов, сборов и пр. Но на данный момент наблюдается снижение ставок. В частности, мы уже их снижали в этом году 4 раза. В период кризиса, несмотря на повышение ставок банками, мы по действующим договорам их не повышали. Потому что для нас важно сохранить хорошие отношения с клиентами».

Алексей Буераков («Юниаструм-лизинг») более категоричен: «Если прогнозы о предшествующей новой волне кризиса осени 2010 года оправдаются, ставки однозначно будут увеличиваться».

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

В кризис проблема просроченной задолженности стала весьма актуальной. Арбитражные суды оказались настолько заваленными делами по непогашению лизинговых платежей, что государство вынуждено было принять на рассмотрение поправки к Закону «О лизинге». Сейчас проект Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» находится в правительстве РФ. Если поправки будут приняты, то лизинговые компании получат возможность внесудебного изъятия имущества. На практике лизинговые компании пытаются предусмотреть такую возможность в договорах, однако чаще всего дело заканчивается судом, и лизингодатели тратят много времени на возврат имущества. Период от расторжения договора лизинга до получения исполнительного листа из арбитражного суда затягивается, и лизингодатель рискует получить оборудование, балансовая стоимость которого приближается к нулю. Получив же исполнительную надпись нотариуса, лизингодатель сможет сразу изъять предмет лизинга у недобросовестного лизингополучателя.

Законодательную силу обретёт и повторный лизинг. Его суть сводится к тому, что если имущество изначально было приобретено по договору купли-продажи с целью передачи его в лизинг, то в будущем лизинговая компания сможет его повторно сдать в лизинг. Эта поправка необходима в случаях невозможности исполнения должником своих обязательств, и тогда лизинговая компания вынуждена реализовывать вернувшееся к ней имущество.

Ещё одна поправка: возможность передачи в лизинг имущества, приобретённого по договору подряда. Как поясняют специалисты, принятие поправки даст возможность получать финансирование под схему, при которой предмет лизинга буквально собирается по деталям. Например, если сейчас компания приобретает детали, соби-





рает из них технологически сложное оборудование, или объект недвижимости, или авиационную технику, а потом вынуждена искусственно создать другую компанию, которая в последующем предоставляет его в лизинг, то с принятием поправки эта усложнённая процедура будет облегчена.

Также планируется законодательно более чётко прописать ответственность лизингополучателя в случае нарушения договора поставки, если поставщика выбирал сам лизингополучатель.

Стоит ли ожидать позитивных изменений от законодательных инициатив лизингополучателю?

Олег Грошев, начальник отдела по работе с дебиторской задолженностью ГК «Балтийский лизинг», считает: *«Какого-то особого оживления, связанного с облегчением процедуры возврата имущества, я не прогнозирую, по крайней мере, в ближайшем будущем. Нужно научиться внедрять этот механизм на практике, проверить его действенность. Конечно, лизинговые компании получили большое подспорье. Важность такого закона для защиты интересов собственника имущества в ситуации неплатежей со стороны лизингополучателя трудно переоценить. И, в конце концов, лизинговые компании должны отреагировать на это изменение большей лояльностью по отношению к лизингополучателям, упрощенным подходом к финансированию наиболее ликвидного имущества. Но ведь и лизингополучатели также сделают определённые выводы из такой инициативы государства. Они станут более ответственными из-за риска лишиться имущества, более осторожны в оценке своих возможностей. И, как следствие, может снизиться спрос на лизинговые услуги. Падения рынка, конечно, не будет. Общий подъём экономики повлечёт за собой рост лизингового бизнеса как уникальную альтернативу банковскому кредитованию. В этом смысле мы с уверенностью смотрим в будущее, плюсов очевидно больше. Посмотрим на практике».*

КТО И КАК

У нас в стране работает примерно 278 лизинговых компаний и 59 из них – при банках. В посткризисный период они предлагают вполне выгодные условия договора. Расширился спектр услуг. К примеру, «Балтийский лизинг» предлагает программу лизинга без удорожания, т. е. когда стоимость приобретаемого в лизинг имущества равна его стоимости у поставщика. При нулевом удорожании поставщик предоставляет лизингодателю скидки на передаваемое в лизинг имущество, а лизинговая компания транслирует эти скидки на клиента.

Специально для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей в банке ВТБ24 разработана программа «Лизинг–Партнёр», позволяющая максимально быстро оформить договор лизинга сроком до 5 лет для приобретения транспорта, оборудования или техники только у компаний-партнёров банка.

