



**А.Б. Алексеев**

# **Лизинг на практике**

**Пособие по работе с  
ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ**

**Санкт-Петербург  
2019г.**

А. Б. Алексеев

**Лизинг на практике. Пособие по  
работе с лизинговыми компаниями**

«Лучшее Решение»

2019

УДК 336  
ББК 65.29

**Алексеев А. Б.**

Лизинг на практике. Пособие по работе с лизинговыми компаниями / А. Б. Алексеев — «Лучшее Решение», 2019

ISBN 978-5-6040511-4-6

Книга содержит общее описание лизинга, как одного из финансовых инструментов. Рассмотрены основные составляющие процесса заключения лизинговой сделки. Даны практические рекомендации по заключению лизинговых сделок. Автор А.Б. Алексеев имеет многолетний опыт работы в различных лизинговых компаниях, в кредитных отделах банков, а также в компаниях-лизингополучателях, что позволяет оценить процесс заключения лизинговых сделок с точки зрения всех участников и сторон этого процесса. Книга будет интересна предпринимателям, рассматривающим лизинг, как один из вариантов финансирования приобретения основных средств, а также начинающим сотрудникам лизинговых компаний и кредитных отделов банков.

УДК 336  
ББК 65.29

ISBN 978-5-6040511-4-6

© Алексеев А. Б., 2019  
© Лучшее Решение, 2019

# Содержание

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Глава 1                                               | 7  |
| 1.1. История развития лизинга в России                | 7  |
| 1.2. Термины и определения                            | 9  |
| 1.3. Преимущества лизинга                             | 11 |
| 1.3.1. Преимущества лизинга перед кредитованием       | 11 |
| 1.3.2. Преимущества лизинга перед арендой             | 11 |
| 1.4. Отрицательные моменты лизинга                    | 12 |
| Глава 2                                               | 13 |
| Глава 3                                               | 15 |
| 3.1. Схема взаимоотношений сторон в лизинговой сделке | 15 |
| 3.2. Выбор Лизинговой компании                        | 16 |
| 3.3. Требования к Лизингополучателю                   | 19 |
| 3.4. Подготовка и сбор документов                     | 21 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                     | 22 |

# **А.Б. Алексеев**

## **Лизинг на практике. Пособие по работе с лизинговыми компаниями**

*Некоторые клиенты лизинговых компаний  
наивно полагают, что цель этих компании —  
делать бизнес и зарабатывать деньги.  
Ничего подобного! Это лишь побочная  
функция документооборота.*



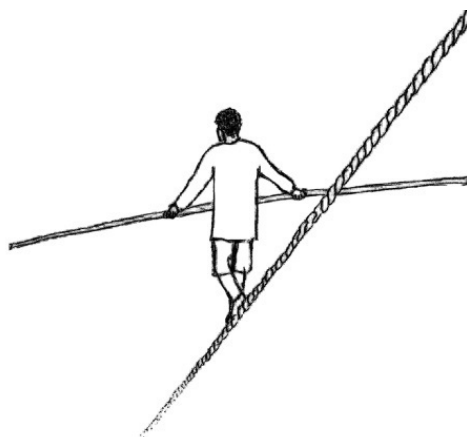
В этой книге автор постарался изложить основные принципы работы с лизинговыми компаниями простым человеческим языком, понятным и не специалисту. Книга будет полезна для всех предпринимателей, кто планирует приобретать имущество в лизинг, а также для сотрудников лизинговых компаний, которые хотят взглянуть на процесс глазами своих клиентов.

Они хотят лизинга:





Путь Лизингополучателя по жизни:



# **Глава 1**

## **Основные понятия**

### **1.1. История развития лизинга в России**

Само понятие «лизинга» было известно еще до нашей эры. Были найдены некоторые источники 1760 г. до н. э., содержащие сведения об аналогах лизинговых отношений в законах Хаммурапи.

Лизинг был также известен в Римской Империи, основные его положения прослеживались в Институциях Юстиниана.

