

# ЛИЗИНГ

## Проблемное хозяйство

### спецтехника

Лизинг техники для дорожного и коммунального хозяйства — сегмент специфический. Эта техника необходима коммунальным, дорожно-эксплуатационным и дорожно-строительным предприятиям, то есть предприятиям малого бизнеса с неустойчивым финансовым положением и большой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и госдотаций. Коммерческие компании предпочитают не иметь таких клиентов. Поэтому доля лизинга в этом сегменте очень небольшая.

Постоянное недофинансирование привело к значительному износу техники для дорожного и коммунального хозяйства: он составляет от 50 до 65%. Основные виды техники для дорожного и коммунального хозяйства: комбинированные дорожные машины, самосвалы и авто тягачи, автогрейдеры, погрузчики, катки, машины для устранения амочности, бульдозеры и другие.

Стоит отметить специфику российского коммунального хозяйства. Во-первых, обслуживаемые объекты часто расположены на значительном расстоянии друг от друга: плотность населения в европейской части России — 26,6 чел./кв. км, а в целом по России — 8,7 чел./кв. км. Для сравнения: плотность населения в развитых странах Европы и Азии — более 100 чел./кв. км. В условиях нашей страны невозможно оперативно перебросить технику в экстренной ситуации, хотя необходимость оперативного, а в ряде случаев и аварийного выполнения работ возникает часто. Выполнить такие работы возможно, лишь располагая большим количеством техники, нежели необходимо для регулярного использования. Особые требования к параметрам и возможностям техники предъявляют и климатические условия нашей страны. Мы сейчас наблюдаем разрыв между реальными объемами поставок коммунальной техники — 7–7,5 тыс. единиц в год — и необходимыми объемами поставок, которые оцениваются примерно в 13–14 тыс. единиц в год.

Если говорить о дорожно-эксплуатационных предприятиях, то стоит отметить хотя бы те цифры, которые отразил Росавтодор в «Плане технического перевооружения парка дорожно-эксплуатационной техники подрядных организаций, выполняющих работы по содержанию автомобильных дорог общего пользования федерального значения и искусственных дорожных сооружений на них на 2010–2012 годы»: для повышения качества и эффективности работы дорожных организаций в 2011 году необходимо приобрести 1221 единицу новой техники, а в 2012 году — не менее 998 единиц.

**Неадекватный поручитель**  
«Дорожное и коммунальное хозяйство — очень сложные и специфические отрасли для лизинга. В первую очередь необходимо выделить основные виды предприятий отрасли: коммунальные, дорожно-эксплуатационные и дорожно-строительные», — рассказывает Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). — В своем большинстве дорожно-эксплуатационные и комму-



Больше половины техники для дорожного и коммунального хозяйства давно нуждается в замене. ФОТО ЕВГЕНИЯ ПЕРЕВЕРЗЕВА

нальные предприятия — это предприятия малого, иногда среднего бизнеса с неустойчивым финансовым положением и высокой зависимостью от государственных и муниципальных контрактов и государственных дотаций. Помимо этого значительная их часть — предприятия с государственным участием. Эти факторы являются критичными для коммерческих лизинговых компаний, которые предпочитают минимизировать собственные риски и отказываются от работы с такого рода клиентами. Для частных компаний основным приоритетом является получение быстрой прибыли с наименьшими рисками. Именно поэтому доля лизинга, несмотря на его востребованность, в этом сегменте очень низкая.

Фактически единственным игроком лизингового рынка для этого вида предприятий сейчас является ГТЛК. В структуре лизингового портфеля компании по итогам 2010 года малый и средний бизнес составил более 80%. Конкурентами госкомпании на рынке выступают достаточное количество лизинговых компаний, но они в основном борются за контракты с крупными, финансово устойчивыми строительными и эксплуатационными дорожными предприятиями. Сегмент малого и среднего бизнеса для них не интересен.

Уставный капитал ГТЛК на данный момент составляет 10 млрд руб., она была создана прежде всего для того, чтобы стать лизинговой компанией для транспортной отрасли и,

в частности, в кризисный период способствовать развитию и обновлению ряда сегментов транспортной отрасли путем продвижения льготных лизинговых программ, в первую очередь для предприятий дорожного хозяйства, а также поддержанию объемов производства отечественных производителей техники.

«В рамках специальных программ с использованием государственных средств ГТЛК осуществляет поставки техники в лизинг на условиях, значительно более привлекательных, чем у других игроков рынка. Мы сохраняем пониженные требования к авансовому платежу, размер которого начинается от 10%, низкую ставку среднегодового удорожания — от 4%, срок лизинга до пяти лет, предлагаем два варианта графиков лизинговых платежей: регрессивный, когда размер ежемесячных платежей уменьшается в течение срока лизинга, и аннуитетный, когда размер ежемесячных платежей одинаков в течение всего срока», — рассказывает Владимир Добровольский. — Помимо этого, учитывая специфику деятельности лизингополучателей, значительную часть которых составляют дорожные и транспортные предприятия, мы готовы рассматривать сезонные корректировки лизинговых платежей. Так, предприятия, обслуживающие дороги, получают основную часть выручки в зимний период. А, например, предприятия, осуществляющие междугородные пассажирские перевозки, полу-

