



Международная Финансовая Корпорация
Группа по развитию лизинга

Canada

Канадское Агентство
Международного развития



ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА (ЛИЗИНГ) В РОССИИ ОБЗОР РЫНКА 2000-2001

МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Член Группы Всемирного Банка

<http://www.ifc.org/russianleasing>

2001



IFC

МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Член Группы Всемирного Банка

ГРУППА ПО РАЗВИТИЮ ЛИЗИНГА

**ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА (ЛИЗИНГ)
В РОССИИ
ОБЗОР РЫНКА 2000-2001**

**МОСКВА
2001**

Canada

При финансовой поддержке Канадского Агентства Международного Развития (CIDA)

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ВВЕДЕНИЕ	7
СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ	11
Объем российского лизингового рынка	11
Методология	11
Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства	13
Доля лизинга в импорте основных средств	13
Доля лизинга в ВВП	14
Объем лизингового рынка: реальность и результаты опроса	15
Тенденции рынка	16
Количество лизинговых компаний	16
Типы/рыночные ниши лизинговых компаний	18
РОССИЙСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ	23
Источники финансирования	23
Среднее количество сделок	25
Средний размер сделки	26
Типы оборудования	29
Цены и гарантии	30
Проблемы и налоговые вопросы	33
РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ: МНЕНИЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ	35
Почему именно лизинг?	35
Существующие источники кредитов	35
Взаимоотношения с банками	37
Проблемы/Трудности	37
Нехватка лизинговых услуг и недостаточные возможности лизинговых компаний	38
Юридические проблемы	38
Прочие проблемы	39
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА	41
Ранний период (конец 1980х - 1994 гг.)	41
Начальный этап развития отрасли (1994-1998 гг.)	41
Послекризисная консолидация отрасли (1999-2001 гг.)	42
ОБЗОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЗИНГ В 2000-2001 гг.	43
«Слишком много денег»	44
Макроэкономические тенденции и макроэкономика	46
Влияние реформы на лизинговую отрасль	47
Факторы, сдерживающие развитие лизинговой отрасли	48
ОБЗОР РОССИЙСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА (ВКЛЮЧАЯ БАНКИ И ПОСТАВЩИКОВ)	51
Каким образом компании (лизингополучатели/потенциальные лизингополучатели) финансируют приобретение основных средств	51
Заинтересованность поставщиков (зарубежных и отечественных) в финансировании продаж своего оборудования	52



Прогнозируемая годовая потребность в капитале	54
Доступное кредитование, кредиты, предоставляемые предприятиям и условия заимствования	55
Некоммерческие кредиты и кредиты, предоставляемые из смешанных источников	58
Отношение банков к лизингу	59
Доступность финансирования на срок от двух до трех лет	60
Классификация банков по уровню активов	62
Участие банков в лизинговых операциях, прямое или опосредованное через кредиты, предоставляемые лизинговым компаниям	63
Государственное финансирование лизингового сектора - виды государственной поддержки	63
ЛИЗИНГ В РОССИИ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА	67
Лизинговые сделки: основные положения (краткое описание)	67
Основные преимущества лизинговой сделки	69
Законодательная база	71
Существующая законодательная база	71
Лизинг недвижимости	73
Налогообложение	73
Действующий режим	73
Существующие правила налогообложения	74
Положительное развитие ситуации в 2000-2001 гг.	75
Предстоящие изменения	76
Бухгалтерский учет	78
Учет имущества на балансе лизингодателя	78
Учет имущества на балансе лизингополучателя	79
Ожидаемые изменения	80
Международный лизинг	81
Текущая ситуация	81
Налогообложение сделок международного лизинга	81
Таможенное регулирование сделок международного лизинга	83
Валютное регулирование	83
Ожидаемые изменения	84
ПРИЛОЖЕНИЯ	85
Лизингополучатель: для чего необходимо оборудование?	85
Увеличение объемов продаж	85
Увеличение занятости	85
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА ДЛЯ ПРОДАЖИ ОБОРУДОВАНИЯ: КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО	89
ПРИМЕРЫ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК	93
Пример 1 - Переход от розничной/оптовой торговли к производству	93
Пример 2	94
Пример 3	95

ПРЕДИСЛОВИЕ

Относительная макроэкономическая стабильность в России в последние два года способствовала развитию различных секторов экономики, включая лизинг. Настоящий обзор является результатом анализа современного состояния российского лизингового рынка. На основе исследования деятельности российских лизинговых компаний и их основных партнеров - лизингополучателей, поставщиков оборудования и финансовых институтов, в обзоре определены тенденции, особенности и перспективы развития рынка финансовой аренды в России в 2000 - первой половине 2001 годов.

Международная финансовая корпорация, член Группы Всемирного банка, содействует развитию частного сектора в развивающихся странах и странах с переходной экономикой путем инвестирования в производственные, финансовые и прочие проекты. Группа по развитию лизинга (Группа) была создана в 1997 г. для оказания содействия Правительству РФ в создании и развитии благоприятных правовых и экономических условий, необходимых для развития финансовой аренды в России. Группа по развитию лизинга работает при финансовой поддержке Канадского Агентства Международного Развития (CIDA).

При проведении настоящего исследования были использованы различные методы сбора информации, включая анкетирование лизинговых компаний, как по почте, так и личное, а также собеседование с лизингополучателями и другими участниками рынка. Целью настоящего обзора, следующего после аналогичных Обзоров Рынка, опубликованных в начале 2000 и 1998 гг., является анализ основных тенденций развития лизинга в России в 2000 - первой половине 2001 гг. Мы надеемся, что данная информация позволит участникам рынка и заинтересованным инвесторам лучше понять характер и возможности российской лизинговой индустрии.

Являясь альтернативным финансовым инструментом, традиционно играющим важную роль в содействии развитию малого и среднего бизнеса, а также поддержке крупных компаний в обновлении их основных средств, лизинг находится на имеющем критическое значение для страны перекрестке экономической политики и частного предпринимательства. Для стран с переходной экономикой, в частности России, это имеет особое значение.

Группа по развитию лизинга
МФК - Москва

ВВЕДЕНИЕ

Гражданский кодекс Российской Федерации (Статья 665, ГК РФ) определяет финансовую аренду следующим образом:

По договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Лизингодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

В соответствии с данным определением далее в этом обзоре термин "лизинг" будет использоваться в значении финансовой аренды, определенной в ГК РФ. Терминологически в англо-саксонском законодательстве финансовая аренда, в широком смысле, трактуется как лизинговая сделка, при которой полная стоимость оборудования выплачивается в течение срока аренды. Таким образом, финансовая аренда, как правило, означает приобретение оборудования, т.е. является альтернативной формой финансирования. Напротив, оперативный лизинг, как правило, используется для приобретения права пользования средством в течение определенного периода времени без приобретения самого средства; следовательно, при оперативном лизинге лизингополучатель избегает большей части рисков, связанных с оборудованием.

Хотя явное большинство лизинговых сделок в России подпадает под англо-саксонское определение финансового лизинга, российское законодательство определяет его иначе. Некоторые лизинговые сделки могут по сути являться сделками оперативного лизинга. Кроме того российское законодательство определяет лизинг как особую форму аренды.

В настоящее время российская лизинговая индустрия переживает бурный рост, достигнув, по нашим оценкам, в 2000 г. объема в 1,25 млрд. долл. США, хотя еще в 1999 г. эта цифра не превышала 400 млн. долл. США. (далее все цифры в долл. США или российских рублях). По консервативным оценкам Группы по развитию лизинга в результате продолжающегося быстрого роста отрасли в 2002 г. сумма лизинговых сделок составит не менее 2 млрд. долларов США. Предполагается, что по мере стабилизации правового поля и экономической ситуации в стране, а также проведения долгожданных реформ в налоговой системе и в ключевых секторах экономики, лизинговый рынок продолжит быстрый рост. Хотя ограниченные возможности кредитования в России сдерживают потенциально более высокие темпы роста отрасли, а проблемы правовой системы не решаются за один день, можно

утверждать, что лизинг будет играть важнейшую роль в обеспечении развития малого и среднего бизнеса в ближайшие годы.

Лизинг является важным источником среднесрочного финансирования предприятий во многих странах, независимо от их размеров или уровня развития. В странах с развивающейся и переходной экономикой лизинг является решением проблемы приобретения основных средств, которое экономически эффективно для всех участников лизинговой сделки. Это имеет особое значение для обеспечения финансирования малых и средних, а также открывающихся предприятий, которым принадлежит ключевая роль в обеспечении внедрения новых технологий и конкуренции в экономике наряду с созданием новых рабочих мест.

При ограниченных финансовых возможностях лизингополучатель может приобрести оборудование для увеличения производственных мощностей и повышения способности генерировать доходы. Для лизингополучателей лизинг предпочтительнее банковского кредита, т.к. от них требуется продемонстрировать не длительную кредитную историю, а способность генерировать соответствующие денежные средства, достаточные для покрытия лизинговых платежей.

Для поставщиков оборудования лизинг является средством продажи оборудования. Поскольку многие предприятия испытывают нехватку денежных средств и не имеют доступа к банковским кредитам, лизинг является единственным способом получения оборудования конечным пользователем.

В силу своих особенностей, лизинг является альтернативой традиционным банковским кредитам, которая при определенных обстоятельствах обладает привлекательностью для некоторых категорий клиентов. В этом плане лизинг не конкурирует с банковским финансированием, а скорее дополняет его.

Лизинг может играть важную роль в стимулировании экономического роста в России. Развитая лизинговая отрасль расширит возможности финансирования реального сектора экономики, будет способствовать росту внутреннего производства, реализации основных средств в России, а также расширит выбор механизмов финансирования, доступных российским предприятиям.

Результаты нашего исследования показывают, что хотя лизинговая отрасль в России по-прежнему слаба по сравнению со странами ОЭСР, она быстро развивается и играет заметную роль в приобретении оборудования. Российский рынок лизинговых услуг относительно более развит по сравнению с другими странами бывшего СССР. В странах Центральной Европы между рынками лизинговых услуг разных стран также имеются существенные различия.

Лизинг в России играет все большую роль в предоставлении кредитов малым и средним предприятиям. Несмотря на существующие трудности, такие как слабая законодательная база, отсутствие широкого понимания преимуществ лизинга в предпринимательской среде, а также проблемы с возвратом оборудования в случае отказа лизингополучателя выполнять договорные обязательства, российским лизинговым сектором к настоящему времени достигнут значительный прогресс.

В первой части настоящего обзора содержится информация об объеме и структуре российского лизингового рынка, основанная на анализе, проведенном Группой по развитию лизинга, и анкетировании российских лизинговых компаний. Далее приводится мнение лизингополучателей о лизинге, краткая история развития отрасли в России, описание макроэкономической и политической ситуации в России и ее влияния на лизинг, а также обзор российских кредитных рынков. В следующих разделах содержится анализ гражданско-правовой, налоговой базы лизинга, бухгалтерского учета лизинговых операций, а также информация о правовом регулировании международных лизинговых сделок в России.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА

К сожалению, конкретные цифры, определяющие объем лизингового рынка в России, отсутствуют. Хотя для ведения лизинговой деятельности все лизинговые компании должны получить лицензию, регистрация какими-либо органами власти самих сделок необязательна, поэтому сбор данных по отрасли затруднен. Тем не менее, по оценкам Госкомстата объем рынка лизинговых услуг составил в 2000 г. 5,8 млрд. рублей или приблизительно 200 млн. долл. США.

По мнению Группы по развитию лизинга, данные Госкомстата в значительной степени занижены. В проведенном Группой исследовании принимала участие лишь часть российских лизинговых компаний, при этом информация предоставлялась на исключительно добровольной основе. Не претендуя на полноту данных, Группа получила почти ту же сумму за тот же период, что и Госкомстат, претендующий на полноту статистики. Еще одним свидетельством того, что оценка Госкомстата занижена почти на порядок, может быть пример компании "РТК-Лизинг", которая оценивает объем своих лизинговых сделок более чем в 5 млрд. рублей за тот же период. По консервативной оценке Группы по развитию лизинга МФК в 2000 г. объем лизингового рынка достиг 1,2 млрд. долларов США. Как указано ниже, по нашим прогнозам в 2001 г. рынок вырастет до 1,5 млрд. долларов и до 2 млрд. долларов США в 2002 г.¹

Если число лизинговых компаний будет расти также стремительно, как и в последние месяцы, то отрасль сможет развиваться значительно быстрее.

Объем российского рынка лизинговых услуг, по оценке ГРЛ МФК

	1997	1998	1999	2000	2001 _{прогноз}	2002 _{прогноз}
\$ млрд.	\$2.5	\$1.4	\$0.4	\$1.2	\$1.5	\$2.0
млрд. рубл.	14.4	14.4	10.6	35.2	44.1	62.6

Источник: Группа по развитию лизинга МФК; обменный курс по оценке Исследовательского отдела журнала "Экономист"

Методология

При оценке объема рынка лизинговых услуг Группа по развитию лизинга МФК исходила из стоимости оборудования, профинансированного в этом году. Эти цифры не учитывают лизинг недвижимости и касаются только финансовой аренды (лизинга) в соответствии с российским определением, но не аренды или "оперативного лизинга".

¹ Любая оценка этого типа более точно определяет диапазон вероятных величин, а не конкретную цифру. В соответствии с нашей методологией вероятный размер рынка в 2000 г. находился в пределах от 1 до 2,5 млрд. долларов США; хотя этот диапазон может показаться широким, как было указано, наш метод предполагает использование умеренной оценки ближе к нижнему пределу этого диапазона.

Следует заметить, что размер лизингового "кредитного" рынка, т.е. общая стоимость неуплаченных лизинговых портфелей или лизинговых платежей, причитающихся лизинговым компаниям, будет больше стоимости нового оборудования, полученного в любом отдельно взятом году, поскольку большинство лизинговых сделок имеют сроки более одного года.² Из этого следует, что доходы от лизинговой деятельности также выше стоимости вновь приобретенного оборудования с учетом продолжающих поступать платежей по лизинговым сделкам, заключенным в предыдущие годы.

При оценке доли лизинговых сделок в инвестициях, импорте оборудования и национальном ВВП Группа использовала консервативный подход. По мнению Группы, лизинг в России, как и в других странах, в первую очередь связан с инвестированием в основные средства. Если в странах ОЭСР доля лизинга, как правило, составляет 15-30% от общего объема инвестиций, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой этот показатель равен 3-15%. Для оценки российского рынка лизинговых услуг Группа исходила из доли лизинга в общем объеме инвестиций равной 3%. Объем рынка лизинговых услуг оценивался исходя из 1,5% и 4% от инвестиций в основные средства для получения вероятных диапазонов цифр. Также консервативно оценивалась доля лизинга в импорте оборудования и ВВП.

Полученные таким образом оценки затем были сопоставлены с данными, полученными Группой в результате опроса лизинговых компаний, а также с оценками рынка лизинговых услуг других организаций. При таком подходе доля лизингового рынка в инвестициях в 2000 г. составила около 1,2 млрд. долларов США. В целом, вышеприведенные показатели, полученные при помощи этих методов, приблизительно одинаковы.

Те же методы применялись для прогнозирования показателей на 2001 и 2002 гг. *При этом Группа исходила из консервативного предположения, что в нормативно-правовом поле или на кредитном рынке не произойдет никаких резких изменений, которые могли бы оказать значительное влияние на лизинговую индустрию.* При этом Группа не ставила задачу учесть число зарегистрированных лизинговых компаний, их нераспределенную прибыль, способность привлечь внешнее финансирование и другие факторы, способные усилить роль лизинга как части внутреннего кредитного рынка и рынка оборудования в ближайшие годы.

Другими словами, Группа не пыталась строить какие-либо предположения относительно роста доли лизинга во внутренних инвестициях или ее увеличения в импорте оборудования. При резком изменении доли лизинга во внутренних инвестициях в основные средства объем лизингового рынка будет также расти. Группа также не допускала возможности какого-либо крупного экономического потрясения, подобного кризису 1998 г.; при

² Оба показателя, конечно, взаимосвязаны. Общий лизинговый портфель должен равняться сумме нового кредитования компании за все предыдущие годы за вычетом лизинговых платежей и погашений. Другими словами, портфель равен портфелю за предыдущий год плюс новые лизинговые операции минус лизинговые платежи и погашения в текущем году.

оценке рисков Группа пользовалась таким источником, как Исследовательский отдел журнала Экономист.

Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства

Согласно статистике в странах ОЭСР 20-30% капитальных вложений осуществляется посредством лизинга. В развивающихся странах, с менее развитыми рынками лизинговых услуг, посредством механизма лизинга осуществляется 3-15% капиталовложений. Если использовать этот показатель для оценки размеров лизингового рынка в России, доля лизинга в общем объеме инвестиций составила 3% в 2000 г.

В 1999 году доля лизинга в общем объеме инвестиций составила лишь 1,5%, что было результатом послекризисной нехватки кредитных ресурсов. В 2000 г. этот показатель вернулся к докризисному уровню - 3%. Данная оценка скорее является консервативной и отражает продолжающуюся нехватку финансирования в 2000 г., несмотря на значительное улучшение в сравнении с 1999 г.

Объем лизингового рынка

% от инвестиций в основные средства	2000	2001	2002
Инвестиции в основные средства	\$ 41.4	\$ 57.6	\$ 66.3
1.5%	\$ 0.6	\$ 0.9	\$ 1.0
3.0%	\$ 1.2	\$ 1.7	\$ 2.0
3.5%	\$ 1.4	\$ 2.0	\$ 2.3
4.0%	\$ 1.7	\$ 2.3	\$ 2.7

Источник: Исследовательский отдел журнала "Экономист", Группа по развитию лизинга МФК

При 3% от общих инвестиций в основные средства в 2000 г. Российский рынок лизинговых услуг оценивается в 1,2 млрд. долларов США

Прогноз объема рынка в 2001 и 2002 гг. строился исходя из оценки вероятного роста российской экономики. Ниже приведен диапазон показателей для потенциального объема рынка в долларовом эквиваленте в случае роста доли лизинга в инвестициях в основные средства, при этом за основу взят нижний предел диапазона. Стоит заметить, что хотя оценка объема рынка низкая, разброс показателей подчеркивает вероятность того, что реальный рынок может быть гораздо больше.

Доля лизинга в импорте основных средств

Так же, как и в случае с внутренними инвестициями в основные средства, в странах с развитым рынком лизинг составляет 20-30% от импорта основных средств (станки и прочее оборудование). В 1999 г. Группа оценивала это соотношение в России на уровне не более 7,5% по причине нехватки долларовых средств для финансирования лизинговых сделок. В настоящем обзоре Группа исходит из уровня в 10% по причине заметного роста импорта на лизинговом рынке. С учетом этого показателя строится прогноз на 2001 и 2002 гг. В нижеприведенной таблице показан диапазон оценок доли лизингового

финансирования в импорте основных средств исходя из цифр 10, 15, 20%. В 1998 г. доля лизинга в импорте основных средств оценивалась Группой в 15%. Если бы этот показатель был взят за основу в 2000 г., то это дало бы значительно больший рынок, что указывает на потенциал для роста.

Объем лизингового рынка

% от импорта оборудования	2000	2001	2002
Импорт оборудования	\$ 14.1	\$ 16.2	\$ 18.5
10%	\$ 1.4	\$ 1.6	\$ 1.8
15%	\$ 2.1	\$ 2.4	\$ 2.8
20%	\$ 2.8	\$ 3.2	\$ 3.7

Источник: Исследовательский отдел журнала «Экономист», Группа по развитию лизинга МФК

При 10% от импорта оборудования, российский рынок лизинговых услуг оценивается на уровне 1, 4 млрд. долларов США в 2000 г.

Доля лизинга в ВВП

Метод расчета доли лизинга в ВВП мало чем отличается от методов расчета доли лизинга в инвестициях или импорте основных средств в стране с относительно стабильными уровнями инвестирования и импорта. Однако, мы решили показать этот метод, т.к. расчет доли в ВВП в меньшей степени зависит от инвестиций (что может быстро измениться в России в зависимости от объемов необходимых инвестиций) и импорта (что может измениться по причине колебаний обменного курса или монетарной политики). Другими словами, этот подход может обеспечить более качественную оценку или, по крайней мере, более стабильную, особенно, в рублевом эквиваленте.

Как показано на графике и в таблицах, наша оценка объема лизингового рынка предполагает, что доля лизинга в ВВП составляет приблизительно 0,5-1%, что вполне реалистично - хотя и консервативно - исходя из того, что этот показатель составляет в развитых странах от 2% до 5%. При этом вероятность того, что подход и методология Группы переоценивает объем рынка, достаточно низка.

Размер лизингового рынка

% от ВВП	2000	2001	2002
ВВП	\$ 251.1	\$ 306.6	\$ 345.1
0.50%	\$ 1.3	\$ 1.5	\$ 1.7
0.75%	\$ 1.9	\$ 2.3	\$ 2.6
1.00%	\$ 2.5	\$ 3.1	\$ 3.5
1.50%	\$ 3.8	\$ 4.6	\$ 5.2

Источник: Исследовательский отдел журнала «Экономист», Группа по развитию лизинга МФК

При 0.5% от ВВП, российский рынок лизинговых услуг оценивается на уровне 1,3 млрд. долларов США в 2000 г.

Объем лизингового рынка: реальность и результаты опроса

Группа по развитию лизинга МФК провела опрос 75 российских лизинговых компаний в период с мая по июль 2001 г. (более подробная информация о результатах данного опроса содержится на странице 23 и далее). При анкетировании и в ходе бесед выяснялась количественная и качественная информация о компании, ее лизинговом портфеле, политике и правилах. Группа получила ответы от немногим более 50 респондентов, что составило приблизительно 15% от, предположительно, 350 лизинговых компаний, реально действовавших в России в 2000 г. (это число впоследствии выросло). Лишь около половины компаний-респондентов (7,5% от компаний, работавших в России в 2000 г.) дали достаточно подробную информацию, включая общую стоимость неоплаченного портфеля и данные о новых лизинговых сделках; тем не менее, **совокупный портфель лизинговых сделок опрошенных компаний составил в 2000 г. приблизительно 190 млн. долл. США, по сравнению с 110 млн. долл. США, указанными теми же компаниями в 1999 г. Общая стоимость контрактов, подписанных респондентами в 2000 г. составила приблизительно 95 млн. долл. США.**³

По оценке Группы по развитию лизинга, основанной на проведенном опросе, объем рынка вырос в три раза по сравнению с показателем 1999 г равным 400 млн. долларов США. Поскольку этот показатель почти удвоился для компаний-респондентов - не считая роста числа компаний на рынке или тех компаний, которых Группа не знает (по причине того, что они на рынке совсем недавно) - предположение о трехкратном росте реалистично.

С учетом известной нехватки данных вывод о том, что общий объем лизингового рынка приблизительно в десять раз превышает заявленные Группой показатели, более чем консервативен. Российская ассоциация лизинговых компаний "Рослизинг" регулярно проводит опрос среди своих членов, представляющих более 70 компаний или около 5% зарегистрированных лизинговых компаний и чуть более одной пятой компаний, действующих на рынке. Около 40 таких компаний участвовали в самом последнем опросе "Рослизинга". Исходя из информации, полученной от компаний-членов, "Рослизинг" оценивает объем рынка приблизительно в 500 млн. долларов США.

Статистика, основанная на данных "Рослизинга" приведена в связи с тем, что в исследовании Группы и "Рослизинга", как правило, принимают участие разные компании. Кроме того, в "Рослизинг" входит несколько крупнейших в отрасли лизинговых компаний (две из которых имеют портфели стоимостью значительно превышающей 100 млн. долл. США).

Сравнивая показатели и учитывая отсутствие пересечения данных из вышеуказанных опросов, а также то, что целый ряд потенциально крупных участников рынка (в частности, лизинговые дочерние предприятия иностранных банков) не участвовал ни в одном из них, мы полагаем, что наша оценка лизингового рынка на уровне 1,2 млрд. долларов США и консервативна, и реалистична.

³ По этим вопросам в 1999 г. представили информацию 26-28 компаний, и 35-38 в 2000 г.

Тенденции рынка

На практике абсолютный объем рынка имеет меньшее значение, чем тенденции его развития. Во-первых, это тенденция к быстрому росту, с учетом ряда компаний, демонстрирующих значительное усиление спроса и предложения. Не менее важной, по нашему мнению, является тенденция к появлению небольших, специализированных лизинговых компаний. Все чаще такие компании создаются для работы в лизинговой отрасли на долгосрочной основе при относительном уменьшении числа компаний, учрежденных для проведения единичных сделок.

