

Публикации*Журнал «Формула Карьеры», № 6, июнь 2003*

ДОЛГ ЛИЗИНГОМ КРАСЕН

ЛИЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ НАПОМИНАЕТ СОБАКУ НА СЕНЕ. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО - ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ В МИРЕ.

ПРЕДПРИЯТИЙ, ЖЕЛАЮЩИХ С ПОМОЩЬЮ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА ОБНОВИТЬ ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ, - ПРУД ПРУДИ. ОДНАКО ПЕРВЫЕ ЛИЦА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СЧИТАЮТ, ЧТО ВСЕРЬЕЗ ГОВОРИТЬ О КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ МОЖНО БУДЕТ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ.

В ОБЗОРЕ «ФОРМУЛЫ КАРЬЕРЫ» — РУКОВОДИТЕЛИ КРУПНЕЙШИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Модный, сложный, молодой

Лизинг - один из самых сложных финансовых инструментов. К тому же, один из самых молодых. Как самостоятельный вид бизнеса он стал развиваться в Европе только после Второй мировой войны. В Советском Союзе он тоже существовал: лизингом занимались внешторговцы из «Совфрахта» и «Совтрансавто». Потом потребность в лизинге появилась у финансовых, промышленных и государственных структур. Основные учредители Русско-германской лизинговой компании - Сбербанк и швейцарская «Юраско Цюрих АГ», «РМБ-Лизинг» создавалась акционерами Русского международного банка, а названия «Райффайзен-Лизинг» и «Авангард-Лизинг» говорят сами за себя. Вторая категория лизинговых компаний появилась на свет благодаря финансово-промышленным группам (например, «РТК-Лизинг» создана в рамках ФПГ «Ростелеком»). Производители оборудования тоже не остались в долгу: скажем, лизингом воздушных судов занимаются «Ильюшин Финанс и Ко» и ЛК «Туполев». Наконец, неподдельный интерес к лизингу проявило государство. Лизинговая компания «Росагролизинг» использует средства федерального бюджета, Московская лизинговая компания - средства Правительства Москвы.

**ПО ОЦЕНКАМ ГРУППЫ
ПО РАЗВИТИЮ ЛИЗИНГА
МФК, ОБЪЕМ
РОССИЙСКОГО РЫНКА
ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ
В 2003 ДОСТИГНЕТ \$2,8
МЛРД**

**ДОЛЯ ЛИЗИНГА В ВВП
СОСТАВЛЯЕТ 0,5-1%
(В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ
2-5%).**

**ТЕМ НЕ МЕНЕЕ,
ДИНАМИКА РЫНКА
НАЛИЦО.**

Аффилированные - это определение чаще всего звучит, когда речь заходит о лизинговых компаниях. Действительно, почти все лизинговые компании создавались не как самостоятельный бизнес, а как инструмент для определенных целей. Для производителей оборудования - еще один способ сбыта, для банков - расширение кредитной линейки. Лизинговые компании при ФПГ часто выполняют функцию единого заказчика оборудования, производимого предприятиями

холдингов. Наш эксперт, **председатель комитета АРБ по инвестициям и лизингу Игорь Лейко** считает, что в аффилированности пока больше плюсов, чем минусов. Главным образом, это возможность развиваться за счет ресурсов материнской компании. Но, похоже, лизинговые компании делают первые неуверенные шаги к тому, чтобы стать серьезным источником инвестиций. Конечно, объемы лизинговых операций выглядят скромно на фоне банковских кредитов. Доля лизинга в ВВП составляет 0,5-1% (в развитых странах 2-5%). Тем не менее, динамика рынка налицо. По оценкам Группы по развитию лизинга МФК, объем российского рынка лизинговых услуг в 2003 году достигнет \$2,8 млрд. (в 2000 году - всего \$1,2 млрд.). Российская ассоциация лизинговых компаний, возглавляемая Еленой Скрынник, тоже приводит радужные цифры.



