ЛИЗИНГ

КРУПНЕЙШИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ. ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ ЗА 2007 ГОД / 27
НАЛОГУ ДОБАВИЛИ СТОИМОСТИ. АРБИТРАЖНЫЙ СУД ПРОТИВ ФИСКАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ / 30
ДЕНЬГИ ЕСТЬ — САМОЛЕТОВ НЕТ. РАНЬШЕ БЫЛО НАОБОРОТ / 32
ПОРА ПОДУМАТЬ О ЛЮДЯХ. ЛИЗИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ВАРИАНТ КРЕПОСТНОГО ПРАВА / 38

Среда, 16 апреля 2008 №64
(№3881 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40 являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000233 08116

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

ВСЕМ ДАЮТ

Одним мифом о сложностях российского предпринимательства стало меньше. Лизинговые компании наглядно показали, что отсутствие стартового капитала — не самое большое препятствие для начала собственного бизнеса. Даже, невзирая на глобальный экономический кризис, мелким предпринимателям успешно отгружаются самосвалы, холодильники и лесопилки. И даже не имея юридического лица можно получить в распоряжение тягач — и зарабатывать, тягая им грузы из одного конца страны в другой. Специально для таких частнопрактикующих дальнобойщиков придумана схема «лизинга для частных лиц» — ни в одном законе не прописанная, но, тем не менее, действующая. Главное — не забывать делать денежные переводы в адрес лизинговой компании.

Это — видимая на первый взгляд картинка. На самом деле, единению мелких предпринимателей и лизингодателей существовать осталось недолго. Причина — упомянутый выше глобальный банковский кризис. Деньги не падают с неба — в Россию они попадают из-за границы. Плохо банкам в дальнем зарубежье — плохо их клиентам здесь. Нынешний всплеск проникновения в регионы, диверсификации объектов лизинга, заигрывания с малым бизнесом — попытка лизинговых компаний повысить свою капитализацию. Поглощение крупным игроком — неизбежная их участь в условиях отсутствия денег. И увеличение объема нового бизнеса любой ценой — способ продать себя подороже.

Консолидация на лизинговом рынке займет два-три года. Конечно, мелким компаниям останутся специфические сегменты рынка. Например, поставка научного и медицинского оборудования.

Основные деньги — на рынке лизинга транспорта и оборудования — будут сосредоточены в структурах, тесно аффилированных с источниками финансов, банками, насыщаемыми средствами от сырьевых поставок. Нельзя назвать этот процесс негативным — проникая в регионы, крупные лизинговые компании принесут туда современные стандарты работы и унифицируют предложения для всей территории страны.

Но крупным игрокам мелкие сделки неинтересны. Их цель — обеспечение поставок естественным монополиям: платежеспособным, стабильным и набирающим все больший вес в российской неконкурентной экономике.

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЭРИК БЕЛОУСОВ

НАВСТРЕЧУ МОНОПОЛИЯМ

ОБЪЕМ РЫНКА ЛИЗИНГА ДОСТИГ В 2007 ГОДУ 997 МЛРД РУБ. ($39 МЛРД). НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ И ОТСУТСТВИЕ УЛУЧШЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ОТРАСЛИ, РЫНОК АКТИВНО РОС ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ. ВПРОЧЕМ, РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА МОЖЕТ НЕГАТИВНО СКАЗАТЬСЯ НА РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ УЖЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ. РОМАН РОМАНОВСКИЙ, ИРИНА ВЕЛИЕВА, РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА»

НА ШЕСТОМ МЕСТЕ Основной тенденцией лизингового рынка в 2007 году, которую отметили все его участники, стало значительное ускорение темпов роста. Объем нового бизнеса на рынке лизинга России в 2007 году составил $39 млрд — это больше суммы объемов лизингового рынка России за пять предыдущих лет (2002–2006). Причина такой динамики — высокий инвестиционный спрос растущей экономики, и все еще хорошая маржа, на которую могут рассчитывать самые активные участники рынка. Сыграла роль также и специфика лизинга как защищенного продукта — на фоне существенного сокращения банками розничных кредитных программ, лизинговые «дочки» банков почти не ощущали нехватки ресурсов в 2007 году.

Полученные лизинговые платежи в 2007 году превысили $11,5 млрд (темпы прироста — 130%), а профинансированные средства по действующим лизинговым контрактам — $21 млрд, прирост показателя — 184% (таблица «Индикаторы развития рынка лизинга»). Сумма авансов, полученных лизингодателями, составила $11 млрд.

Доля лизинга в ВВП в прошедшем году увеличилась почти вдвое и достигла 3,02%. Данное соотношение выше аналогичного показателя Великобритании в 2006 году, занявшей первое место по объему лизингового рынка в Европе (см. таблицу «Объемы рынков лизинга стран Европы в 2006 году»). Такая ситуация объясняется, с одной стороны, уже зрелым рынком Соединенного королевства, а с другой — высоким спросом на лизинг со стороны инфраструктурных отраслей и необходимостью масштабной модернизации экономики России.

Россия в 2006 году находилась на шестом месте среди стран Европы по объему рынка лизинга. Учитывая тот факт, что европейский лизинговый рынок растет в среднем на 15% в год, по итогам 2007 года Россия может уверенно занять пятое, а в 2008 году — даже четвертое место среди стран Европы.

Одной из характерных черт 2007 года стал существенный рост лизинговых сделок с естественными монополиями (поставки «РГ Лизингом» подвижного состава для РЖД, финансирование «Бизнес Альянсом» энергетических объектов, «ВТБ-Лизингом» — энергетического и нефтедобывающего оборудования). Последствия таких сделок выразились в значительном увеличении объема новых сделок на рынке лизинга (объема нового бизнеса) и появлении новых лидеров рынка с портфелями, измеряющимися десятками миллиардов рублей (таблица 9).

При этом за прошедший год концентрация на рынке усилилась незначительно: на топ-10 лизингодателей по итогам 2007 года приходится 41,6% объема нового бизнеса (в 2006 — 39,9%), что почти в 2 раза ниже аналогичного показателя в Европе.

ХОЖДЕНИЕ В РЕГИОНЫ Расширение регионального присутствия многими лизинговыми компаниями стало второй заметной тенденций на рынке в 2007 году. К концу года на 170 компаний-участников исследования приходилось более 570 филиалов и представительств. Многие понимают, что успех любого финансового института зависит от роста портфеля и его диверсификации, что во многом достигается и за счет географической экспансии. Структуры экономик многих регионов значительно отличаются друг от друга, так же как и факторы роста этих экономик. В связи с этим, присутствие в широком географическом пространстве автоматически позволяет нарастить портфель, диверсифицировать его по отраслям и таким образом обезопасить себя от потенциальных внешних шоков в отношении одной отдельной отрасли или одного отдельного региона.

Согласно данным, предоставленным участниками исследования, в прошедшем году в географическом распределении объема нового бизнеса увеличилась доля Москвы, Центрального и Уральского федеральных округов за счет уменьшения доли Приволжского, Сибирского, Дальневосточного ФО и Санкт-Петербурга. Однако данная разбивка не содержит информацию по компании Росагролизинг, у которой подавляющее количество предметов лизинга предоставляется клиентам за пределами Москвы. Учитывая этот факт, можно говорить о том, что доля нового бизнеса, приходящегося на Москву, в 2007 году почти не изменилась и составляет примерно 41,5%. ■

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА

ПОКАЗАТЕЛИ	2004	2005	2006	2007
ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА ($ МЛРД)	5	8	14,7	39
ДОЛЯ ЛИЗИНГА В ВВП (%)	–	0,99	1,5	3,02
ДОЛЯ ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИЯХ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ (%)	–	5,7	8,7	15,5
ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ($ МЛРД)	2	2,8	5,0	11,5
ОБЪЕМ ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ СРЕДСТВ ($ МЛРД)	2,4	3,9	7,4*	21
СОВОКУПНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ($ МЛРД)	–	12*	19,5	47

*ОЦЕНКА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

ОБЪЕМЫ РЫНКОВ ЛИЗИНГА СТРАН ЕВРОПЫ В 2006 ГОДУ

№	СТРАНА	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (€ МЛРД)	% ЛИЗИНГА В ВВП
1	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	54,956	2,94%
2	ГЕРМАНИЯ	50,539	2,18%
3	ИТАЛИЯ	48,1	3,27%
4	ФРАНЦИЯ	30,02	1,69%
5	ИСПАНИЯ	18,67	1,91%
6	РОССИЯ	11,7	1,49%

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «ЭКСПЕРТ РА» И АССОЦИАЦИИ LEASEUROPE.

ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ Ж/Д ТЕХНИКИ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	58642,67
2	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	52830,00
3	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	23934,00
4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	20235,70
5	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	7244,51
6	«МЕТАЛЛИНВЕСТЛИЗИНГ»	6877,08
7	«РОСДОРЛИЗИНГ»	5681,04
8	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	3803,70
9	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	3193,33
10	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	2648,25
11	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	2193,40
12	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	1910,00
13	«РБ ЛИЗИНГ»	1873,37
14	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МОСКОВСКОГО БАНКА	1336,63
15	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	1134,00
16	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «РТК-ЛИЗИНГ»	1071,76
17	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	781,00
18	ЗАВОД РЕДКИХ МЕТАЛЛОВ	695,40
19	«ТРАНСФИН-М»	654,70
20	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	589,41



ОСНОВНОЙ ТРЕНД РЫНКА ЛИЗИНГА — УВЕЛИЧЕНИЕ СДЕЛОК СО СТРУКТУРАМИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

PHOTOXPRESS

ТОП-150 РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ (ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА)

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	131726,02	334	11242,77
2	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	58170,00	893	8709,00
3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	34125,32	5424	10263,13
4	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	32024,00	141	7560,00
5	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	29725,48	10	1003,79
6	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	26534,90	46	8392,70
7	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	24941,40	440	7108,10
8	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «РТК-ЛИЗИНГ»	21862,71	428	10799,94
9	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	21827,42	3879	7196,54
10	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	21659,00	39	6744,00
11	EUROPLAN	20932,00	16201	7468,00
12	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	14317,50	1031	4895,06
13	«ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	14117,28	1217	5208,76
14	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	10778,70	202	507,50
15	SFSR (SCANIA FINACIAL SERVICES RUSSIA)	10612,00	781	9106,00
16	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	10345,00	990	4718,00
17	«МЕТАЛЛИНВЕСТЛИЗИНГ»	9706,28	597	914,30
18	«КАРКАДЕ»	9479,70	8754	3969,40
19	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	9433,42	6295	3952,76
20	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАМАЗ	9002,00	762	5273,69
21	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	8885,57	1464	5251,56
22	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МОСКОВСКОГО БАНКА	8342,90	396	4229,08
23	«РОСДОРЛИЗИНГ»	7601,96	276	1469,99
24	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	7330,53	641	2302,09
25	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	7253,87	451	4645,33
26	«БРАНСВИК РЕЙЛ ЛИЗИНГ»	7244,51	13	12130,30
27	РУССКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6950,00	182	1608,00
28	«СТОУН-XXI» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	5886,50	2148	3250,80
29	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	5764,19	1888	2661,46
30	«ГЛАВЛИЗИНГ»	5681,73	461	2173,80
31	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	5616,88	363	1768,51
32	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	5545,40	1390	1558,98
33	ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛЛИЗИНГ»	4950,30	2170	1708,00
34	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	4653,00	318	1283,00
35	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	4489,89	249	703,34
36	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	4224,60	282	1452,60
37	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	4153,15	507	1428,50
38	«РБ ЛИЗИНГ»	4093,00	756	2870,00
39	«РМБ-ЛИЗИНГ»	3804,46	505	1648,61
40	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3780,09	225	1694,00
41	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	3706,85	272	2263,09
42	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3432,81	423	1277,40
43	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	2970,30	428	1998,80
44	«ФБ-ЛИЗИНГ»	2914,61	1896	637,33
45	ТОРГОВО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «М.Т.Е.-ФИНАНС»	2875,00	165	1072,00
46	АЛФК «ЯРФИНВЕСТ»	2741,90	268	700,00
47	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	2681,00	1010	1000,45
48	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГРУППА)	2625,00	186	1284,00
49	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНДЕПЕНДЕНТ ЛИЗИНГ»	2623,00	251	1347,60
50	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2501,40	202	939,30
51	«ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	2492,99	508	988,97
52	«СТС ЛИЗИНГ»	2420,60	121	290,60
53	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	2407,40	258	1054,01
54	РЕСОТРАСТ	2380,00	192	1428,30
55	ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ИК РФЦ	2377,37	274	762,33
56	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2340,02	162	632,58
57	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	2338,90	200	789,10
58	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	2335,79	718	791,06
59	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ХАБАРОВСК)	2330,70	143	780,40
60	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»	2259,82	452	1176,70
61	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «СТОЛИЦА»	2163,61	336	862,10
62	«РЕСО-ЛИЗИНГ»	1983,78	577	799,34
63	ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	1961,81	187	1089,77
64	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МАШЛИЗИНГ»	1882,00	100	443,00
65	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1841,16	302	908,60
66	«РЕНЕССАНС-ЛИЗИНГ»	1826,47	671	1014,30
67	«ХАНСА ЛИЗИНГ»	1769,50	265	2585,97
68	ЗАВОД РЕДКИХ МЕТАЛЛОВ	1689,83	143	427,02
69	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1656,30	157	387,70
70	«МКБ-ЛИЗИНГ»	1647,57	446	480,46
71	«ВСП-ЛИЗИНГ»	1567,41	149	452,91
72	«СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	1567,40	566	127,30
73	«ТРАНСФИН-М»	1542,00	52	1313,00
74	«ЛИЗИНГ-М»	1515,00	445	1086,00
75	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	1479,00	436	480,97
76	«ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	1461,68	558	578,21
77	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	1461,00	86	448,00
78	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1421,98	265	669,21
79	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	1410,10	408	639,40
80	ФК «БАЛТИНВЕСТ»	1399,85	456	1306,53
81	«ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	1325,47	216	398,31
82	СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1319,80	27	1587,70
83	«ПЕТРОКОНСАЛТ»	1316,27	75	669,03
84	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНЦ»	1277,88	817	972,00
85	ARVAL	1249,59	1242	136,12
86	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	1243,52	291	937,00
87	«КРЕДИТ ЕВРОПА ЛИЗИНГ»	1229,98	299	657,94
88	ГРУППА КОМПАНИЙ «ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР»	1199,41	764	326,00
89	«ВЕЙТУС»	1184,10	53	207,78
90	ГРУППА КОМПАНИЙ: НЛК И «ПРИВАТ-ЛИЗИНГ»	1134,03	517	501,90
91	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1128,89	157	505,42
92	«ССБ-ЛИЗИНГ»	1063,91	140	345,56
93	«ИНДУСТРИЯ-ФИНАНС»	1057,00	96	412,00
94	«ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	1049,83	337	526,80
95	«ГОЗНАК-ЛИЗИНГ»	1010,51	36	792,04
96	«ПРГ-РЕСУРС»	969,00	97	383,00
97	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	968,80	60	412,30
98	ГРУППА КОМПАНИЙ «АС ФИНАНС»	926,00	298	602,00
99	ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «АВИАЛИЗИНГ»	919,00	3	384,00
100	«АВТОКРЕДИТ»	902,10	363	422,20
101	«ОПЦИОН-ТМ»	893,40	338	420,00
102	«ЯКОВ СЕМЕНОВ»	878,40	51	281,70
103	ЛИКОНС	871,90	150	229,60
104	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СКАНДИНАВИЯ»	846,05	73	429,35
105	«СМАРТ ГОЛД»	845,02	298	435,81
106	«БЕЛФИН»	828,50	193	511,40
107	«АК БАРС ЛИЗИНГ»	778,84	54	789,37
108	«КАПИТАЛ РЕСУРС»	778,62	212	311,70
109	«КВИНТА»	770,60	81	363,00
110	ЛК «ПРОЕКТ РОСТА»	766,50	95	363,70
111	«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ФИНАНС»	715,00	434	559,00
112	ГЛК «ПРОБИЗНЕС»	697,64	176	335,00
113	«РОТОР-ЛИЗИНГ»	694,00	35	31,00
114	«ПЕТРОЭНЕРГОЛИЗИНГ»	693,79	184	429,83
115	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	682,47	209	312,99
116	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА «РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН»	680,98	239	136,70
117	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (НОВОСИБИРСК)	635,28	93	237,84
118	«РУСЬ-ЛИЗИНГ»	628,73	121	140,65
119	РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ОРЕНБУРГ)	610,30	110	214,30

ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАК НА НАС КРИЗИС СКАЖЕТСЯ?

Галина Костылева, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ООО «РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»:

—В целом в работе многих крупных лизинговых компаний можно отметить снижение объемов сделок на одного лизингополучателя. Это обусловлено стремлением лизингодателя диверсифицировать портфельные риски, одним из которых является величина портфеля на одного заемщика. Причиной этому может служить и ограниченная доступность крупных кредитов для лизинговых компаний. Очень требовательные к процентным ставкам и объемам сделок крупные клиенты могут для многих компаний отойти на второй план. Лизингодателям становится интереснее работать с мелким и средним бизнесом, где прибыльность сделки позволяет покрыть некоторые финансовые риски, а высокие процентные ставки не пугают потенциальных лизингополучателей. Сложно оценить количественный рост сделок с малым и средним предпринимательством, особенно для компании «Райффайзен-Лизинг», которая со дня своего основания ориентировалась на работу с крупным и верхним сегментом среднего бизнеса. Но с уверенностью можно говорить об увеличении доли сектора среднего и малого бизнеса в нашем портфеле в 2008 году, что будет связано в том числе и с активным продвижением наших услуг в российских регионах.

Эдуард Керецман, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ТРАНСФИН-М»:

— Глобальный банковский кризис уже внес свои коррективы в работу лизинговых компаний. Ставка рефинансирования увеличилась на 0,25%. В среднем ставка удорожания у лизинговых компаний возросла на 2%. Тем не менее мы прогнозируем дальнейший уверенный рос лизинговых сделок. Снижение банковской ликвидности заставляет банки сократить объемы по кредитованию малого и среднего бизнеса. Но наша компания в 2008 году прогнозирует увеличение сделок с предприятиями среднего и малого бизнеса вдвое за счет повышения прозрачности российского бизнеса и общего роста экономики России.

Елена Адамова, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»:

— Независимые компании острее, чем аффилированные, ощутят последствия кризиса: банки скорее пойдут на уступки своей дочерней компании при формировании кредитной ставки. Кризис в меньшей степени отразится и на универсальных лизинговых компаниях, обладающих собственным капиталом и имеющих большие возможности привлечения прямых заимствований, в том числе и средств иностранных инвесторов. Шансов выжить очень мало у небольших лизинговых компаний, поэтому процессы слияний и поглощений на рынке лизинга усилятся в ближайшее время.

Тем не менее есть возможности роста сделок с предприятиями мелкого и среднего бизнеса, поскольку суммы этих сделок не столь значительны и более подъемны по деньгам. Несмотря на кризис, автолизинг, лизинг спецтехники и строительной техники будут развиваться быстрыми темпами как в текущем, так и в следующем году. Рынок лизинга оборудования замедлит развитие в целом. Однако данными услугами будут по-прежнему пользоваться крупные предприятия, качество финансовой отчетности которых позволяет им обоснованно рассчитывать на сохранение интереса со стороны финансовых структур, не испытывающих недостатка в ресурсах.

Алексей Смирнов, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КАРКАДЕ»:

— Безусловно, глобальный банковский кризис отразится и на сценарии развития рынка лизинга в России. В первую очередь это коснется мелких лизинговых компаний, которые из-за отсутствия или недостаточности собственных средств во многом зависят от банков-кредиторов. Многие лизинговые компании потеряют свою конкурентоспособность и будут вынуждены либо уйти с рынка совсем, либо будут поглощены другими более крупными игроками. Крупные лизинговые компании, имеющие достаточно высокий процент собственных средств, наоборот, почувствуют себя увереннее. Они превратятся в единственную альтернативу для сегмента малого и среднего бизнеса, для которого банковский кредит станет недоступным. Негативное влияние банковского кризиса не может не отразиться на экономическом состоянии страны в целом. И бизнес, испытывая дефицит денежных средств, будет вынужден сократить объем инвестиций в обновление основных фондов. В результате спрос на услуги лизинговых компаний упадет. Однако мы считаем, что, несмотря на это, пополнение и обновление корпоративных автопарков будет продолжаться и автолизинг будет востребован.

ТОП-150 РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ (ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА) (ОКОНЧАНИЕ)

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (МЛН РУБ.)
120	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»	609,00	167	279,00
121	ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	599,10	223	142,72
122	ЛК «ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ»	594,29	241	354,10
123	«ЛИЗИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	583,48	236	279,29
124	«ТТС-ЛИЗИНГ»	578,10	432	136,90
125	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	577,00	248	368,00
126	«ТЕХНОСПЕЦСТАЛЬ-ЛИЗИНГ»	559,80	55	141,40
127	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	510,37	52	415,93
128	БАНК «ВОЛОГЖАНИН»	505,24	327	277,32
129	«ДОРОЖНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЛИЗИНГ»	497,00	92	211,00
130	ТЛК «ВЕРСУС»	487,30	120	254,30
131	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	476,10	84	1469,00
132	ЗАО МИК (ВОЛОГДА)	467,00	174	145,00
133	ГУП «ТУЙМААДА-ЛИЗИНГ»	458,00	923	138,00
134	«ПЛ-ЛИЗИНГ»	456,47	206	239,93
135	«УРАЛПРОМЛИЗИНГ»	455,00	104	202,00
136	ГРУППА КОМПАНИЙ: «ЛИЗИНГ СТАНДАРТ» И МЕЖОТРАСЛЕВАЯ ЛК	427,80	65	146,89
137	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «РАЗВИТИЕ»	413,60	62	68,60
138	«МЕТА-ЛИЗИНГ»	401,00	95	258,00
139	«БКФ-ЛИЗИНГ»	386,00	30	56,00
140	ГУП «КУБАНЬЛИЗИНГ»	369,10	69	97,30
141	«ТРАНСЛИЗИНГКОМ»	336,89	88	220,51
142	САМАРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	290,23	79	78,70
143	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	285,90	43	166,10
144	РУССКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	268,00	101	95,00
145	«ТОПКОМ ИНВЕСТ»	265,01	149	311,06
146	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СИБИРИ	261,03	66	246,83
147	«БЭЛТИ-ГРАНД»	260,40	179	158,82
148	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ЦФМ	259,52	85	92,04
149	«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ»	254,76	164	483,02
150	ВЛАДИМИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	247,29	122	174,71

ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	5571,90
2	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	3557,10
3	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2620,00
4	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	2291,70
5	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	2067,40
6	ООО «ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	1865,50
7	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	1612,40
8	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	1398,10
9	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	1155,30
10	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	1112,40
11	«ГЛАВЛИЗИНГ»	1091,10
12	EUROPLAN	1029,00
13	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	1016,00
14	«ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	987,40
15	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	890,00
16	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	781,10
17	SFSR (SCANIA FINACIAL SERVICES RUSSIA)	763,00
18	«ПЕТРОКОНСАЛТ»	747,80
19	«СТОУН-XXI» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	728,10
20	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	683,00

ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	EUROPLAN	8222,00
2	«КАРКАДЕ»	6484,70
3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	2984,50
4	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	1519,30
5	«ФБ-ЛИЗИНГ»	1515,00
6	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	1291,50
7	ARVAL	1249,60
8	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНЦ»	1200,10
9	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1096,00
10	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	1079,00
11	ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛЛИЗИНГ»	1070,40
12	«СТОУН-XXI» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	1069,20
13	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1021,00
14	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	967,00
15	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	854,00
16	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	685,10
17	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	477,80
18	ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	444,40
19	КОМПАНИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЛИЗИНГ	413,20
20	«РМБ-ЛИЗИНГ»	400,40

ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ ГРУЗОВОЙ АВТОТЕХНИКИ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	ООО «ВОЛЬВО ФИНАНС СЕРВИС ВОСТОК»	12251,80
2	SFSR (SCANIA FINACIAL SERVICES RUSSIA)	9629,00
3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАМАЗ	7108,30
4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	5997,00
5	EUROPLAN	5805,00
6	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	4811,50
7	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	4563,20
8	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	4212,80
9	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	3167,90
10	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	2881,20
11	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2393,00
12	«КАРКАДЕ»	2267,90
13	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	2178,00
14	ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛЛИЗИНГ»	1733,70
15	«СТОУН-XXI» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	1647,20
16	«ГЛАВЛИЗИНГ»	1158,60
17	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	1262,60
18	«ГРУЗОМОБИЛЬ-ЛИЗИНГ»	1242,00
19	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	1185,20
20	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	1123,00

ТОП-20 КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	24625,90
2	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	11304,30
3	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	1978,00
4	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	1934,70
5	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	1428,60
6	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	1181,80
7	АЛФК «ЯРФИНВЕСТ»	1017,70
8	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	679,80
9	«ТРАНСФИН-М»	605,90
10	«РБ ЛИЗИНГ»	586,00
11	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	439,90
12	«ПЕТРОЭНЕРГОЛИЗИНГ»	413,00
13	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	402,40
14	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	309,00
15	ЛИКОНС	253,40
16	«ГОЗНАК-ЛИЗИНГ»	186,00
17	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	160,10
18	СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	153,20
19	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	152,80
20	«ИР-ЛИЗИНГ»	149,20

Райффайзен ЛИЗИНГ

Умножение **возможностей**



ООО «Райффайзен-Лизинг».
На правах рекламы.

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) 431 70 06

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

Райффайзен. Разница **в отношении**

открытость
надежность
профессионализм

ГЛОБУС-ЛИЗИНГ



РЕКЛАМА

К ВЕРШИНАМ БИЗНЕСА

197342, Санкт-Петербург
наб. Чёрной речки, 41, корпус 7
тел.:(812) 702-50-80
факс:(812) 702-50-81
info@globus-leasing.ru
www.globus-leasing.ru

ЛИЗИНГ:
- Легкового автотранспорта
- Оборудования
- Грузового автотранспорта и спецтехники
- Коммерческой недвижимости

Филиалы: Калининград, Москва, Мурманск, Н. Новгород, Новгород, Новосибирск, Петрозаводск, Псков, Ростов-на-Дону

НДС ВОЗВРАЩАЕТСЯ

ТРАДИЦИОННО БОЛЕЗНЕННАЯ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СИТУАЦИЯ С ВОЗМЕЩЕНИЕМ НДС ПОНЕМНОГУ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ. КАК ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА УЖЕ НЕ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАДАЧИ ОТКАЗАТЬ В ВОЗМЕЩЕНИИ НАЛОГА ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ, А ПРЕДЪЯВЛЯЕТ ПРЕТЕНЗИИ КОМПАНИЯМ ПО КОНКРЕТНЫМ СДЕЛКАМ. СИТУАЦИЮ С НДС ОЗДОРОВИЛИ НЕСКОЛЬКО ЗНАКОВЫХ РЕШЕНИЙ ВЫСШЕГО АРБИТРАЖНОГО СУДА (ВАС), ПРИНЯТЫХ В ПОЛЬЗУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ. ВАДИМ ВИСЛОГУЗОВ

ВСЕГДА ДОЛЖЕН Лизинговый бизнес так устроен, что бюджет оказывается регулярно должен компаниям ту или иную сумму НДС (примерно такая же ситуация с экспортерами). Покупая предмет лизинга у поставщика, компания единовременно платит за него деньги, включая НДС. Затем, передав купленное имущество в финансовую аренду, начинает получать лизинговые платежи, в которые также включен НДС. Этот НДС она вправе не отдавать бюджету, а зачесть в счет того, что был ранее переведен поставщику. Однако, поскольку лизинговые платежи растянуты на годы, сумма налога в них значительно меньше того, что был уплачен при покупке. В результате, чтобы налогоплательщики не разорялись, годами дожидаясь зачета, Налоговый кодекс дает им право требовать возврата суммы превышения налога, который они перечислили поставщику над тем, что они получают в составе лизинговых платежей.

Налоговики, все последние годы этому активно сопротивляются. В общем виде их логика следующая: лизинговые компании могут создаваться исключительно ради «выдаивания» НДС из бюджета, когда все сделки с имуществом притворны и реально только одно — сумма налога, которую получает компания из бюджета, по факту не имея на это права. Проблема эта не новая и остается актуальной все последние годы — меняется лишь степень ее остроты. Острота же измеряется конкретной цифрой — суммой положенного компаниям возврата НДС, «застрявшей» у налоговиков. В 2006 году по расчетам «Эксперт РА» сумма этого долга составляла 27 млрд руб (порядка $1 млрд). В 2007 году благодаря многочисленным судебным решениям в пользу компаний, она существенно сократилась. На 1 июля 2007 года она составляла порядка 15 млрд руб., на 1 октября — 20 млрд руб. (более свежих данным пока нет). Как сообщили Ъ в секретариате Российской ассоциации лизинговых компаний («Рослизинг»), актуальность проблемы неодинакова в разных регионах России: «Наиболее остро проблема стоит в Москве, менее остро — в Петербурге, в Сибири же она практически неактуальна».

