

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЛИЗИНГА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Лизинг является одной из перспективных форм экономической активности, создавая условия для реализации интересов ряда экономических субъектов. Например, предприятиям реального сектора лизинг позволяет смягчить остроту инвестиционных проблем и найти альтернативные источники финансирования; коммерческим банкам – получить дополнительный доход и улучшить взаимоотношения с клиентами, для лизингодателей это – альтернативная возможность реализовывать продукцию и получать дополнительный доход, а, для страховых компаний – способ расширения ассортимента услуг.

В последние годы в России наблюдается стремительный рост объемов лизинговых сделок. Если в 1990-х лизинг воспринимался в качестве экзотической финансовой схемы, то в 2006-2007 годах он становится одним из важнейших инструментов обновления основных фондов в российской экономике. При этом сфера деятельности лизинговых компаний постоянно расширяется за счет новых отраслей и видов имущества, увеличиваются сроки лизинговых договоров, финансовые условия становятся более выгодными для лизингополучателей. За последние два года лизинговые схемы заняли важное место в реализации приоритетных национальных проектов, прежде всего в сельском хозяйстве. Все это позволяет говорить о том, что роль механизмов лизинга в российской экономике постоянно возрастает.

Размер всего российского рынка лизинга оценивается в 35,4 млрд. долларов. За прошлый год он вырос на 20,3 млрд. долларов – вплоть до 2007 года совокупный объем рынка был существенно ниже: в 1999 году – в 51 раз, в 2003 году – в 5 раз, в 2005 году – в 2 раза, в 2006 – в 1,3 раза [6]. Динамика объемов российского рынка лизинга и доля лизинга в объеме инвестиций в основной капитал представлены на рис. 1. По итогам 2007 года Россия занимала 6 место среди европейских стран, все больше приближаясь по объемам к мировым лидерам – Великобритании, Германии, Франции, Италии.

В 2007 г. доля лизинга в ВВП составила 2,7%, а в объеме инвестиций в основной капитал – 15,5%. Потенциал роста рынка очевиден, так как в мировой практике максимальные значения этих показателей достигают уровня в 5% и 38% соответственно. Для достижения этих показателей российский рынок лизинга имеет резерв роста еще в несколько раз.

При высоком износе фондов, который имеет место в России, доля лизинга в экономике может оказаться и выше. Высокий уровень развития банковского кредитования как альтернатив-



Источник: Рейтинговое агентство "Эксперт РА"

Рис. 1 Объемы российского рынка лизинга 1998-2007 г.

ного финансового инструмента также не является сдерживающим фактором для развития лизинга в России (как это происходит, например, в Германии). Доля банковских активов в ВВП тоже пока далека от показателей развитых стран.

Концентрация лизинговой отрасли достаточно высока – на десять ведущих лизингодателей приходится 45% объема рынка, на двадцатку крупнейших компаний – 58% [7]. Рейтинг лизинговых компаний по объему бизнеса в 2007 г. представлен в табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг лизинговых компаний по объему бизнеса в 2007 г.

Место	Название компании	Объем нового бизнеса, млн. руб.
1	ВТБ-Лизинг	109 392,5
2	РГ Лизинг	44 616,6
3	Ильюшин Финанс Ко	29 863,2
4	Авангард-Лизинг	21 928,0
5	Альфа-Лизинг	19 843,0
6	Лизинговая компания УРАЛСИБ	18 374,1
7	Инпромлизинг	16 280,0
8	Лизинговая группа "НОМОС-БАНКА"	15 576,0
9	Europplan	14 807,0
10	РТК-ЛИЗИНГ (группа компаний)	14 177,0
11	Росагролизинг	12 515,3
12	БИЗНЕС АЛЪЯНС	12 281,6
13	Райффайзен-Лизинг	9 997,2
14	ТрансКредитЛизинг	9 098,6
15	Вольво Финанс Сервис Восток	8 813,0
16	Лизинговая компания "КАМАЗ"	6 903,0
17	Интерлизинг (группа компаний)	6 899,0
18	Глобус-лизинг	6 823,0
19	АльянсРегионЛизинг (группа компаний)	6 754,9
20	Каркаде	6 429,1

Источник: Рейтинговое агентство "Эксперт РА"

Из десяти крупнейших компаний рейтинга, семь лизинговых компаний образованы при банках, одна компания является квази-государственной (Ильюшин Финанс), одна принадлежит инвестиционному фонду (Европлан) и одна сохраняет статус независимой (Инпромлизинг).

