

In opinion of experts, today leasing in our country is one of the most affordable tools for business development and procurement of the investment capital. By means of leasing the enterprise can modernize production and update the out-of-date production assets in in within tight deadlines, create new production areas and occupy new niches, and finally raise competitiveness and strengthen positions in the market.

About leasing and its advantages we talk to Sergey IVANOV, the general director of «IKB Leasing», ZAO daughter company of German leasing group «IKB Leasing».

Sergey Ivanov works in leasing business already more than 15 years and is a recognized expert in this area

ЭФФЕКТИВНЫЙ ЛИЗИНГ – инструмент для повышения конкурентоспособности

По мнению специалистов, лизинг в нашей стране является сегодня одним из наиболее доступных инструментов для развития бизнеса и привлечения инвестиционного капитала.

С помощью лизинга предприятия могут модернизировать производство и обновлять устаревшие производственные фонды в сжатые сроки, создавать новые производственные направления и занимать новые ниши, и в итоге повышать конкурентоспособность и укреплять позиции на рынке.

В России число компаний, которые приобрели современную технику в лизинг, растет, да и сам лизинговый рынок интенсивно развивается.

И о том, что технический парк современных промышленных машин и оборудования в России обновляется и расширяется, мы можем судить по предприятиям, занятым в области производства упаковки.

И в этом, несомненно, существенная заслуга лизингодателей.

О лизинге и его преимуществах мы беседуем с Сергеем ИВАНОВЫМ, генеральным директором ЗАО «ИКБ Лизинг», дочерней компании немецкой лизинговой группы IKB Leasing.

Сергей Иванов работает в лизинговом бизнесе уже более 15 лет и является признанным экспертом в этой области



– Сергей Викторович, насколько нам известно, ваша компания специализируется на упаковочном и полиграфическом рынках. Вас всегда можно встретить на специализированных выставках этой тематики, в частности, на выставках «РОСУПАК», «Этикетка», «ПолиграфИнтер». Чем эти рынки для вас привлекательны и какой эффект дает участие в выставках?

– Да, упаковка и полиграфия – наши приоритетные направления. Их доля в общем портфеле компании превышает 25%. Упаковочная индустрия – один из наиболее крупных, диверсифицированных и конкурентных секторов экономики. Рынок упаковки в России ежегодно растет более чем на 10%. Такое бурное развитие не может не привлекать инвестиции в отрасль. Мы участвуем во многих инвестиционных проектах и предлагаем такие концепции лизинга, которые учитывают потребности каждого конкретного предприятия.

Присутствие на выставках дает нам возможность развивать взаимодействие с существующими клиентами, устанавливать контакты с потенциальными лизингополучателями, быть в курсе новинок рынка оборудования, расширять круг поставщиков и производителей. Мы очень серьезно относимся к этому направлению нашей работы.

– Сергей Викторович, на рынке упаковки, как, впрочем, и на рынках других отраслей, особенно популярными стали две формы привлечения финансовых средств для закупки оборудования: банковский кредит и лизинг. Какая из этих распространенных форм имеет сегодня преимущества?

– Однозначно ответить на этот вопрос сложно. Исходить надо из конкретной ситуации в зависимости от финансовых показателей предприятия, характера необходимого оборудования, целей его использования и других факторов. В ряде случаев лизинг имеет определенные экономические преимущества перед банковским кредитованием. В частности, при финансовой аренде имеются определенные налоговые преференции. Так, в налоговом учете при амортизации предмета лизинга может быть применен коэффициент ускорения до 3. Таким образом, вы можете не только сократить выплаты по налогу на прибыль, но и уменьшить выплаты по налогу на имущество.

Другой аспект – уплата налога на добавленную стоимость. Взяв кредит и купив оборудование у поставщика напрямую, вы уплачиваете НДС в полном объеме, и, соответственно, кредит необходимо привлекать на всю сумму, включающую и НДС. При лизинге выплаты НДС осуществляются в течение всего срока лизинга с лизинговыми платежами. Принципиальное значе-

ние имеет в этой связи постановление Правительства РФ № 372, по которому импортируемое зарубежное технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в России, в том числе и для производства упаковки, не облагается налогом на добавленную стоимость при ввозе на территорию РФ.

Что касается возможных как при лизинге, так и при кредите дополнительных затрат (например, расходы на страхование предмета лизинга), то при финансовой аренде (лизинге) они могут быть включены в лизинговые платежи, которые в полном объеме относятся на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

– Сегодня все чаще стали говорить об эффективном лизинге. Что он собой представляет – новый формат партнерства?

– Эффективным лизинг можно назвать в том случае, если реализуется его основополагающий принцип – «pay as you eat» («плати, когда заработаешь»). Давайте определим составляющие понятия эффективного лизинга.

Прежде всего это срок лизинга. Говоря о сроке, необходимо четко понимать, что это период использования предмета лизинга и, соответственно, срок лизинга должен быть всегда меньше срока действия договора лизинга, по крайней мере, на время поставки и ввода оборудования в эксплуатацию. Лизинг не должен быть краткосрочным. Средний срок лизинга может колебаться от 36 до 60 месяцев, что позволяет предприятию рассчитывать бюджет на протяжении действия договора и определять адекватную финансовую нагрузку в течение срока действия договора.