«Застрявшие» в бюджете деньги для компаний имеют критический характер. Финансы, частью которых является НДС,— основной ресурс для лизинговых компаний. Поэтому, на деле, считают в «Рослизинге», сумма ущерба, наносимого лизинговому бизнесу при необоснованной задержке возврата больше сумм непосредственно долга. По оценке ассоциации, из-за проблем с возмещением НДС в 2006 году лизинговые компании не смогли профинансировать проекты на сумму в $1 млрд. На эту сумму не был создан новый бизнес у лизингополучателей, который мог бы генерировать налоговые платежи в течение последующих лет. Неполученная выгода возникла и у других контрагентов лизингодателей: производителей оборудования, банков, страховщиков и т. д. Это также привело к снижению налогооблагаемой базы. По оценке «Рослизинга», каждый рубль не возмещенного НДС эквивалентен 1,84 руб. незаключенных новых лизинговых сделок и 3,5 руб. не созданного ВВП. Такой объем ВВП мог бы генерировать налоги на сумму не меньшую, чем объем не возмещенного лизингодателям НДС.

ПО ОЦЕНКЕ «РОСЛИЗИНГА», КАЖДЫЙ РУБЛЬ НЕ ВОЗМЕЩЕННОГО НДС ЭКВИВАЛЕНТЕН 1,84 РУБ. НЕЗАКЛЮЧЕННЫХ НОВЫХ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК И 3,5 РУБ. НЕ СОЗДАННОГО ВВП

Тем не менее, некоторое сокращение задолженности бюджета по НДС и данные опроса компаний, проведенного «Рослизингом» в конце октября 2007 года, позволили ассоциации сделать вывод, что ситуация с возмещением НДС все же понемногу стабилизируется. Опрошенные компании отметили, что подход налоговых органов к проблеме стал более четким и универсальным по всем налоговым инспекциям. Кроме того, благодаря правоприменительной практике в пользу налогоплательщиков, судебные разбирательства проходят менее «болезненно» чем раньше, и решения судов в их пользу принимаются быстрее. При этом, согласно исследованию, в 80% случаев суд принимает сторону налогоплательщика. В 20% случаев выигрывает ФНС — в основном, когда неверно оформлены документы, предоставляемые налоговому органу, или же если судом доказана недобросовестность налогоплательщика.

Генеральный директор ОАО «Главлизинг» Алексей Лабзин согласен с выводами ассоциации: «Давление налоговых органов в части НДС действительно снижается,— сказал он.— Если раньше их задачей было оспаривание вообще любого случая возмещения НДС свыше определенной суммы, то сейчас вопросы задаются по конкретным сделкам. Генеральный директор «Ханса Лизинг» Виталий Ляскавка также отмечает, что ситуация стабилизируется. «Это обусловлено как более либеральной политикой Минфина, так и несколькими прецедентами успешного возвращения НДС, созданными компаниями в ВАСе»,— сказал господин Ляскавка.

НЕТ ПРИЧИН ОТКАЗАТЬ Практика показывает, что единой причины отказа в возмещении НДС нет. Как правило, налоговики пытаются переложить на лизинговые компании ответственность за действия поставщиков, не заплативших налоги; трактуют любые случайные ошибки в счетах-фактурах как попытку уйти от уплаты НДС; с повышенным недоверием воспринимают сделки по возвратному лизингу, а также операции с имуществом, совершенные за счет не собственных, а заемных средств. Виталий Ляскавка отмечает, что шанс привлечь внимание налоговых органов возникает у каждой сделки на сумму более 5 млн. руб. По словам же Алексея Лабзина, чаще всего проблемы возникают из-за отказов в зачете НДС, в случае выявления факта неуплаты налога контрагентами лизинговых компаний. «ФНС фактически делегировало лизинговым компаниям функции налоговых агентов, что законодательством не предусмотрено. По сути, компании наказываются за налоговые правонарушения поставщиков — и, к сожалению, это происходит в массовом порядке»,— говорит гендиректор «Главлизинга». Впрочем, по его словам, постепенно многие компании научились с этим бороться. Предъявляются очень серьезные требования к поставщикам, запрашиваются таможенные декларации — для того, чтобы убедиться, что таможенный НДС действительно был уплачен, а по поставкам российского происхождения внимательно изучаются декларации по НДС в целом по компании-поставщику.

Впрочем, заместитель руководителя департамента налоговой политики Минфина (напомним, это ведомство курирует ФНС) Сергей Разгулин сказал BG, что обвинения в предвзятом отношении налоговиков к лизинговым компаниям необоснованны: «Дело том, что Налоговый кодекс предоставляет лизинговым компаниям преимущества, которые могут быть использованы „не по назначению“». Поэтому, признал представитель Минфина, налоговые инспектора располагают описанием видов лизинговых операций, которые им рекомендовано рассматривать с повышенным вниманием. При этом при проверках им предписано учитывать фактические обстоятельства сделок, для того чтобы выявить, была ли получена участниками операции необоснованная налоговая выгода. По многим делам, как отмечает Сергей Разгулин, претензии налоговиков оказываются оправданными: «Случаев, когда суды подтверждают правоту налоговых органов, немало — это отсутствие реальной хозяйственной цели сделок, фактическое отсутствие производства, для развития которого приобреталось имущество и т. д.».

КАК У ВАС Поскольку проблемы компаний лежат не области налогового законодательства, в правоприменительной практике, принципиальное значение для них имеют решения Высшего арбитражного суда, на которые ориентируются нижестоящие судебные инстанции. В этом плане у лизинговых компаний в 2007 году было несколько хороших новостей — знаковых решений ВАС.

30 октября 2007 года в деле № 8388/07 президиум ВАС рассмотрел ситуацию, когда имущество, переданное в лизинг, было приобретено на заемные средства. Суд первой инстанции счел привлечение займа в операции признаком недобросовестности налогоплательщика, посчитав, что реально полученный товар оплачен не будет — хотя налогоплательщик предоставил документы, подтверждающие начало поэтапного погашения займа, а также график его возврата. Президиум ВАС постановил отменить ранее принятые судебные акты нижестоящих судов. Таким образом, судьи ВАС подтвердили право налогоплательщика применять налоговый вычет даже при оплате имущества за счет заемных средств.

Также в 2007 году Президиум ВАС РФ дважды разбирал конфликтные ситуации между налогоплательщиками и ФНС по возвратному лизингу. Напомним, что возвратный лизинг — это операции, когда продавец сначала продает имущество (как правило, недвижимость) лизинговой фирме, а та передает его обратно продавцу, но уже в финансовую аренду. Такая сделка является альтернативой банковскому займу — во многих случаях более доступной. Однако налоговики традиционно усматривают в возвратном лизинге схему ухода от налогов и легализацию доходов, полученных незаконным путем. Ведь имущество «остается на месте» — зато результатом сделки становятся налоговые преимущества ее участников. Это, отметим, не только появление права на возврат НДС из бюджета, но и льготы по налогу на прибыль и на имущество.

Разбирая ситуацию с возвратным лизингом в постановлениях от 16 января 2007 № 9010/06 и от 11 сентября 2007 № 16609/06, ВАС пришел к выводу, что такие сделки «экономически обоснованы, имеют разумные хозяйственные мотивы и цели для обеих сторон», и поэтому не направлены на необоснованную налоговую экономию. Впрочем, несмотря на эти решения ВАС, из-за претензий налоговиков число сделок по возвратному лизингу в целом по рынку в 2007 году существенно сократилось — компании просто опасаются изматывающих разбирательств в судах.

Наконец, еще одно определение ВАС от ноября 2007 года (№ 14805/07) разрешило проблему оприходования имущества, предназначенного для передачи в лизинг. Налоговый орган указал одному из проверенных ООО, что поскольку приобретенные транспорт и оборудование были отражены на бухгалтерском счете 03, это не дает ему права на вычеты — для возврата НДС имущество должно учитываться на счете 01 как основное средство. Однако ВАС указал, что нормы Налогового кодекса, регулирующие порядок предоставления вычетов, не определяют, на каких счетах бухгалтерского учета должно учитываться оборудование, сданное в лизинг. Поэтому ВАС счел необоснованным вывод налоговой инспекции об отсутствии у налогоплательщика права на вычет.

ОШИБКА ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ Впрочем, несмотря на все эти позитивные для налогоплательщиков решения ВАС, налоговики продолжают предъявлять претензии, аналогичные рассмотренным высшей судебной инстанцией. Отвечая на вопрос BG, почему так происходит, Сергей Разгулин из Минфина сказал, что вынесенные ВАС решения все же касались конкретных ситуаций с определенными налогоплательщиками и не могут автоматически распространяться на все дела. «Другое дело, что, конечно же, неправильно, когда налогоплательщик, чья правота была подтверждена судом по одному налоговому периоду, вновь получает точно такие же претензии, но уже по другому периоду»,— добавил представитель Минфина.

«ФНС достаточно закрытая структура и появление значимого судебного решения в пользу налогоплательщика далеко не всегда оказывает ожидаемое влияние на ее работу,— отвечает на этот же вопрос Алексей Лабзин.— Известно, что инспекции на местах не всегда берут на вооружение даже приказы Минфина и дожидаются собственных внутриведомственных инструкций от центрального аппарата ФНС». Наконец, в ассоциации «Рослизинг» также считают, что все дело в несогласованности позиций между ведомствами. «Работники налоговых органов на местах часто не реагируют на то, что прописано в законодательстве или письмах Минфина. Кроме того, зачастую позиции Минфина и ФНС противоречат друг другу»,— сказали Ъ в секретариате ассоциации. При этом, как отмечает Виталий Ляскавка, проблема НДС все-таки не является чисто российской — она возникает в любой стране, где есть этот налог. «ФНС было бы полезно перенять опыт европейских коллег, которые активно борются с мошенничествами, но при этом эффективно, в течение двух-трех месяцев возвращают НДС»,— резюмирует он. ■

ИДУТ НА СБЛИЖЕНИЕ

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, АФФИЛИРОВАННЫЕ С БАНКАМИ, ИМЕЮТ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЛИЗИНГОДАТЕЛИ С НЕСБАЛАНСИРОВАННЫМ ПО СРОКАМ ПОРТФЕЛЕМ МОГУТ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ЕГО ПРОДАЖЕЙ. В ИТОГЕ 2008 ГОД МОЖЕТ СТАТЬ ПЕРЕЛОМНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНСОЛИДАЦИИ РЫНКА. РОМАН РОМАНОВСКИЙ, АНАЛИТИК РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА»

ФИНАНСИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ: МЕНЬШЕ И ДОРОЖЕ Сжатие ликвидности, наступившее осенью прошлого года, оказало на лизинговый бизнес в России двоякое влияние. С одной стороны, банки существенно сократили объемы кредитования клиентов (в том числе и лизинговых компаний). До наступления кризиса ликвидности сотрудничество лизингодателей с банками как основными поставщиками долгосрочного фондирования активно расширялось. По словам Дмитрия Горизонтова, генерального директора ООО «Петербургская лизинговая компания», изменилось отношение банков к лизингодателям: «Ведущие банки все чаще предлагали свои продукты для лизинговых компаний. Здесь проявляется влияние двух факторов: с одной стороны, нужно сохранять темпы роста и долю рынка силами отдельного банка, с другой — по-настоящему рыночный лизинговый бизнес должен иметь диверсифицированные пассивы». Однако с августа 2007 года объемы кредитования экономики банками стали снижаться, а стоимость — увеличиваться. Средний рост ставок на рынке к сегодняшнему дню составил около 2%, и лизинговые компании вынуждены были увеличить среднее удорожание своих сделок. С другой стороны, снижение объемов кредитования корпоративного сектора банками во второй половине 2007 года привело к поиску субъектами экономики альтернативных источников финансирования. Это увеличило спрос на лизинг и дало дополнительный толчок развитию рынка в прошедшем году.

При этом в соответствии со спецификой деятельности лизинговая отрасль высоко зависима от привлеченных средств. Собственные средства в структуре баланса лизинговых компаний в 2007 году в среднем занимали всего 5% (без учета ЛК «Росагролизинг»). 95% источников фондирования лизингодателей при этом составляют заемные ресурсы. В абсолютном выражении собственный капитал лизинговых компаний составляет менее $1,5 млрд. Доля крупнейшего кредитора (банка) в фондировании лизинговых компаний в 2007 году в среднем составляла 56,7%. Очевидно, что такая ситуация больше всего способствовала деятельности аффилированных с банками лизинговых компаний.

ПРОДАЖА КАК СРЕДСТВО ВЫЖИВАНИЯ Сегодня на рынке лизинга, также как и на банковском и в целом в экономике России, наметилась тенденция концентрации капитала. Поскольку небольшим компаниям всегда сложней находить финансирование (ввиду недостаточных размеров собственного капитала, отсутствия залоговой массы и так далее), консолидация рынка приведет к исчезновению мелких компаний в результате банкротства либо поглощения. Объединение портфелей дает возможность активным игрокам выйти на новые региональные рынки, освоить новые сегменты и нарастить объемы сделок. «Успешное осуществление M&A-сделок позволяет консолидировать ресурсы компаний, причем не только в плане материальных ресурсов, но и в плане приобретения опыта, накопленного каждой из компаний»,— говорит Искандер Маслахутдинов, генеральный директор ООО «Лизинг-Трейд».

По мнению Андреаса Ланге, генерального директора ООО «ФБ-Лизинг», «вероятность слияний и поглощений в ближайшем будущем высока еще и потому, что все больше лизинговых компаний становятся прозрачными и эффективно структурируют свой лизинговый портфель. Тем не менее, ввиду наличия небольшого числа действительно независимых лизинговых компаний, процесс слияний будет происходить, скорее всего, через слияния либо поглощения банков, или через реорганизацию холдинговых структур, элементом которых является лизинговая компания».

Кроме того, сегодня в условиях кризиса у лизингодателей отсутствуют возможности свободного «финансового маневра» различными источниками привлечения средств. Поэтому у ряда компаний с несбалансированным по срокам портфелем обязательств клиентов и обязательств самой компании перед банками в 2008 году вполне вероятно появится заинтересованность в продаже портфеля как способа рефинансирования своих сделок.

