



Кредиты отдыхают

Более половины всей техники, оборудования и прочих средств производства российских компаний приобретается в лизинг. Юридические лица, чтобы не изымать деньги из оборота, часто покупают имущество на заемные средства. Это делается, как правило, двумя способами: с помощью банковских и лизинговых услуг. Преимущества покупки в лизинг здесь очевидны: возможность отнесения затрат на себестоимость позволяет сэкономить на налогах.

Но существует и ряд проблем в отрасли, в частности отказ лизинговым компаниям в возмещении НДС, уплаченного ими продавцам оборудования. Налоговики не возвращают деньги, доказывая, что операции нерентабельны или оборудование куплено на заемные средства либо передано по возвратному лизингу, при котором продавец имущества сам берет его в финансовую аренду.

.....

Каждая четвертая компания в России пользуется лизингом или собирается воспользоваться. По оценкам экспертов, в России работают примерно 270 лизинговых компаний. Общий объем рынка составляет примерно 100 млрд долларов, из них на Северо-Запад, по разным данным, приходится от 8 до 10 млрд долларов. В лизинг приобретаются: оборудование (до 45%), грузовой автотранспорт и спецтехника (до 35%), легковой автотранспорт (до 25%), недвижимость (до 5%).

.....

Очевидные преимущества

Лизинг все активнее набирает объемы по сравнению с банковскими кредитами, прибавляя более 50% в год, становясь лакомым куском для большинства сторон, обслуживающих этот рынок.

Поэтому вопросы лизинга сегодня актуальны для многих участников рынка: банков, снабжающих средствами лизинговые компании, страховых посредников — брокеров и агентов, самих страховых компаний, лизингополучателей и тех компаний, для которых лизинг — это источник расширения продаж: автодистрибьюторов и дилеров, строительных компаний, продавцов недвижимости и пр.

По словам директора дивизиона «Северо-Запад» ГК «Интерлизинг» Екатерины Тулиной, преимущества в лизинге для потребителя очевидны: предприниматели обращаются в лизинговые компании, когда их финансовое состояние не позволяет получить кредит в банке, либо если в компании отсутствует структура, кото-

рая занимается привлечением средств (аутсорсингом), а также при желании оптимизировать свои денежные потоки, налоговые платежи. По финансовому состоянию лизингополучатель не всегда отвечает запросам банка. И часть рисков лизинговая компания берет на себя, обеспечивая доход такой платой за риск.

Кроме того, заключая договор с лизинговой компанией, клиент снимает со своих плеч решение дополнительных вопросов, касающихся страхования, переговоров с поставщиками, перевозчиками и пр. Обращаясь в банк, клиент просит выдать ему довольно значительную сумму, но не всегда может поручиться за нее. Прибегая к лизингу, ему не нужно иметь на руках всю сумму. Сначала вносится аванс, а далее ежегодно оплачивается арендная стоимость имущества. Лизинг получается дороже обычной покупки по общей сумме выплат. Зато нет необходимости сразу оплачивать полную стоимость имущества, которое приобретается в пользование.

Лизинг — это сдача клиенту в аренду имущества, которое принадлежит лизинговой компании. Существуют три вида лизинговых компаний:

- работающие при финансовых источниках (как правило, банках);
- независимые, созданные на базе частного капитала;
- работающие при товарных источниках (например, «КАМАЗ-Лизинг», «Скания-Лизинг» и т. д.).

Крыша для сделки

В системе лизинговых отношений страховая компания выступает в качестве косвенного участника лизинговой сделки (наряду с банками, брокерами и посредниками).

Согласно Оттавской конвенции, все компании должны страховать имущество, передаваемое в лизинг. По данным Северо-Западной лизинговой ассоциации, за прошедший год было застраховано 95% сделок.