Елена Скрынник, генеральный директор государственной агропромышленной лизинговой компании «Росагролизинг»: «Прирост объемов лизинга в целом у лизинговых компаний - членов Ассоциации составил около 60%. Высокая положительная динамика наблюдалась в секторах лизинга автомобильного транспорта, медицинского, телекоммуникационного оборудования, лизинга сельскохозяйственной, строительной и дорожно-строительной техники. Объем лизинговых операций в 2002 году у 40 компаний, принявших участие в нашем опросе, составил более \$500 млн. Это крупнейшие компании, по которым можно судить о развитии лизинга в отдельных отраслях экономики, а в их совокупности - о лизинге в России в целом. С учетом изложенного и оценок независимых экспертов рынка лизинга в 2001 году, можно оценить суммарный объем лизинга в 2002 году в \$3 млрд. (5% от общего объема инвестиций в основные фонды). Это конечно прогноз, но для него есть все основания».

Нельзя не заметить еще один рост рынка - качественный.

Наш эксперт Игорь Лейко считает важным «процесс роста капитала лизинговых компаний, переход от разовых сделок к системным механизмам лизинга с присущими ему элементами диверсификации рисков». По его мнению, лизинговые компании медленно, но верно переходят из разряда сервисных компаний, обслуживающих интересы оптимизации налогов и правовой защиты активов банковских и промышленных холдингов, в разряд самостоятельных компаний, формируют собственную рыночную стоимость.

Григорий Афанасьев, председатель правления ООО «РМБ-Лизинг», более пессимистичен: «Для того чтобы рынок лизинговых услуг достиг нынешнего уровня развития рынка банковских услуг, должно пройти около пяти лет. Тогда можно будет говорить о том, что в стране сформировался реальный рынок лизинговых услуг».

Закон суров. Но не для всех

Большинство наших экспертов и участников обзора сошлись во мнении, что нынешние условия благоприятны для развития лизинговых операций. Во-первых, изменилась макроэкономическая ситуация. Лизинг - один из самых долгоиграющих финансовых механизмов (например, выплаты по договору лизинга самолета составляют 8-15 лет!). А посему говорить о сколь-либо серьезном лизинге в начале 90-х, при ставках 150-200% годовых в рублях попросту не приходилось. Кроме того, армия налогоплательщиков тогда была более малочисленной, чем сейчас. Соответственно, мало кого привлекали налоговые льготы, которые сулил лизинговый бизнес.

Во-вторых, закон способствует росту лизинговых операций. Благоприятный режим налогообложения позволяет использовать ускоренную амортизацию лизингового имущества. Плюс, лизинговые платежи вычитаются из налогооблагаемой прибыли.

Игорь Провкин, эксперт, заместитель председателя Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению: «Льготы для предприятий, использующих лизинг для обновления основных фондов, отражают желание государства стимулировать инвестиции предприятий. До 2002 года эту же проблему решала другая льгота - по налогу на прибыль. Тогда, делая инвестиции в оборудование, предприятия получали льготы при уплате налога на прибыль. Поэтому и получалось, когда был налог на прибыль 35%, то на самом деле из-за льгот предприятия платили не более 20%. Соответственно, сейчас, когда налог на прибыль снижен до 24%, но отменены льготы, предприятиям, реально вкладывающим в производство, легче не стало. А дело в том, что если раньше они платили 20%, то сейчас 24%. Но, я думаю, не стоит упрекать государство, потому что оно вместо одного инструмента дало компаниям другой, ничуть не менее эффективный».

Еще один фактор роста рынка - изношенность основных фондов российских предприятий, их потребность в финансировании. По разным оценкам, средний возраст оборудования в России составляет от 18 до 20 лет. **Александр Кожевников, генеральный директор компании «Авангард-Лизинг»**, убежден, что сейчас полностью исчерпан тот ресурс экономики, который существовал после кризиса за счёт того, что производственные мощности были недозагружены. По его мнению, число отраслей, которым нужны крупные инвестиции, растёт.

«Формула Карьеры» осознанно отказалась от проведения рейтинга руководителей лизинговых компаний. Лизинговые компании еще не привыкли быть публичными. Что происходит в компании - тайна за семью печатями. Поэтому провести объективную оценку, скажем, объемов заключенных сделок под руководством участника рейтинга или стоимости привлеченных ресурсов не представлялось возможным.