Всем известна фраза Аристотеля в «Риторике» о том, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а право его (имущества) использования.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие лизинга не ново, это лишь использование прежнего опыта. Еще в незапамятные времена люди четко разделяли право владения имуществом и право собственности на него.

Тем не менее, лизинг традиционно считается американским изобретением, якобы в начале 60-х гг. XX в. привезенным в Европу американскими предпринимателями. Английские экономисты не согласны с этим мнением и утверждают, что лизинг зародился в Англии, затем попал в Северную Америку, а оттуда в некотором видоизмененном состоянии вновь оказался в Европе.

Датой зарождения лизинга в России можно принять дату принятия первого российского нормативного акта – указа Президента от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». Постановлением Правительства от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» было утверждено «Временное положение о лизинге».

8 февраля 1998 г. Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международному лизингу (Международной финансовой аренде оборудования) (Оттава, 28 мая 1988 г.). Присоединение к ней открыло возможности для сотрудничества с иностранными лизинговыми компаниями. Нормы Конвенции УНИДРУА непосредственно применяются при имущественных отношениях, возникающих при заключении и исполнении договоров, связанных с операциями лизинга, сторонами которых являются коммерческие организации разных стран, т. е. при лизинговых операциях международного характера.

В настоящее время основным нормативным документом, определяющим лизинговые отношения, является ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ от 29.10.1998 г. (см. Приложение 1).

В настоящее время лизинговая отрасль стала крупной отраслью экономики. По итогам 2018 г. портфель лизинговых компаний превысил 4 трлн. руб. Наибольшие объёмы сделок совершают лизинговые компании, созданные с государственным участием, они же показывают наибольший рост портфелей в процентном отношении. Частные компании тоже показывают прирост портфелей, но в существенно меньших величинах.

В этой отрасли (как и во многих других) реализуется на практике правило «Крупные работают с крупными». Т. е. малому бизнесу искать взаимности с крупными гос. компаниями

смысла не имеет, они там никому не интересны. Автор не раз слышал выражение «Сделки меньше миллиарда не интересны» от представителей не самых крупных компаний.

## 1.2. Термины и определения

«**Лизинг**» (англ. leasing, происходит от англ. leas – аренда). Можно привести несколько определений лизинга:

1) Аренда технических средств и сооружений производственного назначения. Лизинг осуществляется на основе договора между лизинговой компанией (**Лизингодатель**), приобретающей имущество за свой счет и сдающей его в аренду, и фирмой-арендатором (**Лизингополучатель**), которая постепенно вносит арендную плату за использование лизингового имущества. В период действия договора право собственности на лизинговое имущество принадлежит Лизингодателю, а право на пользования – Лизингополучателю.

2) По законодательству РФ – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором.

3) По экономическому содержанию – финансовая услуга, сочетающая в себе элементы кредитования, аренды и купли-продажи в рассрочку. Лизинг – аналог банковскому кредитованию, только кредит выдаётся не деньгами, а основными средствами.

4) Предпринимательская деятельность, приносящая доход за счет временной уступки собственником права исключительного пользования объектом собственности третьим лицам (лизингополучателям) за обусловленную плату.

«**Лизинг финансовый**» – типичная, наиболее широко применяемая форма лизинга, характеризуется средне- и долгосрочным характером договоров, в процессе реализации которых происходит амортизация полной или большей части стоимости имущества. Подразумевает переход права собственности на Предмет лизинга от Лизингодателя к Лизингополучателю.

«**Лизинг международный**» – договор аренды, заключаемый предприятиями и организациями разных стран. Характеризуется тем, что лизинговая компания и поставщик находятся в разных странах.

«**Лизинг оперативный**» – сдача в краткосрочную (обычно до одного года) аренду транспортных средств, строительной техники, приборов, аппаратуры и других технических средств без перехода права собственности.