Продуктовая линейка большинства лизинговых компаний обширна. Чаще всего лизинговые компании готовы предложить клиенту самый широкий выбор имущества. В последнее время наиболее привлекательным является лизинг транспортных средств (автомобильного, железнодорожного, авиационного, водного), а также оборудования для энергетики, телекоммуникации, нефтегазовых и горнодобывающих отраслей. Распределение лизингового бизнеса по сегментам рынка в 2007 году представлено в табл. 2.

Формирование российского рынка лизинга исторически начиналось с двух столиц – Москвы и Санкт-Петербурга. Но в последние годы лизинговые компании всерьез обратили внимание на развитие своего бизнеса в регионах и географическую диверсификацию деятельности.

В портфеле лизинговых компаний Москва занимает чуть более 40%, Санкт-Петербург – 10,06%, Приволжский ФО – 11,36%, Сибирский ФО – 9,26%, Центральный ФО – 9,23% [7].

Лизингодатели, которые раньше и активнее начали региональное продвижение, могут привлечь себе неохваченных пока потенциальных лизингополучателей. Большинство активных лизинговых компаний, так или иначе, стараются быть представленными в крупных городах России. За 2007 год российскими лизингодателями было открыто более 60 филиалов и пред-

Таблица 2

Отраслевая структура объема лизинговых сделок за 2007 год

Объекты лизинга	Доля в объеме нового бизнеса, %
Автомобили	20,60
Железнодорожная техника	26,20
Авиатехника	7,60
Строительная, дорожно-строительная техника	8,9
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,90
Оборудование для нефтедобычи и переработки	5,90
Сельскохозяйственная техника	1,70
Телекоммуникационное оборудование	2,10
Металлургическое оборудование	2,10
Здания и сооружения	1,80
Энергетическое оборудование	4,60
Прочие	15,60

Источник: Рейтинговое агентство "Эксперт РА"

ставительств. Наиболее активно захватить региональные рынки стараются столичные компании, используя свои ресурсы и опыт, эффективные технологии работы и высокую степень автоматизации бизнеса.

Лизинговым компаниям для удержания позиций, а тем более для завоевания лидерства, не обойтись без региональной экспансии. В настоящее время процесс продвижения в регионы агрессивных игроков рынка еще не достиг своего пика. В связи с кризисом ликвидности в России многие лизинговые компании приостановили свои планы по региональному развитию. Кроме того, не так много российских лизингодателей в текущих условиях могут позволить себе развиваться в разных регионах. Такие ограничения обусловлены разными причинами – от дефицита кадров и необходимости значительного повышения эффективности технологий работы, до технической неготовности банков администрировать залоговую массу сразу в нескольких регионах.

Помимо крупных независимых лизингодателей, уже и кэптивные внутрихолдинговые лизинговые компании, удовлетворившие спрос предприятий, под который они были созданы, начинают выходить на открытый рынок и финансировать внешних лизингополучателей. Вследствие роста масштабов присутствия новых лизингодателей в регионах России, продолжает усиливаться конкуренция, снижается маржа и размер первого взноса. Перед планированием сделки финансовой аренды лизингополучатели все чаще практикуют проведение неофициальных тендеров, в результате чего лизинговые компании вынуждены заранее задавать минимальные уровни по ставке банковского кредитования, марже и размеру аванса. Региональные лизингодатели также вынуждены пересматривать структуру графика лизинговых платежей, приближая ее условиям, предлагаемым большинством столичных лизинговых компаний. Появился на рынке и осознанный демпинг у вновь приходящих игроков. Кроме того, компании с развитой филиальной сетью, которые были раньше специализированными, стали расширять спектр товарных групп, предоставляемых в лизинг. Усиление конкуренции, вместе с тем, приводит к улучшению качества предоставляемых услуг, упрощению условий сделок, благодаря рекламным кампаниям увеличивается число и квалификация лизингополучателей на рынке.