Дефицит информации о лизинговом бизнесе создает прямо-таки трагикомичную ситуацию: руководители не могут точно определить, какую долю рынка занимает их компания. **Дмитрий Шабалин, генеральный директор ООО «Райффайзен-Лизинг»:** «К сожалению, текущая статистика о деятельности лизинговых компаний в России еще далека от совершенства. Тут заметно отставание от регулярных рейтингов банков и страховщиков. Поэтому сейчас нам сложно точно оценить, какое именно положение занимает наша компания на рынке сегодня».

Я лизинг посвятил народу своему

Собирательный портрет руководителя лизинговой компании: средний возраст - 37 лет, экономическое или техническое образование, большой опыт работы в финансовых структурах. Западное бизнес-образование есть у двоих: Александр Рубцов («Ильюшин Финанс и Ко») повышал квалификацию в Гарварде, Сергей Дианин («Фирма «Кельвин») окончил бизнес-школу The Open University of GB.

Дмитрий Шабалин («Райффайзен-Лизинг») перед тем как прийти в лизинговый бизнес в 1998 году четыре года проработал в подразделениях Международного московского банка, связанных с кредитованием клиентов (проектное финансирование, синдицированные кредиты, клиентские отношения).

Дмитрий Шабалин: «Для успешной работы в этом бизнесе требуются знания в самых различных областях экономики и финансов, знание бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности, гражданского, налогового, таможенного законодательства, маркетинга и психологии. Лизинг сейчас привлекает и тем, что он превратился в реальный инвестиционный механизм для развития экономики страны».

Андрей Первышин, генеральный директор ООО «Промсвязьлизинг»: «Работа в лизинговой компании привлекательна прежде всего отсутствием повторяемости, рутинности. Каждая лизинговая сделка представляет собой уникальный продукт, не имеющий аналогов. Лизинг - это штучное производство».

Григорий Афанасьев: «Лизинг - это многогранная и сложная деятельность. В банках, для сравнения, все формализовано, консервативно, это самый зарегулированный институт: слишком много надзорных функций, нормативов, и это правильно. Лизинговые компании более мобильны, более гибки, здесь больше возможностей для нестандартных операций, для творческого подхода. Но, с другой стороны, отсутствие подобной формализации и зачаточное состояние рынка приводит к большим трудностям. Например, до сих пор нет ни одной рыночной программы автоматизации лизинговой компании. Приходится использовать собственные разработки».

Лизинговый бизнес в России имеет любопытную особенность. Почти все лизинговые компании создавались уже под созданные учредителем клиентские базы. И рыскать по городам и весям в поисках клиентов руководителям лизинговых компаний не приходилось. Так, в первые годы деятельности Русско-германской лизинговой компании основным клиентом был ее главный акционер Сбербанк.

Александр Медведев, генеральный директор авиационной лизинговой компании «Туполев» говорит, что работа в лизинговой компании стала для него продолжением работы на самолетостроительном заводе - он проводил расчеты и маркетинговые исследования сбыта самолетов Ту-204 и АН-124, в том числе и по лизингу.

Александр Медведев: «Работая на самолетостроительном заводе, мы привлекали заемные средства на строительство воздушных судов. Построили самолет и столкнулись с тем, что клиент-авиакомпания не может выкупить его за полную стоимость. И как же мы должны были возвращать полученные кредиты? Вот здесь и понадобился лизинг.

Авиационная лизинговая компания «Туполев» получила кредит в Сбербанке России, оплатила покупку самолета, и завод рассчитался с кредитами, полученными на постройку самолета. Теперь лизинговая компания рассчитывается со Сбербанком за полученные кредиты за счет платежей лизингополучателя. Кстати, по этой схеме нами закуплены и переданы в лизинг уже четыре самолета Ту-204».

В первые четыре года своего существования «РМБ-Лизинг» обслуживала преимущественно клиентов Русского международного банка. Полтора года назад компания стала придерживаться более рыночной стратегии - теперь все больший процент портфеля составляют сделки с независимыми клиентами.

