

Кредит для бизнеса.Ру, 15 июня 2010 года

Александр Михайлов: «Лизинг выгоден и бизнесу, и государству»

Вице-президент по развитию бизнеса лизинговой компании Europlan Александр Михайлов — о сути лизинга и его преимуществах перед другими способами приобретения техники и оборудования.



- Практика показывает, что у предпринимателей, управленцев и бухгалтеров до сих пор остается не очень четкое представление о механизме лизинга. Объясните, пожалуйста, как это работает и чем отличается от банковского кредита.

- Приобретение транспорта, оборудования или объекта недвижимости с помощью лизинга больше похоже на рассрочку, чем на кредит под залог этого имущества. Но лизинг — это не простая аренда, а финансовая аренда, то есть целенаправленная закупка имущества и его долгосрочная аренда с последующим правом выкупа арендатором (лизингополучателем). Этот особый финансовый и экономический инструмент позволяет обновлять основные фонды с получением конкретных и измеримых налоговых льгот для бизнеса.

Преимущество лизинга перед простой арендой или прокатом в том, что для лизингополучателя финансовая аренда — это прежде всего способ приобрести в собственность предмет аренды. Экономически выгодный способ. В отличие от простой аренды, здесь ему гарантирована передача в собственность предмета лизинга от «арендодателя» после окончания срока лизинга и выплаты платежей по договору лизинга.

При этом лизингополучатель стимулирован на обновление основных средств с помощью лизинга за счет налоговых льгот в виде полного отнесения на себестоимость суммы договора лизинга. Это отличает лизинг в налоговом смысле от того же кредита, где на себестоимость относятся только амортизация (без специального ускоряющего коэффициента) и проценты за кредит (с ограничениями). Кроме этого, лизинг не требует истории ведения банковского счета и оборотов по нему, дополнительных залогов и других дополнительных требований, часто выдвигаемых банками при предоставлении кредитов на покупку транспорта или оборудования. В лизинге чаще сроки оказываются длиннее, а авансы меньше, чем размеры дисконтов при оценке залогов в банке.

Сейчас отрасль лизинга чувствует себя не хуже других видов долгосрочного финансирования, включая банковское кредитование. А во многих случаях и лучше, так как под каждым контрактом имеется конкретный предмет лизинга: транспорт, оборудование, объект недвижимости. Рынок

лизинга в России растет бурными темпами — с 2005 по 2009 год его объем вырос в разы и превысил отметку в пять миллиардов долларов. Это во многом объясняется преимуществами лизинга перед многими формами приобретения основных средств, включая банковские кредиты.

- Каким именно компаниям может быть интересен лизинг?

- На данный момент лизинг является чуть ли не единственным для любого бизнеса способом эффективных инвестиций в обновление основных фондов — от служебных машин до мощного оборудования и объектов недвижимости. Причем такой способ значительно более прозрачен, чем любые налоговые льготы, ранее предоставлявшиеся компаниям для этих целей. Это выгодный и бизнесу, и государству механизм, интерес к которому в настоящее время все больше возрастает.

Мы в Europlan профинансировали более 55 000 договоров лизинга. Это различные российские компании, организации и предприниматели, а также представительства иностранных компаний на территории РФ. Все, от небольших семейных бизнесов, до крупнейших корпораций, пользуются лизингом. Основная по количеству часть клиентов Europlan (более 70%) — это компании с численностью сотрудников до 100 человек. Чаще всего нашими лизингополучателями становятся производственные, торговые предприятия, транспортные компании и бизнесы из сферы услуг.

- Сколько стоят услуги лизинговой компании?

- В целом стоимость лизинга в России сопоставима со стоимостью долгосрочных двух- трехлетних банковских инвестиционных кредитов без дополнительного обеспечения. Но много ли таких вы найдете для небольшой компании, желающей просто, быстро и выгодно приобрести, к примеру, один-два автомобиля?

Прибавьте к этому налоговые льготы. Плюс, благодаря огромным объемам закупок той же автотехники (у Europlan более 55 000 транспортных средств) крупнейшие лизинговые компании получают существенные скидки от производителей. Поэтому ставки удорожания на автомобили у нас начинаются от 0%. Это означает, что за весь период лизинга переплата будет равна нулю. Это достигается за счет того, что мы полностью транслируем нашим лизингополучателям скидки от поставщиков. Ставка удорожания выражается в валюте, используемой в расчете лизинговой сделки. Это является особенно выгодным для многих компаний, которые в новых условиях сокращают общие расходы на финансирование покупки корпоративных машин.

В отличие от некоторых лизинговых компаний, где лизингополучатели осуществляют выплаты в виде ниспадающих и даже дегрессивных платежей (будьте осторожны!), в нашей компании договоры подразумевают равномерные выплаты. Для потенциального лизингополучателя это означает, что он, при одинаковых суммах выплачиваемых платежей, дольше пользуется деньгами лизинговой компании и не выплачивает раньше большую сумму, как это происходит при ниспадающих выплатах.

Оптимальным решением для наших клиентов мы считаем финансовый лизинг с минимальным авансом и равными ежемесячными платежами. Клиентам Europlan необходимо иметь лишь пять процентов от стоимости транспорта и минимальный набор документов. Специально для малого и среднего бизнеса мы предложили лизинг с ускоренным принятием решения (15 минут) и отменили требование о предоставлении справок из банка и налоговой инспекции — так работает скоринговая система.

- Насколько серьезны ваши требования к потенциальному клиенту?

Они мягче, чем у банков для их среднесрочных кредитов для бизнеса без дополнительного обеспечения. Требуется достоверно заполнить заявку на лизинг, предоставить учредительные документы, документы, подтверждающие полномочия подписантов, и балансы. Если ваша компания работает на рынке хотя бы год и стоимость желаемого предмета лизинга сопоставима с масштабом бизнеса, в Europlan решение будет принято в течение 15 минут, а сама сделка займет от одного до пяти дней.

- В какой ситуации лизинг может стать выгодной альтернативой банковскому кредиту?

- Это практически все ситуации покупки автомобиля в компанию, на юридическое лицо и даже на индивидуального предпринимателя. В банке вам чаще предложат автокредит на физическое лицо, либо короткое (до одного года) кредитование для юридического лица, требующее перевода и поддержания оборотов в этом банке, безакцептного списания платежей и часто дополнительного обеспечения или высоких дисконтов.

В автолизинге просто отсутствуют такие замысловатые требования, выполнение которых ведет к затратам времени и денег. Аванс в автолизинге составит от пяти процентов (в зависимости от типа и стоимости машины). Никаких переводов счетов в дружественный банк, дополнительных залогов — договор лизинга и основное средство уже работает на ваш бизнес. Плюс налоговые льготы! Вот вам конкретный пример.