Проведение региональной экспансии лизинговыми компаниями требует значительных затрат на развитие филиальной сети. Бизнес лизингодателей в настоящее время растет очень быстро, объемы деятельности удваиваются или даже утраиваются. Такие высокие темпы развития естественно требуют пропорционального увеличения объема кредитных ресурсов. В то же время, необходимость расширения ресурсной базы касается не только компаний, которые осуществляют региональное развитие, но также и небольших региональных лизингодателей. С усилением конкуренции, в результате прихода новых игроков рынка, появляется потребность в допол-

нительных инвестициях в маркетинговые и рекламные мероприятия, в развитие инфраструктуры с целью поддержания конкурентоспособности.

Источники финансирования, которые использует лизинговая компания, говорят об ее уровне развития. Более сложные в реализации инструменты требуют от компании большего опыта на рынке заимствований. На этапе выхода на рынок лизинговые компании, как правило, используют банковские кредиты, в некоторых случаях могут привлекать средства венчурных фондов. Постепенно развиваясь, лизингодатели начинают интересоваться более сложными и выгодными инструментами финансирования. "Первым шагом к их использованию у многих компаний становится выпуск векселей. Если выпуск векселей проходит успешно, то для лизинговой компании открывается доступ к другим публичным источникам финансирования, таким как кредитные ноты, облигационные займы. В ряде случаев компании могут оказаться привлекательными для вложений частных инвесторов или инвестфондов в их капитал (прямые инвестиции). Наконец, наиболее крупные компании способны привлекать финансирование на международных рынках капитала и осуществлять секьюритизацию активов" [5, с.42].

Собственные средства, а также кредиты, предоставляемые производителями оборудования, можно отнести к наиболее традиционным источникам финансирования лизинговых компаний. Для государственных лизинговых компаний собственные средства (в виде вклада государства в их капитал) являются основным источником средств. В качестве преимущества использования собственных средств следует упомянуть скорость и максимальную простоту. Однако для деятельности частных лизинговых компаний собственных ресурсов не достаточно. За относительно непродолжительный период существования рынка лизинга в России большинство компаний не накопили достаточного объема собственного капитала. Поэтому доля собственных средств по сравнению с прочими источниками относительно невелика. Другой популярный источник пополнения средств лизинговых компаний - это коммерческие кредиты: предоставление рассрочки платежа производителем или поставщиком оборудования. Однако такие кредиты предоставляются на короткие сроки, не сопоставимые со сроками договоров лизинга.

Основным источником финансирования для лизинговых компаний является банковское кредитование. Из общей суммы кредитов, предоставленных российскими банками юридическим лицам и предпринимателям на срок выше трех лет, более 13% получают именно лизинговые компании. Выпуск векселей является одним из наиболее доступных источников финансирования, помимо банковского кредита. При этом организацию выпуска векселей может взять на себя тот же банк. Банки помогают лизинговым компаниям не только осуществить эмиссию ценных бумаг, но и найти покупателей. Так как банк занимается предварительным финансовым планированием уже на первоначальном этапе подготовки займа, то векселедателю предоставляется полный перечень расходов в процессе выпуска и обращения векселей, что делает этот инструмент простым и предсказуемым.

Следующим после вексельных займов шагом в развитии лизинговой компании является выпуск облигаций. За 2001-2007 гг. более 20 лизинговых компаний-эмитентов освоили свыше 40 млрд. руб. Эмитентами выступают либо сами лизингодатели, либо специально созданные для этих целей лизинговые компании. "Основным преимуществом облигационного займа, помимо значительного увеличения финансовых возможностей, является большая степень свободы для лизинговой компании. Облигационный заем позволяет привлекать финансирование на более длительный срок по сравнению с векселями" [3, с. 64]. Если несколько лет назад лизинговые компании были вынуждены выпускать облигации сроком на полгода или год, то затем доверие инвесторов к ним возросло, и сроки выпуска облигаций стали сопоставимы со средними сроками договоров лизинга. Но, тем не менее, выпуск облигаций освоен лишь ограниченным числом участников лизингового рынка. Это связано с трудностями, возникающими в процессе подготовки облигационного займа, при этом стоимость привлечения средств не намного ниже стоимости банковских кредитов.