Григорий Афанасьев («РМБ-Лизинг») прихода в лизинговый бизнес занимала ценными бумагами и инвестиционной/ деятельностью. В 1997 году совместно с акционерами Русского международного банк: Афанасьев создал компанию «РМБ-Лизинг». Сегодня он - основной акционер и главный менеджер компании.

Григорий Афанасьев: «Когда индустрия развлечений только зарождалась, кинотеатрам и радиостанциям не хватало нескольких сотен тысяч долларов для закупки оборудования. Нужен был посредник между производителем оборудования и кинотеатром. Так возник «РМБ-Лизинг», первый контракт мы заключили с ККЗ «Орион» на сумму свыше \$200 тысяч».

Елена Скрынник: «Стратегия лизинговой компании «Росагролизинг» определена Правительством России - это всемерная поддержка сельхозтоваропроизводителя на основе новой национальной системы аграрного лизинга, как наиболее защищенной формы инвестиций на федеральном и региональном уровнях. Начиная с этого года компания поставляет технику на других, более выгодных (а по стране - самых выгодных) условиях».

Один из наших экспертов сообщил «ФК», что у таких выгодных условий (например, ставка лизингового платежа в рублях может быть ниже процента инфляции) есть и обратная сторона. Низкие ставки «Росагролизинга», находящегося в разных весовых категориях с другими лизингодателями, только портят рынок, ведь, по сути, это демпинг.

Кому бы дать в лизинг

Стать клиентом лизинговой компании непросто. Во-первых, это длительное финансирование, лизингодатели проверяют клиента даже тщательнее, чем банки. У каждой компании свои представления о привлекательном клиенте. Чаще всего в ответ можно услышать: «Наши требования индивидуальны». И это правда: лизинг и по сей день - штучный товар. Наиболее формализованы требования по лизингу самого удобного и ликвидного предмета - автотранспорта. Впрочем, даже «Фирма «Кельвин» (торговая марка - «РОЛЬФ Лизинг»), работающая исключительно на рынке легковых и легких коммерческих автомобилей, сочетает единую политику с индивидуальным подходом.

Сергей Дианин, директор ЗАО «Фирма «Кельвин»: «В зависимости от финансового состояния лизингополучателя может потребоваться (или нет) банковская гарантия, договор поручительства, депозит, другое. Объект лизинга подлежит обязательному страхованию, причем страхуется не только АВТОКАСКО, но и гражданская ответственность».

Дмитрий Шабалин: «Для нас самые привлекательные клиенты - средние предприятия (с годовым объемом продаж более \$5 млн.), имеющие балансовую прибыль, значительную долю собственных средств в структуре пассивов, отсутствие просроченной налоговой задолженности, ясную стратегию развития и существующие на рынке не меньше трех лет. Основные интересующие нас сегменты - транспорт, строительство, связь, отдельные отрасли промышленности (полиграфия, пищевая).

Минимальный набор требований характерен для лизинга пассажирских автомобилей (они сами по себе основное обеспечение сделки). Для передачи в лизинг менее ликвидного оборудования используются и другие виды обеспечения: договор обратного выкупа с поставщиком, поручительство материнской компании, залог дополнительного оборудования и т.д. Имущественное страхование предмета лизинга осуществляется нами во всех случаях».

«Росагролизинг» работает не напрямую с предприятиями, а через региональные лизинговые компании. Методика отбора едина для всех.

Елена Скрынник: «Во-первых, это финансово устойчивая компания с хорошей кредитной историей. Во-вторых, так как ОАО «Росагролизинг» обеспечивает сельхозтехникой не отдельные хозяйства, а аграрные отрасли российских регионов, компания должна иметь рекомендации от администраций регионов и авторитет как на административном уровне, так и на уровне хозяйств - конечных лизингополучателей в регионе. Я уже не говорю о том, что специалисты компании должны быть высокими профессионалами».