«**Лизинг возвратный**» – разновидность финансового лизинга, когда Поставщик и Лизингополучатель являются одним лицом. На практике применяется не очень часто. Может вызывать проблемы с налоговыми органами, которые очень «не любят» подобные сделки, хотя существует большая судебная практика вынесения решений в пользу лизингополучателей.

«**Лизингодатель**» – компания, приобретающая оборудование за свой счет и сдающая его в аренду. В РФ функции лизингодателя иногда выполняют коммерческие банки или поставщики.

«**Лизингополучатель**» – юридическое или физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, получающее имущество в пользование по договору лизинга за плату.

«**Предмет лизинга**» («**Лизинговое имущество**») Предметом лизинга могут быть любые основные средства, используемые для предпринимательской деятельности – здания, оборудование, имущественные комплексы, транспортные средства, сооружения, любое движимое и недвижимое имущество.

Предметом лизинга не могут быть следующие объекты: природные объекты, земельные участки, имущество, запрещенное федеральными законами для свободного обращения или имеющее особый установленный порядок обращения (военное имущество и т. п.).

**«Продавец» или «Поставщик»**

Это физическое или юридическое лицо, заключающее договор купли продажи с лизингодателем и продающее лизингодателю в обусловленный срок имущество, которое является предметом лизинга. Продавец обязан при передаче предмета лизинга лизингодателю или Лизингополучателю учитывать все права Лизингополучателя. Также Продавец может одновременно быть и Лизингополучателем (см. Возвратный лизинг).

*«Лизинг персонала» – форма привлечения персонала, при которой самостоятельная фирма-кредитор передает на определенный срок одного или нескольких своих сотрудников, с которыми она имеет трудовой договор, в распоряжение другой фирмы-заемщика, с тем, чтобы эти сотрудники в течение срока «аренды» работали на фирму-заемщика. При этом заключенный работниками с фирмой-кредитором трудовой договор сохраняет силу.*

*К рассматриваемым в данной книге вопросам не имеет никакого отношения.*

## 1.3. Преимущества лизинга

- Возможность получить сначала в пользование, а в будущем и в собственность имущество, не вкладывая сразу много собственных средств.
  - Возможность получить «кредит» не имея залога.
  - Возможность опробовать новое направление бизнеса, не имея достаточных средств.
  - Один из немногих легальных способов минимизации налогов.
  - Возможность пользоваться корпоративным транспортом без открытия собственного автохозяйства и списание всех затрат по эксплуатации на себестоимость.
  - Возможность переложить на плечи лизинговой компании отношения:
    - с ГАИ при регистрации транспорта,
    - с ФРС при регистрации недвижимости,
    - со страховыми компаниями,
    - с бухгалтерией при расчёте части налогов.
- Иногда это всё делается даже бесплатно со стороны ЛК.
- Возможность досрочного закрытия договоров по инициативе Лизингополучателя.
  - Защита от рейдерских захватов (особенно актуально для лизинга недвижимости) и от кредиторов при процедуре банкротства.

### 1.3.1. Преимущества лизинга перед кредитованием

- При кредитовании необходим ликвидный залог на сумму, превышающую сумму кредита на 30–50 %, причём этот залог должен быть в наличии до получения кредита. При лизинге залогом служит сам Предмет лизинга.
- При кредитовании не применяется механизм ускоренной амортизации, что приводит к увеличению платежей по налогу на имущество после завершения сделки.
- При кредитовании на себестоимость относятся только проценты по кредиту в пределах ставки ЦБ РФ, умноженной на коэффициент 1,1. При лизинге на себестоимость относятся все лизинговые платежи (не относятся на себестоимость только выкупные платежи). Возникает экономия на налоге на прибыль и НДС.
- Обычно срок лизинга больше срока кредитования.
- В состав затрат лизинговой сделки можно включить все сопутствующие затраты (что невозможно при кредитной операции) и получить таким образом рассрочку платежей и на эти затраты тоже.