Секьюритизацию можно считать следующим по сложности инструментом после выпуска облигаций. В США и Западной Европе сделки секьюритизации лизинговых активов показали

высокую результативность и стали обычными для делового оборота. По сути секьюритизация также приводит к выпуску облигаций. При этом, как правило, бумаги эмитирует не сам лизингодатель, а аффилированная с ним иностранная компания специального назначения (Special Purpose Vehicle, SPV). Лизингодатель продает свои активы SPV, которая выкупает облигации под залог приобретаемых обязательств клиентов лизингодателя. Таким образом, секьюритизация является финансированием под залог лизингового портфеля. "Секьюритизация является привлекательным способом привлечения финансирования для лизинговой компании, обладающей большим портфелем сделок, порядка 80 – 100 млн. долларов США, желательной имеющей среди клиентов – "голубые фишки"[1, с. 42]. Остальным лизингодателям такие заимствования не доступны. Для расширения использования данного инструмента необходимо принятие законодательства, регулирующего налогообложение инвесторов, статус SPV, залоговое обеспечение, а также действия при банкротстве участников сделки. Структура источников финансирования лизинговых сделок на российском рынке в 2007 году представлена в табл. 3.

Таблица 3

Структура источников финансирования лизинговых сделок в 2007 году

Источник финансирования	Доля в общем объеме источников финансирования, %
Долгосрочные кредиты банков	59,20
Краткосрочные кредиты банков	14,70
Собственные средства	9,60
Займы юридических лиц	6,30
Векселя	3,80
Облигации	1,90
Прочее	4,50

Источник: Ассоциация "Рослизинг"

Среди источников финансирования лизинговой деятельности за 2007 год наибольшую долю заняли долгосрочные кредиты банков. Совокупная доля банковских кредитов составляет около 74% источников средств лизинговых компаний. В объеме профинансированных средств, направленных на исполнение обязательств по лизинговым договорам, собственные средства лизинговых компаний составили менее 10%, векселя – 3,8%, облигации – 1,2%.

С учетом стремительных темпов роста рынка и огромного потенциального спроса, возникает необходимость расширения имеющейся ресурсной базы. При наличии достаточного объема финансирования, многие компании могут в разы увеличить размеры своего бизнеса. Несмотря на значительный рост объемов кредитования банками лизинговых компаний (за прошедший год – примерно в 2,2 раза), спрос последних на финансирование удовлетворен далеко не в полном объеме. "Нашумевший ипотечный кризис в США, встряхнувший весь финансовый мир, не обошел и Россию. Нехватка ликвидности на банковском рынке и увеличение рисков отразились на условиях функционирования российских лизингодателей – некоторые банки совсем приостановили кредитование, другие установили высокие ставки" [5, с. 18].

Среди причин, обусловивших значительную нехватку ресурсного обеспечения лизинговых компаний, можно отметить следующие: во-первых, восприятие российским инвестиционным сообществом лизингового бизнеса как молодого, и отсутствие во многих банках особого подхода при кредитовании лизинговых компаний, а также неготовность некоторых банков рассматривать лизингодателя как полноценного заемщика, а не как финансового оператора сделки. Во-вторых, проблема дороговизны внутренних кредитных ресурсов и отсутствия в банках "длинных" денег в значительных объемах, обострившаяся в связи с мировым кризисом ликвидности.

Степень подверженности банков кризису, конечно, различна. Крупные российские банки практически не изменили условия кредитования и продолжают в прежнем режиме финансировать лизинговые операции. Банки второго и третьего эшелонов сильнее почувствовали послед-

ствия кризиса. Некоторые из них продолжают предоставлять кредитные ресурсы в ранее оговоренных объемах, другие просят лизингодателей подождать до момента стабилизации. Есть и группа банков, которая полностью прекратила финансирование лизинговых компаний, в особенности вновь запускаемых проектов.

