

Лазерный станок в лизинг: как снизить нагрузку на бюджет и быстрее запустить производство

Зачем рассматривать лизинг именно сейчас

Лазерная резка, сварка и очистка – уже стандарт для современной металлообработки. Вопрос упирается в сроки и деньги: как поставить станок быстро и при этом не «выбить» оборотные средства. Лизинг решает обе задачи: оборудование начинает работать сразу, платежи распределяются по графику, бюджет остается гибким. Дополнительно доступна господдержка: льготные ставки и субсидии на лизинговые платежи в регионах и городах-миллионниках.

Почему лизинг выгоднее «прямой» покупки

Сохранение оборотного капитала

Вы не «вытаскиваете» из бизнеса всю стоимость станка – аванс ниже, чем при кредите, основной платеж распределен во времени. Это позволяет параллельно финансировать производственные запасы, логистику, маркетинг и найм.

Налоговая экономия

В лизинговых платежах учтены проценты и тело «аренды» – эти суммы относятся на расходы, уменьшая налогооблагаемую базу; ускоренная амортизация сокращает срок списания. Точные эффекты зависят от режима налогообложения компании; их рассчитывают в финансовой модели сделки.

Гибкость условий

Лизинг проще подстроить под операционный цикл: выбрать срок 1–5 лет, «поставить» сезонные платежные окна, согласовать график частично линейный, частично аннуитетный. Для лазерных станков это удобно, потому что загрузка часто растет волнообразно: от запуска пилотных заказов к серийному выпуску.

Быстрый запуск

Время – главный ресурс внедрения. Лизинговые компании и интеграторы отстроили процессы: типовые пакеты документов, скоринг и стандартизованные договоры позволяют выходить на решение по заявке за 1–3 рабочих дня и сразу переходить к поставке и ПНР.

Как выбрать поставщика: что дает «Технограв»

При покупке в лизинг ключевую роль играет не только финансовая схема, но и **надежность поставщика**: сроки отгрузки, наличие собственного склада с оборудованием, качество пуско-наладки, обучающие программы, скорость реакции сервиса.

Компания «Технограв» с 2017 года генеральный российский партнер одного из крупнейших производителей оборудования для металлообработки Senfeng Laser и закрывает полный цикл поддержки: предпродажная консультация, тесты в собственном шоуруме, поставка, ПНР, обучение операторов, гарантийный и постгарантийный сервис, доступ к складам расходников и ЗИП (запасные части, инструменты и принадлежности). Для лизинговой сделки это снижает риски простоев и затягивания запуска.

Отдельный плюс – специальные условия для лизинга:

- аванс от 2% (с субсидией на аванс);
- срок 12-60 месяцев;
- рассрочка до 120 дней на первый платеж;
- ускоренное внесение платежей и/или досрочный выкуп оборудования;
- рассмотрение заявки от 1 дня;
- сервис по всей РФ 24/7;
- гарантия на лазеры Senfeng – 24 мес., металлогибочное оборудование - 12 мес;
- крупная складская программа по станкам и расходникам.



Процедура оформления лизинга через «Технограв»:

Шаг 1. Выбор лизингодателя и программы.

Сравнение ставок (или коэффициент удорожания), аванс, срок, график, штрафы за досрочное погашение, требования к страховке и допслугам. Важно проверить, есть ли у лизингодателя практика финансирования именно промышленного оборудования.

Шаг 2. Подбор модели станка.

Совместно с инженерами «Технограв» уточняются мощность, размеры, опции, требования к монтажу, обучению и сервисному уровню.

Шаг 3. Пакет документов и скоринг.

Учредительные документы, финотчетность, справки по задолженности, краткая заявка по предмету лизинга. Часть лизинговых компаний запрашивает бизнес-план проекта и производственную калькуляцию. Типовые кейсы рассматриваются быстро: решение от 1 дня.

Шаг 4. Договор и поставка.

После одобрения подписываются договоры лизинга и поставки, согласуется график платежей и условия выкупа. «Технограв» организует логистику, монтаж, ПНР и обучение.

Шаг 5. Эксплуатация и выкуп.

Платежи идут по графику; доступна досрочная опция выкупа и ускоренное внесение платежей, если загрузка выросла и проект окупается быстрее.