### 1.3.2. Преимущества лизинга перед арендой

- При выплате лизинговых платежей Предмет лизинга переходит в собственность. **Лучше выкупать своё, чем просто платить другому. Аренда – деньги на ветер.**
- Защита от роста цен и роста арендных ставок (особенно актуально для лизинга недвижимости), т. к. лизинговые платежи фиксируются на весь период действия договора.
- Защита от изменения курсов валют, т. к. лизинговые платежи фиксируются на весь период действия договора.
- Гарантии защиты прав Лизингополучателя – регистрация договоров в ГАИ (для автотранспорта) или в Росреестре (для недвижимости).

## **1.4. Отрицательные моменты лизинга**

Лизинг, как и другие финансовые инструменты, имеет не только положительные, но и отрицательные качества:

- Предмет лизинга является собственностью Лизинговой компании до того момента, пока не будут выплачены все лизинговые платежи. Т. е. даже небольшой остаток задолженности не позволит полностью распоряжаться «вроде как бы вашим имуществом».

- Возможность изъятия предмета лизинга при наличии двух и более периодов просрочки платежей независимо от того, сколько всего выплачено платежей. Т. е. имущество можно просто потерять, выплатив большую часть его стоимости. Правда, виноват в этом будет сам Лизингополучатель. При изъятии имущества возврату подлежат только перечисленные выкупные платежи.

- Удорожание сделки существенно увеличивает суммарные затраты на приобретение имущества.

- Радость от приобретения имущества быстро проходит, ... а лизинговые платежи остаются.

## Глава 2

### Правовое регулирование лизинга

#### **Основные нормативно-правовые документы:**

Основными документами, регулирующими лизинговые взаимоотношения, являются:

- Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» от 28 мая 1988 г. (по состоянию на 31 декабря 1994 г.)
- Федеральный закон «О присоединении РФ к конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» № 16-ФЗ от 08 февраля 1998 г.
- Гражданский кодекс РФ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ
- Федеральный закон «О лизинге» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (см. Приложение 1)
- Постановления Правительства и иные нормативные акты, регулирующие применение лизинга в отдельных отраслях.

Федеральный Закон о Лизинге и Гражданский Кодекс определяют предметы лизинга, как любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

ФЗ «О лизинге» объединил и развил нормы, регулирующие гражданско-правовые аспекты лизинговой деятельности, содержащиеся в ГК, Конвенции УНИДРУА о международном и финансовом лизинге, нормативных правовых актах Президента РФ, Правительства РФ, министерств и ведомств. Как следует из п. 2 ст. 3 ГК РФ, гражданско-правовые нормы, содержащиеся в законах, должны соответствовать ГК. Федеральную систему нормативно-правовых актов, регулирующих лизинговую деятельность в сфере недвижимости, можно представить следующим образом:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Законы Российской Федерации.
3. Указы Президента Российской Федерации.
4. Постановления Правительства Российской Федерации.
5. Акты федеральных органов исполнительной власти.

Основным источником гражданско-правового регулирования отношений финансовой аренды является часть II Гражданского кодекса Российской Федерации (глава 34), который рассматривает договор финансовой аренды как разновидность договора аренды, следовательно, на него распространяется комплекс общих норм, регулирующих все виды арендных отношений.

Параграф 6 главы 34 «Договор финансовой аренды (лизинга)», предназначен для регулирования договорных отношений, возникающих по поводу финансовой аренды (лизинга) имущества. «По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца».

Согласно этому определению в российском гражданском праве договор финансовой аренды (лизинга) обладает следующими характеристиками:

1. Право выбора Предмета лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит Лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;

2. Лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только для передачи его в лизинг Лизингополучателю, т. е. в силу заключенного договора финансовой аренды;

3. Сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки;

4. Лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами Российской Федерации, так и международным, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами согласно законодательству Российской Федерации;

5. Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя;

6. В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора;

7. По соглашению сторон в договоре лизинга может предусматриваться ускоренная амортизация лизингового имущества в соответствии с законодательством Российской Федерации с последующим уведомлением об этом налоговых органов.

