



Лизинг

как инструмент развития

И после плохого урожая
надо сеять.
Сенека

Кризис — это не только спад в экономике, ухудшение ликвидности, сокращение источников заёмных средств, возрастание кредитных рисков, сворачивание инвестиционных проектов. Это ещё и возможность занять новые рыночные ниши, в том числе путём апробации нестандартных решений, применения на практике инновационных подходов. Слова Сенеки «и после плохого урожая надо сеять» сегодня актуальны как никогда.

Девальвация рубля и снижение покупательной способности населения дали новый импульс развитию сегмента потребительских товаров эконом-класса рынка FM-CG (Fast Moving Consumer Goods). Но ведь спрос на них всё равно надо стимулировать, причём качеством не только продукта, но и его упаковки, требования к которой непрерывно растут. Она должна обеспечивать узнаваемость бренда, защищать товар от подделок, нести информацию о нём, гарантировать его сохранность, выделять его на магазинной полке, повышать ценность в глазах потребителя. В конце концов, она должна быть красивой и привлекательной, ведь зачастую именно благодаря качественной, обращающей на себя внимание упаковке продукт оказывается в корзине покупателя. Кроме того, поскольку надо чутко реагировать

на настроение потребителя, необходимы новые виды упаковки, новые упаковочные материалы и новые технологии.

В итоге, в современных условиях, требующих быстро адаптироваться к изменению потребительского спроса, упаковочная (читай — флексографская) индустрия получает новый импульс к развитию. Причём новые возможности открываются и для крупных, и для небольших компаний. Реализовать же их без современного оборудования представляется маловероятным. А успех инвестиционных проектов в значительной степени определяется выбором оптимального способа их финансирования.

Оптимальная схема

В ситуации, когда банковские кредиты становятся дороже, условия их предоставления ужесточаются, а отвлечение собственных средств либо затруднительно, либо невозможно, схема приобретения оборудования посредством лизинга может стать одним из наиболее доступных и выгодных инструментов финансирования. Определим основные составляющие эффективного лизинга.

Сроки. Необходимо знать, что под сроками лизинга понимается период использования предмета лизинга, т. е. отрезок времени, всегда меньший срока действия лизингового договора, по крайней мере, на время поставки и ввода оборудования в эксплуатацию. Лизинг не должен быть краткосрочным. Сред-

ний его срок может варьироваться от 36 до 60 месяцев, позволяя предприятию распределить бюджет и рассчитать приемлемую для него финансовую нагрузку.

Возможность минимизации расходов на этапе изготовления и поставки предмета лизинга. Оптимальный вариант — перечисление предприятием в этот период лишь авансовых платежей (10–30% стоимости оборудования), что не нарушает ликвидность бизнеса. Лизинговые платежи начинаются только после пуска оборудования в эксплуатацию. Если же предприятию наряду с авансом приходится выплачивать всевозможные комиссионные, изыскивать средства на дополнительные сборы, его финансовое положение может заметно осложниться.

Отсутствие отягощения лизинговой сделки дополнительными обязательствами (залогами, залогами, гарантиями, задатками и пр.). Наличие подобных финансовых нагрузок может не только стать причиной новых расходов компании, но и ограничить её возможности в части привлечения дополнительных заёмных средств за период действия договора лизинга.

Активное участие лизинговой компании в решении вопросов, связанных с поставкой и эксплуатацией предметов лизинга. Лизингодатель принимает на себя все сопутствующие расходы, в т. ч. по уплате НДС и иных налогов.

Совместный анализ экономической целесообразности и обоснован-

ности инвестиционных проектов. Позволяет убедиться в правильности выбранных решений, оптимизировать условия их реализации, включая финансовые, определить способы снижения рисков.

Гибкость в подходе к запросам предприятия, оперативность принятия решений по сделкам.

Надёжность и профессионализм лизинговой компании, её способность выполнять взятые на себя обязательства. Критерий, получающий абсолютный приоритет, в случае выбора лизинга в качестве инструмента инвестирования в реальные активы. Лизинговая компания должна быть финансово устойчивой, иметь опыт работы в полиграфии, знать рынок оборудования и его конъюнктуру, иметь прочные связи с производителями и поставщиками оборудования.

Налоговые преимущества

Правительством Российской Федерации сделан важный шаг по стимулированию развития полиграфической отрасли, в т. ч. флексографской, обновления и модернизации её

производственной базы. С 1 июля 2009 г. ввоз зарубежного технологического оборудования на территорию РФ не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость. Вступило в силу постановление Правительства РФ № 372 от 30 апреля 2009 г. «Об утверждении перечня технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналога которого не производится в Российской Федерации, ввоз которого на таможенную территорию РФ не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость».

Составление списка оборудования было необходимо, чтобы заработала новая редакция пункта 7 статьи 150 НК РФ. Данная норма разрешает не облагать НДС указанную в перечне импортируемую технику, в т. ч. и для флексографской печати (код ТН ВЭД 8443 16 000 0).

Постановление позволяет улучшить условия лизинга и предоставляет существенные преимущества для реализации инвестиционных проектов. При этом, как это ни парадоксально, эффект от отмены на-

лога на добавленную стоимость будет тем значительней, чем дороже стоимость ресурсов для лизинговой компании.

Резюме

В условиях снижения налоговой нагрузки на бизнес, финансовая аренда (лизинг), при соблюдении оговоренных нами условий её эффективности, становится одним из наиболее оптимальных инструментов инвестирования. Предприниматели смогут осуществлять инвестиционные проекты, проводить модернизацию производства, расширять производственную базу без отвлечения оборотных средств. ■

Об авторе: **Сергей Иванов** (info@ikb-leasing.ru), опыт работы в лизинговом бизнесе более 15 лет, президент, генеральный директор «Русско-германской лизинговой компании», РГ «Лизинг» (1993–1998 гг.), советник концерна **Deutsche Leasing AG** (1998–2000 гг.), исполнительный, генеральный директор «Дойче Лизинг Восток» (2000–2005 гг.).