4. Специальные условия: «Технограв» + лизинговые партнеры

Помимо базовых параметров, «Технограв» работает с лизинговыми компаниями и государственными институтами развития, где доступны льготные ставки для промышленности и МСП:

- **МСП-лизинг (Корпорация МСП):**

- льготный лизинг нового оборудования для микро- и малого бизнеса – 6% годовых для российского и 8% для иностранного оборудования;
- срок – 13-60 месяцев;
- суммы – от 3-100 млн руб.;
- аванс от 10-20% (по продукту/партнеру).

Продукт адресно поддерживает машиностроение, металло- и деревообработку и др.

• **Банковские группы и федеральные лизингодатели** также являются льготные продукты под госпрограммы, где ставка для российского оборудования фиксируется на уровне 6%, а первый платеж может идти через 30 дней после сделки (условия зависят от оператора программы).

Сочетание льготной ставки и условий «Технограв»

по авансу/срокам нередко дает окупаемость проекта в диапазоне 18-36 месяцев в зависимости от загрузки и ассортимента.

Вы можете задать вопрос или оставить заявку здесь:

https://t.me/senfeng_bot



Государственная поддержка: федеральный уровень

Фонд развития промышленности (ФРП)

Предоставляет целевые займы по 3–5% годовых сроком до 7 лет на суммы 5 млн-2 млрд руб. – на модернизацию, запуск новых линий, российскую компонентную базу, цифровизацию и энергоэффективность. ФРП работает через сеть уполномоченных лизинговых компаний.

Сегодня аккредитовано 40 организаций, среди них:

- | | |
|----------------------------|---|
| • ВТБ Лизинг (АО), | • МСП-лизинг (АО), |
| • Сбербанк Лизинг (АО), | • Балтийский лизинг (ООО), |
| • Газпромбанк Лизинг (АО), | • ДельтаЛизинг (ООО), |
| • РСХБ Лизинг (АО), | • Транслизинг (ООО), |
| • Росагролизинг (АО), | • Сибирская лизинговая компания (ООО) и др. |

Лизинговые партнеры «Технограв» также входят в этот перечень, поэтому сделки по программам ФРП можно собирать в единой связке «лизинг + льготный займ/субсидия» – без разрывов по срокам и документообороту.

Гранты и субсидии на оборудование.

Доступны инструменты компенсации части затрат на покупку или лизинг оборудования, в т.ч. по линиям коммерциализации НИОКР и др.; требования к софинансированию и лимиты зависят от программы.

Льготный лизинг/кредитование МСП.

На федеральном уровне действует продукт льготного лизинга для производственных МСП, где ставка фиксируется 6-8%; аналогичные параметры публикуют Корпорация МСП и региональные центры поддержки.

Прочие меры.

В зависимости от отрасли и вида оборудования возможны компенсации аванса и части лизинговых платежей, а также льготные оборотные/инвест-займы.

Региональные инструменты: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург

Москва.

Город компенсирует часть затрат на лизинг технологического оборудования: до 50% лизинговых платежей при лизинге российского оборудования и до 35% при лизинге иностранного (с учетом лимитов и критериев по отраслям/ОКВЭД). Это заметно снижает реальную стоимость владения в первые годы и ускоряет окупаемость.

Санкт-Петербург.

Для промпредприятий доступна субсидия на возмещение части затрат по уплате лизинговых платежей за технологическое оборудование (на конкурсной основе, с публикацией порядка и реестров получателей). В отдельных анонсах и новостях города указывались форматы компенсаций до 50% по лизингу с лимитами до 20 млн руб. на предприятие (уточняются ежегодно в документах Комитета по промышленной политике).

Екатеринбург / Свердловская область.

Действуют региональные меры поддержки МСП и промкооперативов, где компенсация может достигать до 20% затрат (с суммарным лимитом, определенным положением).

Параллельно в регионе активны продукты льготного лизинга федеральных операторов; по рыночным предложениям – аванс от 20%, срок 1-4 года, ускоренное решение по заявке. Конкретные программы и лимиты ежегодно утверждаются на уровне области.

Важно: параметры субсидий меняются по срокам приема, лимитам и перечню ОКВЭД. Перед подачей документов зафиксируйте актуальные условия на портале региона или в профильном комитете.