Российский лизинговый рынок даже в настоящих условиях остается привлекательным, а по мере преодоления последствий финансового кризиса может выйти на лидирующие позиции по инвестиционной привлекательности среди компаний финансового сектора. По словам Игоря Белясова, ведущего инвестиционного менеджера ФК «Открытие», «консолидация сектора может быть осуществлена двумя типами компаний: непосредственными участниками рынка, либо финансовыми институтами в лице банков или инвестиционных фондов. В первом случае, очевидно, лизинговым компаниям-консолидаторам понадобится финансовый партнер, которым может стать либо аффилированный банк, либо финансовый институт из второй группы, который будет выполнять функцию инвестора и опосредованно участвовать в процессе. Во втором случае, крупная независимая лизинговая компания становится центром консолидации, но идеологическую, стратегическую и финансовую функцию будет выполнять новый мажоритарный акционер — инвестиционный фонд или банк».

Очевидно, что в нынешних условиях кризиса ликвидности лизинговые компании, созданные при банках или находящиеся в собственности инвестиционных фондов, будут иметь наибольшие возможности для покупки других игроков или их портфелей. Также остается высокой привлекательность покупки лизинговой компании с целью выхода в новый сегмент рынка или расширения каналов сбыта продукции. При этом наиболее вероятны покупки в сегментах с высокой конкуренцией и хорошей ликвидностью оборудования — например, грузового и легкового автотранспорта.

По словам Дмитрия Кожевникова, Генерального директора ООО «Альфа-Лизинг», «сделки слияний и поглощений могут дать особенно заметный эффект в секторе лизинга легкового и коммерческого транспорта, как, например, одна из первых и, на наш взгляд, статусных M&A-сделок — слияние „Рольф-лизинга“ и „Европлана“. Компании до начала сделки имели четкое позиционирование на рынке и стратегию развития, и слияние дало хороший синергетический эффект. Сформировались сильные конкурентные преимущества для каждой из сторон (и покупателя, и продавца), что мы и наблюдаем в настоящее время: „Европлан“ — компания № 1 на рынке лизинга легкового и коммерческого транспорта, группа компаний „Рольф“ — ведущая на рынке продаж и обслуживания легковых автомобилей. Мы считаем, что основными M&A-сделками в 2008–2009 годах будут покупки-поглощения лизинговых компаний, для которых характерна монопродуктовая бизнес-модель». ■





ПЕРВЫМ ДЕЛОМ — САМОЛЕТЫ

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ СЧИТАЛОСЬ, ЧТО ИМЕННО ОТСУТСТВИЕ СИСТЕМЫ ЛИЗИНГА ПРЕПЯТСТВУЕТ ЗАКУПКАМ РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ И РАЗВИТИЮ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. СЕЙЧАС МОЖНО УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО В РОССИИ ЕСТЬ СИСТЕМА ЛИЗИНГА, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ СИЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ. ОДНАКО ЯСНО ГЛАВНОЕ: ПРОБЛЕМУ ПРОИЗВОДСТВА РОССИЙСКОЙ АВИАТЕХНИКИ СИСТЕМА ЛИЗИНГА РЕШИТЬ НЕ СМОЖЕТ. САМОЛЕТОВ НЕТ, И ПРОДАВАТЬ АВИАКОМПАНИЯМ НЕЧЕГО. АЛЕКСЕЙ СИНИЦКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР «АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BG.



НОВЫХ И ПОДЕРЖАННЫХ BOEING ПОКА ХВАТАЕТ, ХОТЯ НЕХВАТКА ЛАЙНЕРОВ НАБЛЮДАЕТСЯ ВО ВСЕМ МИРЕ

НЕВЫСОКИЙ ПОЛЕТ Разговоры о том, что в России необходимо наладить систему лизинга отечественной авиатехники, без которой продавать самолеты невозможно, шли на протяжении 90-х годов прошлого века. За это время производство приходило в упадок, люди увольнялись, и не мудрено, что лизинг стал своего рода навязчивой идеей среди чиновников, ответственных за возрождение отечественного авиапрома. Как выразился в 2002 году один замминистра, «нам нужно хотя бы один раз провернуть этот маховик — потом процесс пойдет».

На первый взгляд так и должно быть. Сейчас в лизинге находится около 50% мирового парка воздушных судов (десять лет назад — около 40%, но рост этой доли как раз говорит о перспективности механизма лизинга). Суммарный объем рынка — порядка $150 млрд. Boeing и Airbus, конкурентом которых всегда считал себя российский авиапром, ежегодно продают по несколько сотен самолетов в год (к примеру, в 2007 году Airbus поставил 453 самолета и получил 1341 новый заказ, а Boeing — 441 и 1413 соответственно).

Очевидно, что лизинг — необходимый и эффективный элемент продаж самолетов, стоимость которых составляет многие десятки миллионов долларов за экземпляр. Однако лизинг, каким бы он ни был (см. справку), невозможен без долгосрочных и относительно недорогих кредитных ресурсов, напрочь отсутствовавших в России. Так что проблема по большому счету существовала вне системы лизинга, хотя сам лизинг постепенно стал восприниматься как некая палочка-выручалочка для российского авиапрома.

Постановление, принятое правительством в феврале, призвано создать дополнительный канал государственного субсидирования лизинга отечественных ВС с целью снижения стоимости кредитования. По существующей схеме, утвержденной постановлением правительства №466 от 26 июня 2002 года, получателем компенсаций по процентным ставкам выступает авиакомпания-лизингополучатель. Новая схема принята постановлением правительства №90 от 16 февраля 2008 года «Об утверждении Правил предоставления в 2008–2010 годах субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008–2010 годах на закупку воздушных судов отечественного производства с последующей их передачей российским авиакомпаниям по договорам лизинга». Появление дополнительного источника субсидирования для лизинговых компаний должно компенсировать высокие процентные выплаты лизинговых компаний по кредитам, однако, к сожалению, в процессе разработки документа Минпромэнерго практически не учло предложения со стороны лизинговых компаний, поэтому в новой схеме имеются как минимум две проблемы, способные выхолостить всю идею.

Одна проблема содержится в первом же пункте, который ограничивает срок лизинга до пяти лет, что не поддается никакому логическому истолкованию. «Обычно срок финансового лизинга сопоставим со сроком амортизации самолета, в наших договорах типичный срок — 15 лет,— рассказывает финансовый директор лизинговой компании „Ильюшин Финанс Ко“ (ИФК) Николай Дадонов.— Долгосрочные кредиты нужны, чтобы финансировать постройку и приобретение ВС за счет привлеченных средств, а не только из собственного капитала. В мировой практике обычное соотношение — 15% собственных средств и 85% заемных. У нас доля заемных средств пока составляет 50–60%, но мы нацелены на ее увеличение, для чего необходимо удлинять сроки кредитования. Со Сбербанком мы несколько лет работаем по семилетним кредитам, сейчас готовим десятилетние. Так что пятилетний срок в постановлении ничем не оправдан». По словам специалистов, такой срок противоречит самой идее лизинга: за пять лет дорогостоящий новый самолет окупить невозможно. «Возможно, какой-то чиновник при подготовке документа просто испугался большой цифры,— предполагает специалист в области лизинга, пожелавший остаться неназванным.— А нам теперь придется думать, как приспособить разработанный государством механизм субсидирования к реальной жизни».

Другая проблема связана с вопросом о гарантировании субсидий. По постановлению №466 авиакомпания заключает с государством в лице Росавиации договор, по которому в течение десяти лет государство обязуется выплачивать субсидии. И хотя представители авиакомпаний, работавших по такой схеме, неоднократно жаловались на необходимость регулярно выбивать причитающиеся им средства, наличие договора более или менее гарантировало их получение. В данном же случае Минпромэнерго предложена схема, по которой решение о выделении субсидии в каждом конкретном случае принимается ежеквартально, при этом лизинговой компании каждый квартал требуется предъявлять одни и те же документы (копию договора лизинга, копию кредитного договора и др.). Получается существенное увеличение бюрократической деятельности, а поток денежных средств — не вполне гарантированный, поскольку субсидию могут и не оформить.

Пока трудно сказать, какой получится практическая реализация работы по постановлению №90. Сейчас, по словам представителей лизинговых компаний, идет подготовка необходимых документов, а механизм субсидиро-

ЛИЗИНГ — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ: ОН ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ ПРОДУКЦИЮ, КОТОРАЯ ВЫПУСКАЕТСЯ. А ЕСЛИ ПОСТАВЛЯТЬ НЕЧЕГО, НИКАКОЙ ЛИЗИНГ РАБОТАТЬ НЕ БУДЕТ

АВИАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ

За словом «лизинг» скрывается целый набор финансовых инструментов, в первую очередь финансовый и операционный лизинг. После внесения в 2002 году поправок в закон «О лизинге» в России под лизингом теперь понимается только финансовый лизинг, а операционный лизинг трактуется как обычная аренда и регулируется только Гражданским кодексом. Поэтому никаких льгот для операционного лизинга в России не предусмотрено, хотя именно этот вид лизинга стал основой развития авиации во всем мире. Дело в том, что при финансовом лизинге авиакомпания за срок лизинга должна выплатить всю стоимость самолета, который перейдет в ее собственность. Самолет стоит дорого, поэтому даже при 15-летнем сроке лизинга ежемесячная ставка лизингового платежа остается относительно высокой. При операционном лизинге самолет остается в собственности лизинговой компании, а перевозчик, взявший его в лизинг, допустим, на пять лет, выплачивает только разницу между нынешней стоимостью самолета и его прогнозируемой остаточной стоимостью, распределенную на срок лизинга. Поэтому лизинговая ставка получается относительно низкой, что выгодно авиакомпании. При операционном лизинге самолет остается на балансе лизинговой компании, с помощью которой банки и другие финансовые институты могут инвестировать свои свободные средства в долгосрочные капиталоемкие активы.

Существуют и более тонкие варианты, например возвратный лизинг через выкуп, при котором авиакомпания, будучи владельцем самолетов, продает их лизинговой компании, после чего берет их обратно в лизинг. Еще встречаются различные виды налогового лизинга, а раньше был распространен довольно экзотический японский «плечевой» лизинг (Japanese Leverage Lease), который, будучи сам по себе убыточным, позволял лизингодателям списывать высокие прибыли, полученные из других источников, и экономить на налогах.

В целом бизнес лизинговой компании базируется на тонкой игре между лизинговыми ставками, стоимостью финансовых ресурсов, которые она привлекает, текущей и прогнозной остаточной стоимостью самолета и его амортизацией. Поэтому лизинговая компания не посредник между авиаперевозчиком и банком, а необходимый высокопрофессиональный участник рынка.



ИТАР-ТАСС

ТУ-204 — ПЕРСПЕКТИВНЫЙ САМОЛЕТ ЕЩЕ С СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН. ДЕНЬГИ НА ЕГО ПОКУПКУ У АВИАКОМПАНИЙ ЕСТЬ, НО ПРОДАВАТЬ ЗАВОДУ НЕЧЕГО

вания, по-видимому, начнет работать только в середине года. Тогда, вероятно, можно будет критиковать новую схему более конструктивно.

«Так или иначе, механизм финансового лизинга в целом нами освоен,— говорит Николай Дадонов из ИФК.— Разумеется, остается еще много рабочих моментов и нет предела совершенству, но у нас созданы схемы отношений с заводами, с авиакомпаниями, отработаны контракты. Система действует».

Условия лизинга в России выходят на конкурентоспособный уровень. На цели субсидирования федеральным бюджетом на 2008— 2010 годы выделено 15 млрд руб. Благодаря принятым мерам, по мнению гендиректора ИФК Александра Рубцова, при стандартных условиях лизинга (сроке 15 лет и авансе лизингополучателя до 10% первоначальной стоимости самолета) месячная ставка лизинга составит 0,8–0,9% от первоначальной стоимости самолета. Надо отметить, что это условия вполне на мировом уровне — стандартная оценка месячной лизинговой ставки составляет 1% от каталожной цены ВС, а условия конкретных сделок, разумеется, конфиденциальны. Дальнейшие перспективы повышения привлекательности лизинга российских ВС связаны с участием государственного Банка развития (ВЭБ). По словам начальника департамента корпоративного финансирования ВЭБа Андрея Сапелина, задача Банка развития — обеспечить не худшие, чем у западных самолетов, условия финансирования либо приобретения, либо финансового или операционного лизинга. При этом, по его словам, вовсе нет задачи вытеснения из этой сферы деятельности коммерческих банков — участие государственного Банка развития необходимо только в той мере и в тех сделках, условия которых на сегодняшний день по объективным причинам являются нереализуемыми для российских коммерческих банков.

КРЫЛЬЕВ НЕ ХВАТАЕТ Остаются, впрочем, еще две принципиальные проблемы, связанные с развитием лизинга.

Первая из них — отсутствие операционного лизинга, связанное как с пробелами в законодательстве, так и с крайней неразвитостью вторичного рынка ВС, без которого теряет смысл ключевое для операционного лизинга понятие прогнозной остаточной стоимости самолета. В России, к примеру, летает всего 14 самолетов Ту-204 и 10 Ту-214 — все сделки по ним носят единичный характер, вторичного рынка на них не сформируешь. «Получается замкнутый круг,— говорит Николай Дадонов из ИФК.— Малый объем рынка приводит к отсутствию прогноза остаточной стоимости, из-за этого возможен только финансовый лизинг, отсюда высокие ставки и, соответственно, уменьшение спроса, а в результате снова возвращаемся к малому рынку».

Для развития операционного лизинга необходимо появление на рынке хотя бы 70–80 однотипных самолетов. Тогда можно было бы говорить о ликвидности этих самолетов, появилась бы возможность получать кредиты не под клиента, а именно под самолет, сформировался бы прогноз остаточной стоимости и развивался операционный лизинг. А снижение лизинговых ставок привело бы к увеличению спроса и росту производства самолетов.

Вот тут и кроется вторая принципиальная проблема. Лизинг, какими бы чудодейственными свойствами ни пытались наделить его чиновники, пытающиеся найти простые решения сложнейших проблем российского авиапрома,— это всего лишь вспомогательный механизм: он помогает продавать продукцию, которая выпускается. А если поставлять нечего, никакой лизинг работать не будет.