Значительную поддержку всевозможных лизинговых программ как на федеральном, так и местном уровне для малого и среднего бизнеса оказывает государство. Одним из самых эффективных механизмов поддержки малого бизнеса является гарантийный фонд. В 2009 году Минэкономразвития направил на капитализацию таких фондов свыше 12 млрд. рублей. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса часто выступает поручителем при оформлении сделки в банках и лизинговых компаниях. При этом поручительство составляет до 50% от суммы договора. Фонд содействия активно сотрудничает с банками.

**МИХАИЛ ИОФФЕ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ ВТБ24
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ:**



«ПРИ ОБЩЕНИИ С ЗАЁМЩИКОМ ИЗ ЧИСЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА НЕВОЗМОЖНО ОБОЙТИСЯ ДВУМЯ-ТРЕМЯ ДОКУМЕНТАМИ, КАК ПРОИСХОДИТ ПРИ ОБЩЕНИИ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ. ОДНАКО В ВТБ24 ЕСТЬ ПРОГРАММЫ ЛИЗИНГА, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЕ СОВМЕСТНО С ПАРТНЁРАМИ БАНКА (ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ТРАНСПОРТА ИЛИ ОБОРУДОВАНИЯ, ИЛИ КРУПНЫМИ ДИЛЕРАМИ). ПО ТАКИМ ПРОГРАММАМ БАНК НЕ ПРОВОДИТ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛИЕНТА. А ЭТО УЖЕ ЗАМЕТНО ОБЛЕГЧАЕТ «БЮРОКРАТИЧЕСКУЮ» СТАДИО РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВКИ».

БУХГАЛТЕРИЯ ЛИЗИНГА

Поскольку каждая компания предлагает свои варианты заключения договора лизинга, руководителю есть смысл выбрать наиболее удобный для него вариант.

Ведущий лизинговый эксперт банка ВТБ24 Елена Попова отмечает, что для заключения договора лизингополучатель не обязан открывать счёт в банке – все платежи осуществляются на расчётный счёт лизинговой компании-партнёра банка. Нет в программе комиссии за досрочное погашение кредита, в графиках нет скрытых платежей. Ставка удорожания зависит от предмета лизинга, размера аванса и срока платежа. Если, к примеру, оборудование стоит 3 млн рублей, то ставка удорожания составляет в среднем от 9 до 14% – в зависимости от аванса и срока платежа. *«Страхуем мы сами, – говорит эксперт, – и включаем страховку в график платежей лизингополучателя. Налог на имущество также включён в график платежей».*

ЛК «Юниаструм-лизинг» по согласованию с клиентом в состав лизинговых платежей включает: страховку предмета лизинга и налог на имущество, если предмет лизинга будет числиться на балансе лизингодателя. В случае если это сделка по лизингу недвижимости, в платежи могут быть включены следующие затраты: земельный налог, оплата света, воды и т. д.

«Экспресс–Волга–Лизинг», как правило, включает в график платежей по договору лизинга все расходы, связанные с приобретением предмета лизинга, в том числе налог на имущество



Таблица 1

Автоматическая линия непрерывного сращивания ЛБСА 002

Стоимость – 2.920.000 рублей
Срок лизинга – 36 месяцев
Удорожание – 7,5% в год

№ платежа	Сумма платежа, в т. ч. НДС	№ платежа	Сумма платежа, в т. ч. НДС	№ платежа	Сумма платежа, в т. ч. НДС
аванс	788 400.00 р.				
1	77 590.98 р.	13	77 590.98 р.	25	77 590.98 р.
2	77 590.98 р.	14	77 590.98 р.	26	77 590.98 р.
3	77 590.98 р.	15	77 590.98 р.	27	77 590.98 р.
4	77 590.98 р.	16	77 590.98 р.	28	77 590.98 р.
5	77 590.98 р.	17	77 590.98 р.	29	77 590.98 р.
6	77 590.98 р.	18	77 590.98 р.	30	77 590.98 р.
7	77 590.98 р.	19	77 590.98 р.	31	77 590.98 р.
8	77 590.98 р.	20	77 590.98 р.	32	77 590.98 р.
9	77 590.98 р.	21	77 590.98 р.	33	77 590.98 р.
10	77 590.98 р.	22	77 590.98 р.	34	77 590.98 р.
11	77 590.98 р.	23	77 590.98 р.	35	77 590.98 р.
12	77 590.98 р.	24	77 590.98 р.	36	77 590.98 р.
				ИТОГО:	3 581 675.28 р.