В результате многие лизингодатели испытывают нехватку финансов для реализации своего потенциала и удовлетворения существующего спроса на лизинг. Тех же, кому финансирование доступно в требуемых объемах, беспокоит высокая стоимость предлагаемых ресурсов. Поиск источников долгосрочного финансирования в ближайшие годы станет важнейшим элементом успеха лизинговых компаний. С учетом стремительных темпов роста рынка и огромного потенциального спроса, возникает необходимость расширения имеющейся ресурсной базы. При наличии достаточного объема финансирования, многие компании могут в разы увеличить размеры своего бизнеса.

Анализ деятельности российских лизинговых компаний за последние годы показал, что рынок лизинга вышел на новый этап развития. Он стал более зрелым и профессиональным, более универсальным и доступным, а развитие компаний продуманным и взвешенным. Следует выделить основные позитивные тенденции в лизинговом бизнесе:

Удлинение сроков лизинговых договоров и укрупнение сделок. Стабильность на российском рынке благоприятствует инвестиционному процессу: увеличиваются сроки финансирования, удлиняется операционный цикл на рынке лизинга. Наблюдаемый в настоящее время рост объема новых сделок и профинансированных средств является предпосылкой интенсивного увеличения объема рынка в течение ближайших лет. Сделки на срок более четырех лет занимают в портфелях компаний уже около 10 процентов, реализуются сделки длительностью более семи лет. При сохранении в экономике инвестиционного спроса в ближайшее время вполне вероятно удлинение экономического цикла до девяти лет. Средняя сумма одной лизинговой сделки в 2007 году увеличилась примерно до 6,5 млн. рублей по сравнению с 2 млн. рублей в 2006 году.

Снижение стоимости лизинговых услуг. Под воздействием трех факторов: снижения стоимости привлекаемых кредитных ресурсов, сокращения маржи лизингодателя, уменьшения величины авансовых платежей;

Развитие лизингового бизнеса в регионах. В текущем лизинговом портфеле компаний доля регионов составляет почти 60%. Лизинговым компаниям для удержания позиций, а тем более для завоевания лидерства, не обойтись без региональной экспансии.

Продолжение процесса формирования законодательства. Сегодня мы наблюдаем наметившиеся положительные тенденции. Федеральным законом от 27.07.2006 года № 137 "О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ и в отдельные законодательные акты РФ в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования" были внесены поправки об изменении порядка проведения проверок налоговых деклараций по НДС в ст. 176 "Порядок возмещения налога" НК РФ. Положительным моментом после введения этих изменений стало то, что налоговая инспекция после камеральной проверки позволяет воспользоваться правом лизинговой компании на возмещение НДС. Кроме того, в 2007 году была создана секция лизинга при комитете по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Данный орган призван представлять интересы лизингодателей в органах власти, фокусировать ее внимание на правовых проблемах лизинговых компаний и защищать их интересы.

Повышение роли банков на лизинговом рынке. В 2007 году российские банки приблизились к европейским банкам по доли участия в лизинговом бизнесе, которая составляет около 60%. Более дешевое финансирование и готовая филиальная сеть банка, на основе которой можно расширять предложение лизинговых продуктов в регионах, серьезное преимущество на рынке лизинговых услуг. Кроме того, ряд российских банков выбрали способ участия в лизинговых сделках не только как кредиторы или лизингодатели, но и через механизм выдачи гарантий в пользу лизинговых компаний (обычно иностранных). Некоторые банки практикуют открытие кредитных линий, в том числе, и мультивалютных. Эта форма кредитования позволяет лизинго-

вой компании привлекать заемные средства в момент необходимости, то есть в неразрывной связке с предоставлением соответствующего лизингового финансирования для своих лизингополучателей. Интересные и перспективные инструменты заимствования - синдицированные кредиты, еврооблигации, CLN, инструменты, привязанные к доходу от контрактов с клиентами.