За все годы существования государственных мер по стимулированию авиализинга выделяемые средства не тратились в полном объеме — из-за отсутствия должного количества контрактов. В постановлении №466 указано, что при подготовке проектов федерального бюджета на 2003–2007 годы средства на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей необходимо предусматривать в размере не менее 500 млн руб. ежегодно. Однако, по словам специалистов, ни разу эта сумма не была использована полностью — из-за отсутствия самолетов в нужном количестве. Обычно сумма субсидий, планируемая Росавиацией к распределению в начале года (чтобы не запрашивать из бюджета лишние средства, за неиспользование которых потом придется отчитываться), составляет порядка 300–400 млн руб., но и эти деньги далеко не всегда удается распределить полностью. Примером может служить проведенный Росавиацией в середине декабря 2007 года конкурс по распределению средств в объеме 90 млн руб. Можно предположить, что даже исходный план был недовыполнен на эту сумму, поскольку какие-то компании могли нарушить условия получения субсидий — скажем, иметь какие-либо задолженности.

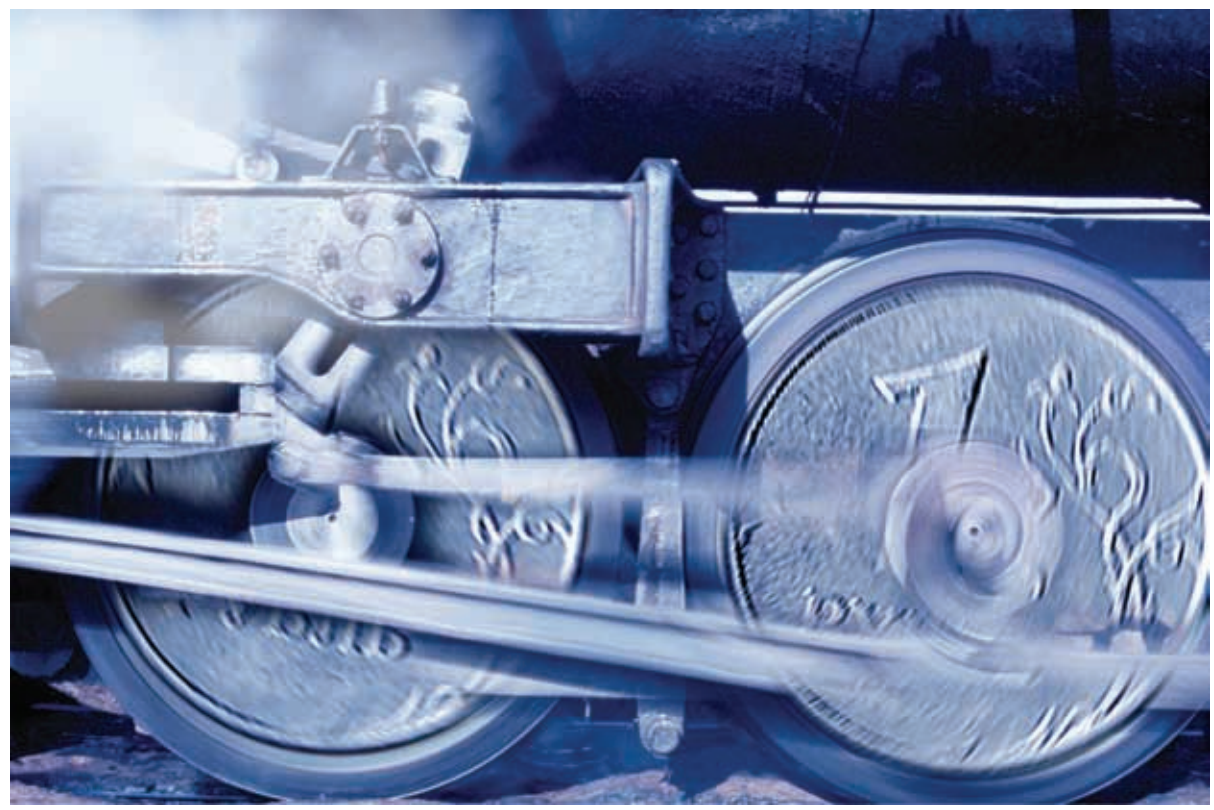
На освободившиеся средства и был проведен конкурс в декабре. Заявки подали шесть авиакомпаний, одна была отклонена из-за отсутствия необходимых документов. По итогам конкурса среди пяти компаний было распределено менее 52 млн руб. Остальные средства остались невостребованными. Так что основной вопрос — развитие производства, которое сегодня не способно удовлетворить запросы лизинговых компаний и авиаперевозчиков. ■

РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ АВИАТЕХНИКИ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	29725,50
2	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	13282,00
3	ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «АВИАЛИЗИНГ»	919
4	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	711
5	«РБ ЛИЗИНГ»	387,5
6	«РОСДОРЛИЗИНГ»	368,2
7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	327,6
8	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СКАНДИНАВИЯ»	198,1
9	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	172
10	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	166,8
11	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МАШЛИЗИНГ»	126
12	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	105
13	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	24
14	«ЛАДЬЯ»	12
15	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	2,4

ПО ДАННЫМ РА «ЭКСПЕРТ»

СТАВИМ БИЗНЕС НА РЕЛЬСЫ!



ТрансФин-М

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
тел.: (495) 262-3137, www.transfin-m.ru

ООО "ТрансФин-М". Реклама

БЕРИТЕ, СКОЛЬКО СМОЖЕТЕ

ЛИЗИНГ НУЖЕН НЕ СТОЛЬКО КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ, СКОЛЬКО МЕЛКИМ И СРЕДНИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ. КОРРЕСПОНДЕНТЫ BG В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ ИЗУЧИЛИ ОПЫТ НЕКРУПНОГО БИЗНЕСА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ В ЛИЗИНГ И ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ РЕДКО НЕДООЦЕНИВАЮТ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАЕМЩИКА. В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ВСЕ БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ. РОМАН ЯРМОШЕВИЧ, ХАБАРОВСК; НОННА ГОНЧАРЕНКО, КРАСНОЯРСК; АЛЕКСАНДРА ТЕРЕНТЬЕВА, ИРКУТСК

ЛИЗИНГ ДЛЯ ЛЕСОРУБОВ Иркутская компания «Минлеском» с момента создания сразу ориентировалась на переработку древесины. У предприятия был лесопильный цех и сушильные камеры. В конце 90-х годов предприятие, воспользовавшись лизингом, закупило подержанную шведскую лесопильную линию. «Покупали то, за что могли рассчитаться на тот момент»,— рассказывает финансовый директор компании «Минлеском» Вячеслав Васин.

В феврале прошлого года правительство РФ приняло постановления о поэтапном введении новых таможенных пошлин на экспорт круглого бревна. В 2007 году ставка таможенной пошлины поднялась до 20% от стоимости груза, в нынешнем она составит уже 25%, а с 1 января 2009 года дойдет до 80%. Экспортеров леса поставили перед выбором: сворачивать или продавать бизнес, либо в авральном порядке искать средства на строительство перерабатывающих комплексов и формировать внутренний рынок сбыта для своей продукции.

Необходимость перехода к глубокой переработке заставила компанию снова обратиться к лизинговым схемам для модернизации производства. «Сначала мы изучили рынок, выбрали оборудование, потом, уже договорившись о поставках, искали источник финансирования»,— пояснил господин Васин.

Сейчас у компании три контракта с компанией «ДельтаЛизинг» на общую сумму 47 млн руб. По лизингу компания закупила японские погрузчики Toyota, финские компрессоры Atlas Copco и строгальное оборудование фирмы Wienig. Оборудование было закуплено у официальных дистрибьюторов этих компаний. В стоимость входила поставка, монтаж, отладка и обучение персонала. Кроме того, компании дистрибуторы взяли на себя гарантию по ремонту оборудования в течение года. Доставки техники пришлось ждать несколько месяцев.

Срок выплат за оборудование по двум проектам составляет 3 года, последний проект более долгосрочный и рассчитан на 7 лет. По словам господина Васина, к моменту полного расчета за приобретенное оборудование придется выплатить 72 млн руб. «Когда полностью рассчитаемся за оборудование, тогда оно себя окупит, пока с учетом лизинговых платежей мы вполне вписываемся в рентабельность»,— пояснил Вячеслав Васин.

По словам господина Васина, его компания, выбирая источник финансирования, столкнулась с тем, что многие лизингодатели отказывались работать с ними, ссылаясь на низкие финансовые показатели. В итоге, договориться получилось только с компанией «ДельтаЛизинг».

«Сейчас успешных опытов в лесной промышленности, связанных с лизингом, немного»,— говорит президент ассоциации «Дальэкспортлес», директор ЗАО «Смена-Трейдинг» Александр Сидоренко. «Сами лизинговые компании неохотно участвуют в проектах малого и среднего бизнеса, связанных с переработкой. В этой отрасли достаточно высокие риски и практически отсутствует прозрачность бизнеса»,— считает генеральный директор ЗАО «Эксплес» Юрий Нагорный.

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НЕОХОТНО УЧАСТВУЮТ В ПРОЕКТАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕРАБОТКОЙ ЛЕСА. В ЭТОЙ ОТРАСЛИ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЕ РИСКИ И ПРАКТИЧЕСКИ ОТСУТСТВУЕТ ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА

Несмотря на то, что оборудование уже получено и работает, а «Минлеском» исправно выплачивает свою задолженность перед «ДельтаЛизингом», Вячеслав Васин не в полной мере удовлетворен сотрудничеством. «Схемы лизинга достаточно сложные, есть много подводных камней. Когда мы получили положительное решение, мы обрадовались, но договор о лизинге защищает только сторону лизингодателя»,— пояснил господин Васин. По его словам, это выражается в жестких санкциях за любую просрочку платежа и нарушение договора. «У „ДельтаЛизинга“ есть правило исчислять объемы сделок в долларах США, это нас не устраивает, мы живем в рублевой зоне, сейчас рубль более стабильная валюта, чем доллар. Так почему мы должны считать в долларах и привязывать платежи к доллару? Мы считаем, что „ДельтаЛизингу“ нужно изменить подход и убрать доллары из расчетов»,— пояснил Вячеслав Васин.

Между тем отказываться от лизинговых схем компания «Минлеском» не планирует. «Для модернизации оборудования лизинг на сегодня единственный возможный инструмент. Конечно, мы бы хотели, чтобы лизингодатели подходили к нам более гибко, но если сравнивать, например, с банками, то там мы вообще не имеем возможности кредитоваться в таком объеме»,— рассказывает господин Васин. По его словам, банки практически не кредитуют малый бизнес. «Те программы кредитования, которые есть, слишком краткосрочные, кроме того, кредиты даются под оборотные средства, а не на перспективу»,— пояснил он.



ВИТАЛИЙ БЕЗРУКИХ

АВТОБУСНЫЙ ПАРК ПОСЛЕ ЗАКУСОЧНОЙ Владелец красноярского автобусного парка Элхан Курбанов начинал свой бизнес с обыкновенной закусочной. В 1997 году после окончания Красноярского государственного университета он открыл небольшой павильон, в котором торговал пирожками, бутербродами и котлетами. «Всем этим я недолго занимался, потому что меня тянуло к механике. Мой отец был директором гаража, и я любил покопаться в запчастях. В 1998 году я продал закусочную и купил себе автобус КАВЗ,— рассказывает господин Курбанов.— Благодаря этому автобусу я смог через некоторое время купить себе ПАЗы, восемь машин». По его словам, на КАВЗе он самостоятельно возил пассажиров по городу, благодаря чему удалось заработать на первоначальный взнос и оформить кредит в банке на покупку новых ПАЗов.

Автобусный парк из 9 машин приносил Элхану неплохие доходы, и предприниматель решил расширить свой бизнес. К тому же, администрация Красноярска начала проводить политику оптимизации маршрутных сетей и повышения качества перевозок. Бизнесменов, которые занимались городскими перевозками, обязали поменять малогабаритные автобусы на автобусы большой вместимости. В 2001–2003 годах износ автотранспорта на городских маршрутах достиг своего апогея — 80%. ПАЗы, которые эксплуатировали как государственные автопредприятия, так и частные, нередко давали сбои, нередки были и аварии. Власти поставили задачу — обновить автобусные парки региона. «Я обратился в лизинговую компанию „Дельта“, тем более к этому времени у меня сложилась положительная кредитная история в местных банках, и мне разрешили взять новые автобусы,— рассказывает Элхан Курбанов.— Меня устроили условия лизинга: взнос 20% от стоимости машин, автобусы можно было взять на 4 года. Купил НЕФАЗы, каждый автобус стоил около 2 млн руб. Эти автобусы посоветовали в лизинговой компании, поскольку у нее был заключен договор с ОАО „Лизинговая компания ‘КамАЗ’“ о совместной реализации программы „Лизинг от производителя“ при продаже автотехники. Таким образом, технику я приобрел напрямую от производителя. Ежеквартальный платеж по договору лизинга составляет 1,3 млн руб.». Он приобрел в лизинг 14 автобусов, в перспективе намерен их выкупить. Сегодня владеет автопарком из 23 машин.

Почему НЕФАЗ? На этот вопрос Элхан Курбанов отвечает лаконично: «Мне приходилось выбирать между моделями отечественных производителей и более дорогими иностранными автобусами. И здесь у НЕФАЗа есть свои конкурентные преимущества. Его качество является самым высоким среди российских автобусов, редко встречаются отказы во время движения, удобная приборная панель и мощные двигатели. Вместе с тем, цены на этот автобус ниже цен на импортные автобусы, могут сравниться только со стоимостью подержанных иномарок». По его словам, ежемесячный доход с одного автобуса составляет около 50 тыс. руб., НЕФАЗы окупаются уже через 3–5 лет, что дает возможность постепенно расширять бизнес, приобретать новые машины.

ПРОПУСК В ВСТО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) — единственное предприятие, которое ведет промышленную добычу углеводородов в Приангарье. До недавнего времени ИНК поставляла нефть только по полевым трубопроводам. Строительство магистрали «Восточная Сибирь—Тихий океан» (ВСТО) расширило возможности компании: в 2009 году она планирует начать поставки с Даниловского и Ярактинского месторождений. Чтобы выйти на новый уровень развития, компания одной из первых в России воспользовалась лизинговыми схемами для приобретения буровых установок для масштабного освоения своих месторождений.