Следующий фактор – минимизация расходов предприятия на этапе изготовления и поставки предмета лизинга. При эффективном лизинге предприятие оплачивает в этот период только авансовый платеж, который может составлять 10–30% от стоимости приобретения оборудования. При этом величина аванса не должна нарушать ликвидность бизнеса. Обязанность же по оплате лизинговых платежей должна возникать после пуска оборудования в эксплуатацию, а не на этапе его изготовления/поставки/монтажа. В другой же ситуации наряду с авансовым платежом предприятие вынуждено осуществлять оплату прочих платежей, комиссий, сборов и т.д.

Другой важный аспект – отсутствие отягощения лизинговой сделки дополнительными обязательствами в виде залогов, вкладов, гарантий, задатков и др. Подобные отягощения могут вести не только к дополнительным финансовым затратам предприятия, но и ограничивать его возможности привлекать дополнительные заемные средства в период действия договора лизинга, например, при возникновении тех или иных сложностей с ликвидностью.

При эффективном лизинге лизингодатель активно участвует в решении всего комплекса вопросов, связанных с поставкой и эксплуатацией предметов лизинга. Лизинговая компания принимает на себя все сопутствующие расходы, в том числе по уплате НДС, а также иных налогов.

Еще одна характеристика эффективного лизинга – возможность совместного анализа экономической целесообразности и обоснованности инвестиционных проектов. Такой анализ позволяет убедиться в правильности выбранных решений, оптимизировать условия их выполнения, включая финансовые, определить способы снижения рисков. К другим важным составляющим относятся гибкость в подходе к запросам предприятия, а также оперативность принятия решений по сделкам.

– Повлиял ли финансовый кризис на деятельность вашей компании?

– Конечно. Мы провели серьезные корректировки по всем направлениям деятельности и приняли ряд конкретных мер с тем, чтобы адаптироваться к новой экономической ситуации. Мы стали более внимательно подходить к оценке

финансовых возможностей клиентов и дополнительно анализируем целый комплекс показателей бизнеса. Больше внимания уделяем теперь обоснованности и достоверности бизнес-планирования партнера. Мы усилили команду как по составу специалистов, так и в части уровня квалификации сотрудников, оптимизировали корпоративные бизнес-процессы, полностью автоматизировали рабочие места, провели коррекцию в области политики рисков, усовершенствовали процесс взаимодействия с производителями и поставщиками. У нас прочное финансовое положение, стабильное финансирование, сбалансированный портфель, эффективный менеджмент.

Что касается условий лизинга для клиентов, то они не изменились. Модель лизинга, которую мы предлагаем на рынке, подтвердила свою эффективность и в сегодняшних условиях.

– В настоящее время на лизинговом рынке работают свыше 150 компаний. А суммы оказанных этими компаниями услуг составляют миллиарды – например, в 2007 г., по данным экспертов, новых договоров по лизингу было заключено на 29,5 млрд. долл. США. Это говорит о привлекательности лизингового бизнеса не только для порядочных бизнесменов, но и для мошенников. На практике уже были случаи, когда мошенники «облапошивали» и лизингодателей, и предприятия. При выборе партнера по лизингу на что вы советуете обратить внимание в первую очередь?

– К выбору лизингового партнера надо относиться очень серьезно, от этого зависит успех инвестиционного проекта. Надежность лизинговой компании, ее финансовая устойчивость, способность выполнять взятые на себя обязательства, знание отрасли и рынка оборудования, широкие связи с производителями и поставщиками оборудования, продуманная политика в области рисков, оперативность принятия решений, компетентность команды являются необходимыми предпосылками для успешной реализации лизинговой сделки. Следует помнить, что успешный опыт выполнения одного проекта закономерно ведет к последующим обращениям в лизинговую компанию. В этой связи настоятельная рекомендация потенциальным лизингополучателям – потратить больше времени при выборе лизингового партнера, с которым сотрудничество будет строиться на долгосрочной основе.

– Ваш прогноз развития лизинга оборудования в России и в мире.

– Перспективы роста российского рынка оборудования в 2010 г., на мой взгляд, неплохие. Его доля в общем объеме лизингового рынка может достигнуть, по нашим оценкам, 15–20%.

На Западе лизинг давно уже стал обычной практикой реализации инвестиционных проектов. Примерно 25–30% инвестиций в развитых странах приходится на лизинговые операции, а почти 80% новых видов продукции производится на оборудовании, приобретенном в лизинг. В Германии, например, лизинг рассматривается прежде всего как финансовая аренда основных средств, в которых нуждается предприятие на определенный период, например, на 5–7 лет. По истечении этого срока лизингополучатель, как правило, возвращает предмет лизинга и заключает договор лизинга на более современное технологическое оборудование. Данная модель позволяет предприятиям регулярно обновлять основные средства и достигать современного уровня производственной базы.

Спасибо за содержательные ответы. Редакция журнала желает дальнейшего процветания вашей компании на рынке лизинга.

Интервью провела Валентина АКУЛИНИНА