чают основную часть доходов, наоборот, в летний период». В ситуации, когда государственный лизинг в лице определенной лизинговой компании направлен на решение конкретных государственных задач, вопрос рисков не так значим, хотя и здесь он является одним из основных. Это объясняется тем, что государственная компания (в частности, ГТЛК) может оценить размер денежных поступлений предприятия, насколько реален и действителен контракт на эксплуатацию или обслуживание дорог, коммунального хозяйства. Даже если финансовое положение предприятия в момент заключения договора лизинга может быть не самым устойчивым, наличие контрактов на выполнение подрядных работ делает его потенциальным лизингополучателем госкомпании. Приоритет государственного лизинга (в частности, ГТЛК) — это помощь в реализации государственных программ.

Надо сказать, что ситуация в дорожно-строительном сегменте несколько иная, чем в остальных сегментах рынка лизинга. Здесь есть крупные подрядчики, которые выполняют многолетние контракты. Именно с такими предприятиями предпочитают работать коммерческие лизинговые компании. Общее у дорожно-строительных, дорожно-эксплуатационных и коммунальных предприятий — срок государственного контракта. Как правило, он составляет один год, в то время как техника предоставляется в лизинг на три-

четыре года. Это становится существенным препятствием для предприятий при рассмотрении вопроса о приобретении техники в лизинг у коммерческих компаний, так как дополнительные гарантии платежеспособности предприятия по истечении контракта они предоставить не могут. Сейчас постепенно вводится практика увеличения срока контрактов на выполнение работ, но она еще не настолько широко распространена, чтобы существенно повлиять на ситуацию в сегменте. Таким образом, еще достаточно продолжительное время основными игроками на рынке лизинга для предприятий дорожного и коммунального хозяйства будут оставаться государственные лизинговые компании, которые призваны работать именно по этим направлениям.

«Если обратиться к рейтингам лизинговых компаний, то можно увидеть, что многие из них демонстрируют большую долю дорожно-строительной техники в структуре своего лизингового портфеля», — рассказывает Владимир Добровольский. — Здесь необходимо понимать, что в первую очередь рассматривается лизинг по видам оборудования, а не по отраслям и дорожно-строительная техника может включать в себя различные виды техники и оборудования, предназначенные для разных отраслей экономики. На само дорожное и коммунальное хозяйство приходится незначительный объем заявляемых поставок».

**Ольга Мельникова**

## Метод для маленьких

### малый бизнес

**Меры поддержки малого бизнеса стали заметны в сфере предоставления лизинговых услуг. В послекризисное время этот метод финансирования часто более предпочтителен именно для малого бизнеса. Сегодня лизинговые компании готовы работать даже с индивидуальными предпринимателями.**

Судя по настроениям экспертов рынка, кризис отступает. Возвращаются клиенты, ожидают партнеры, а кое-где уже наблюдается и ажиотажный спрос. Но таких мало, а в малом бизнесе нет вовсе. Однако этот сектор кризис перенес на удивление стойко. Прежде всего потому, что не был закредитован: российские банки неохотно работали с «малышами». Но в условиях практически замершего бизнеса основные фонды предприятий (а это в основном машины и оборудование с коротким сроком амортизации) не обновлялись, что теперь сказывается на конкурентных возможностях: без обновления производственных фондов на рыночную экспансию может просто не хватить мощностей.

Впрочем, есть и хорошая новость: государство не только не сворачивает меры по поддержке малого бизнеса, но и собирается расширить их список. В январе на заседании правительства, в рамках которого обсуждались вопросы поддержки малого и среднего бизнеса, премьер-министр Владимир Путин предложил закрепить законодательно... возможности приобретения госкомпаниями части товаров у малого бизнеса. Минэкономразвития РФ уже подготовило законопроект, регламентирующий закупки госкорпораций, естественных монополий, предприятий коммунального комплекса. Кстати, сумма залога, которую малые предприятия должны вносить на торгах по госзакупкам, уже снижена с 5% до 2%.

Не собирается государство сворачивать и начатую в 2009 году программу кредитования малых предприятий на базе Российского банка развития (РосБР), а также систему гарантийных фондов, созданных для кредитования малого и среднего бизнеса. Через банки-партнеры РосБР в 2010 году малый бизнес получил более 100 млрд рублей кредитов, через механизм гарантийных фондов — около 80 млрд рублей.