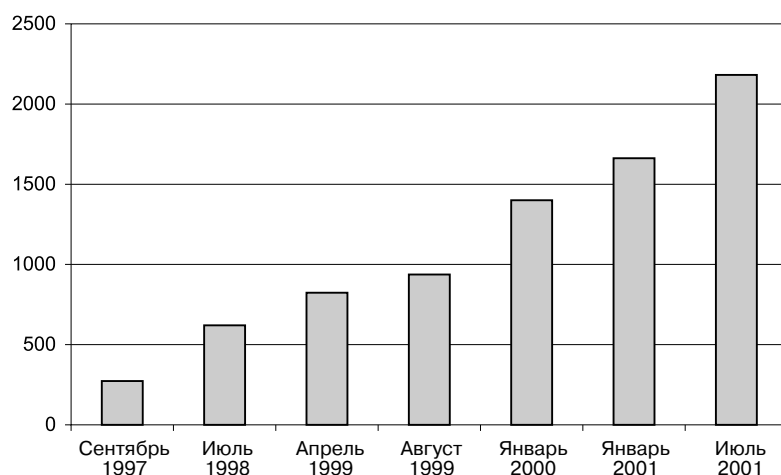
Как и в случае с любым новым предприятием, значительное число этих компаний, вероятно, не сможет успешно работать длительное время, и многие закроются. Тем не менее, это положительная тенденция, т.к. она отражает растущее число специалистов по лизингу, которые понимают его преимущества, что неминуемо должно привести к усилению конкуренции на рынке лизинговых услуг.

Говоря о влиянии на российскую экономику, стоит отметить, что лизинг играет отведенную ему роль в обеспечении большего доступа к финансированию для открывающихся, малых и средних предприятий. Рост объема лизинговых портфелей существующих компаний наряду с быстрым ростом числа компаний происходит без заметных изменений в минимальном размере лизинговых сделок.

КОЛИЧЕСТВО ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

В 2000 году число компаний, имеющих лицензию на осуществление лизинговой деятельности, значительно выросло, увеличившись с 1279 до 1662. С января по июль 2001 г. было зарегистрировано еще около 500 компаний. Хотя эти показатели учитывают значительное количество компаний, не занимающихся активной лизинговой деятельностью (и могут включать ряд компаний, получивших лицензию на одну лизинговую сделку), исходя из исследования Группой действующих лизинговых компаний можно утверждать, что в России действовало около 500 лизинговых компаний по состоянию на середину 2001 г., и приблизительно 350 компаний в 2000 г.⁴

⁴ См. Обзор рынка за 1998-1999 гг., подготовленный ГРЛ МФК. По оценкам за тот период около 30% зарегистрированных компаний считаются действующими. В настоящем обзоре, по нашим оценкам, 25% компаний являются действующими.

Количество лизинговых компаний

Источник: Группа по развитию лизинга МФК, Министерство экономического развития и торговли РФ. Неофициальные данные за первую половину 2001 г.

Это огромный рост для одного года, особенно с учетом того, что почти шесть месяцев российские власти вообще не выдавали новых лицензий. Хотя многие компании, имеющие лицензию, не ведут лизинговой деятельности, цифры свидетельствуют, что почти треть всех существующих компаний была зарегистрирована в 2000 г., хотя срок действия некоторых лицензий заканчивался в том же году. Финансовый кризис 1998 г. не повлиял на число зарегистрированных компаний, несмотря на то, что лизинг не дает никаких преимуществ, если деятельность предприятия нерентабельна.⁵

В настоящее время лицензирование новых компаний происходит ускоренными темпами. По неофициальным данным более 520 лицензий было выдано с февраля по июль 2001 г., после передачи системы лицензирования Министерству экономического развития и торговли РФ. Это свидетельствует о значительных темпах роста отрасли и не может не привести к усилению конкуренции в лизинге по всей стране.

Что касается географического распределения, то более трети компаний, зарегистрированных на январь 2001 г., расположены в Москве (по крайней мере официально), еще треть - в европейской части России, исключая Москву, одна пятая часть - на Урале и в Западной Сибири. Немногим менее ста компаний, т.е. менее 10%, размещаются на Дальнем Востоке. Такое распределение, в принципе, соответствует уровню населенности регионов, за исключением высокой степени концентрации населения в Москве.

⁵ В результате девальвации рубля рентабельность среди российских предприятий резко снизилась, хотя уже появилась обратная тенденция.

Среди учредителей российских лизинговых компаний преобладают, составляя почти две трети от их числа, компании и физические лица. Около 200 компаний (15%) были основаны банками или федеральными или региональными администрациями; еще 100 созданы иностранными компаниями. За прошедшие годы доля лизинговых компаний, основанных иностранными инвесторами, не претерпела существенных изменений.

ТИПЫ/РЫНОЧНЫЕ НИШИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Существующие лизинговые компании могут быть условно разделены на несколько типов:

- независимые универсальные лизинговые компании;
- лизинговые компании, учрежденные банками;
- региональные лизинговые компании;
- лизинговые компании, учрежденные поставщиками оборудования;
- узкоспециализированные отраслевые лизинговые компании;
- лизинговые компании, учрежденные федеральными или региональными органами власти.

Независимые универсальные лизинговые компании

К этой категории могут быть отнесены лишь несколько компаний. В эту категорию не включены компании, деятельность которых сосредоточена в одном или двух регионах (областях), хотя ряд компаний действуют в довольно крупных географических регионах (например, Северо-запад России). Из этой группы компании исключены также компании тесно связанные с коммерческими банками, а также компании, которые специализируются на обслуживании отдельных отраслей. К компаниям, которые могут быть определены как универсальные, относятся "Дельта Лизинг" и "Дойче Лизинг Восток". Поскольку территория России огромна, универсальных лизинговых компаний, сфера действия которых бы распространялась на всю страну, нет. Стоит заметить, однако, что даже универсальные лизинговые компании могут иметь свои рыночные ниши. Так, например, компания "Дельта Лизинг", тяготеет к обслуживанию малого бизнеса.

Лизинговые компании, учрежденные банками

Ряд банков имеют дочерние или аффилированные лизинговые компании. В некоторых случаях эти компании рассматриваются, скорее, как часть обычной банковской кредитной деятельности и зачастую укомплектованы минимальным штатом. Кредитный анализ может проводиться кредитным департаментом самого банка, при этом лизинг считается просто альтернативной формой кредитования. Во многих случаях, однако, контролируемые банком лизинговые компании начинают вести свою собственную деятельность отдельную от деятельности банка, хотя последний, как правило, остается основным источником финансирования. В целом, по мнению представителя одного из банков, принимавшего участие в опросах Группы, отношение банков к лизингу скорее всего будет осторожным, "как

и к большинству видов деятельности". К лизинговым компаниям, связанным с достаточно крупными банками, можно отнести "Альфа-Лизинг", "Райффайзен Лизинг", "ИНГ-Лизинг", "Балтийский Лизинг" и имеющие отношения к Сбербанку лизинговые компании. Поскольку российские банки относительно малы, а иностранные банки еще не очень активны на рынке, у связанных с банками лизинговых компаний есть все возможности для роста. Лизинговые компании, связанные с иностранными банками, как правило, занимаются крупными проектами от 500 000 долларов США до 1 000 000 долларов США и более.

Региональные лизинговые компании

К региональным лизинговым компаниям относятся компании, чья деятельность сосредоточена в конкретном географическом регионе - отдельной области, районе или даже городе. Среди примеров - "Краснодарская Муниципальная Инвестиционная Компания", "Иркутский Бизнес-Парк", "Сахалинская Лизинговая Компания" и "Микролизинг". Обратите внимание, что мы проводим различие между лизинговыми компаниями, сосредоточившими свою деятельность в одной или двух областях и теми, которые могут работать в нескольких областях; последние, конечно, также имеют географические приоритеты, но, в связи с территориальными размерами России, по своим методам относятся, скорее, к универсальным компаниям. Во многих регионах, особенно, в менее обеспеченных, есть не более одной местной коммерческой лизинговой компании, которая при развитии своей клиентской базы опирается, главным образом, на прочные местные связи и знание ситуации или несколько очень мелких компаний. В действительности, многие региональные лизинговые компании ориентированы на обслуживание конкретной отрасли, преобладающей в экономике региона базирования. В некоторых исследованных Группой регионах лизинговая деятельность развита слабо, с учетом незначительного количества заключенных сделок. Некоторые региональные лизинговые компании, имеющие связи с местной администрацией, могут быть отнесены к компаниям, связанным с федеральной и региональной администрацией. (см. ниже). В данном случае нет четких критериев, но некоторые компании явно имеют более четкую "коммерческую" ориентацию, чем другие. Из этой группы исключены компании, для которых основной задачей является не получение прибыли, а, например, поддержание местных малых предприятий, финансирование производителей сельскохозяйственной продукции и т.д..

Лизинговые компании, учрежденные поставщиками (финансово-производственными группами)

Некоторые поставщики (например, "Джон Дир Раша", "Хьюлетт Паккард" и др.) имеют дочерние структуры или филиалы, предоставляющие лизинговые услуги их заказчикам фактически в рамках плана платежей или кредитного договора. В целом, использование лизинга как механизма реализации продукции недостаточно распространено в России. Это происходит по ряду причин. Во-первых, географические особенности России сильно затрудняют отслеживание лизинговых сделок на больших расстояниях. Поэтому поставщик, имеющий офис в Москве, может почти или совсем не иметь выгоды от лизинговой сделки (например) в Красноярске, за 3 000 км от столицы. Во-вторых, многие поставщики либо сами испытывают нехватку

ку средств, либо не желают подвергать себя дополнительному риску покупателя, причем, первое обычно касается российских компаний, а второе - иностранных компаний, действующих в России. Для поставщиков, которые настаивают на предоплате, что характерно для значительной части российских закупок оборудования, лизинговые услуги, предоставляемые филиалами, не приносят никакой практической выгоды, за исключением случаев, когда филиал имеет независимые источники кредитования и финансирования. И хотя количество компаний, созданных поставщиками оборудования, видимо, будет расти - это, скорее всего, будет медленный процесс. Данные, полученные Группой при проведении анкетирования и интервью показывают, что многие поставщики будут стремиться сотрудничать с лизинговыми компаниями с хорошей репутацией, с которыми можно обговорить условия распределения рисков, вместо того, чтобы учреждать собственную лизинговую компанию и нести дополнительные риски.

Компании, связанные с покупателями

Реже встречается ситуация, когда некоторые (относительно) богатые компании учреждают лизинговые компании для дополнительного финансового менеджмента и получения налоговых льгот при приобретении нового оборудования в лизинг. Это особенно характерно для нефтегазовой и телекоммуникационной отраслей. В ряде случаев такие компании развивают свой лизинговый бизнес, независимый от материнской компании, в частности, когда материнская компания может продавать оборудование другим компаниям. В качестве примера можно привести бывшую дочернюю компанию "Ростелеком" (национальный монополист связи) - "РТК - Лизинг", которая в настоящее время финансирует приобретение оборудования региональными телекоммуникационными компаниями.

(Кроме того, холдингу "Связьинвест", в состав которого входит "Ростелеком", принадлежат контрольные пакеты в большинстве региональных телекоммуникационных компаний).

Хотя по мнению Группы данный бизнес также будет развиваться медленно, в данном случае может иметь место рост кредитования компаниями, связанными с покупателями, филиалов, компаний-заказчиков, а также поставщиков. Такие компании могут в перспективе стать центром прибыли для имеющих значительные денежные средства компаний, поскольку они могут иметь достаточный доступ к менеджменту потенциальных лизингополучателей для снижения собственного кредитного риска до уровня, абсолютно недоступного для любой другой сопоставимой компании. Это особенно характерно для некоторых новых вертикально-консолидированных компаний, созданных в результате слияния или приобретения.

В качестве аналогии можно привести кредитование "Дженерал Моторз Аксептанс" компании, производящей только один продукт - сиденья для автомобилей "Дженерал Моторз", автогиганта, который может знать лучше самого заемщика, и уж, конечно, лучше любой посторонней компании, с какими трудностями эта компания может столкнуться. Существует значительный потенциал для таких финансовых соглашений в России с учетом вертикальной зависимости многих компаний после развала бывших советских промышленных гигантов. До сих пор такие соглашения наиболее часто достигались в результате борьбы за контроль над соответствующими компаниями. Во многих случаях такая борьба за контроль может указывать на неэффективное использование средств, при этом соглашение о кредито-

вании или лизинге могло бы быть более целесообразным с учетом возможности снижения кредитного риска внутри этих организаций.

Узкоспециализированные отраслевые лизинговые компании

Данные компании в своей деятельности опираются на превосходное знание отдельной отрасли или конкретного типа оборудования, что позволяет им снизить риск, связанный с оборудованием. Как правило, территориально деятельность таких компаний сосредоточена там же, где расположены предприятия конкретной отрасли или сектора, и, зачастую они могут иметь "виртуальный" офис. Большая часть собственно лизинга осуществляется "на местах", поэтому местонахождение головного офиса имеет меньшее значение.

Отраслевые лизинговые компании являются одной из ключевых характеристик лизинга на Западе, которой пока нет в России. Поскольку вторичные рынки развиты очень слабо и с учетом необходимости отслеживания и контроля "на местах", развитие этого сектора лизинга процесс более длительный, хотя именно он может предложить наиболее интересные возможности в долгосрочной перспективе. Ключевые отраслевые лизинговые компании сосредоточены в секторе сельскохозяйственного оборудования, однако, по причинам, которые будут указаны ниже, подавляющее большинство сельскохозяйственных лизинговых компаний классифицируется нами как "связанные с федеральными и региональными администрациями".

Лизинговые компании, учрежденные федеральными или региональными органами власти

К этой категории может быть отнесен довольно широкий спектр лизинговых компаний. Группа дифференцирует компании, действующие на чисто или, главным образом, коммерческой основе, и компании, действующие на некоммерческой основе. При данном анализе источники финансирования имеют меньшее значение, чем то, как эти средства используются.

Во многих случаях основанные администрацией лизинговые компании получают финансирование для осуществления кредитных программ, однако, кредитуют преимущественно на коммерческой основе. Поэтому они не могут быть отнесены к этой категории. В качестве примера можно привести "Нижегородскую лизинговую компанию малого бизнеса", получающую некоторое (ограниченное) финансирование от областной администрации, но действующую, в основном, на коммерческой основе.

Еще целый ряд компаний использует в своей работе по существу некоммерческие принципы: их основная задача предоставлять финансирование отдельному предприятию, отрасли или сектору, при этом лизинговые ставки субсидируются более явно. И, наконец, есть компании с крайне низкими процентными ставками, предполагающими скорее не лизинговую деятельность, а предоставление кредитов предприятиям (возможно с некоторыми налоговыми льготами). Это закономерно, т.к. эти компании зачастую учреждаются именно для предоставления "кредитов" этим отраслям (или, как сказал один наблюдатель: "их бизнес-план пока не предполагает получение платежей по выданным кредитам").

В какой-то мере, Группа стала свидетелем усиления коммерческого характера деятельности компаний этой категории. Местные администрации начинают понимать, что лизинг может быть средством для финансирования успешных местных производителей, если позволить лизинговым компаниям принимать решения о предоставлении финансирования, исходя из состоятельности заемщика. Тот факт, что эти средства, при должном инвестировании, могут быть использованы в будущем для дальнейшего кредитования (т.о. снижая потребность в прямых субсидиях из бюджетов администраций), является убедительным доводом для региональных администраций в пользу большей коммерческой направленности этих компаний.

Примером таких компаний является о "Росагроснаб", который имеет филиалы во всех субъектах РФ. По информации "Рослизинга" в настоящее время лизинговый портфель "Росагроснаба" оценивается в 400 млн. долларов США. Фактически все финансирование "Росагроснаб" получает от государства, хотя информация об этой организации практически недоступна.

"Россельхозлизинг" - лизинговая компания, созданная "Россельхозбанком", был официально назначен правительственной лизинговой компанией, занимающейся лизингом сельскохозяйственного оборудования. При этом правительство выделило "Россельхозлизингу" для этих целей около 5 млрд. рублей. В задачу "Россельхозлизинга" входит "повышение эффективности" правительственных субсидий сельскому хозяйству России. Однако, как оказалось, деньги стали предметом политических игр и так и не были переведены. В любом случае, "Россельхозбанк" по-прежнему принадлежит государству и обязан выполнять правительственные поручения в этой сфере.

РОССИЙСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

Группа по развитию лизинга МФК провела анкетирование около 75 лизинговых компаний, из которых 52 дали достаточно подробные ответы на вопросы анкеты.⁶ К сожалению, некоторые крупнейшие российские лизинговые компании не участвовали в опросе.

Таким образом, результаты анкетирования, в основном, отражают деятельность небольших, независимых компаний, но, по мнению Группы, они хорошо отражают ситуацию в этой части рынка, а также тенденции настоящего и будущего. Около 20% наших респондентов только начали заниматься лизинговой деятельностью в 2000 г.

Обеспокоенность по поводу конфиденциальности информации у опрошенных компаний по-прежнему остается достаточно высокой, в связи с чем мы столкнулись с трудностями в получении подробной информации от многих компаний. Почти половина компаний, участвовавших в опросе вернули анкеты либо не ответив на многие вопросы, либо не указав ключевую информацию.

Кроме того, мы собирали информацию о других крупных компаниях, опубликованную в различных источниках. Группа по развитию лизинга рекомендует ознакомиться с ежегодным обзором "Рослизинга", чья информация дополняет нашу.

Так, например, в данный обзор не включена информация о таких крупнейших операторах лизингового рынка как "РТК-Лизинг" (чей финансовый отчет опубликован в Интернете), лизинговый филиал "Ростелекома", с лизинговым портфелем более 5 млрд. рублей (около 175 млн. долларов США) в 2000 г.; "Росагроснаб", чей лизинговый портфель оценивался в более чем 400 млн. долларов США. На долю каждой из этих компаний в отдельности, по нашим оценкам, приходится более 10% российского лизингового рынка, хотя они представляют очень специфичные сегменты.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Лизинговые компании, принявшие участие в исследовании, получают значительную часть финансирования от российских банков (как материнских, так и прочих), через кредиты поставщиков и из внутренних источников (т.е. денежные средства от операций и внутренний капитал). 62% опрошен-

⁶ На вопросы о количественной информации - число лизинговых сделок, объем сделок, объем портфелей т.д. - ответили 25-30 респондентов в 1999 г. и 35-40 в 2000 г. Около четверти подробных ответов пришли от компаний, появившихся на рынке в 2000 г.

ных компаний получали финансирование от банков, не связанных с этими компаниями, 50% сообщили, что получали финансирование от своих акционеров, и 37% получали кредиты от поставщиков. Материнские банки (банки, указанные как учредители лизинговых компаний) предоставляли финансирование 27% лизинговых компаний. Только два других источника финансирования (государственные кредиты или займы, а также финансирование компаниями, не связанными с лизинговыми компаниями) использовались не менее, чем 8% компаний.



Источник: Группа по развитию лизинга МФК

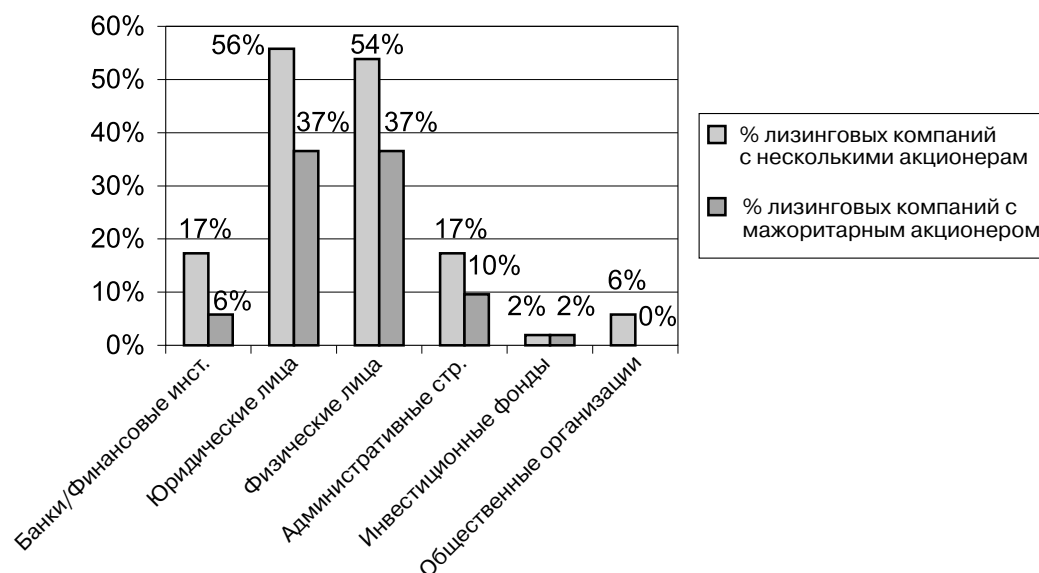
Как указано выше, трудность с банковским финансированием заключается больше в получении долгосрочных кредитов, т.к. по нашей оценке только 10% банковских займов (приблизительно 4 млрд. долларов США в середине 2001 г.) предоставлены на срок более одного года.

Хотя цифры, представленные в обзоре, не позволяют судить о доле каждого из источников финансирования, можно утверждать, что банки кредитуют фактически все лизинговые компании. Несмотря на то, что нераспределенная прибыль указывалась в качестве источника финансирования редко, тем не менее "внутренние ресурсы" указывались довольно часто. Нераспределенная прибыль и собственный капитал являются значительным или основным источником финансирования фактически для всех лизинговых компаний в настоящее время, как и для большинства других российских компаний. Вероятнее всего, многие компании еще не рассматривают нераспределенную прибыль в качестве источника финансирования или считают, что это столь очевидно, что не заслуживает упоминания.

Ответы лизинговых компаний также дают некоторое представление об их учредителях. Немногим менее 20% респондентов указали банки в качестве учредителей, приблизительно столько же компаний было учреждено правительственными структурами и около 6% - общественными организациями.

В учреждении более 50% лизинговых компаний принимали участие физические лица и другие предприятия, что предполагает значительную независимость подавляющего большинства респондентов. (Обратите внимание, что общая сумма превышает 100%, поскольку часто компании называют более одного учредителя, указывая при этом конкретное долевое участие).

Учредители лизинговых компаний



Источник: Группа по развитию лизинга МФК

Только 6% лизинговых компаний-респондентов отмечают, что их контрольный пакет принадлежит банку или другому финансовому институту; в 12% случаях банк или иной финансовый институт входит в число учредителей. В более чем 35% лизинговых компаний-респондентов физическим лицам принадлежит более 50% долевого капитала.

Из опрошенных компаний только три сообщили, что банкам принадлежит более 50% акционерного капитала; в пяти компаниях более 50% акционерного капитала приходится на долю правительственных структур. В остальных опрошенных компаниях либо физические лица, либо другие компании контролируют более 50% акционерного капитала. Хотя банки и правительственные структуры могут в действительности контролировать больше, чем указано выше, суммируя ответы можно с уверенностью сказать, что большинство респондентов - независимые лизинговые компании.

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

В среднем каждая лизинговая компания заключила в 2000 г. 43 новые лизинговые сделки, по сравнению с 22 в 1999 г. Средняя стоимость этих сделок для одной компании составила 2,4 млн. долларов США, по сравнению с приблизительно 1 млн. долларов США в 1999 г. В среднем компании имели приблизительно 70 действующих сделок в своих портфелях, при усредненной стоимости портфеля - в 160 млн. рублей или 5,3 млн. долларов США против 4,7 млн. в 1999 г. Стоит отметить, что медиана числа заключенных

лизинговых сделок равна 20 в 2000 г. с общей срединной стоимостью в 1 млн. долларов США; средний объем портфеля составил только 54 млн. рублей или чуть менее 2 млн. долларов США.

Как указано выше, наиболее впечатляющим аспектом этих показателей является то, что опрошенные компании продемонстрировали такой крупный рост числа и объема новых сделок, указав на явно положительную тенденцию роста. В какой-то степени, эти цифры не совсем отражают рост рынка, т.к. средний портфель не включает показатели новых компаний, учрежденных в конце 2000 г. или в 2001 г. Почти половину 2000 г. выдача властями лизинговых лицензий была заморожена. Поскольку число действующих лизинговых компаний также значительно выросло, общий объем рынка должен превышать приведенные здесь показатели.