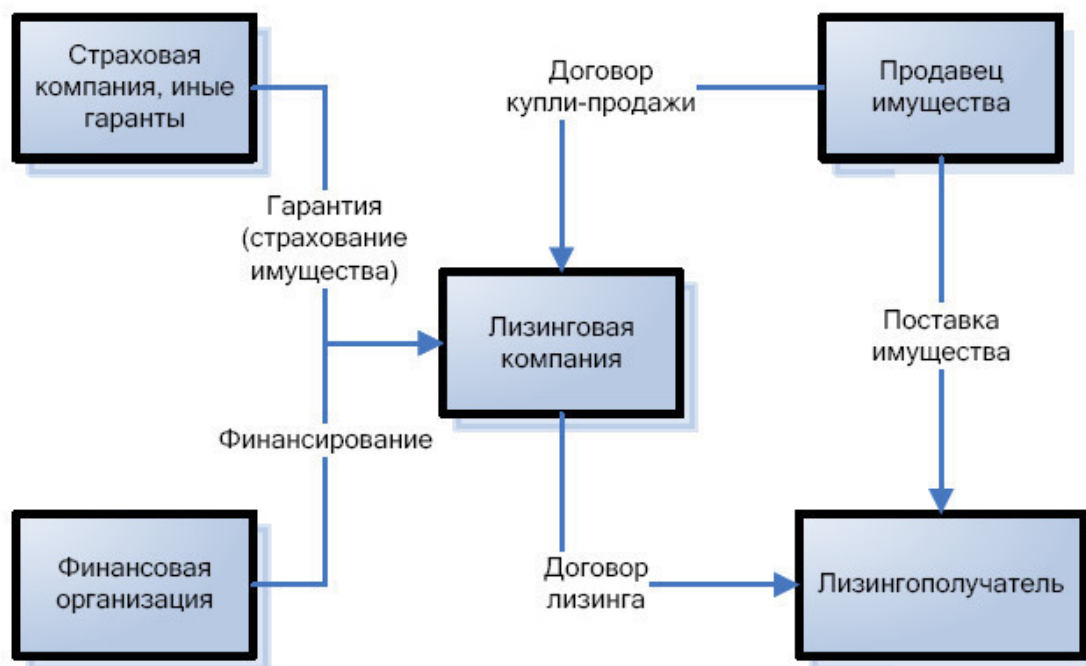
Приказом Минфина РФ от 17 февраля 1997 г. № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» утверждены «Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга», а также «Изменения к плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению». В зависимости от того, на чьем балансе учитывается оборудование, на балансе лизингодателя или лизингополучателя, Приказом предусматриваются различные методы учета.

В первоначальных версиях Закона о лизинге было положение о том, что предмет лизинга должен использоваться в предпринимательских целях, т. е. для извлечения прибыли. В настоящий момент это положение изъяли для того, чтобы лизингом могли пользоваться государственные структуры. Но на практике и налоговые органы и другие инстанции продолжают руководствоваться этим принципом. Т. е. для отнесения лизинговых платежей в состав затрат предприятия нужно будет доказать использование предмета лизинга именно для предпринимательских целей и обосновать состав расходов для целей налогообложения прибыли.

## Глава 3

### Технология лизинговой сделки

#### 3.1. Схема взаимоотношений сторон в лизинговой сделке



## 3.2. Выбор Лизинговой компании

*Рекламный слоган «скидки до 50 %»*

*запросто подразумевает скидку всего в 5 %.*

*При этом никакого обмана нет, 5 – это до 50.*

Лизинговый рынок очень конкурентный. Например, на рынке Санкт-Петербурга работает более 50 местных компаний и более 50 филиалов компаний из других регионов, в первую очередь из Москвы.

Практически у всех банков есть дочерние лизинговые компании. В первую очередь имеет смысл обратиться в компанию при своём обслуживающем банке.