Меры поддержки малого бизнеса нашли выражение и в сфере предоставления лизинговых услуг. Лизинг в послекризисное время малым бизнесом используется все чаще как метод финансирования, наиболее для него предпочтительный. Ведь выдавая кредиты, банк нередко требует либо залог в виде ликвидного имущества, которого у подавляющего большинства малых предприятий нет, либо поручительство, с которым у малого бизнеса не лучше. При лизинге залогом служит сам предмет лизинга — оборудование или автомобиль. Кроме того, при лизинге есть возможность ускоренной амортизации, то есть можно сэкономить на налогах. «Интерес малого бизнеса к лизингу растет, поскольку клиенты этой кате-

гории наиболее остро нуждаются в дополнительном финансировании. Требования к лизингополучателю не такие жесткие, чем к заемщику, поэтому финансовая аренда доступнее кредита. А возможность вернуть часть лизинговых платежей за счет легальной экономии на налогах часто делает лизинг экономически выгоднее кредитования. Для многих предпринимателей лизинг является единственной доступной возможностью обновления производственных фондов», — говорит заместитель генерального директора компании «Cascade Лизинг» Алексей Смирнов.

Положительную роль в этом сыграло предоставление малым предприятиям льготного финансирования через РосБР, признается, что именно льготное финансирование позволило воспользоваться доступным лизингом множеству его клиентов — мелким компаниям и индивидуальным предпринимателям.

Не удивительно, что малый бизнес все больше вовлекается в лизинговые программы, а банки вслед за РосБР снижают процентные ставки и требования к заемщикам. «Рынок лизинга 2010 года характеризовался обострением конкуренции и борьбой за клиента, что вылилось в либерализацию требований к лизингополучателям. Часть операторов включила малых предпринимателей в число своих клиентов, предложив им возможность заключения договора финансовой аренды, а компании, которые изначально специализировались на финансировании малого и среднего бизнеса, выступили на рынок очень привлекательные недорогие и доступные продукты», — рассказывает Смирнов.

«Сегодня владельцы небольших компаний и ИП испытывают недостаток оборотных средств при высокой потребности в развитии производственной базы. Поэтому для малых предпринимателей наиболее актуальным является доступное финансирование», — утверждает Алексей Смирнов. Что для малого предпринимателя входит в понятие доступности? Помимо величины процентной ставки это прежде всего легкость оформления и либерализация требований. Например, весьма остро стоит проблема финансирования у стратов: ни особым имуществом еще не обзавелись, ни прибыли толком получить не успели, а уже надо вновь вкладываться, иначе конкуренты сомят.

Совсем недавно для оформления лизинга малому бизнесу приходилось проходить чуть ли не аудиторскую проверку. Теперь, по словам господина Смирнова, достаточно предоставить копии учредительных документов, бухгалтерской отчетности и документов, подтверждающих полномочия лица, подписывающего договор лизинга. По типовым предметам лизинга решение может быть принято уже при первой встрече. «Количество одобренных финансирования у нас до-

стигает 97%», — уверяет господин Смирнов. Стать клиентами могут и владельцы бизнеса, существующего от шести месяцев, при условии что бизнес показывает прибыль. Кроме того, лизинговые компании работают над снижением ежемесячных платежей для малого бизнеса за счет увеличения срока лизингового договора. «У нас есть предложение „Лизинг по цене бизнес-ланча“, при котором стоимость финансовой аренды в день на определенные модели автомобилей не выше 250 рублей», — рассказывает господин Смирнов.

Лизинговые компании стараются не зря: за последние два года они поняли, что много мелких лизингополучателей — это зачастую лучше, чем несколько крупных. Ведь средняя сумма финансирования малого предприятия или индивидуального предпринимателя редко превышает 3 млн руб. И если таких клиентов много, то банкротство одного из них гораздо менее болезненно для лизингодателя, чем финансовое неудачи, например, крупного предприятия, финансирование которого исчисляется сотнями миллионов рублей. В общем, как выразился один бизнесмен, «за время кризиса стало понятно, что много табуреточек лучше, чем одно кресло — риска меньше».

Однако теперь препятствием для расширения лизинга для малых предприятий становятся... сами малые предприятия. Вернее, особенности их функционирования. В первую очередь то, что большинство из них работает по упрощенной системе налогообложения (УСН) — когда уплачивается либо 6% с оборота, либо 15% от доходов за вычетом расходов. Между тем лизинговые платежи позволяют экономить на налоге на прибыль (за счет того что они относятся на себестоимость продукции) и на ускоренной амортизации (то уменьшает налог на имущество). Однако при УСН эти налоги не уплачиваются, следовательно, привлекательность лизинга снижается.

Вторая проблема — наличие у многих малых предприятий черной бухгалтерии. Причем с этого года проблема только усугубится, ведь увеличение платежей в социальные фонды (заменившие ЕСН) для малых предприятий составило 250% — с 14 до 36%! Но при черной бухгалтерии предпринимателю трудно показать устойчивую прибыль. А без этого финансирования не получить. Да и не будут лизинговые компании связываться с теми, кто практикует сомнительные схемы — слишком опасно.

И все же сегодня факторов, способствующих развитию лизинга для малого бизнеса, гораздо больше, чем ему препятствующих. Экономическая ситуация в стране улучшается, бизнес восстанавливается и вновь начинает развиваться. «За двухлетний период жесткого кризиса основные фонды предприятий практически не обновлялись, и сейчас сказывается эффект отложенного спроса», — говорит господин Смирнов. — Рынок растет, и мы видим перспективы этого роста».

**Татьяна Рыбакова**



От достигнутых целей к новым горизонтам