Как «складывается» экономия: логика на цифрах (мини-пример)

Возьмем условный пример для станка лазерной резки Senfeng.

- Стоимость оборудования – 20 млн. долл
- Лизинг на 36 месяцев, аванс 10% (2 млн руб.), льготная ставка 6% годовых (для отечественного оборудования).
- Региональная субсидия компенсирует 30% уплаченных лизинговых платежей (условный пример в рамках существующих практик).
- Налоговый режим – общий (расходы по лизингу учитываются при налогообложении прибыли; ускоренная амортизация – по предмету лизинга).

Что это дает на практике:

1. **Меньше стартовая нагрузка.**
Вместо единовременных 20 млн руб. вы платите 2 млн аванса и начинаете работать.
2. **Распределенные платежи.**
Ежемесячный платеж формирует управляемую нагрузку на кэш-флоу; при росте загрузки допустим досрочный выкуп.
3. **Субсидия** возвращает часть платежей, заметно снижая итоговую переплату.
4. **Налоговый эффект** уменьшает базу по налогу на прибыль за счет включения платежей в расходы и ускоренной амортизации.

На горизонте 18–36 месяцев при устойчивой загрузке и норме маржи проект выходит на окупаемость; далее лизинговые платежи заканчиваются, а станок продолжает приносить выручку.

Примечание. Точные цифры зависят от стоимости конкретной модели станка, графика, налогового режима, параметров субсидий и ставок на момент сделки. Финансовая модель считается индивидуально.

Чек-лист: что подготовить для заявки в лизинг

- Учредительные документы, устав, выписка ЕГРЮЛ/ЕГРИП.
- Финансовая отчетность (за 4-6 кварталов) и справки по задолженности/обязательствам.
- Краткая анкета/заявка по предмету лизинга (модель, комплектация, стоимость, сроки поставки).
- Производственная калькуляция/бизнес-план (по запросу лизингодателя).
- Спецификация инфраструктуры (электрика, газ, вентиляция), план размещения.
- Подтверждение права на льготную программу/субсидию (если применимо), выписки по ОКВЭД.
- Контакты ответственных на площадке (монтаж/участок/ИТ/охрана труда)

Часто задаваемые вопросы:

- **Можно совместить лизинг и финансирование ФРП?**

Да. Важно заранее согласовать структуру сделки и синхронизацию графиков.

- **Сколько рассматривается заявка?**

По типовым кейсам – от одного рабочего дня; сложные проекты требуют больше данных.

- **Какой аванс?**

По условиям «Технограв» – от 2%; по льготным программам партнеров – чаще 10-20% (зависит от продукта и статуса клиента).

- **Есть рассрочка на первый платеж?**

Да, до 120 дней – удобно на период монтажа, пусконаладки и обучения.

- **Что с сервисом?**

ПНР и обучение входят в поставку; далее – гарантия на лазеры Senfeng (24 месяца) и сервисная поддержка 24/7, склады расходников и ЗИП.



Вывод и следующий шаг

Лизинг – это не просто «аналог кредита», а способ быстро внедрить технологию и распределить нагрузку на бюджет предприятия. В связке с «Технограв» вы получаете не только финансирование, но и инженерный бэк-офис: подбор, тест-драйв на ваших заготовках, поставку, ПНР, обучение и сервис. Федеральные и региональные меры поддержки (льготные ставки 6%-8% для МСП, компенсации лизинговых платежей в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге/Свердловской области) дополнительно снижают стоимость владения.

Что сделать сейчас: выбрать модель, согласовать график лизинга, проверить доступные субсидии по вашему региону и зафиксировать сроки поставки. Команда «Технограв» проведет проект «под ключ» – от расчета финансовой модели до первой смены на новом оборудовании.

Вы можете задать вопрос или оставить заявку здесь:

https://t.me/senfeng_bot

Хотите убедиться в результате до сделки?

Приезжайте в наш шоурум в Санкт-Петербурге: возьмите чертежи и заготовки.

Вместе протестируем режимы резки, подтвердим качество и согласуем график внедрения.

[Шоу-рум «Технограв»](https://senfeng.ru/company/showroom/) <https://senfeng.ru/company/showroom/>

