

*И. А. САЛИХОВ, канд. техн. наук, докторант
(Институт экономики, управления и права, г. Казань)*

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Наукові праці МАУП, 2002, вип. 3, с. 258–260

Лизинг в России довольно серьезно заявил о себе после того, как правительство РФ приняло ряд постановлений, направленных на поддержку развития лизингового сектора.

В результате в 1998 г. в России насчитывалось уже 720 лизинговых компаний, а к августу 2001 г. было зарегистрировано уже 2224 компании [2; 3].

Лизинг как финансовый инструмент играет важнейшую роль в экономическом развитии страны с переходной экономикой. Применительно к России это прежде всего обусловлено тем, что около половины парка технологического оборудования предприятий эксплуатируется более 20 лет. Степень обновления основных производственных фондов не превышает 1 %, что в 10–15 раз ниже темпов их обновления в доконверсионный период. Резко снижается (до 25–30 %) уровень использования производственных площадей, главным образом вследствие сокращения численности рабочих и специалистов. Оплата труда в промышленности ниже средней по стране. По этой же причине наука и промышленность потеряли до половины квалифицированного кадрового состава. Чтобы стимулировать рост производства, России необходимо быстро переснастить основные средства. При невозможности привлечь необходимое количество капитала процесс обновления основных фондов можно значительно ускорить за счет активного внедрения механизма финансовой аренды (лизинга).

При нынешнем снижении инновационной восприимчивости крупных предприятий к высоким технологиям возрастает роль малых и средних предприятий, выпускающих наукоемкую и другую промышленную продукцию. Им легче ори-

ентироваться и перестраиваться в рыночной среде. Однако малый и средний бизнес как перспективное направление развития экономики испытывает объективные трудности в приобретении собственного оборудования, особенно если нет надежного обеспечения кредита. Но, используя механизм лизинга, предприятию, или предпринимателю, совсем не обязательно иметь собственное имущество. Еще Аристотель заметил, что «богатство состоит не во владении имуществом, а в праве пользования им». Следовательно, для того чтобы работать и зарабатывать, достаточно располагать правом использования этого имущества в течение определенного времени. Это особенно важно для тех предприятий, которые не располагают достаточными средствами для приобретения собственного оборудования.

В соответствии с ГК РФ лизинг определяется как финансовая аренда (ст. 665 ГК РФ): «По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей» [4]. Арендодатель в этом случае не несет ответственность за выбор предмета аренды и продавца.

Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что продавец и имущество выбирает арендодатель. Иначе говоря, лизинг — это долгосрочная аренда имущества (оборудования, транспорта), при которой лизингодатель приобретает имущество у определенного продавца для последующего предоставления лизингополучателю во временное пользование за установленные проценты. Лизинг можно сравнить с кредитова-

нием, он является альтернативой банковскому кредитованию, только вместо денежных средств при лизинге предоставляется определенное имущество. По истечении срока лизинга имущество переходит в собственность получателя.

По официальным данным, в странах с развитым лизинговым сектором на лизинг приходится 20–30 % внутренних валовых инвестиций [6]. В России удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основной фонд вырос с 0,4 до 4,35 % к 2000 г. [5]: 1995 г. — 0,4 %; 1996 г. — 1,0; 1997 г. — 1,4; 1998 г. — 2,3; 1999 г. — 4,5; 2000 г. — 4,35 %.

Это обусловлено резким ростом количества лизинговых компаний, что, в свою очередь, связано с благоприятной почвой для их регистрации. Лизинг не настолько жестко регулирован, как банковская деятельность. Фактическая, регуляторная функция государства ограничивается лицензированием, поэтому при лизинге нет требований по минимальному уставному капиталу к лизинговой компании, по различным коэффициентам ликвидности, лизинговой компании не нужно формировать резервы, содержать большой офис и нести в связи с этим постоянные затраты. В то же время лизинг имеет преимущества по сравнению с обычным банковским кредитом: клиент, как правило, готов платить большие деньги (маржа компании, расходы, связанные с налогами компании, и т. д.), а это обеспечивает:

- возможность привлечь “длинные” деньги. Банки тоже предлагают “длинные” деньги, но только на 12 месяцев, а если за кредитом обращается обычное малое предприятие, ему предложат максимум шестимесячный кредит при условии, что проект этого предприятия имеет высокую значимость, а само предприятие является привлекательным заемщиком;
- упрощенный вариант оформления договора: лизинговой компании не нужен залог, поэтому в качестве обеспечения выступает авансовый платеж в размере 25–30 % стоимости оборудования.

Это условие является основной причиной, тормозящей развитие малых предприятий: они не имеют основных средств, поэтому у них нет никакого залога;

- возможность легализоваться: лизинг позволяет малым предприятиям легализоваться, т. е. совершенно легально минимизировать налогообложение. Лизинговые платежи относятся на себестоимость, значит, уменьшаются платежи по налогу на прибыль. Таким образом, разви-

тие лизинга способствует легализации бизнеса, т. е. более прозрачной деятельности;

- ускоренную амортизацию, позволяющую поставить объект лизинга на баланс лизингополучателя по завершении лизинговой сделки с минимальной остаточной стоимостью.