КАЖДЫЙ ВЗЯТЫЙ В ЛИЗИНГ АВТОБУС ПРИНОСИТ ЭЛХАНУ КУРБАНОВУ ПРИМЕРНО 50 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ

Марина Седых возглавляет ООО «Иркутская нефтяная компания» с момента ее основания в 2000 году. Компания была создана ею на базе госпредприятия «Востсибнефтегазгеология», которое к тому времени оказалось на грани банкротства. «Это огромное предприятие, разведавшее практически все месторождения в Восточной Сибири, обладающее качественным кадровым ресурсом, разваливалось на моих глазах из-за того, что государство не могло обеспечить его заказами»,— вспоминает госпожа Седых. Идея создать в структуре «Востсибнефтегазгеологии» коммерческое предприятие родилась у известного иркутского геолога Бориса Синявского — на базе Даниловского нефтегазоконденсатного месторождения было зарегистрировано ООО «Данилово». Спустя несколько лет идею геолога развили юрист «Востсибнефтегазгеологии» Марина Седых и местный предприниматель Николай Буйнов, основав «Иркутскую нефтяную компанию», куда, кроме «Данилово», вошло ОАО «Усть-Кутнефтегаз» (владелец лицензий на Ярактинское и Марковское месторождения). Выплатив долги обоих предприятий, ИНК принялась за увеличение своей ресурсной базы.

ООО «Иркутская нефтяная компания» создано в 2000 году Николаем Буйновым, компания через дочерние структуры владеет лицензиями на добычу нефти и газа на Ярактинском, Марковском, Даниловском, Аянском месторождениях, а также работает еще на шести углеводородных участках на севере Иркутской области. Запасы Ярактинского нефтегазоконденсатного месторождения составляют 11,4 млн тонн нефти, 40 млрд куб. м газа и 4,9 млн тонн конденсата; Марковского нефтегазоконденсатного — 1,8 млн тонн нефти, 17,5 млрд куб. м газа и 2,6 млн тонн конденсата. В 2006 году компания добыла более 200 тыс. тонн нефти и газового конденсата, около 90% добычи пришлось на Ярактинское месторождение. Выручка ИНК за 2007 год составила 1,4 млрд руб.

ИНК вплоть до 2006 года активно участвовала в аукционах на право геологоразведки и добычи углеводородов на территории Иркутской области. В итоге компания стала обладателем лицензий на семь участков и четыре месторождения, суммарные запасы которых — 24 млн тонн нефти и газового конденсата, более 70 млрд куб. м газа. На этом компания решила остановиться, занявшись добычей и развитием инфраструктуры. В 2006 году ИНК добыла 170



НЕФТЯНИК МАРИНА СЕДЫХ БЕРЕТ В ЛИЗИНГ У КИТАЙЦЕВ БУРОВУЮ УСТАНОВКУ, ЧТОБЫ С ЕЕ ПОМОЩЬЮ ДОБЫТЬ ДЛЯ КИТАЯ НЕФТЬ

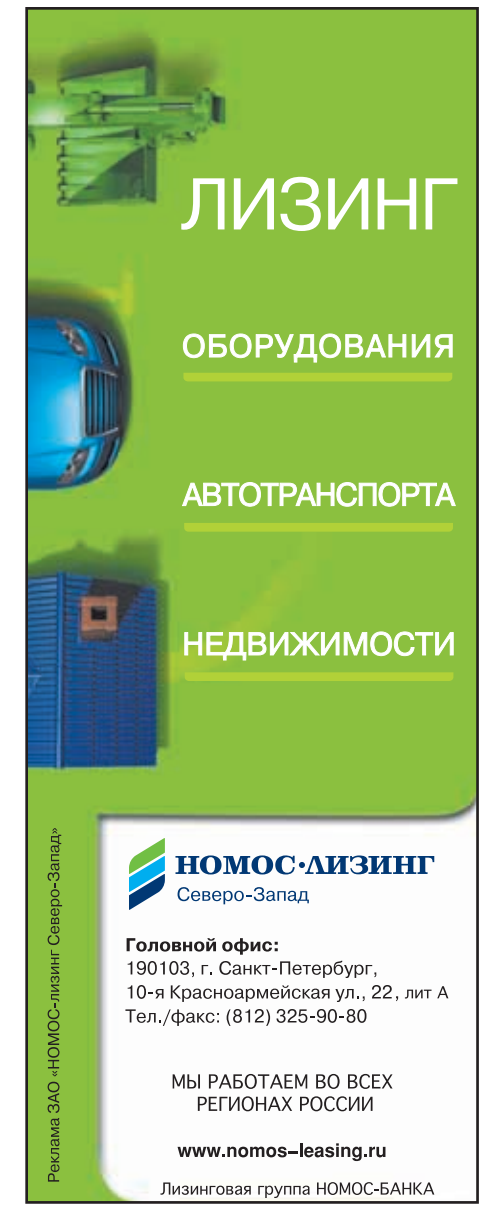
тыс. тонн нефти, в 2007 году —200 тыс. тонн. Поставки нефти в Усть-Кут ИНК осуществляла по системе полевых нефтепроводов, а эксплуатационные скважины бурились взятыми в аренду установками.

Большие перспективы перед ИНК открыл проект строительства нефтепроводной системы ВСТО. Компания заключила соглашение с «Транснефтью» и получила разрешение на подключение к трубе в 2009 году. По совам Марины Седых, компания сможет поставлять в ВСТО до 1 млн тонн нефти ежегодно. Для этого ей нужно будет построить 160 км капитального трубопровода до точки вреза в ВСТО — ИНК получила от «Транснефти» положительный ответ на подключение Даниловского месторождения к нефтеперекачивающей станции № 8.

Реализация столь амбициозных планов потребовала от компании нового подхода к ведению бизнеса. «Мы поняли, что потребность компании в оборудовании очень велика, а брать его в аренду — дорого, поэтому было принято решение воспользоваться лизинговыми схемами»,— рассказывает госпожа Седых. Сейчас у компании 65 лизинговых договоров на оборудование, транспорт и даже буровые установки. «Это схема пока не очень распространена,— поясняет гендиректор компании.— Нам часто звонят представители других нефтедобывающих компаний и спрашивают, каким образом мы приобретали оборудование через лизинг. Звонили из Удмуртии, из Москвы, интересовались».

Марина Седых рассказала, что первый договор лизинга буровой установки был заключен ИНК в 2005 году с компанией «Уралсиб». «Буровая установка работает на Ярактинском месторождении и сейчас мы ее уже выкупили досрочно»,— рассказывает Марина Седых. В 2007 году компания заключила еще один договор лизинга буровой установки, на этот раз с китайской компанией. «Компания находится в Китае, и они согласились изготовить для нас буровую установку, в соответствии с нашими пожеланиями, с учетом климатических условий, в которых придется вести работы, и особенностей месторождения. Нас привлекла возможность изготовления установки под заказ. Качество оборудования соответствует мировым стандартам. Буровую уже привезли на Марковское месторождения (импортировали мы ее самостоятельно), где смонтировали совместно с китайскими специалистами,— рассказала Марина Седых.— Сейчас уже проходят пробные запуски. К этой буровой установке мы еще приобретали российское оборудование, часть также брали в лизинг, например, комплектующие к буровой, которые можно купить в России, дешевле и быстрее».

Новая буровая установка стоит $4 млн. Госпожа Седых подчеркивает, что сразу изъять такие средства из оборота ИНК не сможет, поэтому лизинговая схема наиболее удобна. «Учитывая, что мы 30% аванс заплатили, 70% от $4 млн — это приличная сумма. Лизинговые платежи мы еще не начали платить, но экономия приличная, около $3,5 млн. Потребность компании в оборудовании большая — объемы строительства, капитального ремонта скважин, бурения постоянно растут. Нам выгоднее, чтобы расчет шел постепенно, а техника была своя, так как арендовать подобное оборудование дорого. Еще один плюс — экономия налога на имущество. Ведь оборудование, пока мы его не выкупили, находится на балансе у лизингодателя»,— объясняет Марина Седых. ■







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 рисковыми 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. — **BG**) 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 выносится решение, 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 BG управляющий директор подразделения 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 BG господин Исаев. При этом он подчеркнул, что в основном клиенты выплачивают долги, а количество невозвратов «за минувший год составило около 1%».

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 ХАРСЕЕВ

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

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 регионах 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 BG 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 BG 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-четырех дней». Конечно же, для средних предприятий важна экономическая составляющая лизинга. Беря 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 BG Александр Михайлов из Europlan.

Эксперты утверждают, что автомобильный лизинг уже в будущем году ждут 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 МАЛЫЙ 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 ставил 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 «ЕВРОФИНАНСЫ»:
— 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.

ДРУГИМ НАУКА

В США ПОСТАВКИ НАУЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ ПОЗВОЛЯЮТ НАУЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ НА РЫНКЕ. В РОССИИ ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ЭТОТ СЕКТОР ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ ЕЩЕ НЕ СФОРМИРОВАЛСЯ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С НИЗКИМ УРОВНЕМ КОНКУРЕНЦИИ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ И СЛОЖИВШЕЙСЯ ПРАКТИКОЙ ГОСЗАКАЗА НА НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ. ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ЛАБОРАТОРНЫЕ КРЫСЫ В октябре 2007 году агентство Global Insight по заказу американского фонда Equipment Leasing & Finance Foundation (ELFF) провело исследование американского рынка лизинга и финансирования оборудования. Результаты исследования крайне удивили участников рынка. Главным сюрпризом, в частности, стало то, что объем рынка лизинга и финансирования оборудования составляет $598 млрд, что почти в два раза превышает цифры, выявленные прежними исследованиями. Так, по данным Ассоциации лизинга оборудования США (U.S. Equipment Leasing Association), объем этого рынка не превышает $300 млрд. Тем не менее, после жаркой дискуссии о различиях в методиках большинство экспертов сошлись во мнении, что данные ELFF достоверны.

Специалисты ELFF отмечают, что рынок лизинга и финансирования оборудования интенсивно развивается и меняется каждый год, что затрудняет четкий анализ рынка. Кроме того, некоторые виды оборудования сложно учесть из-за расхождений в терминологии. Путаница, например, возникает в секторе научного оборудования. Так, научное и медицинское оборудование часто объединяют в единую категорию, в то время как они различаются по назначению. Тем не менее, под научным оборудованием принято понимать, прежде всего оборудование, поставляемое в научные институты — от центрифуг, до подопытных крыс.

Исследование ELFF выявило, что доля оборудования реализуемого в лизинг в США, составляет 17,1% всего приобретенного оборудования (прямые покупки — 44,3%, кредитные платежи — 28,8%, срочные ссуды — 9,1%). А чаще других в лизинг поставляется медицинское оборудование. В 2006 году 39% всего медицинского оборудования в США было приобретено в лизинг.

ПОСТАВКИ ПО НАУКЕ О том, что финансирование науки является перспективным направлением, говорит, например, тот факт, что лидер 2007 года в топ-100 лизинговых компаний по версии журнала «Monitor 100» компания GE Financial Service (лизинговый портфель $110,3 млрд) еще в 2003 году приобрела за $40 млн холдинговую компанию Comdisco, имевшую крупный лизинговый портфель на поставку электронного, научного и медицинского оборудования. А в июле 2007 года подразделение GE Healthcare Financial Services, занимающееся финансированием здравоохранения, одобрило лизинговый контракт стоимостью $3,3 млн и сроком до апреля 2009 года с компанией BioStorage Technologies, мировым лидером по производству емкостей для краткосрочного и долгосрочного хранения биоматериалов.

В 2006 году компания VWR International — глобальный дистрибутор оборудования для лабораторий — запустила специальную лизинговую программу, разработанную совместно с крупной универсальной лизинговой компанией Trilogy Leasing, базирующейся в Кренбери (штат Нью-Джерси). Эта программа позволила клиентам VWR приобретать в лизинг научное оборудование, лабораторные приборы, инструменты и мебель на сумму от $5 тыс. до $2 млн.

Эти примеры не единичны. На сайте практически любой американской компании, поставляющей научное и лабораторное оборудование, можно найти подробное разъяснение преимуществ лизинговых схем и описание проблем, решить которые возможно с их помощью — начиная от 100-процентного кредитования и заканчивая возвратом налогов.

Кроме того, технологии постоянно совершенствуются, а значит, новое сегодня оборудование уже через 2–3 года устареет, и от него необходимо избавляться. Лизинговые схемы, по мнению производителей, решают эти проблемы. При необходимости покупатель может вернуть оборудование поставщику и закупить новое, технологически более совершенное. Часто производители предлагают и более гибкие варианты — апгрейд оборудования, докупку и переустановку новых деталей.

Использование подержанного оборудования довольно распространено в США. Программы по его лизингу можно найти у многих крупных компаний, занимающихся производством и реализацией научного оборудования — Agilent Technologies, Thermo Electron Corporation, Hitachi и многих других. Так, в Agilent Technologies есть подразделение Agilent CertiPrime, реализующее оборудование, приборы, инструменты, побывавшие в эксплуатации, но при этом не изменившие своих свойств. Такие приборы отдаются в лизинг со скидками от 40% до 80%. Причем компания тщательно проверяет работу каждой ручки и кнопки (программа проверки состоит из 101 пункта), прежде чем предложить ее потенциальным покупателям.

НАНОТЕХНОЛОГИЯ Уровень финансовых услуг в том или ином секторе экономики напрямую зависит от того, насколько развита в нем конкуренция. В России наука традиционно входит в сферу государственного регулирования и финансирования, поэтому о возможности реальной конкуренции говорить не приходится. Вторым по значимости заказчиком научных разработок (НИОКР) в России являются крупные промышленные предприятия, однако, как правило, это отраслевые монополисты, что также не способствует развитию конкуренции между научными лабораториями. Редкими исключением являются такие области, как авиастроение и оборонный комплекс, где уровень научных разработок всегда высок.

По данным журнала «Research & Development Magazine» (R&D Magazine), инвестиции в НИОКР в России в 2006 году распределились следующим образом: государство — 63%, промышленные предприятия — 29%, иностранные инвестиции — 8%. Для сравнения, в Китае это соотношение таково: 25% и 70% (иностранных нет), в Германии — 30%, 66% и 4%, в Японии — 16%, 77% и 7%. При этом по объемам финансирования НИОКР Россия находится далеко не на последнем месте. Если в США, занимающих первое место, расходы на НИОКР составили порядка $12,4 млрд в 2006 году (2,76% ВВП), то в России — $1,55 млрд (1,3% ВВП), что позволило ей занять 12-е место в рейтинге стран, наиболее активно финансирующих науку.