Александр Кожевников: «Большинству наших клиентов требуется иногда двукратное, иногда - десятикратное увеличение активов. Банки и другие финансовые институты за такие проекты не берутся. Мы же иногда приобретаем для клиента оборудование и недвижимость, которое в несколько раз дороже, чем имеющееся у него имущество.

Мы смотрим на кривую развития предприятия, видим, что сначала она идет по нарастающей, а потом сталкивается с неким потолком. Этот предел - производительность, мощность и другие технические характеристики оборудования. Условно говоря, если предприятие смогло развить бизнес с одной машиной, то у нас есть уверенность, что компания способна развиваться и дальше. Да, мы принимаем риск, но венчурным финансированием не занимаемся: доля проектов, по которым произошел дефолт, составляет менее 2%».

Основу бизнеса компании «РМБ-Лизинг» составляют предприятия среднего и малого бизнеса. При этом есть и крупные контракты, например, договор с Западно-Сибирским металлургическим комбинатом (свыше \$12 млн.). Приоритетные направления работы «РМБ-Лизинг» - горно-шахтное оборудование, оборудование для индустрии развлечений, транспорт, строительное оборудование и дорожная техника.

Сумма финансирования сделки в соответствии с типовыми условиями - от \$50 тысяч до \$500 тысяч, лизинговые платежи должны составлять не менее 1/3 ежемесячной выручки.

Григорий Афанасьев: «Если человек с улицы захочет получить \$20 тысяч, чтобы купить «Опель», то, скорее всего, мы откажем в финансировании - заработок от этого контракта сопоставим с нашими расходами. Но если с тем же вопросом к нам обращается наш клиент, который просто добавляет лизинг автомобиля к своему портфелю, то, безусловно, мы идем навстречу. Самый сложный анализ применяется при оценке start-up проектов, которые мы финансируем нечасто. Здесь мы обычно предъявляем повышенные требования по обеспечению - в основном, это поручительство акционеров, гарантирующее, что лизинговые платежи будут осуществляться в определенные сроки».

Похожий подход к проектам «с нуля» исповедует «Райффайзен-Лизинг».

Дмитрий Шабалин: «Иногда мы заключаем сделки с лизингополучателями, которые только что создались, однако во всех таких случаях они являются дочерними предприятиями уже существующих промышленных групп. Риски в этих ситуациях относятся на материнские компании. А проектным финансированием в его классическом виде мы пока не занимаемся».

По словам генерального директора ООО «Промсвязьлизинг» Андрея Первышина, компания готова взять на себя риски по реализации проекта «с нуля», если он серьезно проработан и в течение года после ввода оборудования в эксплуатацию выходит на безубыточность.

Без риска и упрека

Если невозврат банковского кредита зачастую оборачивается судебным процессом, то в случае задержки или прекращения выплат лизингополучателем лизинговая компания может на правах собственника попросту отобрать оборудование. Впрочем, к этой мере лизинговые компании прибегают редко. Если у лизингополучателя возникают проблемы, компании идут на уступки, устанавливают стоп-периоды для платежей или проводят их реструктуризацию. Есть и другие способы минимизации рисков. Часто в договоре, заключаемом лизинговой компанией с поставщиком оборудования, прописано, что в ряде случаев поставщик обязуется выкупить собственное оборудование у лизинговой компании. По мнению Игоря Провкина, самый популярный способ уменьшения риска – это страхование.

Александр Кожевников: «Мы никогда не оплачиваем 100% стоимости проекта, часть финансирования должен обеспечить сам клиент. Это подразумевает заинтересованность лизингополучателя в организации проекта. Обязательное страхование предмета лизинга. Большое значение придается ликвидности оборудования. Если речь идет о полиграфических предприятиях, то мы не работаем без договора обратного выкупа – сначала поставщик четко подтверждает свое обязательство выкупить оборудование в случае дефолта лизингополучателя. Кроме того, наши риски хорошо диверсифицированы – в нашем портфеле свыше ста лизингополучателей».