Рост спроса со стороны лизинговых компаний на страховые услуги. Это связано с либерализацией требований по обеспечению лизинговых операций. То есть многие лизинговые компании и банки сейчас вообще не требуют обеспечения по сделке, предпочитая страхование.

Установление долгосрочных отношений с поставщиками. Такие отношения дают много преимуществ лизингодателю – доступ к товарным кредитам, гарантии обратного выкупа оборудования в случае нарушения договора лизингополучателем, сделки на партию продукции, обеспечение сервисного обслуживания оборудования.

Расширился спектр предоставляемых лизингодателями услуг. Сейчас помимо финансового лизинга компании нередко берут на себя и проблемы страхования, техосмотра, сезонного сервиса, ремонта и постановки на учет.

Кроме позитивных тенденций в развитии лизингового бизнеса, в результате анализа рынка было также выявлено несколько острых проблем постоянно или периодически возникающих у лизинговых компаний в процессе их операционной деятельности.

Недостаток источников финансирования. Нехватка "длинных" денег, а также дороговизна существующих, серьезно мешают многим лизингодателям реализовывать имеющийся потенциал роста. По сравнению с 2006 годом почти в 2 раза сократился объем финансирования лизинга за счет собственных средств – с 18,5% в 2006 году до 10% процентов в 2007 году. Зато увеличилась доля финансирования через облигационные займы и векселя. Нужно отметить также тенденцию роста доли зарубежного финансирования.

Налоговые проблемы. Вопрос с возмещением НДС так и остается нерешенным. На 1 июля 2007 года не возмещенный лизинговыми компаниями налог составил около 560 млн. долларов. Более того, в 2007 году со стороны ФНС РФ ужесточился контроль и увеличилось число камеральных проверок. Процедура возмещения НДС в настоящее время происходит в соответствии со статьей 176 Налогового Кодекса РФ "Порядок возмещения налога": проводится трехмесячная камеральная проверка, и только затем следует решение о возмещении. В течение всего этого времени лизинговая компания обязана уплачивать налог за следующие после подачи декларации о возмещении месяцы. Разумеется, это приводит к оттоку оборотных средств компании, что, конечно же, отрицательно сказывается на показателе рентабельности лизингодателя. Введение уплаты налога на имущество лизинговыми компаниями также привело к удорожанию услуги лизинга и снижению конкурентоспособности лизингодателей по сравнению с другими финансовыми институтами. Особенно остро налоговые органы реагируют на сделки возвратного лизинга, иными словами, такой формы долгосрочного кредитования, как своего рода залог. В большинстве случаев они пытаются оспаривать их как мнимые, заключенные исключительно для целей ухода от уплаты налогов. В результате, в причастности к этому сегменту рынка решает признаться далеко не каждая лизинговая компания. При этом компании не столько боятся проверок, сколько не хотят создавать лишние проблемы для своих же лизингополучателей, поскольку претензии налоговые органы предъявляют, прежде всего, к ним. Из этого следует, что доля этого вида лизинга составляет всего 4-5% от общей суммы договоров, хотя могла бы быть в несколько раз выше. Между прочим, проблема эта порождена, кроме того, и тем, что в федеральном законодательстве о лизинге ни слова не говорится о его возможных формах, которых в мировой практике, как известно, существует значительное количество.

Несовершенство законодательства. Серьезные ограничения, как уже отмечалось, значительным образом влияющие на возможность развития отдельных сегментов лизингового рынка, содержатся в основных юридических актах, регулирующих его деятельность. Так, в соответствии со статьей 665 ГК РФ имущество, полученное лизингополучателем по договору лизинга, может использоваться им только в предпринимательских целях. Данное положение существенно ограничивает сферу применения лизинговых сделок. Они не могут заключаться, например, с некоммер-