СРЕДНИЙ РАЗМЕР СДЕЛКИ

Опрошенные лизинговые компании тяготеют к обслуживанию малых и средних предприятий. Опрос показал, что средний размер лизинговой сделки медианной компании составил приблизительно 30 000 долларов США, при минимальном размере лизинговой сделки медианной компании в 3000 долларов США в 2000 г. Максимальный размер лизинговых сделок медианной компании варьировался от 300 000 долларов США до 1 млн. долларов в среднем. Разброс между этими двумя показателями отражает степень искажения "средней" величины несколькими крупными лизинговыми сделками (например, для одной сделки была объявлена сумма на уровне 10 млн. долларов США).

Эти данные подтверждают, что лизинговое финансирование имеет огромное значение для малого и среднего бизнеса. Действительно, существует ряд компаний, работающих со сделками стоимостью значительно ниже 5000 долларов США, что переводит лизинговую деятельность многих компаний в категорию микрокредитов. Как правило, более крупные коммерческие лизинговые компании стремятся сократить финансирование лизинговых сделок объемом менее 10 000-30 000 долларов США, т.к. административные и накладные расходы обычно делают мелкие сделки менее рентабельными. Средние и вновь учрежденные лизинговые компании проявляют гораздо больше интереса к работе с малыми или даже микросделками; кроме того, компании, работающие в беднейших регионах России, также предпочитают средние сделки.

Портфели лизинговых компаний - размеры средних лизинговых сделок (тыс. руб.)

	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	3,126	991	20,000	17
2000	4,055	1,553	20,000	56

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Размер средней лизинговой сделки незначительно вырос приблизительно до 130,000 долларов США, в то время как размер средней лизинговой сделки подскочил до 50,000 долларов США. Данный рост размеров средней сделки наглядно демонстрирует развитие лизинга в глубину и ширину, поскольку даже относительно небольшие лизинговые компании смогли значительно увеличить размер усредненной сделки.

Портфели лизинговых компаний - размеры минимальных лизинговых сделок (тыс. руб)

	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	360	115	5,000	1
2000	352	130	3,000	3

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Размер средней лизинговой сделки почти не изменился в рублевом исчислении, в то время как размер медианной сделки почти не изменился в долларовом исчислении. Это свидетельствует о том, что многие лизинговые компании продолжают финансировать небольшие лизинговые сделки размером менее 10 000 долларов США.

Портфели лизинговых компаний - размеры максимальных сделок (тыс. руб.)

	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	20,244	4,900	315,000	250
2000	29,739	9,900	277,300	398

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Максимальный размер лизинговой сделки для медианной лизинговой компании составил более 300 000 долларов США, что в рублевом выражении более чем в два раза превышает показатели предыдущего года. Другими словами, больше половины респондентов заключают сделки размером более 300 000 долларов США.

Налицо положительные тенденции. Объем портфелей компаний, количество лизинговых сделок и их стоимость значительно выросли с 1999 по 2000 гг. Общая стоимость портфеля лизинговых компаний, превышает 5,4 млрд. рублей в 2000 г. или около 190 млн. долларов США. Это на 2,3 млрд. рублей больше, чем в 1999 г. (при том же числе респондентов).

Портфели лизинговых компаний - количество полученных заявок

	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	50	27	1,445	308
2000	107	80	3,654	723

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

По информации лизинговых компаний, принимавших участие в опросе, количество лизинговых заявок увеличилось более чем в два раза, при этом среднее количество заявок почти утроилось.

Портфели лизинговых компаний - количество заключенных сделок

	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	20	9	540	108
2000	.35	17	1,339	139

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Количество сделок, заключенных лизинговыми компаниями-респондентами в 1999-2000 гг. почти удвоилось; общее количество заключенных сделок увеличилось более чем в два раза с учетом новых компаний.

Портфели лизинговых компаний - Количество сделок в портфеле

	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	43	25	1,086	306
2000	59	36	2,065	275

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Портфели лизинговых компаний росли медленнее с учетом погашений и завершенных сделок, но общее количество сделок для всех компаний почти удвоилось.

Портфели лизинговых компаний - объем новых заключенных сделок (тыс. руб.)

	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	27,661	6,382	774,502	340,000	нет инф.
2000	75,000	15,000	2,801,546	635,379	1,914

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

По данным, предоставленным опрошенными компаниями, объем новых сделок превысил 95 млн. долларов США, хотя только приблизительно половина компаний предоставила информацию достаточно подробную, для того чтобы быть учтенной в общей сумме.

Портфели лизинговых компаний - Объемы неоплаченных портфелей (тыс. руб.)

	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	123,068	22,979	3,199,759	1,900,000	1,048
2000	151,958	54,243	5,470,505	1,150,000	1,914

Источник: Группа по развитию лизинга МФК. Ежегодный сравнительный анализ с учетом новых компаний.

Общий объем неоплаченных портфелей респондентов превысил 185 млн. долларов США.

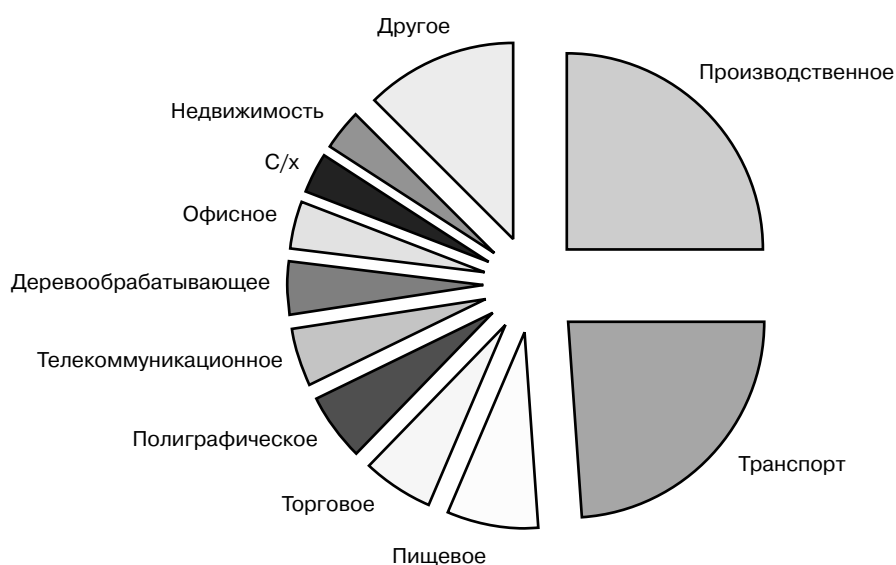
Полагаем, что мы представили достаточно фактической информации для оценки общего объема рынка лизинговых услуг на уровне 1,2 млрд. долларов США, причем мы намеренно были очень консервативны. По другим оценкам, объем рынка колеблется от 1 млрд. до 10 млрд. долларов США и более, при этом в большинстве случаев объем рынка оценивается на уровне, значительно выше 1,2 млрд. долларов США.

ТИПЫ ОБОРУДОВАНИЯ

Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк, хотя в основном компании отдают предпочтение лизингу транспортных средств (грузовые и легковые автомобили) и производственному оборудованию - 23% и 22% соответственно. Другие типы оборудования, передаваемые в лизинг, показаны на нижеприведенной диаграмме, причем, судя по результатам опроса, на долю пищевого, деревообрабатывающего, полиграфического, офисного оборудования и средств розничной торговли приходится по 5% и более.

Преобладание средств транспорта легко объяснимо, поскольку их возврат представляет наименьшую трудность (что обеспечивается высокой мобильностью), и, кроме того, вторичные рынки транспорта более развиты. С точки зрения спроса, по мере развития вновь открытых фирм вполне понятен рост спроса на новые средства доставки; на наличие этой тенденции указывает увеличение числа сдаваемых в лизинг "Газелей" или грузовых минифургонов. Такие минифургоны очень распространены на российских дорогах, причем именно эта категория транспорта почти отсутствовала в СССР. Неудивительно, что они очень часто являются предметом лизинговых сделок.

Виды оборудования, предоставляемого в лизинг



Источник: Грута по развитию лизинга МФК

Значительность доли производственного оборудования настраивает на оптимистичный лад и подтверждает наличие тенденции к увеличению использования лизинга для приобретения основных средств. Так как другие виды оборудования также могут быть отнесены к производственному, результаты опроса свидетельствуют о том, что на долю категории производственного оборудования (в отличие от транспорта, торговли и услуг, телекоммуникаций и проч.) приходится приблизительно 50% оборудования, переданного в лизинг.

Полиграфическое оборудование представляет значительный сектор переноса, в котором происходит быстрый рост, т.к. новые и существующие полиграфические фирмы переходят на более совершенное и высокотехнологичное оборудование при смене производственной модели (на меньшую, более ориентированную на заказчика).

ЦЕНЫ И ГАРАНТИИ

Лизинговое ценообразование, большей частью, увязывается с банковскими кредитными ставками, хотя и со значительными поправками. При этом, предполагается, что лизинговые ставки несколько выше. Кредитные ставки в России, несмотря на существенные колебания, базируются на ставке рефинансирования Центрального банка России. В настоящее время ставка рефинансирования составляет 25%, снизившись с 45% существовавшей в начале 2000 г.

В отличие от большинства западных стран, в России эквивалентом ставки Казначейства США, как правило, считается ставка рефинансирования. Сравнение весьма спорное, т.к. эта ставка почти не используется в финансовом взаимодействии, и ее влияние на рыночные процентные ставки ограничено. Некоторые крупные российские компании могут получать кредиты по ставкам значительно ниже ставки рефинансирования, ситуация невозможная в США.

Обменные курсы и процентные ставки

	Ставка рефинансирования ЦБ	Процентная ставка	Средневзвешенный курс р/\$
1995	185	320.3	4.562
1996	110	146.8	5.126
1997	32	32	5.785
1998	60	41.5	9.965
1999	57	40.1	24.836
2000	32	Нет информации	28.145
1.2001	25	18.5	28.382
6.2001	25	18	29.113

Источник: *Russian Economic Trends*

Ставки по лизинговым сделкам в рублях составили в среднем 25-35%, в долларах - 17-18%. В большинстве случаев лизинговые сделки, заключенные в рублях не были напрямую привязаны к доллару, хотя около трети лизинговых сделок, заключенных в рублях, имели некоторую защиту от валютного

риска. Хотя ставки по лизингу могут показаться высокими, проценты по банковским кредитам в первой половине 2001 г., по данным Российской академии наук, составили от 19 до 38%. Таким образом ставки по лизинговым сделкам вполне сопоставимы с банковскими.

Для тех, кто привык к тому, что ставка Казначейства США не превышает 10%, данные ставки могут показаться слишком высокими. Однако, важным является не сколько предприниматель платит за кредит, а сколько он на этом зарабатывает. И если цены растут с учетом инфляции (составляющей в настоящее время приблизительно 20%), то действующая ставка при номинальных ставках на уровне 25%, не кажется очень высокой.⁷

Вышеуказанные ставки, конечно, выше ставок, по которым крупнейшие, наиболее платежеспособные компании могут обычно получать кредиты, что вполне объяснимо. С учетом того, что проценты по банковским кредитам для приобретения основных средств не всегда относятся на себестоимость, "действующая ставка" для лизингового финансирования может, тем не менее, быть ниже ставки по банковским кредитам с учетом налоговых льгот, применяемых к лизингу.

В ряде случаев лизинговые ставки некоторых лизинговых компаний выросли в 1999-2000 гг., что кажется неестественным с учетом значительного снижения процентных ставок в этот период. По нашему мнению, эта ситуация стала результатом коммерциализации деятельности лизинговых компаний, учрежденных федеральными и региональными органами власти.

Большинство лизинговых компаний взимают наряду с кредитными ставками плату за обслуживание, как правило, 3-5% от первоначальной стоимости оборудования (за вычетом аванса). Размеры этих сборов могут иметь большой разброс, достигая у некоторых компаний 25%. Исходные данные, с учетом которых рассчитывается плата за обслуживание (полная стоимость оборудования, остаточный баланс и т.д.), также могут сильно колебаться.

Практически все лизинговые компании требуют от лизингополучателей предоставления дополнительного обеспечения или гарантий при заключении лизинговых сделок. Только две из опрошенных компаний сообщили, что дополнительное обеспечение по сделкам не требуется. Это подтверждает неразвитость российского лизингового рынка и недостаточную юридическую базу. Лизинговые компании постоянно выделяют в своих ответах проблему возврата как наиболее острую, и это отражается на их действиях. В подавляющем большинстве, лизинговые компании требуют от клиентов дополнительных гарантий, часто превышающих стоимость непокрытых лизинговых обязательств.

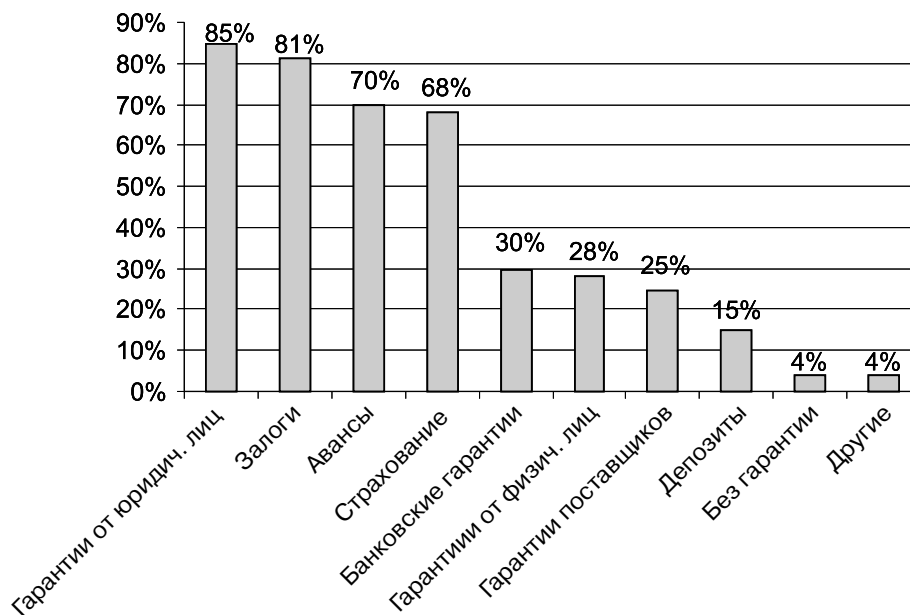
Почти все опрошенные лизинговые компании требовали от своих клиентов одну или несколько из следующих форм обеспечения: аванс (обычно 25-35% от закупочной стоимости лизингового имущества), депозит или другое дополнительное обеспечение, гарантии (поручительства) третьих

⁷ Действующая ставка равна номинальной ставке за вычетом годовой инфляции

лиц (как правило, поручительства юридических лиц), залог активов или дополнительное страхование. Гарантии (поручительства) поставщиков, банков или физических лиц также используются, но реже.

В среднем, каждая опрошенная компания принимает более четырех видов гарантий. Хотя Группа не располагает информацией по каждой сделке, опрос лизингополучателей и лизинговых компаний показывает, что обычно на долю одной сделки приходится два или три вида гарантий.

Виды оборудования, предоставляемого в лизинг



Источник: Группа по развитию лизинга МФК

Около 5% респондентов указали, что они не требуют дополнительных гарантий. В целом, очевидно, что из-за проблем с возвратом предмета лизинга российские лизинговые компании продолжают требовать от своих клиентов серьезных дополнительных гарантий. Хотя эти требования могут показаться чрезмерными, они отражают реальную ситуацию с возвратом оборудования, с учетом сопряженных с ним значительных трудностей и расходов. В меньшей степени, это также демонстрирует неразвитость вторичного рынка оборудования, поскольку остаточная стоимость, указанная в бухгалтерской отчетности, может сильно отличаться от суммы, полученной при принудительной продаже.

Удивительно (с учетом риска, предполагаемого требованиями вышеуказанных гарантий), что только треть лизинговых компаний сообщили о случаях задержки платежей по сделкам. Хотя данные о количестве контрактов с просроченными платежами отсутствуют, по оценке ГРЛ для большинства компаний (включая те, у которых были клиенты с проблемой просроченных платежей) эти случаи довольно редки. По всей видимости, этому есть два основных объяснения: во-первых, спрос на кредиты сильно превышает предложение, а потому лизинговые компании и другие кредитные институты могут быть очень разборчивы. Во-вторых, дополнительное обеспечение делает стоимость дефолта по лизинговой сделке очень высокой, и вряд ли, лизингополучатели будут рисковать средствами, заложенными ими или их партнерами.

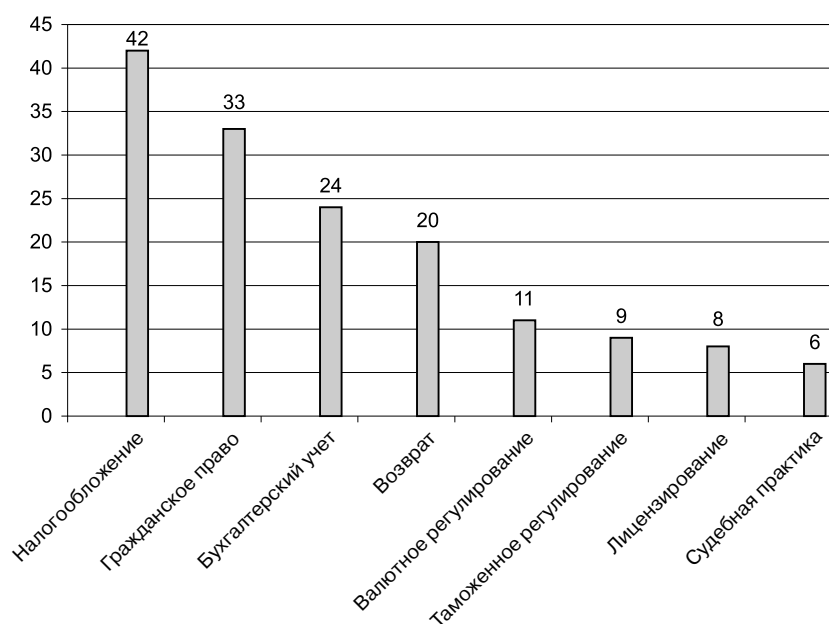
Немногим более трети лизинговых компаний вернули оборудование до окончания срока лизинговой сделки. Однако, в большинстве случаев оборудование было возвращено либо в соответствии с условиями контракта или по дополнительной договоренности, и только шесть компаний сообщили о том, что им пришлось обращаться в суд для возврата оборудования. По мнению Группы многие из подобных случаев относятся к периоду после финансового кризиса 1998 г., однако данные, подтверждающие это предположение, отсутствуют.

Это может быть свидетельством трудностей в судебной системе, также как и доброй воли сторон, т.к. суды считаются и медленными, и проблемными структурами. Зачастую в интересах обеих сторон просто сократить их убытки и согласиться на любые взаимоприемлемые условия. В любом случае, необходимость усовершенствования юридической процедуры возврата оборудования очевидна.

ПРОБЛЕМЫ И НАЛОГОВЫЕ ВОПРОСЫ

Подавляющее большинство респондентов сталкивались с юридическими проблемами во время своей деятельности. В качестве наиболее типичных указывались проблемы с налогообложением, за ними шли вопросы, связанные с гражданским законодательством, бухгалтерским учетом и несовершенством механизма возврата. Несовершенство валютного, таможенного законодательства и трудности с получением лицензий также упоминались часто. Доля респондентов, сталкивавшихся с проблемами налогообложения, составила приблизительно 80%.

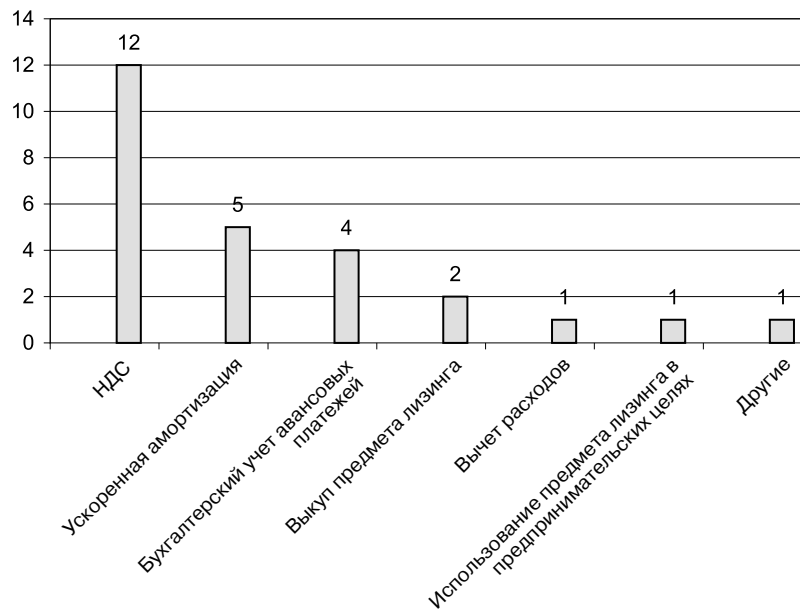
Типы юридических проблем



Источник: Група по развитию лизинга МФК

Несмотря на то, что большинство респондентов отметили, что они сталкивались с проблемами налогообложения, только около 25% сообщили о проблемах с налоговыми органами. В подавляющем большинстве это были проблемы с уплатой налога на добавленную стоимость (НДС).

Типичные проблемы с налоговой службой



Источник: Группа по развитию лизинга МФК

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ: МНЕНИЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ

ПОЧЕМУ ИМЕННО ЛИЗИНГ

Опрошенные лизингополучатели называют несколько основных причин обращения к услугам лизинговых компаний. К ним относятся: большая гибкость лизинга, менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительные сроки финансирования, меньшее количество бюрократических барьеров, налоговые преимущества и большая поддержка со стороны поставщиков. Наиболее значимой причиной, однако, является недоступность банковских кредитов для многих лизингополучателей.

По словам некоторых лизингополучателей, именно банк порекомендовал им обратиться в независимую лизинговую компанию. Это означает, что некоторые банки признают предпочтительность лизинга в случаях, когда банковские кредиты нецелесообразны. Единственный вопрос заключается в том, почему многие из этих банков не учредили собственную лизинговую компанию или не работают с независимой лизинговой компанией на постоянной основе.

Это подчеркивает одно важное качество лизинга: во многих случаях лизинг является альтернативным источником финансирования, не конкурируя напрямую с банковским кредитованием. Лизингу присущи достоинства и недостатки, которые привлекают заемщиков больше, чем банковские кредиты.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВ

Большинство опрошенных лизингополучателей указали на нехватку или полное отсутствие иного финансирования, по крайней мере, на момент заключения первой лизинговой сделки. Как и в большинстве стран с развитым лизинговым сектором, есть две основных причины для приобретения оборудования посредством механизма лизинга. Для некоторых компаний, в частности крупных, высокотехнологичных компаний, имеющих достаточный доступ к различным формам кредитования, лизинг привлекателен, т.к. он предоставляет возможность забалансового финансирования, обеспечивает лучший менеджмент риска, связанного с оборудованием, и прочих рисков, гибкое управление движением денежных средств, не ставит под угрозу существующие кредитные соглашения и сохраняет налоговые льготы.

Для других компаний, перечисленные преимущества также имеют значение, но главным критерием является доступ к финансированию. Это

касается подавляющего большинства опрошенных малых и средних предприятий. Они обращаются к лизинговым компаниям потому, что у них нет, или они считают, что у них нет, возможности получить банковский кредит. Остальные преимущества явно второстепенны. Почти три четверти от всего объема банковских кредитов были выданы компаниям, с которыми банки проработали более трех лет, и более половины - при сроке сотрудничества более пяти лет. Только 8% кредитов получили компании, с которыми банки работали менее одного года.

Из интервью с представителями малого бизнеса становится ясно, что единственной реальной альтернативой лизингу является возможность "взять займы у физических лиц" - у друзей, родственников, знакомых, третьих лиц. Почти все опрошенные считали такой подход нежелательным. Другими словами, неформальное кредитование было единственной возможной альтернативой и часто считалось крайней мерой. При получении таких кредитов на коммерческой основе (т.е., не от друзей или родственников), наши собеседники, как правило, называли ставки в 10-12% в месяц. Если принимать во внимание только ценовые показатели, ставки лизинговых компаний - 25-35% годовых - вполне сопоставимы со ставками банков, составляющими, в среднем, 29%.