Григорий Афанасьев: «Если оборудование можно продать на вторичном рынке (например, аппаратура для кинотеатров), то мы часто договариваемся с поставщиком об обратном выкупе. Недавно мы решали, входить ли нам в проект по оснащению оборудованием кинотеатра в Пятигорске. В итоге согласились, причем чашу весов перевесило то, что поставщик оборудования дал нам гарантию выкупа по согласованным ценам, если лизингополучатель прекратит осуществлять лизинговые платежи. Но это крайняя мера. Обычно можно разрешить ситуацию другим способом. Скажем, был заключен контракт с ККЗ «Орион». После кризиса 1998 года у зрителей появились более важные приоритеты, чем посещение кинотеатров. Мы реструктурировали платежи, установили полугодовой стоп-период, привлекли в кинотеатр управляющую компанию и вложили дополнительные средства в реконструкцию холла. Сейчас контракт заканчивается на тех условиях, которые мы запланировали».

Не плюй в источник

Теория и практика лизинга свидетельствует: на первом этапе лизинговая компания финансируется за счет средств учредителей. Сокращение участия учредителя в финансировании – признак развитости лизинговой компании. Однако активное заимствование не решает другую проблему лизинговых компаний – недостаточного уровня собственного капитала.

Андрей Первышин: «За последний год произошли кардинальные изменения в источниках финансирования лизинговых сделок. В настоящее время за счет средств учредителей финансируется порядка 60% лизинговых сделок, но мы планируем довести эту цифру до 30%. Доля банковских кредитов в структуре источников финансирования лизинговых проектов значительно увеличилась».

Александр Медведев: «Если в первый год работы доля средств учредителей составляла 86%, а привлеченных средств – 14%, то в 2002 году доля средств

учредителей снизилась до 20%, а доля заемных средств выросла до 78%. На международном рынке компания пока средств не привлекала».

По словам наших экспертов, в большинстве случаев лизинговые компании не участвуют в привлечении средств, а выступают лишь операторами сделки. «Авангард-Лизинг» получает кредитные ресурсы от банка-учредителя. Все заимствования, в том числе на международном рынке, осуществляются посредством гарантий банка «Авангард». Основным источником финансирования «Райффайзен-Лизинг» пока являются кредиты, получаемые от группы «Райффайзен». Но растет доля и других источников - собственных средств, кредитов от поставщиков оборудования, а также средств Европейского банка реконструкции и развития.

Компания «РМБ-Лизинг», хотя и учреждена банком, частично сама занимается финансированием сделок. По словам Григория Афанасьева, ресурсы Русского международного банка компания использует только в случае необходимости.

Понятное дело, что в любом финансовом институте одной из главных задач руководителя является снижение стоимости привлеченных ресурсов. Как этого добиваются лизинговые компании?

Григорий Афанасьев: «Это расширение источников и форм финансирования. Мы ориентируемся на разработку и предложение различных форм финансирования сделок, как правило, без участия банковского кредитования. Это формирование инвестиционных пулов под конкретные крупные лизинговые сделки, работа с поставщиками в части получения коммерческих кредитов на условиях рассрочки платежа. Кроме того, это эмиссия наших векселей. Они достаточно краткосрочные, но позволяют из серии краткосрочных ресурсов выстраивать среднесрочные заимствования. Также мы планируем наладить работу с западными лизинговыми компаниями по совместным сделкам».

Дмитрий Шабалин: «Таких факторов несколько. Результаты деятельности нашей компании (прибыльность, отсутствие сомнительной задолженности лизингополучателей, рост лизингового портфеля и доли на российском рынке, широкая клиентская база, позволяющая диверсифицировать риски и т.д.), а также высокий профессионализм сотрудников говорят в пользу нашей компании. Финансовая отчетность нашей компании аудирована и соответствует международным бухгалтерским стандартам. Четвертый фактор, позволяющий снижать стоимость привлеченных ресурсов, - тесное сотрудничество с ведущими мировыми производителями оборудования. Сделки с ними часто подразумевают привлечение иностранного финансирования».

