не взять ли нам?..

особенности становления лизинговых отношений в России

Российский рынок лизинговых услуг (в современном его понимании) начал формироваться в начале 90-х годов прошлого века. Это были небольшие фирмы, и многим из них не удалось прочно укрепиться на новом рынке. Важный для своего развития импульс лизинг получил в начале 2002 г., когда ФЗ «О лизинге» был приведен в соответствие с другими законодательными актами, в том числе Налоговым кодексом, что повысило эффективность правового обеспечения лизинговой деятельности. Отмена лицензирования сняла бюрократические барьеры на пути развития лизинговых компаний.

тмена налоговой льготы по капиталовложениям для предприятий сыграла огромную роль для развития лизинга. Это означает, что компании, приобретая основные производственные фонды за счет собственных средств, не могут относить часть затрат на уменьшение налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль. На себестоимость могут быть отнесены только проценты по банковскому кредиту. Используя механизм финансовой аренды для покупки основных фондов, предприятия имеют право относить лизинговые платежи на себестоимость продукции в полном объеме. Такие изменения сделали лизинг привлекательным инструментом для успешных компаний с точки зрения налогообложения.

Несмотря на молодость лизингового рынка в нашей стране, уже сейчас четко обозначился ряд положительных тенденций, позволяющих надеяться на благоприятное развитие этой

Логинов М.В.

логинов м.в. аспирант 3-го года обучения кафедры "Мировая экономика" АНО ВПО Центросоюза РФ "Российский университет кооперации"



в последние годы увеличился объем лизинговых операций в регионах, наблюдается рост числа лизингополучателей

формы инвестиционного процесса. В частности, в последние годы увеличился объем лизинговых операций в регионах, наблюдается рост числа лизингополучателей - предприя-

тий малого и среднего бизнеса, срок лизинговых сделок становится больше, происходит увеличение доступа к финансированию из всех источников, доступных лизинговым компаниям, а именно к банковским кредитам, кредитам поставщиков, проводится выпуск облигаций лизинговыми компаниями. Увеличение конкуренции и масштабов сделок, а также стабильный спрос на лизинговые услуги вынуждают лизингодателей расширять специализацию, оптимизировать графики платежей и условия договора, а также снижать свою комиссию.

Многие финансовые структуры, ранее не занимавшиеся лизинговой деятельностью, становятся учредителями лизинговых компаний, четверть из них - банки. Однако надо заметить, что последние вряд ли займут лидирующие позиции на рынке, т.к. их финансовый потенциал ограничен банковским портфелем. То, что лизинг в России является одной из наиболее перспективных инвестиционных форм, подтверждает и факт значительного увеличения масштабов операций: если в начале века объем заключенных договоров составлял 2-2,5 млрд долл., то к концу текущего года эта цифра должна превысить 3,5 млрд долл.

В последнее время во многих отраслях экономической деятельности наблюдается процесс слияния мелких и средних предприятий. Это обуславливается ожесточенной конкуренцией между отечественными хозяйствующими субъектами, а также приходом на российский рынок иностранных инвесторов со своими методами ведения бизнеса. В сфере лизинговых отношений тенденция объединения компаний вряд ли получит распространение: крупные иностранные игроки будут просто скупать мелкие лизинговые компании и их портфели. Всевозрастаю-

щая потребность крупных предприятий в лизинговых схемах увеличивает и количество крупных многосторонних сделок (т.н. «левередж-лизинг»). При таких операциях обычно реализуются комплексные крупномасштабные проекты (6-7 млн долл.) с приобретением не только оборудования, но и технологии, инфраструктуры и проч. Соответственно оформить такую сделку под силу лишь крупной лизинговой компании, либо банку, готовому купить уже существующую лизинговую структуру. Большинство лизинговых сделок в России - это финансовая аренда с последующим переходом права собственности на оборудование к лизингополучателю. Оперативный лизинг используется мало, в последних изменениях лизингового законодательства его определение вообще отсутствует. По всей видимости, это связано с лоббированием интересов лизинговых компаний, которые, в свою очередь, объясняют это потребностями своих клиентов. Для последних лизинг - это инструмент обновления основных фондов, поэтому переход права собственности на предмет лизинга - принципиальный момент. Правда, сами клиенты ссылаются на отсутствие интересных предложений в области оперативного лизинга. Налицо своего рода замкнутый круг... В работу лизинговой компании, как, впрочем, и любого другого резидента, вносит коррективы самобытность развития нашей экономики и менталитет отечественного потребителя. Большинство лизингодателей в России не очень охотно работают с мелкими клиентами, поскольку двойная бухгалтерия у ряда фирм этого сектора приводит к невозможности реальной оценки бизнеса, а также риску потери оборудования. Существуют и специфические риски, связанные с неповоротливой системой исполнения судебных решений. В регионах имели место инциденты, когда лизинг в России является одной лизингополучатель, прекратив платежи, из наиболее перспективных блокировал вход на территорию предприятия инвестиционных форм представителям лизинговой компании. При

инвестиции

большинство лизинговых сделок в России - это финансовая аренда с последующим переходом права собственности на оборудование

клизингополучателю

этом правоохранительные органы отказывались вмешиваться в конфликт, требуя определения арбитражного суда, подтверждающего право собственности на оборудование. В свою очередь, суд отказывался принимать дело к рассмотрению, считая, что лизинговый дого-

вор четко указывает на собственника — компанию-лизингодателя. Велика доля и проблемных заемщиков, в крупных компаниях клиенты, не соблюдающие условия договора, составляют около 20-25%. Однако, специально создающиеся службы по работе с неблагонадежной клиентурой (особенно при банках) обычно позволяют снизить их число в несколько раз. Несмотря на все «подводные камни» лизинговой работы в нашей стране, количество лизинговых компаний постоянно растет (более 300 в 2005 г.), причём только 50 из них занимают около 85% рынка. Развитие авто-, ипотечного и потребительского кредитования в России только усиливает эту тенденцию. Хотя уже сейчас можно с уверенностью утверждать, что в центральном федеральном округе возможности для стремительного и продуктивного роста практически исчерпаны. Этот факт, а также желания самих поставщиков вынуждают лизинговые компании выходить за географические границы своего региона. Еще одна возможность для успешного развития - работа с многочисленными «мелкими» сделками (до 50 тыс. долл.). В результате реализации таких лизинговых программ, можно значительно диверсифицировать свой бизнес, повысить лизинговую маржу. Оборотной стороной медали становится возрастание нагрузки на административные департаменты лизинговой компании за счет резкого увеличения количества заключаемых лизинговых договоров.