Налицо определенный постоянный и растущий интерес к лизинговым сделкам со стороны крупных компаний, которые имеют доступ к банковскому финансированию и достаточные внутренние ресурсы. В России это в настоящее время, главным образом, касается предприятий нефтегазовой и горной промышленности. Только у этих предприятий имеется достаточно средств. Нам известно о некоторых сделках (предметом, которых, как правило, являлись трубопроводы) нефтяных компаний, приобретающих оборудование посредством лизинга через свои филиалы или компании, с которыми у них были тесные связи. Некоторые компании могут использовать этот способ для расширения собственной лизинговой деятельности, но, большей частью, эта деятельность, по-прежнему, относительно ограничена.

Низкой популярностью лизинг пользуется у крупных фирм с достаточными денежными средствами, позволяющими им выбирать между лизингом и другими источниками. Очевидно, это связано с несовершенством нормативно-правовой базы по лизингу и имеющейся у крупных компаний, возможностью оговаривать для себя налоговые льготы. Кроме того, даже в крупных корпорациях финансовых специалистов с глубоким пониманием лизинга по-прежнему мало.

У российского рынка есть одна особенность, которая в краткосрочном или среднесрочном плане может способствовать росту привлекательности лизинга. В целом, у российского банковского сектора достаточно плохая репутация, исключение составляет, пожалуй, только Сбербанк. Финансовый кризис в России в 1998 г., с последующим банкротством многих банков, не сделал сектор более популярным у россиян, включая предпринимателей в реальном секторе экономики (некоторые из которых имели онкольные ссуды).

Хотя многие банки не заслуживают такого отношения к себе, ситуация такова, что многие российские компании с недоверием относятся к излишнему сближению с мощным банковским институтом, особенно в случаях, когда получение кредита предполагает раскрытие детальной информации о деятельности компании.

Как отмечалось выше, к другим источникам финансирования относятся правительственные структуры (получать кредиты у них становится все труднее), физические лица (также ограниченные возможности), кредиты поставщиков и прочие источники кредитования.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С БАНКАМИ

Многие малые и средние предприятия, недавно заключившие лизинговые сделки, не имеют тесных контактов с банками. "Взаимодействие" с банками может подразумевать лишь наличие расчетных счетов и минимальных депозитных счетов. В случае с малым бизнесом, значительная часть платежей (за поставки, имущество и т.д.) может производиться посредством наличных расчетов или банковских переводов без открытия счета. Поскольку, банки явно предпочитают кредитовать клиентов, работающих достаточно длительное время, (в России - более трех лет), отсутствие длительного сотрудничества, также препятствует получению банковских кредитов.

Хотя доверие к банковской системе растет, для самых мелких лизингополучателей (в частности, индивидуальных предпринимателей) лизинговая сделка может стать самым первым опытом взаимодействия с банковской системой и использования банковских услуг, не считая личных сберегательных счетов.

Побочным эффектом использования лизинга малыми предприятиями является вывод этих предприятий "из тени", как говорится в рекламе Налоговой службы. При первом получении реального внешнего финансирования у фирм впервые может появиться достаточный стимул для вывода своей деятельности с серого рынка, где они действуют квазизаконно - не нарушая законов, но и не декларируя полностью свой доход, объемы продаж или закупок.

ПРОБЛЕМЫ/ТРУДНОСТИ

Зачастую лизингополучатели сталкиваются с рядом проблем сопутствующих лизинговой деятельности. Многие из этих проблем в равной степени относятся и к банковской деятельности, но, тем не менее, уже сейчас мешают дальнейшему развитию лизинговой отрасли. В большинстве своем, данные проблемы могут быть разбиты на две основные категории: неразвитость лизингового рынка и юридические проблемы. Прочие проблемы - проблемы, которые могут быть присущи конкретной лизинговой сделке или компании рассматриваться здесь не будут, т.к. не являются типичными для отрасли в целом. Как и в любой отрасли - особенно, в новой, в условиях быстро меняющегося правового поля такие проблемы существуют.

Нехватка лизинговых услуг и недостаточные возможности лизинговых компаний

Несмотря на значительный рост и большую доступность финансирования вообще, и лизинга, в частности, спрос на лизинговые услуги значительно превышает предложение. В большинстве регионов России (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) работает не более пяти компаний, а в очень многих - одна или две. С учетом определенной специализации компаний, конкуренция между ними, как таковая, отсутствует. Вне региональных центров действующих лизинговых компаний может не быть вовсе.

В ряде случаев, по мнению лизингополучателей, лизинговые компании "предъявляют слишком много требований". При дальнейшем рассмотрении иногда выясняется, что лизинговые компании требуют определенного подхода к лизинговой сделке, который ставит лизингополучателя в неблагоприятные условия, и, при этом, не желают идти ему навстречу. Это часто относится к вопросам страхования или к тому, на чьем балансе числится лизинговое оборудование. По мнению Группы, это прямое следствие отсутствия конкуренции в лизинговом секторе. Хотя лизинговые компании могут проявлять больше гибкости чем банки, они могут и настаивать на выполнении своих собственных правил при отсутствии других организаций, способных оказывать сходные услуги.

Наряду с этим, лизингополучатели (потенциальные и фактические) отмечают, что та или иная сделка не состоялась или долго откладывалась по причине трудностей с получением финансирования у самой лизинговой компании. В других случаях лизинговые компании имеют ограниченные возможности по финансированию крупных сделок, и размеры их собственного капитала или лизингового портфеля могут не обеспечивать достаточной диверсификации при одной крупной лизинговой сделке. Эти проблемы были достаточно детально описаны выше, однако они демонстрируют, что российский лизинговый рынок имеет большой потенциал роста.

И наконец, за рамками нашего исследования остались компании, которым может требоваться лизинговое финансирование, но которые еще не обращались в лизинговые компании. К этой группе относятся все "потенциальные лизингополучатели", т.е. теоретически большинство российских предприятий.

Юридические проблемы

В качестве наиболее часто встречающейся проблемы, лизингополучатели выделяют высокие требования по гарантиям или дополнительному обеспечению, предъявляемых к потенциальным лизингополучателям. Хорошо информированные лизингополучатели все чаще ссылаются на тот факт, что на Западе лизинговое оборудование само зачастую является достаточным обеспечением, и что в прочих гарантиях необходимость может отсутствовать.

В России, в отличие от западных стран, возврат предмета лизинга сопряжен со значительными трудностями и неопределенностью. Вторичный рынок

оборудования также развит недостаточно. В этих условиях требование дополнительных гарантий является вполне обоснованным.

Более того, по мнению Группы, сравнивать западный рынок лизинговых услуг и российский некорректно. Более уместен сравнительный анализ гарантий, требующихся при лизинговой сделке, и гарантий, необходимых для получения банковского кредита; при этом имеет значение относительная, а не абсолютная разница. Т.к. собственность на лизинговое оборудование является основным отличием между этими двумя формами финансирования, то гарантии должны быть меньше, чем в случае, когда собственность переходит к заемщику, но они необходимы.

В конечном итоге, хотя защита прав собственника может представлять меньшую трудность, чем защита прав обычного кредитора, она требует финансовых затрат и не исключает возможных рисков. Проведенный анализ лизингового рынка показывает, что, несмотря на то, что при значительном большинстве коммерческих лизинговых сделок дополнительные гарантии являются необходимым условием, требования к ним, во многих случаях, гораздо ниже, чем при получении банковских кредитов.

Прочие проблемы

В ходе интервью и встреч с лизингополучателями, последние поднимали и другие вопросы, связанные с налогообложением, коррупцией, преступностью, неопределенностями юридической системы, низким спросом вследствие экономических проблем, трудности с местной администрацией и т.д. Хотя Группа не проводила формальный анализ этих проблем, большая часть из них мало чем отличается от тех, с которыми сталкивается каждый предприниматель в России.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

Ранний период (конец 1980х - 1994 гг.)

Впервые лизинг появился в России в советское время. Тогда он использовался, главным образом, для приобретения судов и самолетов. Однако, в советское время лизинговые сделки были редкостью. В начале 90-х годов в России начали появляться первые лизинговые компании, большинство из которых были учреждены коммерческими банками.

Начальный этап развития отрасли (1994-1998 гг.)

К середине 90-х годов Правительство, оценив потенциал лизинга и его преимущества для экономического развития страны, приняло ряд постановлений, направленных на его поддержку. В результате этого на рынке появились новые компании, учрежденные финансово-промышленными группами для модернизации собственных производственных мощностей. К 1994 г. группа из 15 лизинговых компаний учредила Российскую ассоциацию лизинговых компаний "Рослизинг". Сегодня число членов "Рослизинга" превышает 80 компаний, хотя это цифра включает также страховые компании, банки и другие организации.

Первыми нормативно-правовыми документами, определяющими и регулирующими лизинг, были Указ Президента №1929 (сентябрь 1994) и постановление Правительства РФ №633 (июнь 1995). Оба документа давали понятие лизинговой деятельности и регламентировали форму лизинговых сделок и контрактов, включая общие принципы лизинга, права и обязательства сторон.

Два постановления, принятые Правительством РФ, сыграли важную роль в дальнейшем развитии лизинга. Первое постановление №1133 (ноябрь 1995 г.) позволило лизингополучателям включать лизинговые платежи в состав затрат относимых на себестоимость. Второе постановление №752 (июнь 1996 г.) предусматривало, что стороны договора могут применять механизм ускоренной амортизации к активам, являющимся объектом лизинга, при отражении таковых в своей финансовой отчетности. Однако, эти постановления не решали всех проблем, стоявших перед лизинговым сектором в то время, и никто не мог гарантировать, что последующие нормативно-правовые акты не будут им противоречить или не отменяют их.

Этот период был отмечен становлением лизинга как отрасли в России. Росло не только число компаний, но и объемы сделок. В 1995 г., например, члены "Рослизинга" заключили сделок на общую сумму в 170 млрд. (неденоминированных) рублей (42 млн. долларов США), в то время как в 1996 г. эта цифра выросла до 670 млрд. рублей (130 млн. долларов США), а в 1997 г. она составила 2,8 трлн. рублей (476 млн. долларов США). После 1998 г. показатели "Рослизинга" мало изменились в долларовом выражении, с незначительным спадом в 1999 г. и возобновлением роста в 2000 г. лишь до 523 млн. долларов США.

Послекризисная консолидация отрасли (1999-2001 гг.)

Упадок российской финансовой отрасли, последовавший за кризисом в августе 1998 г., оказал глубокое влияние на развитие лизинга в России. Прежде всего, он привел к резкому сокращению долгосрочного банковского кредитования. Результатом этого стало значительное сокращение числа действующих лизинговых компаний. Кроме того, по нашим оценкам, объем лизинговых сделок упал приблизительно с 1,4 трлн. долларов США до чуть более 400 млн. долларов США.

Несмотря на стагнацию рынка, лизинговые компании с опытным и профессиональным руководством, которые не зависели от банков, разоренных кризисом, смогли увеличить свой бизнес за последние два года. В результате, мы стали свидетелями значительной дивергенции рынка и роста основной группы лизинговых компаний, принимающих риск третьей стороны и имеющих опытный и высокопрофессиональный менеджмент. Среднесрочные банковские кредиты по-прежнему встречаются редко, поэтому наиболее успешные лизинговые компании нашли другие источники финансирования.

Если рост наиболее развитых лизинговых компаний был инициирован клиентурой их материнских банков, то теперь они проводят более агрессивную политику по привлечению новых заказчиков. Значительная часть лизингового финансирования, предоставляемого независимыми лизинговыми компаниями, предназначена для малых и средних предприятий - части российской экономики, по-прежнему имеющей значительный потенциал для роста. Отправной точкой деятельности лизинговых компаний традиционно является автотранспорт, однако, по мере того, как у них появляется опыт в оценке риска, они часто переходят к лизингу более сложного производственного оборудования.

По нашему мнению, это крайне положительная тенденция для российской лизинговой отрасли. Некоторые средние региональные компании также смогли использовать свой опыт и знания для продвижения кредитных ресурсов в регионы, что в значительной степени должно способствовать реальному росту производительности.

ОБЗОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЗИНГ В 2000-2001 ГГ.

Экономическая ситуация в России продолжала улучшаться весь 2000 г. и в первой половине 2001 г. Рост ВВП достиг 8,3 % в 2000 г., правда, затем он немного замедлился и оценивается в пределах 4-5% в 2001 г. и 3,8% в 2002 г. по официальной российской статистике. Хотя официальная статистика всегда вызывает некоторые сомнения, независимые аналитики подтверждают реальность роста и, что более важно, тенденция роста сохраняется. Впервые гораздо более чем за десять лет, третий год подряд наблюдается значительный рост экономики.

Основные показатели российской экономики 2000

Население	144.8 млн.
ВВП	\$ 251.1 блн.
ВВП (ППС) ⁸	\$ 721.9 блн.
ВВП на душу населения	\$ 1,729
ВВП ППС на душу населения	\$ 4,970
Расходная часть бюджета	\$ 34.0 блн.
Инфляция	20.8%
Текущий баланс (% от ВВП)	18.5%
Внешний долг	\$ 163.0 блн.
Промышленное производство, годовой рост, %	9%

Источник: Исследовательский отдел журнала экономист

Высокие цены на нефть - основная статья российского экспорта - в значительной степени способствовали росту экономики в 2000 г., причем цены оставались выше чем ожидалось весь период. Это позволило Правительству РФ использовать значительный приток валюты в федеральный бюджет для создания бюджетного профицита в 2,3% от национального ВВП. Ожидается, что профицитная тенденция сохранится, хотя это в значительной степени будет зависеть от цен на нефть.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001(прогноз)	2002(прогноз)
Номинальный ВВП (млрд. долл. США)	419	436	282.4	193.2	251.1	306.6	345.1
Номинальный ВВП (млрд. долл. США, ППС)	616.4	634.1	610.6	653.2	721.9	781.7	822.5
Номинальный ВВП (млрд. руб.)	2,145.7	2,521.9	2,741.1	4,757.2	7,063.4	9,019.9	10,800.9
Расходы по ВВП (реал. измен., %)	-3.4	0.9	-4.9	5.4	8.3	4.5	3.8

Источник: Исследовательский отдел журнала "Экономист"

⁸ ППС: паритет покупательной способности; применяется для сравнения уровней цен и зарплат в разных странах, в частности, применительно к товарам внутреннего рынка.

Импорт и экспорт продолжали расти, но нефтедоллары уходили из России при активном торговом балансе в 61 млрд. долларов США и текущем положительном балансе в 46 млрд. долларов США в 2000 г. Инвесторы как российские, так и иностранные, сохраняют осторожное отношение к инвестированию, и утечка капитала продолжается в значительных, хотя и меньших объемах.

В большинстве отраслей экономики происходит рост производства - положительная перемена после почти непрерывного спада в российской промышленности большую часть 1990-х гг. В целом, в 2000 г. промышленное производство выросло на 11,9%, а за первые пять месяцев 2001 г. на 7,8 месяцев. По прогнозам независимых экспертов рост промышленного производства за весь 2001 г. составит 4%.

Однако, темпы экономического роста в отдельных отраслях и регионах России различны: Москва переживает бурный рост, в то время как во многих регионах темпы роста значительно ниже, а некоторые отрасли (например, сельское хозяйство и авиация) по-прежнему очень слабы. Российская экономика в значительной степени оправилась от финансового кризиса 1998 г., хотя в абсолютном исчислении она еще не достигла прежнего уровня, т.к. девальвация рубля изменила условия сравнения. При сравнении по паритету покупательной способности экономика была значительно менее нестабильной и в 1998 г. пережила незначительный спад. В настоящее время мировые экономические условия, которые далеко не всегда положительны, еще не оказали на Россию прямого влияния.

"Слишком много денег"

Финансовые поступления от экспорта нефти, однако, привели к тому, что в течение всего периода инфляция оставалась на довольно высоком уровне и только в первые шесть месяцев 2001 г. превысила 12%.

В дальнейшем инфляция в России будет в значительной степени зависеть от мировых цен на нефть, если они останутся высокими, текущие монетарные меры почти автоматически приведут к инфляции. Планы Правительства по увеличению коммунальных платежей (включая газ, отопление и электричество) только будут способствовать нарастанию напряженности, и правительство столкнется с жесткими требованиями увеличить пенсии, зарплаты работникам бюджетной сферы и прочие выплаты населению - деньги, которые обычно расходуются очень быстро. Меры Правительства, направленные на дальнейшую централизацию тарифообразования, указывают на решимость взять данную ситуацию под свой контроль.

Тем не менее, первопричина текущей инфляции несомненно имеет монетарную природу. После финансового кризиса Центральный Банк увеличил свои золотовалютные резервы почти в три раза, с учетом роста валютных запасов приблизительно с 12 млрд. долларов США осенью 1998 г. до около 35,3 трлн. долларов США в настоящее время. В действительности, скупая доллары у экспортеров, ЦБ наводнил рынок рублями.

	Валовые внутренние резервы, млрд. долл.	Общий экспорт, млрд. долл.	Общий импорт	Торговый баланс	Монетарная база, млрд. руб.	Номинальный ВВП, млрд. руб.
1995	17.2	81.1	60.8	20.2	103.8	1540.5
1996	15.3	88.6	68.8	19.8	130.9	2145.7
1997	17.8	88.2	73.7	14.5	164.5	2478.6
1998	12.2	74.2	59.1	15.1	210.4	2741.1
1999	12.5	75.8	39.7	36.1	324.3	4757.2
2000	28	105.5	44.9	60.6	519.6	7063.4
01.2001	29.6	8.4*	3.2*	5.2*	488	
06.2001	35.1	9.1*	4.5*	4.6*	583.1	

Источник: Исследовательский отдел журнала *Экономист*, * -ежемесячные данные

ЦБ по-прежнему не хватает инструментов, необходимых для стерилизации поступающей долларовой массы, поскольку внутренний долговой рынок развит слабо. Реально в настоящее время есть лишь несколько каких-либо ликвидных финансовых инструментов, из них только два в широком применении - доллар и рубль, причем стоимость обоих медленно снижается. Для многих российских фирм и почти для всего населения доллар и рубль остаются единственными ликвидными средствами защиты от инфляции.

Тем временем, правительство ослабило требование об обязательной продаже валютной выручки ЦБ. В настоящее время эта квота равна 50%, что должно снизить темпы прироста денежной массы.

В связи с медленным снижением курса рубля по отношению к доллару на фоне роста цен, реальная покупательная способность рубля выросла по сравнению с долларом на 9% в 2000 г., причем с тех пор данная тенденция усилилась. Данная переоценка рубля уже повлияла на реальную экономику в виде снижения роста экспорта и увеличения прироста импорта, что было особенно заметно в последние месяцы.

Хотя состояние российского производительного сектора по-прежнему оставляет желать лучшего, относительные обменные курсы не являются главной причиной этого. Российские производители неконкурентоспособны на международном рынке по причине низкого качества, слабо развитого внутреннего рынка и устаревшего или просто не соответствующего новой экономике капитального оборудования.

Несмотря на эти трудности ежегодный рост инвестиций в основные средства на крупных и средних предприятиях составил 12%. Общие инвестиции (номинальные затраты на строительство и оборудование) выросли на 17,3%, составив примерно 18% от ВВП или 46 млрд. долларов США. В основном, данный прирост в инвестициях компаний обеспечивался за счет

нераспределенных прибылей (50%); на долю банковских кредитов приходится только 4%, при доле прочих небюджетных кредитов - 6%. Это приблизительные цифры, т.к. значительная часть прибылей и инвестиций не имеет официальной статистики по причинам налогообложения, или в связи с тем, что самые мелкие предприятия просто не учтены. Суммарный непоплаченный банковский кредит предприятиями и организациями в марте 2001 г. вырос на 3% и составил 808 млрд. рублей или около 28 млрд. долларов США. В подавляющем большинстве кредиты предоставлены на короткие сроки - менее одного года. Только 10% кредитов имеют срок погашения более двенадцати месяцев.

Микроэкономические тенденции и макроэкономика

В микроэкономическом отношении Правительство разработало амбициозный план реформирования в ряде основных секторов. Электроснабжение, жилищный сектор, продажа земли, налогообложение, телекоммуникации и, в конечном итоге, может быть даже газовая отрасль подвергнутся крупному реформированию в ближайшие пять-десять лет. Хотя можно оспаривать детали любого плана, поскольку они имеют огромное значение наряду с исполнением плана, стремление приступить к реформам важнейших отраслей заявляет о себе все громче.

Для финансового сектора по-прежнему характерна крайняя слабость и неопределенность. Большинство банков все еще испытывают серьезные проблемы с ликвидностью и несоответствием между требованиями к выдаче кредита и наличием средств для финансирования. У многих банков нет почти ничего, кроме краткосрочных депозитов или вкладов до востребования для обеспечения кредитования, и почти или полностью отсутствуют фонды для более-менее долгосрочных кредитов. Вряд ли данная ситуация изменится в значительной степени скоро.

Однако, данный пессимистичный анализ занижает масштаб перемен, произошедших за последние годы. Одной из ключевых составляющих эволюции (хоть и медленной) российской экономической среды является развитие малых и средних предприятий, в частности, тех, которые стоят ближе к потребителю, и по которым отсутствует надежная статистика (методы Госкомстата ориентированы на крупные предприятия). В отраслях, где преобладает наличный расчет и продукция быстро реализуется в розницу, деньги просачиваются до нижних уровней экономики. В качестве примера можно привести пивоваренное производство, пищевобрабатывающую и легкую промышленность. Эта переменная также отражается в изменении доли наличности в спросе, выросшей до 73% от всех доходов с менее чем 50% в 1999 г.

Рост малых и средних предприятий в России идет гораздо медленнее, чем в странах Центральной и Восточной Европы с более динамичной экономикой, хотя в последнее время темпы роста этого сектора возросли. Абсолютное число МСП по-прежнему невелико, их влияние на экономику значительно больше, чем в предыдущие годы. Статистика свидетельствует о стабильном росте количества новых компаний.

Кроме того, Правительство и Государственная Дума предпринимают серьезные совместные усилия по "дебюрократизации" российской экономики, включая такие меры, как уменьшение требований по лицензированию. Несмотря на то, что дебюрократизация экономики - огромная и трудная задача, ее выполнение обеспечит раскрытие большего предпринимательского потенциала, чем любая другая реформа.

Влияние реформы на лизинговую отрасль

Для индустрии лизинговых услуг наибольшая роль в улучшении текущей ситуации на рынке принадлежит налоговой политике. Недавно принятые поправки к Налоговому Кодексу снижают налог на прибыль с 35% до 24% и устраняют многие из имеющихся пробелов и льгот наряду с введением налоговых вычетов, которые используются в большинстве других стран мира, таких как страхование, реклама и расходы по процентам.⁹

Данное изменение ставки налога на валовую прибыль увеличивает подлежащий уплате корпоративный налог (оцениваемый на уровне от 15% до 25%) в связи с преобладанием налоговых или прочих "льгот" - т.е. субсидий. Эти льготы крайне неэффективны и приводят к значительным колебаниям действующих налоговых ставок, сильно разнящихся в зависимости от отрасли и прочих факторов. Эти неодинаковые налоговые ставки также дискриминируют МСП, поскольку последние имеют меньше возможностей для того, чтобы воспользоваться этими многочисленными льготами.

Поправки к Налоговому Кодексу, принятые Государственной Думой в июле 2001 г. скорее всего улучшат ситуацию, правда, неоднозначно.

Например, вычет расходов на выплату процентов сократит относительное преимущество лизинга перед банковским кредитованием, хотя, в любом случае, это положительный фактор.

Группа по развитию лизинга принимала участие в работе, которая должна привести к внесению изменений в существующий Закон о лизинге, хотя Дума еще не рассматривала проекты этих поправок во втором чтении. Все участники отрасли сходятся во мнении, что данный закон должен быть изменен, чтобы учитывать значительные проблемы, возникающие при анализе и менеджменте юридических рисков лизинговых сделок. Хотя действующие лизинговые компании приспособились к существующему законодательству, имеющиеся проблемы остаются барьерами на пути привлечения инвесторов в отрасль. До решения этих проблем доступ российских лизинговых компаний к финансированию со стороны международных финансовых институтов, поставщиков, международных банков и структур внешнего кредитования будет оставаться ограниченным.

⁹ На практике некоторые из данных расходов вычитаются, но зачастую с достаточно своеобразными и нерациональными ограничениями.