Таблицы 1 и 2. Примеры графиков лизинговых платежей представлены компанией «Балтийский лизинг»

Таблица 2

Пресс для бруса ПВ 005-15000

Стоимость – 2.005.900 рублей
Срок лизинга – 24 месяца
Удорожание – 6% в год

№ платежа	Сумма платежа, в т. ч. НДС	№ платежа	Сумма платежа, в т. ч. НДС
аванс	541 593.00 р.		
1	71 101.07 р.	13	71 101.07 р.
2	71 101.07 р.	14	71 101.07 р.
3	71 101.07 р.	15	71 101.07 р.
4	71 101.07 р.	16	71 101.07 р.
5	71 101.07 р.	17	71 101.07 р.
6	71 101.07 р.	18	71 101.07 р.
7	71 101.07 р.	19	71 101.07 р.
8	71 101.07 р.	20	71 101.07 р.
9	71 101.07 р.	21	71 101.07 р.
10	71 101.07 р.	22	71 101.07 р.
11	71 101.07 р.	23	71 101.07 р.
12	71 101.07 р.	24	71 101.07 р.
		ИТОГО:	2 248 018.68 р.

(предмет лизинга учитывается на балансе лизинговой компании), и расходы на страхование. Клиент, помимо оплаты лизинговых платежей, несёт только расходы, связанные с непосредственной эксплуатацией и обслуживанием предмета лизинга. Если клиент предпочитает сам оплатить страхование предмета лизинга, лизингодатель предоставляет ему такую возможность. Кроме того, он может высказать пожелания по выбору страховой компании. В целом в график лизинговых платежей могут включаться следующие затраты: возмещение стоимости предмета лизинга; проценты по заёмным денежным средствам; вознаграждение лизинговой компании; налог на имущество; расходы на страхование; оплата прочих

услуг лизинговой компании и сторонних организаций (если таковые имеются, например: доставка, монтаж, обслуживание и т. д.), НДС.

У ГК «Балтийский лизинг» при заключении договора на один год можно приобрести, к примеру, автоматическую линию сращивания производства «Бакаут» стоимостью 2 035 100 рублей. Спустя год лизингополучателю стоимость оборудования обходится в ту же сумму. Евгений Домбровский уточняет: «В состав платежей не включена страховка, средний размер которой до 0,5% от страховой суммы в год, и налог на имущество. В соответствии с условиями договора лизинга имущество числится на балансе лизингополучателя. Следовательно, если он, плательщик налога, не находится на упрощённой системе налогообложения, то надо будет платить налог на имущество в соответствии с законодательством. Больше никаких расходов и скрытых комиссий у клиента нет».

«По действующим условиям «ДельтаЛизинг» для деревообрабатывающего оборудования, стоимость предмета лизинга может варьироваться от 10 тыс. до 5,5 млн долларов США, с авансовым платежом от 15%, срок договора – от 1 года до 5 лет. Клиент самостоятельно выбирает балансодержателя оборудования. Директор «ДельтаЛизинг» по продажам и маркетингу Валентина Полякова отмечает отсутствие дополнительных комиссий за рассмотрение. «Большинство наших конкурентов включает дополнительную плату за рассмотрение заявки в свои коммерческие предложения. Называются такие платежи по-разному: «консультационное сопровождение», «комиссия за организацию финансирования», – и они составляют существенную сумму – от 0,8 до 2,5% от стоимости предмета лизинга. Этот платёж не входит в расчёт удорожания и идёт отдельной строкой в коммерческом предложении. В «ДельтаЛизинг» мы сочли, что никаких комиссий взимать с клиента не будем. Наше удорожание – итоговое, и включает в себя все расходы лизингополучателя».

Таким образом, одни лизинговые компании «передают» предмет лизинга на баланс лизингополучателя, тогда клиент самостоятельно оплачивает налог на имущество, другие ставят имущество на свой баланс и включают его в график платежей. Бухгалтерский учёт предмета лизинга на балансе лизингополучателя несколько сложнее и имеет смысл, если у лизингополучателя есть льготы по оплате налога на имущество.

В заключение стоит отметить, что в массе вариантов предлагаемых на рынке лизинговых услуг всегда найдётся решение, – стоит лишь самим просчитать свои потребности и возможности. Ведь, как сказал Эдуард Симмонз, «разница между неудачей и успехом заключается в том, чтобы делать что-то "почти правильно" и "совершенно правильно"». Тогда уже можно решать, нужен ли лизинг. Как стимул.

М. С. Абдурахманова