Экспресс-заявку можно отправить сразу в несколько компаний просто по электронной почте. В течение нескольких дней будут присланы ответы, которые можно будет сравнить хотя бы для того, чтобы понять, на что можно ориентироваться.

Хорошим вариантом получения предложений является отправка заявки через сайт Объединённой лизинговой ассоциации. Такая заявка будет разослана всем членам этой ассоциации.

Правда, далеко не все лизинговые компании состоят в этой ассоциации, особенно федеральные.

### **Лизинговые брокеры.**

Можно обратиться к лизинговым брокерам. Если у вас нет опыта работы с лизинговыми компаниями или банками, то на первых порах имеет смысл обратиться к брокерам. При работе через лизинговых брокеров есть как плюсы, так и минусы.

С одной стороны, брокеры хорошо знают рынок и смогут предложить компании, которые действительно умеют работать с данным видом имущества. Лизинговые компании понимают, что брокеры всегда обращаются к нескольким лизингодателям, поэтому, чтобы выиграть конкуренцию, выставляют действительно дешёвые предложения. Т. е. через брокера можно получить действительно выгодное предложение от лизинговой компании.

Но с другой стороны брокеры бесплатно не работают. Брокеры всегда берут агентское вознаграждение с лизинговой компании, но некоторые пытаются брать деньги и с лизингополучателя также. Если при этом брокер делает за лизингополучателя определённую работу (помощь в подготовке документов, консультирование по структурированию сделки, оценка положений договора лизинга и т. д.), то плата за такие услуги логична. А если брокер ограничивается предоставлением нескольких вариантов графиков платежей от нескольких лизинговых компаний, то вряд ли имеет смысл оплачивать подобную работу.

Лизинговые компании не любят брокеров, но вынуждены с ними работать, потому что клиенты всем нужны. В Санкт-Петербурге, например, единицы частных компаний, которые не работают с брокерами. Не работают с брокерами практически все крупные госкомпании.

Ошибочно думать, что если обратиться в лизинговую компанию напрямую, то можно получить более дешёвое предложение, чем через брокера. Если лизинговая компания готова потратить определённые деньги на привлечение клиентов (агентские выплаты брокерам), то наивно полагать, что эти деньги не будут освоены сотрудниками компании. На практике это часто выглядит так. Звонит клиент, его спрашивают откуда он узнал о компании. Если получают ответ, что из Интернета, из рекламного объявления и т. п., то тут же в соответствующих внутренних документах компании появляется запись о том, что клиента направил брокер типа ООО «Условный брокер № 1». На самом деле этот брокер создан просто для получения допол-

нительных денег нечестными сотрудниками лизинговой компании. Т. о. в итоге в состав затрат на сделку (а этого клиент никогда не увидит) будут включены соответствующие затраты, а значит предложение дешевле не будет.

И совсем наивно думать, что при первом же обращении вам будет сделано самое выгодное предложение. Выгодные предложения нужно «вытягивать клещами». При этом можно не стесняться и показывать предложения других лизинговых компаний, если, конечно, они у вас есть. Опытные сотрудники по внешнему виду знают как выглядят предложения известных компаний – их конкурентов, даже если убрать логотипы и подписи. Конкуренцию никто не отменял, и этим нужно пользоваться.

### **Поиск лизинговой компании.**

Многие лизинговые компании часто ограничивают минимальную сумму сделки. Сделки меньше 1 млн. руб. не интересны практически никому (разве что за исключением лизинга автомобилей, и то не всегда). С точки зрения технологии лизинга нет разницы совершать сделку на сумму что 1 млн., что 10 млн., что 100 млн. И уж, скорее всего, будет не найти компанию, которая возьмется за сделку менее 500 тыс. руб. В этом случае, как говорят, бумага для договоров стоит больше, чем прибыль от сделки.