Трудности, возникающие вследствие различных пробелов в нормативно-правовом обеспечении, по-прежнему имеют место, однако, уже появилась более прочная база в виде различных инструкций федеральных министерств и ведомств, а также решений суда. В этих условиях вероятность для лизинговых компаний столкнуться с произволом со стороны правительства, налоговой полиции или региональных администрации гораздо ниже, и, в случае необходимости защищать свои права в суде, они имеют больше шансов выиграть дело.

Факторы, сдерживающие развитие лизинговой отрасли

Несколько крупных препятствий будут продолжать сдерживать развитие лизинга в будущем, даже после принятия поправок к существующему Закону о лизинге. Во-первых, кредитование в России крайне ограничено, и улучшение здесь зависит от всей российской экономики и развития внутренней банковской и финансовой систем. Между тем, ГРЛ предполагает постоянное участие правительственных и околоправительственных кругов в лизинговом секторе, особенно, в "стратегических" отраслях, таких как сельское хозяйство, авиация и, в значительно меньшей степени, в поддержке малых и средних предприятий.

Во-вторых, лизинговые компании все еще испытывают серьезные трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. За редким исключением лизингодатели по-прежнему не верят, что суды смогут защитить их право собственности. Существующая юридическая система и судебная практика, с учетом склонности судов принимать решения в пользу должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. Укрепление уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является главным условием обеспечения дальнейшего роста кредитования.

В-третьих, сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям). Поэтому одной из основных задач ГРЛ, является организация обучающих программ и семинаров по всей России. ГРЛ подготовила большое количество профессионалов в лизинговых компаниях и сейчас переходит на обучение лизингополучателей.

В-четвертых, рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования. Это создает большие трудности для лизинга, т.к. ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга.

На это уйдет больше всего времени, т.к. вторичные рынки, как часть лизингового рынка, традиционно развиваются в последнюю очередь. Кроме того, огромные масштабы технологического переоснащения в России в ходе за-

мены старого оборудования (часто по частям в связи с нехваткой денежных средств) означают, что прогноз будущих рыночных цен на оборудование скорее сродни гаданию на кофейной гуще, чем науке. Некоторые поставщики начали решать эту проблему, предоставляя российским лизинговым предприятиям "гарантии выкупа", таким образом, принимая на себя часть риска.

ОБЗОР РОССИЙСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА (ВКЛЮЧАЯ БАНКИ И ПОСТАВЩИКОВ)

КАКИМ ОБРАЗОМ КОМПАНИИ (ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ/ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ) ФИНАНСИРУЮТ ПРИОБРЕТЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Самым главным источником финансирования приобретения оборудования в России является нераспределенная прибыль, за которой следует собственный капитал. Кредитный рынок не в состоянии финансировать огромные потребности в капитале. Несмотря на такое положение дел, инвестиции в России оцениваются на уровне 18% от ВВП, по сравнению с 10-15%, присущими странам ОЭСР.

Поскольку почти все страны, в конечном итоге, придут к тому, что внутренних ресурсов для инвестиций в имеющиеся возможности, будет недостаточно, это самый крупный фактор, сдерживающий рост компаний. С точки зрения корпоративного финансирования зачастую вообще неэффективно финансировать рост только за счет собственного капитала.

Для малых и средних предприятий возможность использовать только собственный капитал является еще большей проблемой. В качестве простого примера можно привести фирму, которой необходим грузовик стоимостью в 10 тыс. долларов, текущая годовая прибыль которой составляет только 1 тыс. долларов, и которая может никогда не иметь нераспределенный доход, достаточный для приобретения грузовика, даже при условии ежегодного выделения еще 10 тысяч долларов в виде свободных денежных средств. Другими словами, собственный капитал недостаточен, т.к. его использование может не обеспечивать экономическую целесообразность проекта.

В ходе бесед с лизингополучателями, последние постоянно указывали на два аспекта банковского кредитования, которые исключали его как источник финансирования для многих из них. По словам наших собеседников, нехватка банковских кредитов на сроки более длительные, чем один год является серьезным препятствием.

Кроме того, лизингополучатели также неоднократно подчеркивали, что требования по получению кредитов, платежам и дополнительному обеспечению, выдвигаемые лизинговыми компаниями, гораздо более гибкие и менее агрессивные по сравнению с требованиями банков.

Одним из ярких примеров является размер и форма дополнительного обеспечения или гарантий. Даже с учетом трудностей с возвратом и отсутствия

вторичных рынков, означающих, что лизинговое оборудование зачастую, в отличие от Запада, не является достаточным обеспечением, форма и размер требуемых дополнительных гарантий могут быть более привлекательными при лизинге, чем при кредитовании.

В этом отношении, можно наблюдать обширное использование лизинговыми компаниями различных форм и видов дополнительного обеспечения или гарантий выплат. Некоторые из них, например, личное поручительство владельца предприятия, могут быть недостаточны для банка, но приемлемы для внутренних целей лизинговой компании.

ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ПОСТАВЩИКОВ (ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ) В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОДАЖ СВОЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

Поставщики оборудования являются важным источником финансирования производственных предприятий как в России, так и в западных странах. Частично, это обусловлено тем ключевым преимуществом, которое имеют поставщики в отношении риска, связанного с оборудованием, а также имеющимся опытом и возможностями работы на вторичном рынке оборудования.

Действительно, некоторые крупные финансовые компании в мире - не говоря о лизинговых компаниях - начинали свою деятельность в качестве финансовых компаний, образованных при крупных производителях оборудования (Дженерал Электрик Кэпитал, Дженерал Моторс Эксептенс, дочерняя лизинговая компания Боинга). В некоторых случаях, финансовые услуги приносят им большую прибыль, чем производственная деятельность.

Однако в России механизм, который используют поставщики при финансировании продаж своего оборудования менее прозрачен - и в значительно меньшей степени ориентирован на использование лизинга, чем тот механизм, который применяют их западные коллеги. В течение последних десяти лет основное отличие заключалось в преобладании бартера и других не денежных или суррогатных форм расчетов по сделкам. Поскольку цена оборудования поставляемого по бартеру несколько выше цены оборудования, приобретаемого за деньги, бартерные сделки предусматривают определенное финансирование поставщиком платежей, сделанных в натуральной форме. По существу, бартерная сделка предусматривает компонент финансирования, поскольку поставщик соглашается на отсрочку платежей и берет на себя дополнительный риск до тех пор, пока полученный по бартеру товар не будет продан за деньги.

К другим формам финансирования покупки оборудования, которые были распространены в России, относятся оплата векселями (корпоративными долговыми обязательствами), чаще всего принимаемыми со значительным дисконтом, взаимозачеты по налоговым отчислениям, платежи товарно-материальными поставками и другие схемы. В последние годы российские компании сделали шаг вперед в отношении денежных форм расчета. Доля

сделок с использованием бартера резко снизилась за последние пять лет (за исключением существенного, но краткосрочного периода в использовании бартера после финансового кризиса августа 1998 года).

Зарубежные поставщики (за исключением поставщиков из стран СНГ) демонстрируют гораздо меньшую готовность участвовать в подобного рода схемах финансирования продаж оборудования. Накладные расходы и неопределенность по таким сделкам настолько велики, что делают эти сделки неприбыльными для компаний-нерезидентов. Даже обычные коммерческие кредиты распространены в гораздо меньшей степени, поскольку они предусматривают большое количество сопутствующих сделок, большинство или значительная часть которых требует предоплаты или оплаты после поставки. Для покупателя это создает огромный отток денежных средств, особенно, в тех случаях, когда для установки и пуска оборудования требуется определенное время. Даже крупные предприятия испытывают ограничения в денежном потоке, что делает прямую покупку оборудования проблематичной или же дорогостоящей.

Тем не менее, коммерческие кредиты и другие модификации обычных условий платежа достаточно широко используются. Это могут быть скидки при покупке оборудования на условиях предоплаты или отсрочки платежей.

В настоящее время со стороны поставщиков наблюдается тенденция принимать на себя часть риска лизинговых компаний или предоставлять дополнительные формы финансирования покупки оборудования совместно с другими кредиторами. В некоторых случаях поставщики предоставляют гарантию обратного выкупа либо по истечении срока лизинга, либо на случай досрочного изъятия переданного в лизинг оборудования, что для лизинговой компании существенно снижает риск, связанный с оборудованием.

До сих пор сохраняется нежелание, особенно со стороны зарубежных поставщиков, финансировать покупку оборудования лизинговыми компаниями (как и большинством других покупателей). Готовность поставщиков предоставлять чуть более гибкие графики платежей, может значительно способствовать заключению лизинговых сделок. Российские лизинговые компании также испытывают нехватку капитала, но имеют более диверсифицированный поток денежных средств нежели их лизингополучатели. Таким образом, предоставление коммерческих кредитов лизинговым компаниям может быть гораздо менее рискованным, чем предоставление подобных займов напрямую покупателю.

Поставщики проявляют все больший интерес к сотрудничеству с лизинговыми компаниями, поскольку последние, как правило, могут выплачивать платежи гораздо быстрее, чем конечный пользователь оборудования, и имеют свой доступ к источникам кредитования. Лизинговые компании обычно могут вносить большую предоплату, чем лизингополучатель (который обычно вносит авансовый платеж в размере 25-35% от общей стоимости оборудования), что существенно уменьшает риск неплатежей по любому кредиту, полученному от поставщика.

ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ГОДОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В КАПИТАЛЕ

Наиболее существенным источником капитала для покупки основных средств в России является нераспределенная прибыль и акционерный капитал. Кредитный рынок недостаточно развит для удовлетворения существующей сегодня в России огромной потребности в капитале. Несмотря на такое положение дел, доля инвестиций в России оценивается в размере 18% от ВВП.

Однако, это не полно характеризует ситуацию. Потребность в инвестициях в частный сектор в России значительно превышает эту цифру¹⁰. Кроме того, существует огромная потребность в инвестициях в новые виды производственной деятельности или совершенно новые предприятия.

Тем не менее, анализ некоторых секторов экономики свидетельствует об огромной потребности в инвестициях. Например, только для того, чтобы сохранить сегодняшний уровень производства в сельскохозяйственном секторе, потребность в инвестициях в ближайшие пять - десять лет оценивается в тысячах миллиардов рублей (десятки миллиардов долларов США). В настоящее время темп обновления сельскохозяйственного оборудования составляет менее 1% в год. Ежегодные потери зерновых в связи с нехваткой или отсутствием уборочной техники оцениваются в пределах 10 миллионов тонн. К тому же, по меньшей мере, 10% урожая зерновых ежегодно теряется из-за того, что используемая сегодня техника значительно менее эффективна, чем западные аналоги. Поскольку урожай 2001 года прогнозируется в размере 65 миллионов тонн, общие потери от нехватки оборудования или низкого качества имеющегося оборудования будут существенными.

Похожая ситуация сложилась в секторе генерации и распределения электроэнергии. Анализ, проведенный РАО ЕЭС России в 1999 г., свидетельствует о том, что возраст половины турбогенераторов, используемых на тепловых станциях (64% производимого в России электричества), превышает установленный срок эксплуатации - 25 лет. Аналогично, возраст более 60% гидротурбин мощностью 50 МВ и выше, превышает 25 лет, в то время как на долю гидроэнергетики приходится 19% производимой энергии. Поскольку в основном электроэнергетический баланс обеспечивается атомными станциями, потребность в инвестициях велика - даже при условии, что Россия будет вынуждена сократить экспорт электроэнергии в соседние страны.

Независимо от потребности частного сектора в инвестициях в производственные мощности, существует также потребность в инвестициях в инфраструктуру (дороги, коммуникации, жилье, и др.). Эта потребность зачастую преувеличена, но тем не менее, оценивается сотнях миллиардов долларов. Поскольку общий объем выданных банковских займов в настоящее время составляет всего лишь порядка 30 миллиардов долларов (см. ниже) - при

¹⁰ Несмотря на то, что анализ "спроса" в отсутствии цены является некорректным с экономической точки зрения (строго говоря, спрос можно оценивать только на определенном ценовом уровне), не вызывает сомнений тот факт, что сегодня большая часть основных средств в России требует обновления и ограниченный доступ к кредитованию является более важным фактором, чем стоимость этого кредитования (процентная ставка)

том, что объем банковских фондов, выведенных из реального сектора превышает объем тех фондов, которые возвращены в реальный сектор в виде займов - нынешний объем доступного кредитования явно недостаточен. Несмотря на то, что основным инвестором в инфраструктуру является, как правило, государство, основными подрядчиками по выполнению этой работы будут выступать частные фирмы, которым потребуется оборудование.

ДОСТУПНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМ И УСЛОВИЯ ЗАИМСТВОВАНИЯ

В период с 1999 по 2000 гг. объем кредитного рынка значительно увеличился. При этом, большая доля кредитов была выдана на предпринимательские и потребительские цели. Заимствования федеральному правительству по ГКО (казначейским векселям) не являются больше доминирующими. Российский кредитный рынок мал по объему по сравнению с западными странами. И хотя величина прироста велика, потребуется еще несколько лет стремительного роста для того, чтобы российский кредитный рынок начал конкурировать с рынками стран с развитой экономикой.

Объем рынка потребительского кредитования вырос более чем в три раза за последний год. При этом объем выданных потребительских кредитов в июне 2001 г. составил 76 миллиардов рублей (приблизительно 2.5 миллиарда долларов). Несмотря на то, что процентные ставки по кредитам по-прежнему довольно высоки (от 25-35% по рублевым займам, 14-20% по долларовым), потребность в заимствовании сохраняется. По оценкам специалистов половина объема рынка потребительского кредитования в настоящее время сосредоточена в Москве. По неофициальной информации представителей банковской сферы большая доля потребительских кредитов - для некоторых банков эта цифра равна или превышает 60% - может предназначаться для коммерческих целей, но заемщиками по ней выступают частные лица.

Еще более значительным является тот факт, что большая часть этих кредитов, предоставляется небольшими банками и Сбербанком. Крупные банки, которые, за малым исключением, связаны с крупными финансово-промышленными группами, до сих пор сосредотачивают свою кредитную деятельность на предприятиях, входящих в эти группы. В отличие от ситуации 1998 года, отсутствие высокоприбыльных займов государству начинает подталкивать банковский сектор к поиску других источников доходов. Диверсификация клиентской базы за счет кредитования индивидуальных клиентов является еще одним мотивирующим фактором.

Общий объем банковских кредитов также увеличился, однако до сих пор рынок относительно невелик. Например, на 1 апреля 2001 г. у двадцати крупнейших российских банков активы в размере 34 миллиарда долларов были размещены в займах - более половины этой суммы приходится на долю Сбербанка и Внешторгбанка. Только семь банков имели кредитный портфель, размером более 1 миллиарда долларов, и менее 40 крупнейших российских банков имеют кредитный портфель размером более 100 миллионов долларов.

Еще более важным фактором, чем объем займов, предоставляемых банками, являются условия их предоставления. Только 10% банковских кредитов предоставляется на срок более одного года, и средний срок займа не превышает шести месяцев. Также большинство займов предоставляется тем клиентам, с которыми банки имеют относительно длительные связи, ограничивая тем самым возможность получения займов малыми и средними предприятиями.

	<i>руб., тыс.</i>			<i>\$, тыс.</i>		
	Уставный капитал	Активы	Вклады граждан	Уставный капитал	Активы	Вклады граждан
Сбербанк	47,235,538	305,630,212	372,726,307	1,628,812	10,538,973	12,852,631
Внешторгбанк	44,615,916	82,999,602	3,126,989	1,538,480	2,862,055	107,827
Газпромбанк	16,697,436	48,350,854	6,004,716	575,774	1,667,271	207,059
Альфа-Банк	22,382,904	42,138,558	6,003,986	771,824	1,453,054	207,034
Международный промышленный банк	26,153,285	48,357,785	211,848	901,837	1,667,510	7,305
Международный московский банк (ММБ)	2,870,090	46,229,592	1,509,442	98,969	1,594,124	52,050
Сургутнефтегазбанк	1,017,891	1,451,027	1,122,512	35,100	50,035	38,707
Доверительный и инвестиционный банк	3,376,196	23,286,057	2,647,375	116,421	802,967	91,289
Банк Москвы	3,484,606	22,144,334	3,667,911	120,159	763,598	126,480
Росбанк	7,279,214	27,561,202	3,041,410	251,007	950,386	104,876
СБС Агро	(44,601,403)	36,681,064	5,343,653	(1,537,979)	1,264,864	184,264
Ситибанк	3,408,328	20,156,027	498,757	117,529	695,035	17,199
МДМ Банк	4,382,523	18,741,463	201,943	151,121	646,257	6,964
Башкредитбанк	3,931,710	13,105,893	1,619,546	135,576	451,927	55,846
Промышленно-строительный банк	2,047,736	14,249,180	2,258,410	70,612	491,351	77,876
Менатеп, Санкт-Петербург	2,657,050	12,771,534	1,596,342	91,622	440,398	55,046
Российский кредит	(24,817,010)	13,992,316	541,893	(855,759)	482,494	8,686
Райффайзенбанк	1,207,260	16,101,491	3,032,013	41,630	555,224	104,552
Петрокоммерц	1,457,971	7,374,885	1,441,792	50,275	254,306	49,717
Автобанк	1,638,173	10,052,731	3,145,245	56,489	346,646	108,457

Источник: Коммерсант-Банк (23 августа 2001)

Несмотря на относительный рост объема заимствований с декабря 1999 г., и еще более существенный рост в 2000 г., в 2001 г объем кредитования предприятий оставался неизменным. Объемы других кредитов - частным лицам и меж-банковские кредиты - выросли более значительно

Динамика рублевых заимствований

Рублевые займы (руб., милл.), включая, по срокам погашения:

Дата	Всего займов	Займы предприятиям	до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	от 1 года до 3 лет	более 3 лет
1999.12.31	292,715	244,320	19,865	18,570	29,270	98,993	34,104	27,629
2000.12.31	588,340	507,383	41,207	50,212	100,853	188,218	67,271	31,351
2001.31.03	661,253	539,479	63,299	40,225	92,515	224,577	72,318	36,151
2001.30.06	759,836	614,378	78,512	46,805	101,838	261,936	71,383	41,157

Источник: Банк России

Несмотря на внешние признаки возрастающей стабильности, доля заимствований сроком более одного года оставалась практически неизменной в период 2000-2001 гг. Исследования, проводимые банками обычно показывают, что менее 10% заимствований, предоставляется на срок более одного года.

Динамика заимствований в иностранной валюте

Заимствования в иностранной валюте (руб., милл.), включая, по срокам погашения:

Дата	Всего займов	Займы предприятиям	до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	от 1 года до 3 лет	более 3 лет
1999.12.31	304,097	200,870	7,832	10,375	16,802	50,122	49,065	47,057
2000.12.31	367,953	255,963	9,859	8,777	19,930	75,929	69,781	58,088
2001.31.03	406,257	268,586	7,596	11,284	23,782	78,598	72,050	60,108
2001.30.06	421,295	280,142	4,840	10,584	27,574	90,798	75,244	55,392

Источник: Банк России

Долгосрочные займы чаще предоставляются в иностранной валюте, нежели в рублях, что свидетельствует о том, что рынок до сих пор сомневается в стабильности рубля в долгосрочной перспективе.

Еще большим сдерживающим фактором является небольшое количество банков с большим объемом вкладов граждан: только шесть банков имеют депозитную базу, превышающую 1 миллиард долларов. Только два банка (те же Сбербанк и Внешторгбанк) имеют капитал, превышающий 1 миллиард долларов, и только 15 банков имеют капитал более 100 миллионов долларов. Несмотря на то, что российская банковская система насчитывает большее число банков, чем во многих других странах мира (в настоящее время до 1500 банков), большинство из них являются небольшими по международным стандартам.

Для сравнения приведем несколько цифр, Канада имеет один банк с активами более 180 миллиардов долларов, депозитами в размере 130 миллиардов

долларов и уставным капиталом в 8 миллиардов долларов. Канадская банковская система располагает приблизительно одним триллионом долларов в виде сосредоточенных внутри страны активов, которыми владеют банки, и около половины этой суммы приходится на выданные займы и депозиты. Шесть крупнейших банков располагают активами в размере не менее 50 миллиардов долларов, хотя стоит отметить, что канадская банковская система очень концентрирована.

В сравнении с этим, даже такой гигант как Сбербанк России выглядит относительно небольшим по международным стандартам банком. По данным журнала Эксперт в августе 2001 г. общий объем активов всего банковского сектора России - насчитывающего чуть менее 1500 банков - не превышал 100 миллиардов долларов и общий объем уставного капитала не превышал 18 миллиардов долларов.

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ КРЕДИТЫ И КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ИЗ СМЕШАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Российский рынок лизинговых услуг, также как и кредитно-финансовый рынок в целом, характеризуется некоторыми резкими отличиями от рынка в других странах. При лизинге, также как и при других формах финансирования предприятий, специфика отрасли, месторасположение, и размер предприятия могут кардинальным образом менять структуру финансирования. Доступ к коммерческим кредитам сильно ограничен по всей территории страны, и в особенности в некоторых регионах и отраслях.

Если отрасль или компания, чрезвычайно важна для государства, а возможность получения кредита сведена к нулю, Правительство (федеральное либо региональное) зачастую оказывает помощь компании или отрасли для того, чтобы переломить ситуацию. Такое содействие может принимать различные формы: кредиты, налоговые льготы, прямые субсидии, государственные заказы и т.д. Также наблюдается тенденция по использованию лизинга как одной из форм финансирования предприятий со стороны государства.

В основе данного обзора лежит анализ лизинговых услуг коммерческого характера - то есть услуг тех лизинговых компаний, которые работают исключительно на коммерческой основе. Однако такой подход трудно реализовать на практике: в деятельности целого ряда лизинговых компаний принимает участие государство, хотя очень часто это участие либо минимальное либо номинальное. Однако в некоторых отраслях промышленности государственная поддержка может доминировать. Это особенно справедливо по отношению к сельскому хозяйству и авиационной отрасли.

По словам одного из ведущих участников рынка лизинга сельскохозяйственного оборудования в России "только компании, которые имеют поддержку со стороны федерального или регионального бюджета могут успешно работать в сельскохозяйственном секторе". Можно не соглашаться с этой формулировкой, но, очевидно, государственная поддержка сельского хозяйства будет преобладать в среднесрочной перспективе. Результаты не-

которых наших исследований показывают, что лишь немногие лизинговые компании готовы работать с сельскохозяйственным сектором.

На практике, при отборе компаний для данного обзора критерий коммерциализации их деятельности не использовался, хотя большинство респондентов, принявших участие в нашем исследовании, являются коммерческими лизинговыми компаниями. Правительство на разных уровнях считает, что в рыночной экономике в России существует определенный сбой, с точки зрения классического ее определения, и останавливает свой выбор на использовании одного из доступных рычагов (в данном случае лизинга) для исправления ситуации. Группа по развитию лизинга в России использует все свои ресурсы для поддержки лизинга как коммерческого инструмента, однако признает, что - будучи гибким механизмом - лизинг может использоваться и для других целей.

Тенденции развития рынка подтверждают, что даже поддерживаемые в настоящее время государством лизинговые сделки постепенно будут приобретать коммерческий характер. Если еще два-три года назад типичная сделка по лизингу сельскохозяйственной техники была по своей сути обычной дотацией, можно говорить о том, что в будущем все больше займов в сельскохозяйственной отрасли будут иметь коммерческий характер. Уже сегодня есть некоторые свидетельства тому, что лизинговые сделки в сельском хозяйстве заключаются на все более строгих кредитных условиях - и в настоящее время займы и лизинговые сделки все чаще ориентированы на возвратность.

ОТНОШЕНИЕ БАНКОВ К ЛИЗИНГУ

Банки играют огромную роль в развитии лизинговой отрасли. Банки неизбежно должны стать преобладающим источником прямого или опосредованного финансирования лизинговых сделок и начать предоставлять кредитный продукт, который в большей степени был бы сопоставим с лизингом, а именно банковский кредит. В этой связи российские банки все больше понимают что лизинг важен и что он во многих отношениях дополняет кредитные продукты, предоставляемые коммерческими банками. Не перестает удивлять один комментарий, часто высказываемый лизингополучателями. Суть его сводится к тому, что кредитные консультанты банка направляют их в независимые от банка лизинговые компании или просто задают своим клиентам вопрос "рассматривали ли вы для себя возможность обращения в лизинговую компанию?"