О потенциальной заинтересованности в использовании лизинга свидетельствует тот факт, что все большее количество компаний, осознавая преимущества лизинга, получают лицензии на осуществление лизинговой деятельности, но только четверть из них уже реально работают.

Как видно из анализа развития лизинговых компаний в России, одной из важнейших проблем развития лизинговых компаний является финансирование [1]:

- трудности в предоставлении коммерческими банками долгосрочных инвестиционных целевых кредитов обусловлены в основном непроработанностью в коммерческих банках вопросов обеспечения по лизинговым операциям;
- отсутствуют собственные средства для осуществления лизинговой деятельности;
- нет реальной поддержки на региональном уровне.

В странах с развитой экономикой компании, сдающие в лизинг, например, грузовые автомобили, стремясь завоевать рынок в сфере лизинговых услуг, предлагают полный пакет услуг:

- владельцы лизинговых компаний постоянно исследуют рынок новейших технологий (электронные двигатели, передачи с автоизменением, установка компьютерной программы, контролирующей воздушное давление, экономии топлива, износ шин);
- совместно с клиентами определяют их потребности в новых изделиях и системах;
- проводят экспериментальные испытания систем.

Для всех регионов России характерны качественные изменения в сфере лизинговых услуг: если с 1994 по 1996 г., как правило, требовалось дополнительное обеспечение договора лизинга эквивалентом стоимости договора, то к 2000 г. в большинстве случаев объем обеспечения во многих компаниях соответствовал 25–30 % стоимости договора [3]. Конечно, при этом немаловажное значение компания отводила определению уровня ликвидности оборудования, техники.

Некоторые лизинговые компании вообще не требуют от лизингополучателя какого-либо обеспечения. Им достаточно права собственности на лизинговое имущество, но это возможно только в тех случаях, когда оборудование высоколиквид-

ное (импортное) и после изъятия оно легко реализуется на вторичном рынке, несмотря на то, что вопрос бесспорного изъятия предмета лизинга не урегулирован: по закону изъять предмет лизинга можно только через судебные инстанции (ст. 450 ГК РФ) [4]. На практике на решение этого вопроса можно потратить несколько лет, и это при том, что право собственности принадлежит лизинговой компании. Урегулирование этого вопроса в соответствии с Федеральным законом "О лизинге" от 29 октября 1998 г. позволит увеличить поток инвестиций в лизинг за счет создания резидентных компаний со 100 % иностранным капиталом.

Страхование возврата лизинговых платежей, несмотря на то что это достаточно дорогостоящий вид страхования (4–7 %), также является на данном этапе развития лизинга одним из достаточных (для некоторых компаний) видов обеспечения лизинговых сделок.

Наблюдается тенденция увеличения срока лизинга. Так, в 1994 г. сроки заключенных договоров до двух лет составляли 96,7 %. При таких непродолжительных сроках договора невозможно было осуществлять ускоренную амортизацию [3].

По данным ассоциации "Рослизинг", уже к 1999 г. сроки заключаемых договоров стали продолжительнее: более 10 лет — 6,36 %; 5–10 лет — 0,44 %; 2–5 лет — 92,46 %; до 2-х лет — 0,74 %.

В 2000 г. удельный вес оборудования со сроками договора на 2–5 лет составлял 57 %, более 10 лет — 17 % [3]. Постепенно сроки договоров увеличиваются, многие компании устанавливают их в пределах 2,8–3 года для обеспечения полной амортизации объекта лизинга.

Механизму обратного выкупа ("buy-back") оборудования в случае, если проект предпринимателя не состоялся, уделяют все больше внимания в современном российском лизинге. Большую роль играет здесь налаживание связей по-

ставщиков оборудования с лизингодателем, поскольку уже на стадии проектирования бизнеса безошибочный и правильный подбор производственного оборудования является гарантией успешного завершения лизинговой сделки; лизинговые компании, проведя предварительное обучение поставщика технологии подсчета лизинговых платежей, в последующем не тратят ни копейки на свою рекламу; производитель обеспечивает реализацию своей продукции.

Такое тесное сотрудничество дает возможность производить первичный отсев нереальных проектов, а механизм обратного выкупа повышает ответственность поставщика еще на этапе рекламирования оборудования.

Результаты деятельности лизинговых компаний свидетельствуют, что рынок лизинга в России, несмотря на неустойчивую экономическую ситуацию в стране, стабилен и интенсивно развивается.



Литература

1. Александров О. Справка по результатам мониторинга деятельности лизинговых компаний, проведенного в августе-сентябре 2000 г. // Лизинг-ревью. — 2000. — № 9/10. — С. 38.
2. Газман В. Причины кризиса в законодательстве о лизинге // Лизинг-ревью. — 1999. — № 11/12. — С. 11.
3. Газман В. Российский лизинг — 2000 // Лизинг-ревью. — 2001. — № 4. — С. 14–15.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) // Полный сборник кодексов Российской Федерации. — М.: Информэкспо; Воронеж: Изд-во Борисова, 1999. — С. 665.
5. Статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 2000. — С. 547–553.
6. Шмитгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. — М.: Юрид. лит., 1993. — С. 237–238.