Алексей Ходырев, Дмитрий Беликов

Мнение экспертов

Игорь Провкин, эксперт, заместитель председателя Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению:

«Лизинговый бизнес очень динамично развивается. Обусловлено это прежде всего беспрецедентными с точки зрения мировой практики льготами, которые законодательство предоставляет компаниям, использующим лизинговые схемы для обновления основных фондов. Наиболее важными законодательными актами, регулирующими лизинговую деятельность, являются Гражданский кодекс (в основном

глава 34), а также Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», принятый осенью 1998 и отредактированный в январе 2002 года. Статья 31 закона «О лизинге» определяет право сторон договора лизинга применять механизм ускоренной амортизации предмета лизинга. Кроме того, согласно постановлению Правительства РФ, в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются лизинговые платежи по операциям финансового лизинга. У лизинговых схем есть ряд и других преимуществ. Во-первых, за лизинговой компанией сохраняются права собственника имущества на весь период действия договора лизинга, следовательно, обеспечением лизинговой сделки является само лизинговое оборудование. Правда, не все здесь пока гладко, так как механизм возврата собственности пока недостаточно эффективен. Во-вторых, это целенаправленное использование фондов: лизингополучатель приобретает конкретное оборудование у поставщика и не имеет возможности использовать денежные средства на иные цели, в то время как банкам приходится контролировать использование средств, выданных в кредит. Наконец, в большинстве случаев лизинговая сделка обходится дешевле, чем сделка купли-продажи. Это опять же обеспечивается благоприятным налоговым режимом: лизинговые платежи вычитаются из прибыли в полном объеме. Структура финансирования лизинговых компаний, работающих в России, такова: по грубым оценкам, 30 % из них финансируются банками, около 50 % являются кэптивными, последняя, пока самая немногочисленная группа, - независимые игроки. Стоит сказать, что ничего плохого в такой структуре нет: в странах с развитой экономикой независимых лизинговых компаний также мало. В Европе независимые лизингодатели составляют около 30%, 50% этого бизнеса контролируют банки, а 20% участников рынка являются кэптивными компаниями».

Грег Алтон, эксперт, советник по проектам Международной финансовой корпорации:

«Рынок лизинговых услуг в России заметно шагнул вперед по сравнению с ситуацией двух-трехлетней давности. Главную роль в этом сыграла новая редакция Федерального закона «О лизинге» и поправки в Налоговый кодекс. Не так давно главным препятствием для роста рынка было именно противоречие между разными нормативными документами. Например, закон «О лизинге» противоречил и Налоговому, и Гражданскому кодексам. В результате ни лизингодатель, ни лизингополучатель не могли с уверенностью сказать, как судебные власти будут трактовать спорные вопросы. Следующим шагом должно стать развитие судебной практики. В некоторых регионах случаи решений арбитражного суда можно пересчитать по пальцам. На недостаток судебной практики, в частности, указывают результаты опроса, проведенного и опубликованного Группой по развитию лизинга МФК. В случае неплатежей со стороны лизингополучателей большинство лизинговых компаний первым делом приступают к переговорам и пересматривают графики выплат, а в суд за принудительным изъятием предмета лизинга обращаются менее 10 % лизингодателей: у них имеются большие сомнения, смогут ли суды защитить их право собственности. Но я думаю, это препятствие исчезнет со временем.

Международная финансовая корпорация продолжает вести инвестиционную деятельность в России. Сегодня мы осуществляем совместные проекты с четырьмя лизинговыми компаниями. Увеличение инвестиций в этот сектор затрудняет несколько факторов, например, отсутствие у компаний аудита по международным стандартам. Бухгалтерский учет в лизинговых компаниях заметно отличается от западных стандартов, поэтому пролить свет на деятельность компании может только

международный аудит. Кроме того, часто лизингодатели за висят от одного источника финансирования, поставщика или лизингополучателя, значит, о диверсификации рисков говорить не приходится. Еще одна проблема - отсутствие у лизинговых компаний достаточного уровня собственного капитала. Отношение заемных средств к собственному капиталу нередко составляет десять к одному, а то и больше. А ведь собственный капитал - это подушка безопасности для инвесторов и для самой компании. Если лизинговые компании не будут прилагать усилия для повышения капитализации, то вряд ли можно расценивать их как объект для инвестиций».