Участие банков в развитии сектора лизинговых услуг в России может принимать различные формы, но на сегодняшний день основное участие заключается в учреждении дочерних лизинговых компаний. Банк обычно имеет долю в уставном капитале лизинговой компании и во многих случаях, по нашей оценке, эта доля является контролирующей. Однако существует большое количество банков, которые либо незначительно вовлечены, либо вообще не представлены на рынке лизинговых услуг. Также банки имеют ограничение по объему займов на одного заемщика - не более 25% от уставного капитала, которое распространяется и на дочерние лизинговые компании.

Банки, которые имеют опыт финансирования лизинговых сделок, имеют хорошее представление о преимуществах лизинга для своих клиентов. Руко-

водствуясь принципом эффективности, банк иногда принимает решение в пользу лизинга, при этом используются непосредственно ресурсы кредитного отдела банка по оценке кредитоспособности клиента. Однако, в других случаях дочерние лизинговые компании (по крайней мере те, которые существуют не на бумаге) имеют некоторую дополнительную свободу действий по заключению лизинговых сделок, хотя при этом их доступ к источникам финансирования, в основном, настолько же ограничен как и у самих банков.

Независимые лизинговые компании привлекают займы коммерческих банков, несмотря на ограниченный объем доступного финансирования и консервативный подход банков. В исследовании, проведенном Группой по развитию лизинга, более 2/3 опрошенных лизинговых компаний указали на то, что источником финансирования для них были сторонние банки. Основным сдерживающим фактором для использования подобного рода заемных средств остается несоответствие между сроками финансирования, которые могут предложить банки, и потребностями лизинговых компаний, которым необходим такой срок финансирования, который бы был максимально приближен к сроку лизингового договора (от 2 до 5 лет).

Коммерческие банки также предоставляют финансирование лизинговым компаниям под особые сделки, в частности, тогда, когда банк уже знаком с лизингополучателем. В таких случаях обычно используются дополнительные виды гарантий, такие, например, как полное расчетно-кассовое обслуживание лизингополучателя в этом банке.

Хотя участие банков все еще остается на относительно низком уровне, понимание ими преимуществ лизинга как для лизинговой компании, так и для лизингополучателя возрастает. До тех пор пока лизинг остается привлекательной альтернативой банковскому кредитованию банки будут все более активно использовать свои дочерние лизинговые компании. В этом смысле они осознают, что лизинг является жизнеспособным, альтернативным финансовым инструментом, который позволяет при предоставлении обычного банковского займа избежать осложнений, связанных с получением дополнительного обеспечения и гарантий.

ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА СРОК ОТ ДВУХ ДО ТРЕХ ЛЕТ

Значительная часть лизинговых компаний используют стартовый капитал учредителей и нераспределенную прибыль для финансирования, по крайней мере некоторых сделок. Это происходит в первую очередь из-за острой нехватки финансирования, которое может предложить банковский сектор на срок от двух до трех лет по фиксированным процентным ставкам. Поскольку лизинговые сделки, как правило, составлены с учетом фиксированной процентной ставки, данное обстоятельство сильно сдерживает развитие финансовой аренды (лизинга). Тем не менее, большинство лизинговых компаний, опрошенных Группой по развитию лизинга в России, указывают на то, что они привлекают, по меньшей мере, часть финансирования для своей деятельности от банков. При этом более 60% из них получают финансирование сторонних банков - то есть банков, которые не являются учредителями этих лизинговых компаний.

По мнению ряда лизинговых компаний, получающих банковское финансирование, нехватка среднесрочного финансирования не связана с нежеланием части банков или других кредиторов предоставлять кредиты. Дело в том, что банковский сектор страдает от нехватки капитала, а средства, получаемые от вкладчиков не велики по объему и по срокам.

В качестве подтверждения жесткой нехватки долгосрочного финансирования можно использовать результаты недавно проведенного исследования банков и компаний, которые указывают на испытываемые трудности.¹² Средний срок предоставления кредитов предприятиям составил всего 5,4 месяца, и только 10% банковских кредитов были предоставлены на срок более чем один год (все данные приведены на второй квартал 2001 г.). Банки, принявшие участие в исследовании, предполагают, что к октябрю 2001 г. эта цифра может вырасти всего до 11%. Общий объем банковских займов и кредитов, предположительно, может увеличиться только на 3-4% в течение следующих шести месяцев. Возможно более существенное обстоятельство для потенциальных лизингополучателей заключается в том, что 74% кредитов были предоставлены компаниям, с которыми банки уже работали в течение более трех лет, при том, что более половины этих займов были предоставлены клиентам, с которыми банк работает более пяти лет.

Что касается депозитных вкладов, которые коммерческие банки могли бы использовать в течение неограниченного периода времени, то практически все эти вклады являются бессрочными - что делает заимствование на более длительный срок рискованным. В последнее время наметился обнадеживающий рост объема некорпоративных вкладов, который, по данным на апрель 2001 г., составил около 9% в год. Однако в общем объеме денежных средств доля банковских депозитов на самом деле уменьшилась. В конечном счете активы многих российских банков размещены даже не в форме бессрочных депозитов, а в виде трансфертных платежей: большому числу российских банков удастся выживать за счет оказания расчетно-кассовых услуг.

Единственным исключением из вышеописанной практики является Сбербанк, государственный сберегательный банк, основным учредителем которого является Центральный Банк, который и осуществляет контроль за деятельностью Сбербанка. Пользуясь де-факто государственной гарантией по своим депозитам, и являясь "банком чрезвычайного резерва", Сбербанк является единственным банком, который может рассчитывать на относительно стабильную депозитную базу в случае кризиса. Хотя объем собственных фондов Сбербанка велик по сравнению с объемом доступного финансирования у конкурирующих банков, тем не менее он недостаточен с учетом размера российской экономики. Несмотря на то, что у Сбербанка есть ряд связанных с ним лизинговых компаний, объем этой деятельности остается небольшим с учетом возможностей Сбербанка. В основном Сбербанк ориентирован на крупные лизинговые сделки. Решение Сбербанка сконцентрировать деятельность на лизинге, могло бы значительным образом изменить весь сектор, учитывая внушительное присутствие Сбербанка практически

¹² Исследование Академии наук РФ (Институт мировой экономики международных отношений), опубликованное в журнале Эксперт. Оборудование 8 августа 2001 г.

во всех регионах России и объем имеющихся средств. Однако по целому ряду причин это скорее всего невозможно.

В целом, доступ к кредитам на срок от двух до трех лет чрезвычайно ограничен. Данная ситуация будет постепенно улучшаться по мере развития экономики, Центральный Банк и правительство будут предлагать новые надежные финансовые инструменты и банковская система будет реформироваться и укрепляться.

Однако способность лизинговых компаний поддерживать соотношение между собственными и заемными средствами на достаточно высоком уровне означает, что финансирование, которое доступно лизинговым компаниям для дальнейшего использования в своих операциях будет иметь больший эффект для экономики в целом. Кроме того, в результате даже небольшого расширения возможности по привлечению среднесрочного финансирования в абсолютных величинах можно ожидать значительный рост в процентном выражении.

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВ ПО УРОВНЮ АКТИВОВ

	руб., тыс		\$, тыс.	
	Капитал	Всего активов	Капитал	Всего активов
Сбербанк	47,587,555	507,268,014	1,640,950	17,492,000
Внешторгбанк	45,334,055	140,445,086	1,563,243	4,842,934
Международный индустриальный банк	26,354,111	71,840,924	908,762	2,477,273
Альфа-Банк	20,672,531	70,343,081	712,846	2,425,623
Газпромбанк	16,187,943	81,830,570	558,205	2,821,744
Росбанк	7,657,785	41,579,525	264,062	1,433,777
Глобекс	5,085,207	13,412,889	175,352	462,513
МДМ Банк	4,119,393	22,942,231	142,048	791,111
Башкредитбанк	3,971,858	21,066,901	136,961	726,445
Собинбанк	3,789,981	11,680,050	130,689	402,760
Российский Банк Развития	3,717,363	13,583,994	128,185	123,586
Национальный резервный банк	2,977,192	13,144,019	102,662	453,242
АК Барс	2,614,163	8,562,235	90,144	295,249
Банк Москвы	2,265,813	42,278,555	78,131	1,457,881
Гута Банк	2,066,770	12,669,150	71,268	436,867
Номос Банк	2,055,068	9,420,506	70,864	324,845
Еврофинанс	1,899,530	11,708,475	65,501	403,741
Доверительный и инвестиционный банк	1,880,427	48,456,039	64,842	1,670,898
Менатеп, Санкт-Петербург	1,771,907	19,928,568	61,100	687,192
Легпромбанк	1,725,693	2,870,086	59,507	98,968

Источник: журнал «Профиль», 28 мая 2001 г.

УЧАСТИЕ БАНКОВ В ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ, ПРЯМОЕ ИЛИ ОПОСРЕДОВАННОЕ ЧЕРЕЗ КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ

Основная проблема, негативно влияющая на отношение банков (и других потенциальных кредиторов к лизингу), связана с несовершенством законодательной базы. В основном компаниям (включая банки) очень трудно полагаться на систему исполнения вынесенных судебных решений. Банки и другие кредиторы, таким образом, в большей степени рассчитывают на определенные формы собственного контроля за деятельностью компаний - будь то прямое участие в структуре учредителей, управленческий контроль или контроль за денежными потоками компании.

Однако, это требование перестает быть обязательным по мере того, как компании накапливают историю сотрудничества с банками и приобретают репутацию надежных клиентов. Лизинговые компании не являются исключением из этой практики, однако специфика лизинговой деятельности - высокий коэффициент отношения заемного капитала к собственным средствам, зависимость от системы управления компанией и т.д. - и их потребность в относительно больших объемах финансирования ведут к тому, что они должны демонстрировать даже большую степень надежности и доверия к себе, чем обычные заемщики.

Наиболее эффективно работающие компании отвечают на это требование предоставлением финансовых отчетов о своей деятельности, чрезвычайно осторожным и аккуратным подходом к ведению бизнеса, диверсификацией своей клиентской базы и тесным сотрудничеством с банком-партнером. На самом деле, это те же самые критерии, которые предъявляют инвестиционные подразделения МФК при оценке потенциальных партнеров в секторе лизинговых услуг.

Принимая во внимание все вышеизложенное, острая нехватка среднесрочного финансирования является основным препятствием, которое будет сдерживать и в дальнейшем банковское финансирование лизинговых сделок.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО СЕКТОРА - ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

В широком смысле "государственное" участие в развитии сектора лизинговых услуг имеет несколько аспектов. Важными факторами являются уровень правительственной структуры, оказывающей поддержку, вид деятельности предприятия и отрасль, которым оказывается поддержка. Каждый из этих факторов обычно взаимосвязан с другими.

Государственное участие в развитии лизинга (кроме законодательной и нормотворческой деятельности) можно разделить на уровни: федеральный, региональный и муниципальный. На федеральном уровне государство как правило участвует в лизинговой деятельности в основном посредством пре-

доставления долгосрочных кредитов предприятиям стратегически важных отраслей. В этом смысле авиация и сельское хозяйство являются основными реципиентами государственной поддержки. Следует отметить, что несмотря на существующую возможность использования международного лизинга военной техники, в данном обзоре некоммерческие лизинговые сделки такого рода не учитываются.

На региональном уровне существует сходная ситуация. Многие регионы используют лизинг как способ кредитования сельскохозяйственных предприятий и в некоторых случаях поддержки важных отраслей в регионе. Например, в некоторых регионах администрации предоставляли кредиты лизинговым компаниям для того, чтобы способствовать увеличению продаж важного регионального производителя оборудования.

В других случаях региональные администрации принимали участие в образовании лизинговых компаний для того, чтобы расширить доступ к финансированию для предприятий региона. На практике поддержка малого и среднего предпринимательства может оказаться недейственной и создать некоторую конкуренцию на рынке коммерческих лизинговых услуг. Однако следует заметить, что существование лизинговой компании при участии администрации региона является хорошим свидетельством заинтересованности в развитии лизинга со стороны региональных или муниципальных властей - что в конечном счете сказывается на создании благоприятных условий для деятельности коммерческих компаний. Кроме того, объем государственного финансирования обычно очень мал и незначителен и не может видоизменить кредитный рынок.

Во многих регионах до сих пор рынок настолько ненасыщен, что говорить о конкуренции со стороны коммерческих лизинговых компаний, пользующихся государственной поддержкой как о серьезной проблеме не приходится. Лизинговые компании, пользующиеся государственной поддержкой, как правило, имеют небольшой капитал, и приветствуют создание коммерческих лизинговых компаний, которые могут предоставить их клиентам возможность заключить более крупные сделки. На сегодняшний день лизинговые компании, пользующиеся государственной поддержкой, не являются для администрации существенным источником доходов. Поэтому у администрации существует мало оснований опасаться коммерческой конкуренции.

На муниципальном уровне данная деятельность еще менее заметна. Тем не менее, некоторые муниципальные власти предприняли определенные шаги в этом направлении, такие, например, как создание местных лизинговых компаний и оказание содействия в предоставлении кредитов местным предприятиям (зачастую в рамках местной инициативы по поддержке малого и среднего бизнеса).

Несмотря на все вышесказанное, некоторые положительные тенденции все-таки наблюдаются. Заметна тенденция со стороны региональных администраций к предоставлению кредитов на все более коммерческой основе. Другими словами сегодня они предоставляют кредиты с расчетом на их возврат, и под реальный процент (хотя этот процент может быть ниже рыночных ставок). Российские предприятия пищевой промышленности - по

крайней мере некоторые из них - находятся в хорошем финансовом положении, которое имеет тенденцию к улучшению. При этом объем бартера постоянно снижается и предприятия начинают работать с успешно действующими сельскохозяйственными производителями, которые могут обеспечить непрерывные поставки основных видов сырья.

В обоих случаях, ситуация изменилась по сравнению с той, которая существовала несколько лет назад. Самое важное состоит в том, что существует перспектива поиска общих интересов с региональной администрацией в отношении лизинга и в целом кредитования даже для сельскохозяйственного сектора. Заинтересованность со стороны администрации часто заключается в том, чтобы сократить бюджетное финансирование для поддержки сельского хозяйства (поскольку сектор начинает самостоятельно выходить из кризисной ситуации) и повысить эффективность использования средств через оказание поддержки только тем производителям, которые начали улучшать свои финансовые показатели.

ЛИЗИНГ В РОССИИ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

ЛИЗИНГОВЫЕ СДЕЛКИ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ (КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ)

Российские лизинговые сделки в соответствии с Федеральным законом "О лизинге" и Гражданским кодексом имеют следующую форму: *оборудование* (имущество) приобретает *лизингодателем у поставщика* для *лизингополучателя*. Лизингодатель остается собственником оборудования, в то время как лизингополучатель обладает *правом пользования* оборудованием, уплачивая *лизинговые платежи*. По истечении *определенного срока* лизингополучатель может приобрести право собственности по договоренности между лизингополучателем и лизингодателем. В целом, участники сделки имеют значительную свободу в определении договорных условий, которые регулируют их взаимоотношения. Такая свобода регулируется в основном Гражданским кодексом и некоторыми другими правовыми актами и может быть реализована либо с помощью заключения дополнительных соглашений, либо непосредственно при составлении договора лизинга.

Когда мы говорим о лизинге и финансовом лизинге в России мы в первую очередь ссылаемся на термин *финансовая аренда (лизинг)*, используемом в Гражданском кодексе. Российское законодательство определяет лизинг как финансовый лизинг, хотя использование этого термина не полностью соответствует общепринятому термину "лизинг" в других странах. Лизинг (финансовая аренда) рассматривается как разновидность *аренды*.

На практике большинство российских лизинговых сделок предусматривают приобретение оборудования с полной выплатой стоимости и могут классифицироваться как сделки финансового лизинга однако закон распространяется и на некоторые сделки оперативного лизинга. По российскому законодательству лизинговые сделки, которые не отвечают российскому определению финансового лизинга, рассматриваются как арендные сделки. Гражданский кодекс Российской Федерации не разграничивает "аренду" и "оперативный лизинг", несмотря на попытку создать подобное разграничение в Федеральном законе "О лизинге".

В соответствии с законом существует еще ряд дополнительных требований, но основное описание, приведенное выше, детально характеризует большинство существенных положений лизинговой сделки согласно российскому законодательству. Кроме требования о соблюдении указанных ниже положений, стороны лизинговой сделки имеют свободу в плане заключения других соглашений или оговаривать другие условия в договоре, которые регулируются другими законодательными актами и Гражданским кодексом РФ.

- *Три участника сделки:* все сделки финансовой аренды в России предусматривают наличие трех участников: поставщика, лизингодателя и лизингополучателя. Это положение обеспечивает сохранение за лизингополучателем основных прав потребителя в отношении к поставщику (т.е. лизингополучатель может обращаться за разрешением споров непосредственно к поставщику, в случае если в оборудовании обнаружены какие-то недостатки). Поставщик не имеет большого количества других обязательств, если иное не установлено условиями договора.

- *Право собственности:* лизингодатель сохраняет право собственности на оборудование. В отличие от кредита (займа), в случае отказа лизингополучателя выполнять свои договорные обязательства собственник просто реализует право собственности на данное оборудование, на которое не могут претендовать другие кредиторы и которое не обременяется дополнительными обязательствами. Это право распространяется только на данное оборудование, передаваемое в лизинг, и не распространяется на денежные обязательства.

- *Право пользования:* уплачивая периодические платежи, лизингополучатель получает право пользования, но не собственности имуществом в течение срока лизинга. Это право может быть прекращено в случае нарушения графика выплаты лизинговых платежей.

- *Платежи:* стороны определяют схему лизинговых платежей, что является составной частью договора лизинга. Существует ряд ограничений относительно возможной структуры лизинговых платежей.

- *Срок договора:* лизинговая сделка заключается на определенный срок. По истечении этого срока, лизингополучатель уступает право пользования (и, следовательно, передает имущество) лизингодателю - что может быть определено дополнительным соглашением. С этого момента ни одна из сторон не несет никаких обязательств по отношению к другой стороне, если иное не предусмотрено условиями договора.

- *Сопутствующие договоры:* за некоторым исключением, стороны лизинговой сделки имеют значительную свободу для заключения сопутствующих договоров или могут предусмотреть дополнительные условия непосредственно в тексте договора лизинга. В частности, большинство лизинговых сделок в России предусматривают продажу оборудования (то есть, передачу прав собственности) лизингополучателю по окончании срока лизинга за определенную стоимость, обычно на основании отдельного договора купли-продажи. К числу других соглашений может относиться договор с поставщиком об обратном выкупе, или иные соглашения, направленные на распределение финансовых обязательств и рисков. Лизинговый договор часто включает особое описание процедур на случай отказа одной из сторон выполнять договорные обязательства, возникновения споров или других проблемных обстоятельств (определенных Гражданским кодексом РФ). Сопутствующие договоры могут оговаривать дополнительные гарантии, ограничения на использование оборудования и ряд других вопросов по договоренности сторон. Все сопутствующие договоры и дополнительные положения договора лизинга как и любого другого договора, имеющего

юридическую силу, регулируются Гражданским кодексом и другими российским нормативными и законодательными актами.

- *Другие особенности:*

- Использование в предпринимательских целях: оборудование должно быть использовано в предпринимательских целях. На практике, это означает, что государственные учреждения не могут участвовать в лизинговых сделках и, что физические лица не могут приобретать в лизинг оборудование для использования в личных целях.

- Договор лизинга определяет важные особенности налогообложения (например, учитывается ли имущество на балансе лизингодателя или лизингополучателя).

Основные преимущества лизинговой сделки

Как следует из вышеизложенного, финансовая аренда в России во многих отношениях является еще одним способом финансирования приобретения оборудования в форме права пользования. Однако лизинговые сделки предусматривают значительно большую гибкость, чем банковские кредиты и, таким образом, являются важным механизмом обновления основных средств в условиях рыночной экономики. С экономической точки зрения многие преимущества, которые перечислены ниже можно расценивать в качестве выгодных условий, позволяющих "распределить риски": лизинг позволяет распределить риски между сторонами сделки с учетом имеющегося опыта, преимуществ рынка и возможностью каждой из сторон взять на себя определенный объем риска.

Основными преимуществами лизинга являются:

- *Обеспеченность сделки:* поскольку за лизингодателем сохраняется право собственности на оборудование, то для него легче вернуть имущество в случае неплатежей. При этом на данное оборудование не могут претендовать другие кредиторы. Хотя это преимущество не полностью выполнимо в российских условиях, практика рынка показывает, что лизинговые сделки часто требуют меньшего обеспечения, чем обычные банковские кредиты. Однако по сравнению с другими странами (где само оборудование может являться достаточной гарантией), размер требуемого обеспечения в России чаще всего гораздо выше.

- *Приоритетная, но ограниченная кредитная очередность:* лизингодатель сохраняет право собственности на оборудование, переданное в лизинг, на которое не распространяются долговые требования других сторон, хотя это касается только имущества, переданного в лизинг. С точки зрения лизингополучателя, отказ от выполнения своих договорных обязательств менее рискован, чем при займе, когда требования в отношении всех активов заемщика являются основными регрессными требованиями. Таким образом, менее вероятно, что результатом отказа лизингополучателя от выполнения договорных обязательств может стать иск о начале процедуры банкротства в отношении него.

- *Менее строгие кредитные требования:* в отличие от банков, деятельность лизинговых компаний в меньшей степени регулируется в отношении воз-

можных рисков. Ключевое отличие заключается в том, что лизинговые компании не оперируют вкладами населения и имеют меньшие ограничения по минимальному размеру капитала. Другими словами, неплатежеспособность лизинговой компании сама по себе не представляет опасности для финансовой системы. Это означает, что лизинговые сделки могут быть меньшими по размеру, предусматривать более высокие риски, и заключаться с клиентами, которые имеют непродолжительную кредитную историю, либо не имеют ее совсем. Лизинг также может быть более доходным за счет таких рисков или за счет предоставления дополнительных услуг.

- *Деление рисков:* особенности лизинговой сделки предоставляют значительную свободу при структурировании сделки с учетом возможностей сторон принимать на себя определенные риски. Например, лизинговая сделка может предоставить большую гибкость в отношении распоряжения имуществом по окончании срока лизинга. Это обстоятельство может способствовать снижению цены риска для сторон сделки.

- *Гибкость:* в рамках существующего законодательства, стороны лизинговой сделки имеют широкие возможности по определению условий договора, включая схему платежей, передачу рисков и предоставлению дополнительных услуг.

- *Налоговый режим:* российский налоговый режим предусматривает особые условия, которые способствуют использованию лизинга в качестве уникального механизма обновления и приобретения оборудования. Самое главное, что нынешний налоговый режим: признает краткосрочность лизинговых сделок и позволяет применять ускоренную амортизацию к оборудованию, передаваемому в лизинг; включать проценты по кредитам и лизинговые платежи в состав затрат, относимых на себестоимость, снижая, таким образом, налог на прибыль; допускает, что стороны сделки могут иметь различные условия финансирования; и позволяет им выбирать кто из сторон учитывает у себя на балансе оборудование, передаваемое в лизинг (и таким образом, начисляет амортизацию).

Это, однако, не означает, что использование лизинга оправдано при любых обстоятельствах, или что существующие нормативно-правовая база и режим налогообложения совершенны. В действительности существующая нормативно-правовая база непротиворечива, и в законодательных актах существует ряд пробелов и противоречий. В самом Федеральном законе "О лизинге" содержится целый ряд положений, которые противоречат Гражданскому кодексу, Налоговому кодексу, другим законодательным актам, и даже встречаются внутренние противоречия. Многие положения Федерального закона не имеют юридической силы. Тем не менее, ситуация существенно изменилась к лучшему, за лизингом сохраняются значительные преимущества по сравнению с другими формами финансирования и разработан ряд дополнений и поправок к законодательству, которые в случае их принятия существенно улучшат нормативно-правовую базу.

В следующей главе представлен подробный анализ законодательной базы, режима налогообложения и правил бухгалтерского учета, регулирующих лизинговую деятельность. Данный анализ состоит из разделов, каждый из которых

посвящен определенному сегменту нормативно-правовой базы. Последний раздел посвящен такому специфическому аспекту, как международный лизинг, который касается только относительно малой части лизинговых сделок.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Существующая законодательная база

Действующая в настоящее время нормативно-правовая база лизинга в России достаточно хорошо проработана. В число наиболее важных законодательных актов, регулирующих лизинговую деятельность входят Гражданский кодекс (в частности Глава 34, которая дает основное определение лизинга) и Федеральный закон "О лизинге" (далее "Закон"), принятый осенью 1998 г. Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном лизинге в 1998 г. И текст этой Конвенции также является составной частью правовой базы, регулирующей лизинговую деятельность. Кроме этих законодательных актов существуют другие нормативно-правовые документы, которые определенным образом регулируют лизинговые операции. Еще раз отметим, что по российскому законодательству, термин "лизинг" употребляется в отношении лизинга (*финансовой аренды*); лизинговые или арендные сделки, которые не отвечают этим требованиям считаются арендой.