Многие лизинговые компании часто дают не совсем корректную рекламу типа **«ЛИЗИНГ под ноль процентов»**. Подразумевается, что удорожание лизинговой сделки будет равно нулю. Здесь имеет смысл задуматься о том, что если компания платит сотрудникам зарплату, арендует офис, то, удорожание не может быть равным нулю. Иначе на что такая компания будет жить?

На самом деле такие лизинговые компании просто имеют скидки от поставщиков. И скидка от поставщика и является доходом лизинговой компании от сделки, причём сразу, без рассрочек. Просто они об этом не говорят. Но если врут с самого начала ...

По крайней мере **ориентироваться на такую рекламу не следует.**

**Имеет смысл обратиться к Поставщику.** Практически все поставщики сотрудничают с лизинговыми компаниями, для них это хорошие покупатели. Поставщик всегда даст координаты нескольких лизинговых компаний.

Такая рекомендация поставщика действительно может позволить найти компанию, которая работает с таким имуществом, которое вы хотите приобрести. А может просто позволить «немного разбогатеть» сотруднику, который вас направил в «нужную» лизинговую компанию (особенно ярко это выражено в автосалонах). Практически все сотрудники компаний – поставщиков транспорта и строительной техники пытаются изображать лизинговых брокеров. Но часто у них для этого не хватает квалификации.

А вот утверждение поставщика о том, что они работают «только с такой-то лизинговой компаний» явно не будет соответствовать действительности. Дело поставщика – продать, а лучший покупатель – тот, кто готов заплатить деньги. Поэтому **поставщик будет работать с любой лизинговой компанией.**

На рынке есть лизинговые компании, которые практически не смотрят финансовую отчётность Лизингополучателя, но зато просят предоставить подробные координаты всех ближайших родственников учредителей и директора компании. Стоит задуматься, каким способом будет такая лизинговая компания «выбивать» платежи, если у Лизингополучателя возникнут финансовые трудности. В таких компаниях стоимость услуг будет заведомо выше, чем в обычных лизинговых компаниях, но часто для начинающих предпринимателей это может быть единственным доступным вариантом.

**В конечном итоге нужно собрать несколько предложений**, чтобы можно было оценить финансовые предложения компаний и условия, на которых они предлагают работать. И принять решение о том, с кем выгоднее работать. Кому-то важны финансовые выгоды, а кому-то нужна скорость работы с минимальным количеством документов.

При этом всегда **нужно смотреть что включено в состав затрат сделки**. Например, лизинговая компания может включить в состав затрат страхование имущества, а может не включить. Естественно, что при этом будет разное удорожание.

### 3.3. Требования к Лизингополучателю

Лизингополучателем может быть юридическое лицо или физическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность (например, в форме ИП).

На рынке есть предложения лизинговых компаний для физических лиц, но это скорее экзотика. Для физических лиц будут большие авансы (от 30 %) и большое удорожание. Для физических лиц выгоднее банковское кредитование.

Требования к Лизингополучателю часто определяются требованиями Банка-кредитора к своим заёмщикам (формально заёмщиком является лизинговая компания, но на практике банки рассчитывают риски именно на Лизингополучателя, особенно если лизинговая компания является «дочкой» банка).

В идеальном случае компания-лизингополучатель должна:

- существовать более 1 года;
- иметь положительную финансовую отчётность за последний год;
- иметь достаточные обороты для уплаты лизинговых платежей (считается, что лизинговые платежи не должны превышать 10 % от выручки компании);
- иметь положительную кредитную и/или лизинговую историю;

Положительную кредитную историю (или отсутствие отрицательной) должны также иметь учредители компании и её директор.

При этом аргументы о том, что приобретение лизингового имущества позволит существенно увеличить обороты компании часто сотрудниками банка (и, как следствие сотрудниками лизинговых компаний) вообще не воспринимаются.

**На практике получается, что лизинг подходит не для начала предпринимательской деятельности, а для развития уже существующего бизнеса.**

До обращения в лизинговые компании имеет смысл самому попробовать оценить свои шансы на заключение лизинговой сделки, может не стоит и время терять.