ческими организациями, в уставах которых имеется запрет на ведение коммерческой деятельности. А это огромное количество образовательных, медицинских и иных учреждений. Вместе с тем, если взять положения международных актов, а именно Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге, к которой присоединилась Россия, то становится очевидным, что в мировой практике лизинг как правовое и экономическое явление понимается и применяется значительно шире, не ограничиваясь сферой только предпринимательских отношений. Исходя из пункта 4 статьи 1 Конвенции, лизинг может использоваться в любых целях (не только в предпринимательских), за исключением личных, семейных и домашних целей, то есть лизинговые сделки могут заключаться и некоммерческими организациями, которым запрещено заниматься предпринимательской деятельностью. Устранение существующего ограничения сферы лизинга как сделки, заключаемой в предпринимательских целях, позволит вовлечь в лизинговые правоотношения огромное количество новых субъектов, которые в настоящий момент не могут пользоваться преимуществами лизинга для приобретения основных средств и обновления необходимого оборудования. Если ГК РФ запрещает использование лизинга некоммерческими организациями, то ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" исключает из сферы лизинговых сделок оперативный лизинг, на долю которого приходится более половины рынка лизинга в развитых странах. Кроме того, полностью отсутствует нормативная база, регулирующая вопросы государственной регистрации договоров лизинга недвижимого имущества. Применяемая по аналогии нормативная база в сфере государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним не учитывает многих аспектов лизинга как разновидности инвестиционной деятельности. Урегулирование данного вопроса на законодательном уровне позволило бы создать рынок лизинга недвижимого имущества.

Отсутствие адекватного и современного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций. На данный момент лизингодатели руководствуются устаревшим Приказом Минфина РФ № 15 от 17.02.1997 г. о бухучете лизинговых операций, который, ко всему прочему, противоречит ПБУ 9/99, в частности, в вопросе признания выручки от обычных видов деятельности. Кроме того, в налоговом и бухгалтерском законодательстве нигде нет норм, регулирующих смену балансодержателя во время действия договора (например, порядок определения первоначальной стоимости имущества для целей налогообложения прибыли и для расчета налога на имущество, возможность начислять амортизацию (и по каким правилам) организацией, которая приняла на баланс лизинговое имущество в связи со сменой балансодержателя). При этом ГК и ФЗ № 164 "О финансовой аренде (лизинге)" не запрещают менять балансодержателя лизингового имущества в течение договора лизинга.

Проблемы, обусловленные экономической ситуацией. Так, развитию лизинга недвижимости заметно мешает практика постановки зданий на учет по заниженной в несколько раз стоимости. Развитию авализинга - отсутствие долгосрочных, подкрепленных значительной финансовой базой, государственных программ, которые могли бы обеспечить поддержку отечественных производителей и создание ими необходимой инфраструктуры для обслуживания авапарков. Наличие соответствующих программ могло бы сделать рынок данных услуг более привлекательным для иностранных и российских инвесторов.

Внутренние проблемы лизингодателей. Такие как: обеспечение высокого уровня устойчивости, адекватного бухгалтерского и управленческого учета, маркетингового анализа и достаточного уровня информационной открытости, а также проблема поиска квалифицированных кадров. Уровень финансовой устойчивости примерно 80% российских лизингодателей характеризуется как средний. Многие из них уже в достаточной мере нарастили собственный капитал и готовы к тому, чтобы подтвердить свое состояние внешним рейтингом надежности. Дальнейшему росту финансовой устойчивости лизинговых компаний будут способствовать необходимость привлечения западных источников финансирования, с одной стороны, и развитие страхования финансовых рисков лизингодателей, с другой стороны. Уровень бухгалтерского и управленческого учета в лизинговых компаниях также достаточно высок. Уже 24% лизинговых компаний составляют отчетность МСФО, и еще 16% планируют начать составлять ее в ближайшее несколько лет. А вот уровень информационной активности большинства лизинговых компаний недоста-

точно высок. Лишь 10% лизинговых компаний публикует о себе основную информацию – отчетность, годовой отчет, информацию о существенных событиях и крупных сделках и прочее. На достаточно невысоком уровне в большинстве компаний находится и маркетинговый анализ рынка, на котором строятся краткосрочные и среднесрочные планы развития.

Таким образом, на данный момент существуют некоторые проблемы, препятствующие дальнейшему благополучному развитию лизингового рынка в России. Следовательно, необходима разработка и применение комплекса мер по стимулированию лизинга, обеспечивающих расширение сферы его применения.