В совокупности нормативно-правовые документы, регулирующие лизинг устанавливают:

- основные понятия и определения, используемые в лизинговых операциях;
- значительную свободу для сторон лизинговой сделки по составлению договора (в рамках положений Гражданского кодекса);
- благоприятный налоговый режим, в частности, применение ускоренной амортизации к имуществу, переданному в лизинг, и возможность отнесения лизинговых платежей на себестоимость продукции (в обоих случаях уменьшаются выплаты по налогу на прибыль).

Лизинг рассматривается как особый вид аренды, и являясь таковым имеет ряд отличительных признаков:

- Наличие трех участников: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) оборудования. Стороны лизинговой сделки могут выступать только в одной роли, за исключением случаев возвратного лизинга, когда лизингополучатель может выступать также и в роли поставщика.
- Наличие двух и более договоров в рамках лизинговой сделки, как минимум, заключаются договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком и договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем. Могут быть заключены и другие сопутствующие договоры, такие как договор страхования, кредита, договор на оказание услуг и ряд любых других соглашений.

- Оборудование, переданное в лизинг, может быть использовано только в предпринимательских целях.
- Оборудование, передаваемое в лизинг, должно быть приобретено специально для целей лизинга.

Поскольку лизинг рассматривается как вид инвестиционной деятельности, используемый для приобретения основных средств, и имеет определенные отличительные особенности и требования, к лизинговым сделкам, отвечающим указанным требованиям, применяется особый налоговый режим.

Лизинг в том виде, в котором он существует на сегодняшний день, является лицензируемым видом деятельности. Лицензирующим органом выступает Министерство экономического развития и торговли РФ. Это требование будет отменено с февраля 2002 г. с момента вступления в силу нового закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", который был принят в июле 2001 г.

Хотя законодательная база лизинга относительно хорошо развита, в ней содержатся проблемы, осложняющие ее применение. Наиболее серьезными из них являются:

- нестабильность законодательной базы, в частности, ведомственных нормативных актов;
- противоречия существующие между различными законодательными актами и нормативными документами;
- противоречия между нормативными документами и инструкциями, выпущенными государственными министерствами и ведомствами, и существующей законодательной базой. Это создает сложности при реализации лизинговой сделки, особенно, при взаимодействии с налоговыми и таможенными органами.

Федеральный закон "О лизинге", к сожалению, является одним из ярких свидетельств этой проблемы: он противоречит не только Конституции РФ, Гражданскому кодексу, другим законодательным актам, а иногда даже самому себе. Основная проблема закона "О лизинге" заключается в том, что его авторы применяют к лизингу принципы, несоответствующие положениям Конвенции УНИДРУА или Гражданскому кодексу.

На практике наибольшие проблемы возникают из-за того, что закон "О лизинге" пытается внести непосредственно в закон положения, регламентирующие вопросы налогообложения, таможенное и валютное регулирование лизинговых сделок. В то время как российская практика требует, чтобы эти нормы регулировались специальными законодательными актами, такими, например, как Налоговый кодекс. Так, Государственный таможенный комитет издал письмо "О применении Федерального закона "О лизинге", в котором указано, что статья 34 закона о порядке оплаты таможенных платежей за лизинговое имущество, импортируемое в Россию, противоречит налоговому законодательству. Поэтому Государственный таможенный комитет продолжает применять положения существующего налогового и таможенного законодательства и игнорирует указанную статью закона "О лизинге".

Государственная Дума в настоящее время рассматривает проект поправок к существующему закону "О лизинге". Цель разработки этих поправок заключается в устранении всех существующих противоречий в действующем законодательстве и внесении в закон определенных процедур и норм, способствующих развитию лизинга. Кроме того, группа депутатов инициировавшая процесс разработки поправок, планирует рассмотреть в будущем возможность внесения поправок и дополнений в другие нормативно-правовые акты, которые затрагивают регулирование лизинга, включая Таможенный кодекс.

Лизинг недвижимости

Поскольку главным предметом данного исследования является лизинг оборудования, остановимся только на основных отличительных особенностях лизинга недвижимости.

Российское законодательство не предусматривает особых требований по отношению к лизингу недвижимости, кроме требования о регистрации самой сделки, а также прав и обязанностей возникающих из нее. Министерство юстиции и различные его подразделения отвечают за регистрацию сделок и прав с недвижимостью.

Важно отметить, однако, что длительный период амортизации недвижимости и низкие нормы амортизации способствуют формированию высокой прибыли, которая подлежит налогообложению. Поскольку срок договора лизинга почти никогда не совпадает со сроком полной амортизации недвижимости, налоговые выплаты лизингодателя очень велики, даже если лизингополучатель выкупает недвижимость по окончании договора лизинга.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Основными преимуществами лизинга с точки зрения налогообложения являются гибкий подход, разрешенный по отношению к учету имущества, переданного в лизинг (возможность выбора на чьем балансе учитывается оборудование), возможность отнесения лизинговых платежей на себестоимость (то есть, отнесение платежей по лизингу к затратам), возможность лизингодателя относить проценты по кредиту на себестоимость (что разрешено действующими нормативно-правовыми документами, действие которых истекает в конце 2001), а также применение ускоренной амортизации.

Действующий режим

Стороны лизинговой сделки часто сталкиваются с трудностями при применении норм налогообложения в ходе реализации лизинговой сделки. Поскольку правила иногда сформулированы противоречиво и неточно, лизинговые компании и лизингополучатели справедливо обеспокоены тем, что налоговые органы будут не согласны с их интерпретацией и что это может привести к значительным штрафам и взысканиям. Если определенный аспект лизинговой сделки, такой как применение ускоренной амортизации будет признан недействительным ретроспективно, даже без наложения

взысканий, сделка сама по себе потеряет экономическую целесообразность. Любая неопределенность в отношении права применения ускоренной амортизации, таким образом, уменьшает привлекательность лизинга.

К сожалению, разъяснительные документы (такие как письма Министерства финансов или налоговых органов) не имеют юридической силы и местные налоговые инспекции по всей стране иногда интерпретируют правила по своему усмотрению. Кроме того, в странах с системой кодифицированного законодательства, таких как Россия, судебный прецедент сам по себе не имеет юридической силы. Таким образом, решения суда не являются достаточным руководством для принятия аналогичных судебных решений в будущем. Тем не менее, компаниям все же стоит обращаться за разъяснением в соответствующие инстанции в своем регионе - хотя в определенных случаях может помочь ссылка на документы, исходящие из федеральных министерств и ведомств.

Стороны лизинговой сделки могут, конечно, оспорить неправомерные распоряжения или неправильную трактовку норм, работая непосредственно с конкретным ведомством, либо действуя через суды. Специалистам Группы по развитию лизинга известны некоторые случаи, когда лизинговые компании успешно оспаривали применение некоторых норм в суде, и, на наш взгляд, наметилась тенденция к более грамотному применению законодательных актов и нормативно-правовых документов.

Существующие правила налогообложения

В дополнении к проблемам, упомянутым выше, принятие Налогового кодекса, который устанавливает основные принципы российской налоговой системы, вводит дополнительные сложности. Первая часть Налогового кодекса вступила в действие с 1 января 1999 г., и некоторые главы второй части - с 1 января 2001 г. Вторая часть устанавливает порядок начисления налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов, налога на доходы физических лиц и единого социального налога.

Важно отметить, что закон, вводящий в действие вторую часть Налогового кодекса, также вносит дополнения в целый ряд смежных законодательных актов. Поэтому при применении положений Налогового кодекса необходимо руководствоваться изменениями и дополнениями в другое налоговое законодательство, содержащимися в законе № 118-ФЗ, который вводит в действие вторую часть Налогового кодекса.

В настоящее время стороны лизинговой сделки могут применять следующие положения, которые делают лизинг очень привлекательным с точки зрения налогообложения по сравнению с банковским кредитом:

- стороны лизинговой сделки могут применять ускоренную амортизацию с коэффициентом до трех¹³;
- лизингополучатель может относить на себестоимость лизинговые платежи в полном объеме (если имущество находится на балансе лизингодателя) или амортизационные отчисления;

¹³ см. "Финансовая аренда (лизинг) в России - Обзор законодательной и нормативно-правовой базы"

- лизингодатель может относить на себестоимость проценты по кредиту, взятому для финансирования лизинговой сделки. (Это не распространяется на средства, привлеченные для приобретения оборудования, которое не предназначено для передачи в лизинг, то есть, для оборудования, которое приобретается лизинговой компанией для собственного пользования).

Все вышеупомянутое ведет к снижению налога на прибыль, поскольку лизингополучатель и лизингодатель увеличивают размер своих затрат (себестоимость). Конечно, это имеет смысл только в том случае, если компания имеет прибыль и, следовательно, платит налог на прибыль. В конечном итоге, с точки зрения налогообложения, лизинг может быть очень эффективной формой финансирования.

Положительное развитие ситуации в 2000-2001 гг.

В обзоре особо хотелось бы отметить те изменения, которые произошли в последнее время. Как уже было сказано, ситуация постепенно улучшается, и хотя она еще далека от совершенства, происходят очень важные и в основном позитивные изменения.

Налог на добавленную стоимость

Ранее ситуация с начислением налога на добавленную стоимость (НДС) при лизинговых сделках вызывала ряд проблем. В частности, основная сложность состояла в том, что было неясно может ли лизингополучатель возместить НДС, включенный в лизинговые платежи, если оборудование учитывается на его балансе. Право возмещения НДС зависело от возможности относить расходы на себестоимость. Налоговый кодекс устранил эту зависимость, и порядок возмещения НДС в настоящее время достаточно однозначен. Тем не менее, анализ деятельности лизинговых компаний показывает, что подавляющее большинство налоговых проблем возникают по поводу налога на добавленную стоимость.

Изменения режима налогообложения лизинговых платежей для малых предприятий

До принятия Налогового кодекса, малые предприятия были освобождены от уплаты НДС по лизинговым платежам. Это было направлено на поддержку малого предпринимательства. Однако чаще всего, если не всегда, это приводило к удорожанию лизинга. Это происходило потому, что лизингодатель, который не мог предъявить НДС к возмещению в соответствии с законодательством, так как конечный пользователь освобождается от уплаты НДС, включал величину НДС (начисленного при покупке имущества, передаваемого в лизинг) в состав лизинговых платежей. Эта "псевдольгота" была устранена со вступлением в действие второй части Налогового кодекса.

Налог с оборота

Несомненно, наиболее позитивным изменением в налоговом режиме явилось снижение ставки налога с оборота, и планы по его полной отмене. До 2001 г. общая величина оборотных налогов составляла 4%. Такая ставка значительно увеличивала стоимость лизинговых сделок, особенно потому, что лизинговые компании, имеют небольшую валовую прибыль, так как основ-

ная часть поступающих платежей идет на покрытие накладных расходов. Лизинговые компании платят налог с выручки от всей суммы лизинговых платежей, даже если они работают убыточно.

В январе 2001 г., был отменен налог на содержание жилищного фонда, ставка которого составляла 1.5%, и произошло снижение ставки налога на пользователей автомобильных дорог с 2.5% до 1%. С 1 января 2003 г. этот налог будет полностью отменен.

Предстоящие изменения

В соответствии с недавно принятым Налоговым кодексом с января 2002 г. в режим налогообложения будет внесен целый ряд изменений.

Как уже говорилось, налог на пользователей автодорог в размере 1% от оборота будет полностью отменен с 2003 г. Другие изменения обусловлены принятием в июле 2001 г. Государственной Думой главы "Налог на прибыль организаций" второй части Налогового кодекса, которая на сегодняшний день уже подписана в качестве закона. Этот законодательный акт определяет правила амортизации основных средств для целей налогообложения и дает понятие налогооблагаемой прибыли. Эти изменения вступают в действие с 1 января 2002 г.

В новой главе Налогового кодекса, Дума приняла следующие положения, касающиеся лизинговых сделок:

- стороны лизинговой сделки могут начислять ускоренную амортизацию для целей налогообложения, хотя сам метод начисления амортизации изменился. Коэффициент ускоренной амортизации остается прежним - до трех. Возможные методы начисления амортизации включают линейный метод и метод уменьшаемого остатка (уменьшаемый остаток исчисляется ежемесячно, а не ежегодно). В целом, эти изменения либо не меняют существующей практики, либо являются чуть более выгодными для сторон лизинговой сделки;
- стороны лизинговой сделки сохраняют право выбирать на чьем балансе учитывать имущество. Это положение не претерпело изменений, однако закрепление этого права в Налоговом кодексе и разъяснение всех спорных моментов в отношении бухгалтерского учета должны устранить существующую неопределенность в этом вопросе;
- установлены ограничения на возможность отнесения процентов по финансированию, привлеченному от "аффилированных структур"; это касается лизинговых компаний, учрежденных нерезидентом. Это было сделано для того, чтобы не допустить использования данного налогового преимущества в качестве схемы ухода от налогообложения. Ограничение для использования финансирования от зарубежного источника состоит в том, чтобы объем средств, привлеченных от одного источника, не мог превышать собственные средства более, чем в 12.5 раз, если доля этого источника в уставном капитале компании превышает 20%.

Дума также снизила ставку налога на прибыль до 24%. Кроме того, на себестоимость разрешено относить больше видов расходов, и таким образом уменьшать размер налогооблагаемой прибыли. В этом отношении, нужно отметить, что выплаты процентов и расходы по рекламе подлежат вычету из облагаемого дохода. Различные налоговые льготы были отменены; большинство из них были неэффективными и проблемными, однако конкретный результат от этого для каждой отрасли хозяйства будет различным.

Мы уверены, что Налоговый кодекс является значимым шагом в развитии лизингового сектора, поскольку основные аспекты налогового режима, благоприятного для лизинга, были сохранены. В частности, сохранение ускоренной амортизации и возможности выбора стороны, которая учитывает оборудование у себя на балансе, являются, возможно, самыми важными аспектами. Снижение ставки налога на прибыль и возможность отнесения на себестоимость предпринимательских расходов должны благоприятно сказаться на деятельности всех предприятий - включая, потенциальных лизингополучателей - и поэтому должны только приветствоваться.

В действительности, закрепление этих преимуществ в Налоговом кодексе некоторым образом снижает неопределенность, которая существовала вокруг них ранее, из-за содержащихся в различных нормативно-правовых актах ряда противоречий, в то время как Налоговый кодекс имеет приоритетность над другими законодательными актами. Группа по развитию лизинга постоянно участвует в обсуждениях по вопросам Налогового кодекса с законодателями, представителями Правительства и участниками сектора лизинговых услуг. Следует заметить, что участники рынка лизинговых услуг очень позитивно воспринимают новые положения Налогового кодекса.

Некоторые изменения, внесенные в Налоговый кодекс, могут определенным образом уменьшить относительные преимущества лизинга над другими формами финансирования. Например, ставка налога на прибыль будет снижена до 24% с января 2002 г., что относительно удешевит использование собственных фондов (таких как нераспределенная прибыль). Аналогично этому, новые положения включают возможность отнесения выплат процентов по кредиту на себестоимость - изменение, которое приведет Налоговый кодекс РФ в соответствие с положением, существующим в большинстве других стран, и обеспечит более рациональные экономические стимулы для развития бизнеса.

Эти изменения не являются негативными для лизингового сектора: хотя относительное преимущество лизинга может быть некоторым образом снижено, но это скорее всего не приведет к сокращению рынка лизинговых услуг, а будет способствовать развитию всего кредитного рынка. В частности, поскольку лизинг является альтернативным источником финансирования, клиентская база которого отличается от клиентской базы банков (в некоторых случаях они совпадают), минимальное изменение не должно значительно отразиться на состоянии рынка лизинговых услуг. Кроме того, это может способствовать наметившемуся росту, поскольку многие предприятия получают доступ к кредиту впервые за все время после начала процесса перехода экономики на рыночные принципы. Точно также, снижение ставки налога на прибыль должно стимулировать развитие бизнеса, а большинство предприятий, за редким

исключением, будут по-прежнему испытывать нехватку собственных средств (в первую очередь из-за недостатка нераспределенной прибыли).

Тем не менее, подобные изменения должны приветствоваться, поскольку они будут способствовать улучшению экономического климата в целом. Другими словами, хотя некоторые из этих изменений может быть напрямую и не будут способствовать развитию лизинговых компаний, они приведут к появлению большего числа успешных и кредитоспособных потенциальных лизингополучателей - что принесет выгоду лизинговому сектору и экономике страны в целом.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Основным документом, регулирующим бухгалтерский учет лизинговых сделок, является Приказ №15 Министерства финансов "Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга" от 17 февраля 1997 г. В ходе реализации лизинговой сделки применяются также другие нормативные документы, такие как План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению, Положения по бухгалтерскому учету доходов, расходов, учету основных средств и др. Приказ №15 устанавливает следующие особенности лизинговой сделки:

- лизингодатель остается собственником имущества, переданного в лизинг, в течение всего периода действия договора лизинга;
- имущество, переданное в лизинг, может учитываться либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя по соглашению сторон лизинговой сделки.

Более подробно особенности бухгалтерского учета описаны ниже. Данные правила сгруппированы в соответствии с тем, на чьем балансе учитывается имущество. Следует отметить, что в большинстве случаев, для обеих сторон выгоднее учитывать имущество на балансе лизингодателя и предоставлять лизингополучателю возможность экономии на отчислениях. По нашим наблюдениям, в большинстве случаев, но не всегда, именно таким образом ведется бухгалтерский учет лизинговых сделок.

Учет имущества на балансе лизингодателя

Если имущество учитывается на балансе лизингодателя, используется следующая схема бухгалтерского учета:

Лизингодатель:

- приходит имущество по сумме затрат на его приобретение, выплаченных поставщику плюс все соответствующие расходы (например, транспортные),
- начисляет и относит на себестоимость амортизационные отчисления,
- учитывает получаемые лизинговые платежи как выручку от реализации,
- начисляет и уплачивает налог на имущество.

Лизингополучатель:

- учитывает имущество, переданное в лизинг, на забалансовом счете (это не влияет на налогообложении или другие процедуры бухгалтерского учета),
- относит лизинговые платежи на себестоимость (расходы) в полном объеме.

Учет имущества на балансе лизингополучателя

Если имущество учитывается на балансе лизингополучателя, применяется следующая схема бухгалтерского учета:

Лизингодатель:

- ставит имущество на забалансовый счет "Основные средства, сданные в аренду",
- учитывает лизинговые платежи за весь период лизинговой сделки как дебиторскую задолженность в начале срока лизинга,
- отражает разницу между общей суммой лизинговых платежей и стоимостью имущества, переданного в лизинг, как "Доходы будущих периодов",
- уменьшает дебиторскую задолженность по мере поступления лизинговых платежей,
- разницу, отраженную как доход будущих периодов, списывает на счет "Реализация товаров (работ, услуг)" пропорционально поступившему платежу. Таким образом, счет "Доходы будущих периодов" уменьшается в течение срока лизинга.

Лизингополучатель:

- приходит переданное в лизинг имущество как основное средство по стоимости равной сумме всех лизинговых платежей;
- учитывает сумму лизинговых платежей как кредиторскую задолженность в течение срока лизинговой сделки;
- начисляет и относит на себестоимость амортизационные отчисления;
- уменьшает кредиторскую задолженность на величину поступающих лизинговых платежей;
- начисляет и уплачивает налог на имущество на переданный в лизинг актив.

Следует также отметить, что когда имущество учитывается на балансе лизингополучателя могут возникнуть некоторые обстоятельства, которые требуют дополнительного уточнения. В частности, до сих пор не установлены правила бухгалтерского учета досрочного завершения лизинговой сделки (например, списание оставшейся части дебиторской задолженности), использования счета "Реализация товаров (работ, услуг)" в отношении будущих поступлений и ряда других вопросов. Эти проблемы обуславливают тенденцию к учету имущества на балансе лизингодателя, для которого правила бухгалтерского учета прописаны более четко¹⁴.

¹⁴ Дополнительную информацию см. "Финансовая аренда (лизинг) в России - Обзор законодательной базы", МФК 2001 г, раздел "Бухгалтерский учет лизинговых сделок"

При возникновении противоречий с инструкциями по бухгалтерскому учету лизинговых операций, налоговые органы могут накладывать взыскания и штрафы. Во избежание таких ситуаций, стороны лизинговой сделки должны получить разъяснение от налоговых органов или других соответствующих правительственных ведомств относительно того, какую норму бухгалтерского учета следует применять.

Ожидаемые изменения

Бухгалтерский учет - Ожидаемые изменения

Система бухгалтерского учета, унаследованная от советского периода, не дает четкой картины финансового состояния предприятия. Таким образом потенциальные инвесторы и кредиторы в основном, не могут прийти к правильному заключению о финансовом состоянии предприятия.

Нынешняя российская система бухгалтерского учета, претерпевающая изменения, выполняет двойную задачу. Первая и главная задача состоит в том, чтобы определить базу для учета выручки, активов и видов деятельности компании для целей налогообложения. Вторая задача - предоставить информацию акционерам и кредиторам компании.

В западных странах эти две функции зачастую, хотя и не всегда, разделены. Общепринятым является тот факт, что цели налогообложения значительно отличаются от целей акционеров компании (хотя интересы могут совпадать). В связи с этим возникает необходимость ведения двух видов учета, хотя источник информации должен быть единственным.

В 1998 г., правительство приняло программу реформы системы бухгалтерского учета. Министерство финансов и другие соответствующие ведомства начали реализовывать эту программу. Одна из главных задач заключается в том, чтобы внедрить международные стандарты бухгалтерского учета в России.

Простой перевод международных стандартов бухгалтерского учета в российские стандарты был бы более целесообразен нежели "переработка" и адаптация международных стандартов с учетом российской практики. По мнению руководства Министерства финансов адаптация международных стандартов ("с учетом национальных особенностей") является более перспективным вариантом, несмотря на то, что для этого требуется гораздо больше времени. За последние несколько лет (начиная приблизительно с 1998 г.), предприятия уже внедряют новые стандарты бухучета. В долгосрочной перспективе реформа должна обеспечить создание такой системы бухгалтерского учета, которая позволила бы отражать особенности налогообложения предприятий и предоставлять информацию, необходимую учредителям и руководству предприятий.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ

Текущая ситуация

Сделками международного лизинга являются сделки, при которых лизингополучатель или лизингодатель не является резидентом Российской Федерации. К сделкам, при которых поставщик является нерезидентом, а лизингополучатель и лизингодатель являются российскими юридическими лицами, применяются нормы внутреннего лизинга. При сделках международного лизинга возникают дополнительные вопросы - в частности вопросы, касающиеся налогообложения, таможенного и валютного регулирования.

Следует выделить основное отличие между видами лизинговых сделок(?). Поскольку Россия подписала Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге, ее положения, там где они применимы, имеют приоритетность над российским законодательством. В большинстве случаев, обе стороны такой лизинговой сделки должны быть резидентами стран, подписавших Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге.

Конвенция УНИДРУА направлена на урегулирование сделок международного финансового лизинга посредством предоставления четкой нормативной базы, которая была специально разработана для применения в случаях межгосударственных отношений. Стороны лизинговой сделки имеют право выбирать какое законодательство применять - законодательство страны одной из сторон сделки, либо руководствоваться Конвенцией УНИДРУА - но выбор должен быть определен в договоре лизинга. В большинстве случаев, применяется российское законодательство. Более детальную информацию о Конвенции УНИДРУА можно получить на сайте <http://www.unidroit.org>

Как указано ниже, существует множество возможных вариантов для реализации сделок международного лизинга, поскольку двусторонние и другие межгосударственные договоры, регулирующие налогообложение, инвестиционную деятельность и другие вопросы (в частности, соглашения об устранении двойного налогообложения) могут изменять применяемый режим в зависимости от того, в какой из двух стран зарегистрированы участники договора лизинга. По этой причине ГРП настойчиво рекомендует, привлекать профессиональных юристов при реализации сделок международного лизинга. Информация, которая приводится ниже, поможет получить представление об основных положениях нормативно-правовой базы для сделок международного лизинга.