Банки и, соответственно, лизинговые компании очень плохо воспринимают заёмщиков-лизингополучателей, не имеющих бухгалтерской отчетности по стандартной форме. Ну не умеют банковские клерки анализировать финансовое положение тех, кто на «вменёнке» или «упрощёнке». Им нужен баланс и форма-2. А про ИП и говорить не приходится, у них кроме оборотов анализировать практически нечего.

После того как отменили ежеквартальную сдачу балансов, банки просят прислать налоговые декларации по прибыли и по НДС, а также сформировать из бухгалтерской программы оперативную классическую форму баланса (форма-1 и форма-2).

Оценку положения Лизингополучателя можно улучшить за счёт предоставления дополнительного поручительства другой компании. Тогда риск будет рассчитываться с учётом финансового положения обеих компаний. Такое поручительство считается дополнительным обеспечением по сделке, что всегда приветствуется, так что предоставление поручительства других компаний всегда будет хорошим аргументом для заключения сделки (например, если у владельцев компании-лизингополучателя есть другие виды бизнеса, то с поручительствами

обычно проблем не возникает). Но торопиться и предлагать сразу все возможные виды дополнительного обеспечения не следует. Это будет снижать кредитный лимит и для Поручителя тоже.

Также дополнительным обеспечением по лизинговой сделке может служить договор личного поручительства или залог личного имущества учредителей компании-лизингополучателя. Но здесь каждый Поручитель должен оценивать риски таких поручительств.

Дополнительным аргументом в пользу совершения сделки будет достаточно большой аванс со стороны Лизингополучателя (до 49 % от стоимости имущества). С авансом 40–49 % обычно компании делают сделки, не глядя в финансовую отчётность.

Хороший Лизингополучатель знает себе цену и иногда сам может диктовать условия лизинговым компаниям. **Конкуренцию на лизинговом рынке никто не отменял. Всегда имеет смысл обратиться в несколько компаний.**

### 3.4. Подготовка и сбор документов

Необходимо заранее подготовиться к тому, что от Лизингополучателя потребуют много документов.

Там, где список документов будет минимальный – будет максимальное удорожание. Чудес не бывает. Соотношение «риск – доходность» никто не отменял. Но всегда хорошо, когда есть выбор.

У лизинговых компаний есть различные программы по работе с некоторыми поставщиками или с некоторыми видами имущества. Так что можно найти и вполне подходящий вариант.

#### **Стандартный перечень документов для лизинговой сделки:**

**1. Заявка** на предоставление имущества в лизинг по форме лизинговой компании (в каждой компании своя форма, придётся заполнять каждый раз).

#### **2. Учредительные документы:**

- Копия Учредительного договора; (сшитая)
- Копия Устава; (сшитая)
- Копии Паспортов руководителей, главного бухгалтера, учредителей/акционеров;
- Выписки из приказов (выписка из протокола собрания учредителей/общего собрания) о назначении на должность лица, уполномоченного подписывать лизинговый и другие договоры, о назначении главного бухгалтера;
- Копия Свидетельства о внесении записи в ЕГРЮЛ;
- Копия Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- Копия Информационного письма об учете в ЕГРПО (Госкомстат).
- Протокол уполномоченного органа Лизингополучателя с решением о Подаче лизинговой заявки, заключении договора лизинга (решение о совершении крупной сделки).

#### **3. Финансовая информация:**

- Заверенные в налоговой инспекции балансы компании со всеми приложениями за последние четыре квартала с расшифровкой наиболее крупных статей последнего баланса (кредиторы, дебиторы, основные средства, запасы);
- Справка из налоговой инспекции заявителя: а) об открытых банковских счетах и б) об отсутствии задолженности по платежам в бюджет;
- Справка из банка(ов) о наличии (отсутствии) задолженности всех видов (кредиты, векселя и др.);
- Справка об оборотах из банка(ов) по всем расчетным и валютным счетам за последние 12 месяцев;

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.