В условиях необходимости форсировать в России реальные инвестиции, в т.ч. на основе лизинга, государству желательно проводить политику предоставления льгот по налогу на прибыль всем участникам лизинговой сделки, в т.ч. банку-кредитору и банку-лизингодателю, в чьем кредитном портфеле доля инвестиционных кредитов и лизинга составляет 50 % и более. Реализовать такие меры проблематично. Тем более если учесть, что с 2002 г. отменены льготы по налогу на прибыль, направляемую на инвестиции. Не действует и имевшая место ранее льгота по налогу на прибыль банкам с высокой долей инвестиционных кредитов в кредитном портфеле. В то же время следовало бы принять во внимание потенциальные достоинства лизинга, а также то, что лизинг по сравнению с простой арендой приносит новые рабочие места, дополнительный выпуск продукции, дополнительную прибыль, а, следовательно, и дополнительные поступления в бюджет налогов с прибыли. Использование части бюджетных средств для льготирования лизинга усиливало бы мультипликативный эффект от инвестирования через лизинг. Но прежде чем принять решение о расширении сферы льготирования прибыли, хотя бы частично, нужно провести экономические расчёты, сопоставляя прямой и косвенный эффекты от лизинга, с одной стороны, и потери бюджета при прямом льготировании лизинга и через налоговые щиты, с другой.

В порядке реализации принципа стратегического партнерства государства с банковской системой в части инвестиций государству следовало бы разделять с банками риски, связанные с кредитованием инвестиционных проектов и с использованием лизинга. С этой целью льготлируемые банками проценты по инвестиционным кредитам лизингодателям и льготлируемую лизинговую маржу нужно покрывать из бюджетов субъектов РФ. Кроме того, в регионах можно было бы создавать гарантийные фонды на случай невозврата банкам крупных долгосрочных инвестиционных кредитов, в том числе выданных лизингодателям.

Для стимулирования лизинговой деятельности в банках следовало бы предусмотреть меры, применяемые Банком России. Так, представляется целесообразным дифференцировать нормы обязательных резервов в зависимости от объема лизинговой деятельности банков. В частности, банки, у которых 50% и более кредитного портфеля состоит из инвестиционных кредитов с лизингом, следовало бы стимулировать снижением для них норм обязательного резервирования в ЦБ РФ, что не противоречит Закону "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)". Высвобожденные из резервов ресурсы можно было бы направить на расширение сферы инвестиционных услуг банков, которые на данном этапе экономического развития России нужно форсировать, чтобы обеспечить экономический подъем страны и регионов.

Поскольку все участники лизинговой сделки заинтересованы в развитии лизингового бизнеса, каждый из них может предусмотреть взаимное стимулирование друг друга. Поставщики, к примеру, могли бы активнее предоставлять коммерческие кредиты лизингодателям, предусматривать опцион на обратный выкуп имущества по остаточной стоимости при расторжении сделки лизинга. Лизингодатели могут побуждать клиентов к использованию ими лизинга снижением уровня лизинговой маржи, организацией качественного обслуживания лизинговой сделки. Банки-кредиторы могут расширить сферу финансирования независимых лизинговых компаний на основе снижения процентной ставки за кредит и формирования своей долгосрочной ресурсной базы. Лизингополучатели для расширения возможности приобретения имущества в лизинг должны принять меры по укреплению своего финансового положения и эффективному использованию предмета лизинга, а также предоставить лизингодателям дополнительные гарантии уплаты лизинговых платежей.

Очевидно, что урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций будет способствовать дальнейшему активному развитию лизинга в России.

Литература

1. Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. М. 2007.
2. Човушян Э.О. Лизинг в России. М. 2006.
3. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг. М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2006.
5. Рубченко М. Много-много маленьких проектов // Эксперт. - 8-14 марта 2007 года. - № 9.
6. Ассоциация "Рослизинг" // www.rosleasing.ru
7. Рейтинговое агентство "Эксперт РА" // www.raexpert.ru
8. Annual Report LEASEEUROPE 2007// [www. leaseurope.org](http://www.leaseurope.org) - 2007