Налогообложение сделок международного лизинга

Лизинговые компании-нерезиденты должны быть зарегистрированы в налоговых органах. Регистрация осуществляется в разрешительном или уведомительном порядке, в зависимости от вида деятельности или типа оборудования, передаваемого в лизинг.

Налог на прибыль

Если российским участником договора международного лизинга является лизинговая компания (лизингодатель), то налог на прибыль уплачивается в соответствии с общим внутренним порядком. В этом случае сумма налога

на прибыль, уплаченная в соответствии с зарубежным законодательством, принимается к зачету в пределах суммы налога, исчисленной в соответствии с российским законодательством.

Если российским участником сделки международного лизинга является лизингополучатель, а лизингодатель является нерезидентом применяются следующие правила:

- налог на прибыль для иностранных юридических лиц, имеющих постоянные представительства в России, начисляется практически также как и для российских предприятий;
- если иностранное юридическое лицо не имеет постоянного представительства, налог исчисляется по ставке 20% от стоимости лизинговых платежей за вычетом стоимости оборудования, передаваемого в лизинг, процентов по кредитам, привлеченным для приобретения данного оборудования, и налога на имущество, уплаченного на данное оборудование. Лизингополучатель обязан удерживать (выплачивать) налоги с доходов иностранной лизинговой компании.

После вступления в действие главы "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса с 1 января 2002 г., налоговый режим для иностранных лизинговых компаний, не имеющих постоянных представительств в России, существенно изменится. Наиболее значительное изменение заключается в снижении применимой ставки налога на прибыль до 10%, в то время как налогооблагаемая база будет увеличена, так как все доходы в России будут подлежать налогообложению без отнесения расходов на себестоимость.

Другой режим налогообложения может применяться в соответствии с международными соглашениями, подписанными и ратифицированными в установленном порядке СССР или Российской Федерацией.

Налог на добавленную стоимость

Если лизинговая компания является резидентом Российской Федерации, налог на добавленную стоимость (НДС) не уплачивается, поскольку лизинговая услуга предоставляется за пределами России и не подлежит налогообложению в этой стране (то есть, НДС будет уплачиваться на территории той страны, где находится получатель оборудования).

Если лизингодатель является иностранным юридическим лицом, то российский лизингополучатель отвечает за уплату НДС и должен удерживать НДС с каждого лизингового платежа в размере 16.67% (эквивалент 20%, добавленных к лизинговому платежу до налогообложения). Иностранному лизингодателю имеет право потребовать зачета или возврата НДС, уплаченного иностранной компанией, когда оборудование, передаваемое в лизинг, было импортировано в Россию.

Налог на имущество

Зарубежной лизинговой компании необходимо уплачивать налог на имущество, если имущество, переданное в лизинг, остается на его балансе. Стоимость оборудования, переданного в лизинг, для налогообложения равна остаточной стоимости оборудования с учетом амортизации. Начальная

стоимость оборудования - это покупная стоимость оборудования за вычетом износа в соответствии с нормативно-правовой базой страны лизингодателя (с определенными ограничениями). Точно также как и в случае с налогом на прибыль, могут применяться и другие нормы, в тех случаях, когда существуют международные соглашения и договоры.

Таможенное регулирование сделок международного лизинга

Оборудование может быть импортировано или экспортировано с применением одного из двух таможенных режимов: в режиме выпуска для свободного обращения, либо в режиме временного ввоза (вывоза).

Режим импорта (выпуск для свободного обращения)

Когда оборудование импортируется на условиях обычного таможенного режима (выпуска для свободного обращения), сторона, импортирующая оборудование (либо лизингополучатель, либо лизингодатель) должна в полном объеме заплатить все соответствующие пошлины, тарифы, акцизы и налог на добавленную стоимость. Размер пошлин в России обычно варьируется от 5% до 25% таможенной стоимости товара. НДС начисляется после начисления таможенных пошлин и акцизов.

Режим экспорта

Экспортируемое (например, российским поставщиком) оборудование освобождено от уплаты местных налогов, таких как НДС, однако облагается экспортными пошлинами и подпадает под другие требования, установленные таможенным законодательством. В большинстве случаев, экспортные пошлины не уплачиваются в отношении оборудования, но применяются при экспорте нефти и газа, драгоценных металлов и других природных ресурсов.

Временный ввоз (вывоз)

Оборудование, передаваемое в лизинг, может быть также импортировано или экспортировано в таможенном режиме временного ввоза (вывоза). По таможенному режиму временного ввоза товары освобождаются частично от уплаты некоторых налогов: тарифы выплачиваются по ставке 3% за каждый полный или неполный месяц от суммы тех таможенных платежей, которые подлежат уплате при обычном режиме импорта. Применение этого таможенного режима на практике затруднено, поскольку максимальный срок его применения составляет два года. По истечении двух лет имущество должно быть либо вывезено (ввезено), либо переведено в иной таможенный режим (для свободного обращения или экспорта).

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В соответствии с законом "О валютном регулировании и валютном контроле" все валютные операции в России делятся на две категории: текущие операции и операции, связанные с движением капитала. Операции, которые превышают срок 90 дней рассматриваются как операции, связанные с движением капитала, и для их осуществления требуется получение разрешения и лицензии Центрального Банка РФ.

В соответствии со статьей 34 закона "О лизинге" платежи по договору лизинга со сроком более шести месяцев рассматриваются как текущие операции. К сожалению, эта статья противоречит действующему валютному законодательству и не может применяться с полной степенью определенности. Некоторые лизинговые компании и другие организации обращались в Центральный Банк за разъяснением по применению статьи 34. Позиция Центрального Банка заключается в том, что лизинговые сделки могут рассматриваться в качестве текущих операций в соответствии со статьей 34 и таким образом не требуют получения лицензии. Однако проблема сохраняется, поскольку точка зрения Центрального Банка скорее всего не является достаточной.

Ожидаемые изменения

С принятием Налогового кодекса Думой вносятся изменения, которые затронут сделки международного лизинга. Однако в большинстве своем эти изменения не отличаются от тех, которые применяются к сделкам внутреннего лизинга - самая главная из которых состоит в снижении налога на прибыль до 24% (а причем тут налогообложение нерезидентов) и устранении ряда специальных налоговых условий.

Дума также приняла во втором чтении поправки к закону "О лизинге", которые должны быть рассмотрены Думой в осеннюю сессию текущего года. Мы не ожидаем, что это внесет существенные изменения в нормативно-правовую базу, регулирующие сделки международного лизинга.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ: ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМО ОБОРУДОВАНИЕ?

Увеличение объемов продаж

Экономическая целесообразность лизинга по сравнению с банковским кредитом в широком смысле заключается в том, что оборудование, переданное в лизинг, может обеспечить положительный поток денежных средств лизингополучателя. Лизинг используется только для определенного вида активов, и никогда не применяется для товарно-материальных запасов или оборотных средств (кроме некоторых случаев возвратного лизинга). Следует отметить, что положительный денежный поток может быть следствием сокращения затрат, а не только результатом увеличения объемов продаж, хотя переданное в лизинг оборудование чаще ассоциируется с увеличением объемов производства и продаж. Поскольку лизингополучатель использует имущество для наращивания денежного потока в обмен на платежи формальному собственнику имущества, лизингополучатель заинтересован продолжать выплаты собственнику - в противном случае он рискует потерять право пользования имуществом и, таким образом, лишиться поступления денежных средств.

Лизинг имеет много других преимуществ, в частности, возможность очень гибко распределять риски между сторонами сделки. Однако, фундаментальный фактор заключается в том, что право пользования является для лизингополучателя более важным нежели право собственности, потому что право пользования напрямую обеспечивает увеличение прибыли.

Учитывая это базовое положение, следует ожидать, что (за исключением, упомянутого выше случая сокращения затрат) выручка и доходы лизингополучателя после заключения лизинговой сделки должны возрасти. Интервью и исследования, проведенные специалистами Группы среди лизингополучателей, свидетельствуют о том, что это, действительно, является основным мотивом для них. Хотя исследования и интервью недостаточны для объективного обобщения, специалисты Группы часто наблюдают скачок в объеме поступлений и прибыли у лизингополучателей, в скором времени после приобретения оборудования через лизинг.

Увеличение занятости

Доказать причинно-следственную связь между уровнем занятости на предприятии и приобретением оборудования через лизинг методологически очень трудно. В идеале необходимо провести широкомасштабное исследование среди лизингополучателей и других компаний, не использующих лизинг, а также провести внимательный статистический анализ различий между двумя этими группами (устанавливая все возможные факторы). Группа по развитию лизинга начала сбор таких данных. Однако данная попытка не может претендовать на статус широкомасштабного статистического исследования.

Тем не менее, теоретически предположить то, что лизинг (и другие формы кредитования) ведет к росту количества рабочих мест относительно просто. Базовая теория состоит в том, что предприятия приобретают оборудование для увеличения продаж и прибыли, что без подобного приобретения было бы невозможным. Оборудование имеет прямое и косвенное действие: предположительно, для работы на самом оборудовании необходим определенный персонал, и кроме того, требуется расширение штата других подразделений предприятия (отдела продаж, администрации и др.). В итоге, возросшие выручка и прибыль инвестируются (напрямую или опосредованно), приводя к увеличению занятости на производстве.

Особая привлекательность лизинга по сравнению с другими формами заимствований заключается в том, что, требуя меньших гарантий, и являясь менее рискованным для заемщика, лизинг является более доступной формой кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

В качестве простого объяснения преимуществ лизинга, с точки зрения создания новых рабочих мест, проанализируем гипотетическую лизинговую сделку (описанную на основе реально проведенного интервью), которая является достаточно типичной. Сделка заключается в приобретении небольшого грузовика и мини-фургона для осуществления перевозок.

Компания "Снегурочка" готовит домашние салаты. До недавнего времени "Снегурочка" реализовывала свою продукцию в близлежащих продуктовых магазинах. Поскольку салаты отвечали высоким стандартам качества, "Снегурочка" очень часто получала заказы на поставку салатов для ресторанов, обслуживания конференций, свадеб и других мероприятий. Однако зачастую "Снегурочка" вынуждена была отказывать клиентам в заказах из-за невозможности доставки продукции.

Владелец "Снегурочки" решил приобрести мини-фургон "Газель" для осуществления доставки, и попросить одного из работников осуществлять перевозку на основе временной занятости. Покупка мини-фургона была абсолютно невозможной, поскольку для этого требовались собственные средства в размере 7,000 долларов США, а у компании было всего 2,500 долларов США. Мини-фургон был приобретен по лизингу с авансовым платежом в размере 2,500 долларов США.

По началу объем продаж салатов возрастал медленно. Затем произошел резкий рост по мере того как был определен спрос рынка общественного питания на поставку салатов для свадеб и торжеств. Вскоре, на работу на полный рабочий график, был принят новый водитель, а прежний водитель вернулся к своей основной работе - поскольку спрос на салаты постоянно возрастал.

Рынок общественного питания оказался более прибыльным, нежели продажа салатов в продуктовых магазинах, и компания наняла дополнительных работников для производства салатов. Вскоре на работу был принят второй водитель для осуществления

доставки в ночное время и по выходным дням, поскольку торжества, как правило, не проводятся по будним дням.

Со стороны клиентов из сектора общественного питания появились запросы на другие виды продукции, и "Снегурочка" начала изготавливать сдобу, тирожные и другие кондитерские изделия. В качестве сопутствующих услуг, это предприятие общественного питания стало предоставлять цветы и персонал для обслуживания приемов (например, барменов и официантов). Потребовался еще один минифургон для перевозки персонала с приема на прием, а также дополнительный персонал для работы в ночное время и выходные дни, поскольку возрос спрос на услуги общественного питания.

Этот пример не просто красивый рассказ, несмотря на название компании. Отсутствие собственных средств может сильно ограничивать возможности предприятия по расширению производственной деятельности, и тогда, конечно, требуются кредитные ресурсы. В подобных случаях может быть использован механизм лизинга, прежде всего потому, что стоимость небольшого грузовика на вторичном рынке достаточно легко определить, а использование грузовика обеспечивает увеличение выручки.

Наиболее важно то, что оборудование, передаваемое в лизинг, зачастую помогает освободить ресурсы для того, чтобы предприятие могло выйти на полную производственную мощность.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА ДЛЯ ПРОДАЖИ ОБОРУДОВАНИЯ: КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО

На протяжении всей своей деятельности Группа по развитию лизинга сталкивалась с рядом достаточно привлекательных примеров, демонстрирующих то, как лизинг помогает компаниям (поставщикам) развивать свой бизнес. Кроме того, к нам часто обращаются за консультацией по поводу использования лизинга для реализации продукции на российском рынке. Ниже мы приводим описание действий, которые мы рекомендуем предпринимать зарубежным и отечественным производителям оборудования для определения потенциальных возможностей использования лизинга для реализации оборудования в России.

1. Может ли ваша продукция быть передана в лизинг?

Что означает - Является ли ваша продукция ликвидной? Передается ли ваша продукция в лизинг на других рынках? Существует ли в России вторичный рынок для вашего оборудования? Можете ли вы определить круг потенциальных клиентов, которые будут к вам обращаться неоднократно? Насколько легко оборудование может быть разобрано и демонтировано? Легко ли данное оборудование поддается стандартизации? Оборудование, отвечающее этим требованиям легче передать в лизинг. Существование вторичного рынка способствует снижению риска для лизингодателя, что соответственно снижает стоимость сделки для лизингополучателя.

2. Есть ли у вашего потенциального клиента, будущего лизингополучателя, налаженные отношения с российскими банками?

Примечательно, что для сделок, которые считаются средними или большими по объему (от 50,000 долларов США), в основном предпочтительно, чтобы лизингополучатель имел налаженные отношения с банками. Желательно, чтобы лизингополучатель имел кредитную историю, а банк, в котором он обслуживается, имел прямой или опосредованный опыт работы по лизинговым сделкам.

3. Определите какие надежные лизинговые компании могли бы работать с вашими ключевыми клиентами.

Нельзя преувеличить важность развития долгосрочных отношений. По мере развития российского рынка конкурентная борьба за клиентов скорее всего станет более жесткой. Чем раньше поставщики смогут определить российские лизинговые компании, с которыми они могут работать, тем скорее между ними будут установлены отношения, позволяющие им делить риски и развивать новые рынки сбыта. Учитывая важность географической

близости к лизингополучателю, обычно очень важно найти лизинговые компании, работающие непосредственно в регионе.

4. Начните с малого и наиболее простого.

Хотя маленькая сделка (от 25,000 долларов США до 50,000 долларов США) обычно не оправдывает потраченного времени и ресурсов, зачастую заключение такой сделки является идеальным способом начать работу с лизинговой компанией. В России, как и в других подобных странах, первоначальные сложности преодолеваются после того, как стороны заключают серию сделок.

5. Реалистичный подход к рискам.

Поставщикам следует учитывать, что хотя лизинг и является гибким механизмом распределения рисков, избежать рисков полностью скорее всего не удастся. Преимущества работы с лизинговой компанией заключаются в том, что лизинговая компания несет большую часть рисков, связанных с конечным потребителем, предоставляет лизингополучателю наибольший объем необходимых кредитных ресурсов и берет на себя ответственность по оценке кредитоспособности клиента по сделкам. Поскольку поставщик может использовать услуги одной лизинговой компании сразу по нескольким сделкам, постоянные издержки, связанные с оценкой кредитоспособности клиента для поставщика сокращаются. Наконец, по мере того, как лизинговая компания начинает специализироваться на лизинге определенного вида оборудования, риск, связанный с оборудованием сокращается. Таким образом, поставщики, которые готовы делить некоторые риски с лизинговыми компаниями, например, посредством предоставления гарантий обратного выкупа, предоставления определенных коммерческих кредитов или другими способами, имеют больше шансов эффективно использовать лизинг для повышения объемов продаж в долгосрочной перспективе.

ПРИМЕРЫ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

В этом разделе представлено описание трех реально действующих лизингополучателей и их опыта работы по лизинговым сделкам. Описание сопровождается нашими комментариями и анализом. Хотя мы, по причинам конфиденциальности информации, не называем имен компаний и людей, о которых идет речь, данный материал основан на реальных лизинговых сделках (в некоторых случаях нескольких сделках одного лизингополучателя). Эти примеры приводятся для того, чтобы в более повествовательной форме (и менее научной) подтвердить то, о чем шла речь в данном обзоре.

Пример 1 - Переход от розничной/оптовой торговли к производству

Компания А начинала свою деятельность в одном из областных центров в качестве распространителя безалкогольных напитков, соков и минеральной воды - это направление деятельности компании существует и по сей день. В конце концов, руководители этого семейного бизнеса пришли к выводу, что данная деятельность слишком зависима от производителей, и решили диверсифицировать свой бизнес посредством перехода к собственному производству. По их словам "в конце концов торговля готовой продукцией не является прибыльной".

Предприниматели учредили вторую компанию и начали изготавливать (солить и коптить) рыбу для продажи в розницу и поставки в местные рестораны. По обоим этим направлениям деятельности у них уже были налажены хорошие контакты. Значительным сдерживающим обстоятельством на пути развития их бизнеса была ограниченная возможность компании по доставке готовой продукции. В связи с этим через региональную лизинговую компанию была приобретена одна грузовая машина. Вскоре компания приобрела еще две машины: грузовик для доставки продукции и фургон для транспортировки работников с работы домой. По последующим лизинговым сделкам были приобретены рефрижератор и другое менее мобильное оборудование.

Сделка по лизингу фургона является, пожалуй, самой интересной: фургон необходим был для того, чтобы компания смогла перейти на круглосуточный режим производства по сменам - общественный транспорт не был доступен в любое время дня и ночи, а у персонала не было собственных автомашин. Таким образом, относительно небольшая по объему лизинговая сделка помогла преодолеть серьезную проблему, которая сдерживала развитие производства.

Сегодня персонал компании насчитывает около 75 человек. В планы входит увеличение персонала до 120 человек в следующем году. Хотя компания также привлекает кредиты банков, эти кредиты в первую очередь используются для покупки сырья и предоставляются на очень короткий период. По оценке владельца компании кредиты очень дороги (поскольку проценты не

могут быть всегда отнесены на затраты), слишком ограничены по объемам и слишком краткосрочны для того, чтобы их можно было широко использовать. В связи с сезонным характером закупок сырья, все имеющиеся текущие активы обычно привлекаются для осуществления этих закупок - почти в тоже самое время, когда необходимо приобретать оборудование.

Владелец компании отмечает, что единственно возможной альтернативой финансирования покупки оборудования может быть нераспределенная прибыль, но ее объем очень ограничен. В краткосрочные планы по приобретению оборудования входят грузовой автотранспорт, трактор-тягач, и рефрижераторы. В среднесрочной перспективе компания планирует переехать в новые производственные помещения и оснастить их новым оборудованием.

Комментарии:

- *Основные преимущества в этом случае включают возможность финансирования, недоступного из других источников, оптимизация налогообложения и низкая стоимость в сравнении с банковскими кредитами.*
- *Компании часто переходят от малых сделок (особенно по лизингу автотранспорта) к более крупным сделкам лизинга по более специализированному оборудованию.*
- *Оборудование, приобретенное в данном случае, позволило компании устранить основные узкие места производства.*
- *Переход от продажи и коммерции к производству также является распространенной тенденцией среди лизингополучателей, хотя чаще лизингополучатели переходят к производству продукции, с которой они уже знакомы.*

Пример 2

Компания Б, расположенная в крупном сибирском городе, в течение нескольких лет реализовывала упаковочный материал и другие изделия из пластмассы. Компания использовала появившуюся возможность и купила использованную технологическую линию по обработке пластмассы у государственного предприятия. Для этого компания получила небольшой кредит из государственного бюджета. Оборудование, однако, было очень изношенным и позволяло производить только заготовки из пластмассы, из которых затем производилась окончательная продукция.

В конце 1997 - начале 1998 г. компания Б провела переговоры с зарубежной компанией относительно полного оснащения предприятия новым оборудованием. Это оборудование необходимо было для того, чтобы из пластмассовых заготовок производить готовые изделия. На заключительном этапе проекта оборудование, которое изготавливало заготовки, должно было быть демонтировано. Всего, реализация двух этапов проекта оценивалась в пределах 10 миллионов долларов США.

Однако финансовый кризис 1998 года нарушил планы. И зарубежный поставщик и крупный местный банк отказались от реализации проекта. Компания Б таким образом использовала некоторую часть своей нераспределенной прибыли для ремонта имеющегося оборудования и повышения объемов производства продукции, которая стала более конкурентно-способной с зарубежными аналогами в результате девальвации российского рубля.

Позднее для производства готовых изделий компания приобрела по лизингу оборудование у производителя одной из стран СНГ. Изделия, аналогичные тем, которые выпускала Компания Б поступали на местный рынок из Китая, Дальнего Востока и европейской части России и были относительно дорогими. Объемы производства Компании Б увеличились и их продукция полностью заполнила данную нишу.

В течение последних полутора лет компания приобрела дополнительно несколько станков. Однако сегодня оборудование поступает в основном от западных производителей. "Потребители, которые привыкли приобретать определенный товар, будут приобретать этот товар, пока существует предложение. Сегодня потребители ищут качественный товар, и более качественная зарубежная продукция оказывается сегодня более доступной. Мы можем удерживать этот рынок до тех пор пока будем предлагать качественный товар. А это возможно только при условии использования нового оборудования". С тех пор компания расширила свое производство за счет выпуска некоторых других сопутствующих изделий, изготавливаемых из того же самого сырья.

Компания Б обратилась к лизингу потому, что банковские кредиты перестали быть доступными. Хотя лизинг работает эффективно, этот вид финансирования до сих пор недостаточно доступен на региональном рынке. Однако руководство компании приняло решение расширять производство и повышать качество продукции постепенно, а не сразу.

- *Многие лизингополучатели переориентировали или расширили производство после того как финансовый кризис 1998 года коренным образом нарушил их планы*
- *Новые планы по развитию производства имеют меньший масштаб и характеризуются постепенным подходом*
- *Лизинг также широко используется в ответ на три наиболее общие требования регионального спроса: наличие в регионе продукции перерабатывающей отрасли, повышение качества и предоставление более широкого спектра продукции.*

Пример 3

Деревообрабатывающая Компания В была образована в 1920 г. и приватизирована в 1994 г. Компания производит компоненты, используемые в строительной отрасли по всей Сибири, и продукция компании реализуется в более чем десяти регионах.

Оборудование компании в основном было старым и не позволяло удовлетворить меняющийся спрос на рынке. В частности, компания не планировала увеличивать объемы производства на этом этапе, однако ставила перед собой задачу повысить качество и перейти к выпуску более универсальной продукции, что позволило бы расширить предлагаемый ассортимент.

Поскольку предприятие работало с прибылью, перед принятием решения об использовании лизинга компания рассчитала, что лизинг поможет ей снизить конечные затраты, и начала поиск наиболее подходящей лизинговой компании. В прошлом компания уже приобретала новое оборудование,

используя нераспределенную прибыль. Однако на этот раз было принято решение о том, что пора начинать использовать кредиты с целью наиболее эффективного использования своих ограниченных финансовых ресурсов.

Поскольку ожидалось, что приобретенное по лизингу оборудование непосредственно приведет к созданию десяти новых рабочих мест, численность сотрудников компании стремительно выросла. Персонал компании вырос более чем на 50% за последние два года и составляет сегодня более 500 работников. Приобретенное по лизингу оборудование было российского производства, поскольку зарубежные аналоги стоили гораздо дороже. Хотя оборудование российского производства было менее автоматизировано и требовало привлечения большего числа работников, такое решение рассматривалось как более эффективное, учитывая относительно невысокую стоимость рабочей силы.

- *Часто по лизингу приобретается зарубежное оборудование, однако оборудование отечественных производителей приобретается не так уж редко*
- *Более крупные компании тоже используют лизинг, особенно в период стремительного роста и для освоения новых рынков*
- *Механизм лизинга часто используется не для увеличения объемов производства, а для переориентирования производства с целью удовлетворения меняющегося спроса на рынке.*



МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Группа по развитию лизинга

Россия, Москва 103009

ул. Большая Дмитровка, д. 7/5 стр.2

Тел. 7 (095) 755-8818

Факс 7 (095) 755-8292

e-mail: Leasing-RussiaProject@ifc.org

<http://www.ifc.org/russianleasing>