В топ-20 крупнейших компаний, финансирующих науку, по версии того же R&D Magazine фигурируют: на первом месте Toyota Motor (расходы на НИОКР — $8,33 млрд в 2007 году), на втором — Pfizer ($7,3 млрд), на третьем — Ford Motor ($7,11 млрд). Российские компании в рейтинг не вошли.

В то время как развитые страны активно инвестируют в наукоемкий сектор, что стимулирует развитие рынка, в том числе научного оборудования, а значит и лизинга этого оборудования, в России пока не создано благоприятных условий для развития такого рода финансовой услуги. Крупные поставщики лабораторного оборудования («Химмед», «Панэко») с недоумением восприняли вопрос BG о том, почему они не работают по лизинговым схемам: «А зачем?!» Специалист одной из компаний пояснил, что большая часть средств на закупку оборудования для научных институтов осуществляется на конкурсной основе из средств госбюджета, а в этом случае лизинг не применяется. В других случаях речь идет о средствах крупных компаний, закупающих оборудование для собственных лабораторий, и здесь тоже выбирают прямые платежи.

Одной из редких организаций, активно использовавшей лизинговые схемы при поставке научно-технического оборудования в середине 90-х годов, являлся Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере имени Бортника. По словам Сергея Полякова, генерального директора фонда, лизинг применялся практически с самого начала работы в 1994 году. «Это было действительно очень эффективно. Но все закончилось в 1999 году, когда вышел приказ Минфин, запрещающий использовать лизинг при расходовании бюджетных средств. Сейчас мы выступаем только посредником при заключении лизинговых сделок между инновационными предприятиями и банками, которые такие услуги предоставляют».

По общим оценкам, доля рынка лизинга научного оборудования в России просто мизерна. В качестве одной из причин участники рынка называют непростую процедуру возврата налогов. Если в развитых странах срок возврата составляет примерно три месяца после подачи соответствующего заявления, то в России он нередко затягивается до 2–3 лет. Сами лизинговые компании также мало заинтересованы в лизинге научного оборудования. В портфелях крупнейших десяти лизинговых компаний, опрошенных BG, вообще не оказалось такой услуги, как лизинг научного оборудования. Представители «ВТБ-лизинга» пояснили, что не занимаются этим сектором. В «Глобус-Лизинге» затруднились назвать более одной незначительной сделки по поставке лабораторного оборудования для тестирования производственных образцов. Однако в большинстве компаний считают, что этот рынок будет расти, по мере того, как будут увеличиваться спрос на научное оборудование и совершенствоваться экономические условия для предоставления такого рода услуг. ■

VR LEASING
ПОЧУВСТВУЙТЕ ВКУС УСПЕХА!

Больше шансов, больше бизнеса, больше прибыли!
С финансовыми возможностями ФБ-ЛИЗИНГ Вы можете позволить себе большее.
Специализированный поставщик финансовых решений ФБ-ЛИЗИНГ предлагает Вам лизинг:
- Легковых и коммерческих автомобилей
- Строительной, специальной и сельскохозяйственной техники
- Технологического оборудования
- Дополнительные сервисные услуги
ООО «ФБ-ЛИЗИНГ» +7 (495) 580-2992 +7 (495) 580-2390 www.vr-leasing.ru Предприятие в составе группы VR LEASING
на правах рекламы

РМБ-ЛИЗИНГ
121165, г. Москва, Кутузовский пр., д.30/32
Тел: (495) 789 3834/35/36
Факс: (499) 249 6984
http://www.rmbl.ru
В ЛИЗИНГ ДЕШЕВЛЕ!
Условия лизинга:
- удорожание от 6 % в год
- первоначальный взнос от 20 %
- длительные сроки финансирования (до 7 лет)
- индивидуальный график лизинговых платежей
- возможность приостановки лизинговых платежей на срок до 6 месяцев
ПРЕДЛАГАЕМ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ, АВТОТРАНСПОРТА, ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ
ООО "РМБ-Лизинг". Реклама

ТОВАР С ЛИЦОМ

В ДРЕВНЕМ РИМЕ НЕ СЧИТАЛОСЬ ЗАЗОРНЫМ БРАТЬ В АРЕНДУ НЕ ТОЛЬКО ПРЕДМЕТЫ, НО И ЛЮДЕЙ. ВЗЯТЬ СОТРУДНИКА В АРЕНДУ У КАДРОВОГО АГЕНТСТВА ПОРОЙ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ ОФОРМЛЯТЬ ЕГО В ШТАТ КОМПАНИИ. КАК ПРАВИЛО, В ЛИЗИНГ БЕРУТ РАБОТНИКОВ НЕ ОЧЕНЬ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ ПОЗИЦИЙ. КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ПОПЫТАЛСЯ ОЦЕНИТЬ БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ПЕРСОНАЛА И ВЫЯСНИЛ, ЧТО С ОТКАЗОМ ОТ КРЕПОСТНОГО ПРАВА В СТРАНЕ ЯВНО ПОТОРОПИЛИСЬ. ДМИТРИЙ ЛИСИЦИН

ДОБРОВОЛЬНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ У людей разных культур различаются представления о том, что может быть предметом экономических отношений. Например, в Древнем Риме не считалось зазорным брать в аренду не только предметы, но и людей. Как правило, это касалось рабов, которых римляне называли «говорящими орудиями». Однако иногда предметами сделок становились даже патриции. Так, политический деятель Марк Порций Катон (младший) однажды сдал в аренду свою жену Марцию.

Как ни странно, нечто подобное сейчас возможно и в нашей стране. В последние несколько лет в России набирает популярность так называемый лизинг персонала — услуга по сдаче в аренду сотрудников. Провайдеры кадрового лизинга считают, что ничего аморального в подобной практике нет. «У лизинга персонала и автомобилей есть лишь одно общее — название»,— утверждает директор кадрового агентства «Априори» Алексей Ефремов. По сути, лизингом называют услугу, когда работающий в компании человек находится в штате кадрового агентства, которое выплачивает ему зарплату и платит за него налоги. Таким образом, сотрудник становится как бы приписанным к кадровому агентству, которое передает его от одного заказчика к другому.

Фактически под лизингом или, как его еще называют в России, заемным трудом скрываются сразу несколько услуг. Кроме собственно лизинга (staff leasing), предполагающего долгосрочную аренду сотрудника, это предоставление временных работников (temporary staffing) на срок от нескольких часов до месяца и вывод персонала за штат компании (outstaffing), когда в штат кадрового агентства принимаются действующие сотрудники компании-заказчика. Как правило, в лизинг берут работников не очень высокооплачиваемых позиций. Так, по данным компании «Анкор», наибольшим спросом у заказчиков пользуются операторы call-центров, мерчендайзеры, супервайзеры, торговые представители, специалисты технической поддержки, секретари, грузчики, операторы линий, разнорабочие и упаковщики.

Использование «заемных» сотрудников выгодно работодателю как минимум в четырех случаях. Во-первых, лизинг позволяет сократить штат организации и фонд оплаты труда, что постоянно стремятся сделать публичные компании. Во-вторых, эта услуга позволяет решить проблему сезонных сотрудников, например гостиничный персонал. Вместо того чтобы каждый раз увольнять людей, а потом набирать снова, можно просто брать сезонных работников в аренду. В-третьих, с помощью взятых напрокат работников можно ликвидировать авралы в работе. Например, сдать в срок налоговую отчетность с помощью взятых напрокат бухгалтеров. Наконец, лизинг позволяет компании переложить риски, связанные с соблюдением трудового законодательства, на кадровое агентство. Например, не так давно один иностранный банк, пока не получивший лицензию в России, взял в лизинг у компании Adecco топ-менеджера.

ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА ПОЗВОЛЯЕТ КОМПАНИИ ПЕРЕЛОЖИТЬ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С СОБЛЮДЕНИЕМ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НА КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

Принято считать, что лизинговые сотрудники несчастны, подобно римским «говорящим орудиям». Так, американский бизнес-теоретик Дэниел Пинк в своей книге «Нация свободных агентов» прямо называет этих людей «временными рабами». Однако в их положении есть и определенные преимущества. В первую очередь — гарантии социальной защищенности со стороны кадрового агентства. «Сотрудник все равно будет получать зарплату, даже если в текущий момент работы для него нет»,— поясняет директор департамента аутстаффинга и лизинга персонала компании «Агентство Контакт» Марина Тарнопольская. Во-вторых, если арендованный сотрудник хорошо проявит себя, ему могут предложить и долгосрочные отношения. Например, крупная event-компания заказала лизинговой компании «Анкора» сопровождающих для гостей саммита «большой восьмерки» в Санкт-Петербурге. Один из сопровождающих настолько понравился западным дипломатам, что получил предложение поработать в посольстве.

Однако, несмотря на то, что заемный труд выгоден как компании, так и сотруднику, Россия не спешит превратиться в лизинговый Клондайк.

БЕЗРАЗМЕРНЫЙ РОСТ Кажется, что сдача персонала «в аренду» — не особенно привлекательный бизнес. Лизинговый провайдер берет деньги за две услуги: подбор персонала и его администрирование (выплата налогов, расчет заработной платы и т.д.). При найме сотрудника на длительный срок зарплата устанавливается помесячная, на короткий — почасовая. Например, час работы временного секретаря обычно обходится работодателю в 160–200 рублей. Себе кадровое агентство оставляет 15–25% от этой суммы. «Если человек нужен на очень короткое время, сумма может быть увеличена до 40%»,— добавляет Алексей Ефремов из «Априори». По сравнению с рынком executive search, где компания (ее стандартный гонорар — 30% от годовой зарплаты кандидата) может заработать несколько сот тысяч долларов с одного заказа — это сущие крохи.

Однако с точки зрения инвестора рынок лизинга рабочих и мелких банковских клерков гораздо выгоднее поиска топ-менеджеров. Крупнейшими рекрутинговыми компаниями мира являются Adecco (рыночная капитализация — $9,9 млрд) и Manpower ($4,7 млрд). Большая часть их оборота приходится именно на долю лизинга персонала. Для сравнения — капитализация крупнейшей в мире хедхантинговой компании Korn/Ferry International составляет всего $0,81 млрд. «Компании, работающие с временным персоналом, имеют большие обороты и меньше зависят от капризов рынка труда,— говорит директор департамента по подбору временного персонала Adecco Арик Ахвердян.— У хедхантера сегодня есть клиент, а завтра его нет». С другой стороны, чтобы не потерять капитализацию, компании обязаны постоянно увеличивать свои обороты. В том числе и за счет новых рынков, вроде российского.

Бурный рост отечественного рынка лизинга персонала начался после кризиса 1998 года, когда западные компании начали прибегать к лизингу, чтобы снизить издержки на оплату труда. Особенно активна тогда была Kelly Services, которая одной из первых начала открывать свои офисы прямо на территории предприятий.

По оценке Арика Ахвердяна из Adecco, четверку лидеров на российском рынке персонала сейчас составляют «Анкор», Manpower, Kelly Services и Adecco. Несмотря на то, что на рынке присутствуют все мировые лидеры, его не назовешь зрелым. В западных странах доля лизинга составляет от 0,6% в Испании до 5% в Великобритании от общей численности рабочей силы (см. график). В России же из 74 млн экономически активного населения, по оценке Арика Ахвердяна, в лизинге пока находится всего 30 тыс. сотрудников, что, например, более чем в 5 раз меньше, чем в Нидерландах, где все население составляет 16 млн. «По мировым меркам российский рынок пока просто мизерный»,— говорит Арик Ахвердян. Так что потенциально российский рынок заемного труда может вырасти до огромных размеров.

Сейчас рынок лизинга персонала стремительно сокращает отставание от западных стран и растет примерно на 30% в год — значительно быстрее, чем рынок рекрутмента в целом. Пока наибольшим спросом услуги кадрового лизинга пользуются у телекоммуникационных и FMCG-компаний (см. график).

Но, несмотря на столь быстрый рост, российскому рынку лизинга персонала присущ один фактор, который явно тормозит его развитие,— отечественный работодатель пока не очень-то верит в эту услугу. И у него есть для этого причины.

ЛИЗИНГ ДЛЯ БЕЛЫХ ВОРОТНИЧКОВ

«Не так давно я выступал на конференции, посвященной рынку заемного труда,— говорит Арик Ахвердян.— Когда я закончил выступление, ни один из представителей российских компаний не задал мне ни одного вопроса». Многим российским работодателям действительно все ясно насчет лизинга — эта услуга им просто не нужна.

«Западные компании до сих пор являются основными потребителями лизинга персонала, их доля составляет 75–85%»,— признает руководитель отдела по поддержке продаж лизинговых услуг «Анкора» Николай Пучков. А в обороте лизингового направления Adecco, по словам Арика Ахвердяна, на долю российских клиентов приходится лишь несколько процентов.

Как считает господин Пучков, причина недоверия российских компаний к лизингу состоит в том, что они ждут от этой услуги совершенно иной отдачи, чем их западные коллеги. «Российские работодатели ищут, прежде всего, снижения административных расходов на ведение кадрового учета»,— говорит Николай Пучков. Однако в этом смысле лизинг может быть полезен только абсолютно «белому» работодателю. «Если работодатель стремится снизить налоговое бремя, то лизинг, скорее, наоборот, увеличит его расходы.— говорит Николай Пучков.— Данные услуги могли бы иметь гораздо большее распространение, если бы все российские компании были более прозрачными».

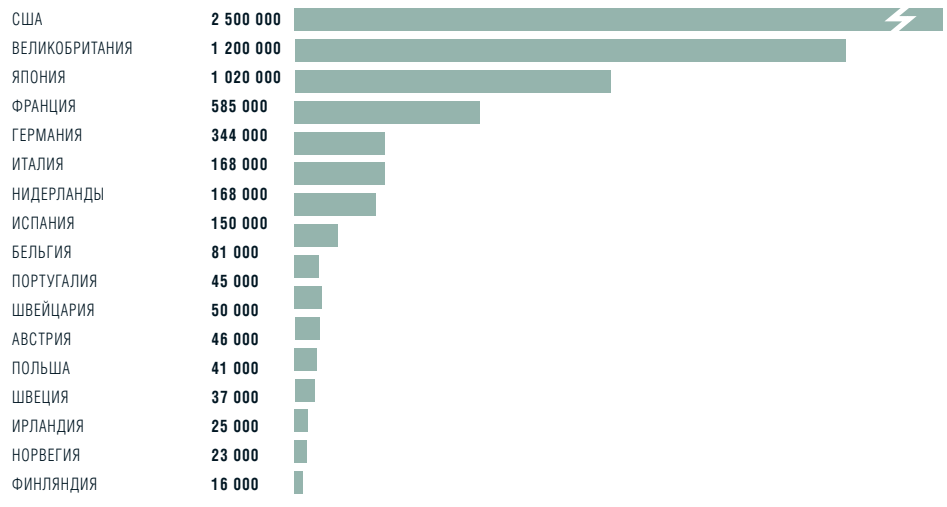
Вторая причина, которая затрудняет развитие лизинга персонала в России,— его сомнительный юридический статус.

«Долой дикие формы занятости! Человек — не товар! Нет заемному труду!»,— так подытожили профсоюзные лидеры России и стран СНГ круглый стол, посвященный вопросам лизинга персонала.

Заемный труд фактически не регулируется российским законодательством и это, как говорят участники рынка,— основной барьер для его развития в России. Возможно, они немного лукавят — отсутствие закона не помешало выйти на российский рынок всем основным мировым игрокам. «В Трудовом кодексе не написано, что лизинг запрещен, а значит, заниматься им можно»,— говорит директор департамента аутстаффинга и лизинга персонала компании «Агентство Контакт» Марина Тарнопольская.— Принять его нужно, чтобы чиновники не указывали на нас пальцем и не упрекали, что мы играем с законодательством».

Однако угроза кадровым агентствам, возможно, исходит с другой стороны. Дело в том, что лизинг персонала традиционно ненавидят сотрудники, которых работодатели хотят заменить «заемными» людьми. Против провайдеров этой услуги играют профсоюзы, добивающиеся законодательного запрета заемного труда. Против лизинга неоднократно выступал председатель ФНПР Дмитрий Шмаков. Профсоюзные лидеры не ограничиваются простыми заявлениями. Например, бастующие сотрудники «Форд Всеволожск» заставили компанию ограничить использование временного персонала. Кадровые агентства, в свою очередь, отчаянно добиваются официального разрешения лизинга. Несколько лет назад Kelly Services разработала необходимый кадровым агентствам законопроект.

Но пока вопрос находится в подвешенном состоянии. По словам Арика Ахвердяна, представители Adecco в неформальной беседе интересовались у депутатов, когда будет принят закон о заемном труде, и получили ответ, что в течение двух ближайших лет этого не случится. А значит, российские работодатели еще долго будут поглядывать с опаской в сторону лизинга персонала. ■



ВРЕМЕННЫЕ СОТРУДНИКИ, НАНЯТЫЕ ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВА (ТЫС ЧЕЛ.) ИСТОЧНИК: ADECCO.

НЕОБЫКНОВЕННЫЙ КРЕДИТ

СУЩЕСТВУЯ ОКОЛО ДВУХ ЛЕТ НА РЫНКЕ, УСЛУГА «ЛИЗИНГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ» ТАК И НЕ ПОЛУЧИЛА В РОССИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ПОДКРЕПЛЕНИЯ. НО, ПО СУТИ, СХЕМА УЖЕ СЕЙЧАС ГОТОВА СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ КРЕДИТАМ, ПРАВДА, ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ. АВТОМОБИЛЬ В ЛИЗИНГЕ — ПРЕЖДЕ ВСЕГО ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БИЗНЕСА, А НЕ МАШИНА ДЛЯ ЛИЧНЫХ НУЖД. НАТАЛЬЯ СТАРОСТИНА

СВОЯ СРЕДИ ЧУЖИХ «В США все машины берут по лизингу,— уверяет управляющий директор компании „РТК-Лизинг“ Рубен Тумасян.— Но там существует финансовая отчетность так называемого домохозяйства. Каждое лицо отчитывается по налогам, причем в разных штатах это происходит по-разному». «Лизинг позволяет лизингополучателям воспользоваться налоговыми льготами, заложенными в законодательстве,— объяснят директор департамента по развитию бизнеса компании Europlan Александр Михайлов.— Но на физических лиц лизинг не распространяется и никакие льготы не предусмотрены».

Услуга «лизинг для физических лиц» в России не регулируется законом «О лизинге», да и другими нормативными актами. На деле процедура оформления машины в лизинг физическим лицам еще более простая, чем юридическим, правда, пока такие схемы больше напоминают традиционную продажу автомобиля в кредит.

Первопроходцем лизинга для физических лиц в банковской системе стал Москоммерцбанк. Запускали необычный для российского рынка проект совместно с партнерами еще в конце 2006 года, но уже спустя несколько месяцев решили действовать самостоятельно. С мая 2007 года в банке по специальной программе для частников было заключено порядка 230 договоров. Что же скрыто под формулировкой «лизинг для физических лиц»?

По сути, «лизинг» — это только название. Во-первых, субъектом здесь выступает физическое лицо (в отличие от классического лизинга, там действует только юридически оформленный арендатор). Во-вторых, с клиентом заключается не лизинговый договор, а договор найма-продажи с отсрочкой передачи права собственности. То есть на весь период выплат имущество принадлежит лизинговой компании, а не собственнику.

Размер кредитования Москоммерцбанка от $5000 до $150 000. Преимущество «частного лизинга» перед потребительским кредитом в банке объясняют специальными условиями при покупке автомобиля. «В автосалоне для нас существует другой подход: мы превращаемся из физического лица в корпоративного клиента,— говорит директор департамента автокредитования КБ „Москоммерцбанк“.— Ту машину, которую обычному покупателю обещают через полгода, мы можем получить уже через 1–2 месяца. К тому же некоторые дилеры предоставляют скидки от 3% до 10% только юридическим лицам».

По мнению Дмитрия Горбачева, начальника отдела продаж компании «Авто АЛЕА», официального дилера Volkswagen в России, такая форма «покупки» автомобиля очень перспективна. «Мы предоставляем машины в крупную компанию по прокату автомобилей. Дальше она подбирает клиента и действует уже по схеме лизинга для физического лица, а по сути — аренды с правом выкупа. Единственное условие — это обязательно оперативный лизинг, то есть предоставление определенного пакета услуг. Например, на время ТО у владельца забирают его машину, но вместо этого предлагают подменный автомобиль»,— рассказывает господин Горбачев. За эти дополнительные услуги, плюс к ежемесячному платежу, клиент должен выплачивать порядка $200–300. Эти затраты может отчасти компенсировать скидка, вплоть до 12% от стоимости автомобиля. Но сами дилеры признают, что подобная услуга имеет смысл, когда речь идет о дорогих автомобилях стоимостью от $60 тысяч. Татьяна Платонова, специалист по лизингу юридических лиц автосалона Volvo Musa Motors считает: «Такая услуга не может существовать по закону, и зачем называть ее лизингом непонятно, тем более что существует множество подобных программ, например, кредит с обратным выкупом, к тому же удорожание по лизингу всегда априори больше, чем по кредиту, так как в ежемесячные платежи входят и налог на остаточную стоимость, и налог на имущество, которые выплачивает лизинговая компания. Лизинг может быть полезен для физического лица только в двух случаях: когда клиент не хочет, чтобы автомобиль числился за ним; и когда на приобретение автомобиля не дает согласие один из супругов. В отличие от кредита, в лизинге одобрение супруга не требуется». По словам госпожи Платоновой, ежегодное удорожание автомобиля, купленного частником «в лизинг», как правило, на 3–4% в валюте (или 5–6% в рублях) выше, чем при покупке в кредит.

По оценкам Михаила Стебенькова, руководителя региональной сети ЗАО «СЖ Финанс», лизинг для частных лиц предлагают порядка 20 компаний по всей России, и их число в ближайшие годы будет только расти. «Я думаю, что количество лизинговых компаний, которые будут предоставлять подобную услугу, будет стремительно увеличиваться. Конкуренция!» — заключает он.

ЧАСТНОЕ ЛИЦО МАЛОГО БИЗНЕСА Покупка легковушки «по лизингу для частников» далеко не самый востребованный продукт на рынке. В 60–70% случаев под долгосрочную аренду попадает грузовой автотранспорт и лишь в остальных — легковой. Здесь лизинговые агентства умело воспользовались «огрехами» коллег по кредитному бизнесу.

«Наши клиенты берут в основном тягачи, грузовые машины, прицепы. Банки неохотно кредитуют такую технику, и у людей единственный выход обратиться к нам»,— говорит эксперт лизингового отдела компании «Стоун-XXI» Анастасия Корнилова.— По лизингу удорожание составляет от 13% до 18% в год. Сколько это будет стоить в кредите, посчитать сложно, да и большинство наших клиентов жалуются, что банки просто не дают деньги под такой вид транспорта».

С этим мнением согласны и в ЗАО «СЖ Финанс», где подобная услуга существует с прошлого года (уже заключено порядка 50 договоров) и считается одним из самых перспективных направлений — на долю отдела по работе с физическими лицами приходится около 30%. Самый популярный и оптимальный «объект» долгосрочный аренды — тягач плюс прицеп, так называемая сцепка. Средняя сделка компании по лизингу с физическим лицом составляет от 3 до 5 млн руб.

По словам господина Стебенькова, часто от кредитов клиентов отпугивают «особые условия» банков: «В договоре аренды, который подразумевается вместо договора лизинга, четко все прописано. Он платит первоначальный взнос, который составляет от 20% до 30%, единоразовую комиссию за организацию сделки и у него есть на руках график лизинговых платежей. А в договорах кредита порой выскакивают так называемые скрытые проценты — комиссия за организацию обслуживания, комиссия в конце года за какие-то услуги».

Возьмем тягач Volvo 2005 года по лизинговой программе компании «Стоун-XXI». При стоимости грузового автомобиля в 1 600 000 руб., 30-процентный авансовый платеж составит 480 000 руб. Страхование автомобиля 2005 года обойдется в 5% от стоимости (для новенького грузовика — 4%). В течение трех лет клиент компании должен исправно выплачивать по 50 тыс. руб. ежемесячно, при этом удорожание по лизингу составит 16,5%. Если «арендатор» готов выплатить всю сумму в течение, скажем, двух лет, то ежемесячный платеж будет уже 65 тыс. руб., при этом удорожание — 14,5%. Остаточная стоимость по лизингу составит всего 0,5% от цены на автомобиль (8 000 руб.), доплатив эту сумму, владелец может перерегистрировать автомобиль на себя.

РИСКОВАЯ ЭКОНОМГЕОГРАФИЯ «Безусловно, для лизинговой компании существует большой риск при работе с физическими лицами. Но авансовый платеж в размере 30%, который мы берем с клиента, частично нас страхует»,— говорит госпожа Корнилова. Чтобы уберечь себя от подобных рисков в компании решили ограничить «ареал распространения» услуги. «У нас есть определенные ограничения по самому клиенту, точнее по его месту жительства. Мы работаем только с определенными регионами — это Москва, Московская область и области, граничащие с Подмосковьем. С отдаленными регионами мы не сотрудничаем,— рассказывает эксперт лизингового отдела компании „Стоун-XXI“.— У нас раньше был опыт работы с дальними регионами, например, с Ханты-Мансийском. На практике оказалось, что связаться с клиентом, изъять машину, да просто найти человека на этой машине очень и очень сложно! Поэтому мы ограничили географию».

Руководитель региональной сети ЗАО «СЖ Финанс» подтверждает печальную статистику: «Если человек предоставил не все документы, или не подтвердил способность погашать платежи по договору аренды какими-то активами или договорами подряда — такую сделку могут оценить как рискованную. Больше 25% потребителей, обратившихся в компанию, получили отказ».

Лизинг спецоборудования и техники для частных лиц связан с огромными рисками для самой лизинговой компании. «Специальное оборудование, станки будет сложно потом перепродать, если придется его изъять у человека, который не платит ежемесячные взносы»,— считает Анастасия Корнилова из «Стоун-XXI». В их компании конкуренции среди «коллег» не боятся. По мнению эксперта, в настоящее время «большинство лизинговых агентств за такую услугу по-прежнему берутся очень неохотно, так как опасаются недобросовестности физических лиц по погашению платежей».

Обезопасить себя и своего клиента возможно лишь в случае разработки специального закона о лизинге для физических лиц. Но, несмотря на растущий спрос среди потребителей, законодательную основу «лизинг для частников» в скором времени вряд ли получит. К тому же, по мнению большинства специалистов, нормативные акты могут обернуться драконовскими прежде всего для самого потребителя. ■

ЛИЗИНГ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДЛЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ТОЛЬКО В ДВУХ СЛУЧАЯХ: КОГДА КЛИЕНТ НЕ ХОЧЕТ, ЧТОБЫ АВТОМОБИЛЬ ЧИСЛИЛСЯ ЗА НИМ; И КОГДА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОМОБИЛЯ НЕ ДАЕТ СОГЛАСИЕ ОДИН ИЗ СУПРУГОВ

на правах рекламы ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ БАНК АВАНГАРД

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ*



«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

32,2 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» (на 01.01.2008 г.)

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru



Hiace. Надежно служит Вашим интересам





Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.

УПРАВЛЯЙ **МЕЧТОЙ** **TOYOTA**

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Каширский (495) 22-100-33; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосиный Остров (495) 22-100-55; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Сокольники (495) 788-5665; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискарёвский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулково (812) 320-1030. **Волгоград:** Тойота Центр Волгоград (8442) 26-0777. **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. **Казань:** Тойота Центр Казань (843) 518-4318. **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. **Минеральные Воды:** Тойота Центр Минеральные Воды (87922) 6-5522. **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-4334. **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. **Саратов:** Тойота Центр Саратов (8452) 57-0707. **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-6565. **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛАРУСИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (727) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (727) 250-1102.
УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ: Астрахань: Бизнес Кар Каспий (8512) 40-8989. **Барнаул:** СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курган:** Оками Курган (3522) 54-6600. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет-Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** РОСЬ АВТО (8552) 70-9525. **Нижневартовск:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Ноябрьск:** Восток Моторс Ноябрьск (3496) 35-9999. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 32-9090. **Рязань:** Инком-Авто (4912) 900-300. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Стерлитамак:** Урал-Моторс (3473) 20-3620. **Тверь:** Важная персона – Авто (4822) 76-5253. **Тула:** АВТОПРОМ (4872) 33-2222. **Ульяновск:** Тон-Авто (8422) 61-3437. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058.

FINANCIAL SERVICES TOYOTA

Программы кредитования ЗАО «Тойота Банк» доступны в Москве и Московской области для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. За полной информацией об условиях кредитования обращайтесь к представителям ЗАО «Тойота Банк» в салонах официальных дилеров Toyota. ЗАО «Тойота Банк». Лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 3470. www.toyota-bank.ru

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию.

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.

На правах рекламы. Товар сертифицирован