

КОММУНАЛЬНАЯ КУХНЯ

ЛИЗИНГ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОЖЕТ НАЧАТЬ РАЗВИТИЕ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ГОСУДАРСТВО ОПРЕДЕЛИТ БОЛЕЕ ЧЕТКИЙ ПОРЯДОК ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ РАБОТ И УСЛУГ В ЭТОМ СЕКТОРЕ — МУНИЦИПАЛИТЕТАМИ — И ЧАСТНЫМИ ИГРОКАМИ ЭТОГО СЕКТОРА. ПОКА ЖЕ ОПЫТ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО КАК ЭКСПЕРИМЕНТ НА АБСОЛЮТНО НЕПРЕДСКАЗУЕМОМ РЫНКЕ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

МОБИЛЬНЫЕ И ЛИКВИДНЫЕ Эксперты из института ЖКХ оценивают ежегодный оборот российско-го рынка коммунальных услуг примерно в \$60 млрд. «При этом износ основных фондов, например, в водном сегменте коммунального сектора РФ составляет более 55%, а в некоторых регионах — до 90%, — отмечает замдиректора направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города» Владилен Прокофьев. При столь высоких потребностях в обновлении основных фондов «коммуналка» должна активно использовать приобретение оборудования и техники в кредит и на правах финансовой аренды у лизинговых компаний.

Наиболее распространенными объектами лизинга в ЖКХ являются спецтехника, уборочные машины и оборудование для коммунального энергоснабжения.

Гендиректор компании «Авангард-Лизинг» Александр Кожевников рассказывает, что его компания поставила по лизинговой схеме мини-ТЭЦ мощностью 6 МВт в Южном Федеральном округе, правда, при этом частная компания-лизингополучатель поставляет тепло- и электроэнергию не только населению, но и предприятиям.

По данным компании — оператора в сфере водоснабжения и водоотведения «Евразийский», наиболее крупную сделку по финансовой аренде спецтранспорта провело входящее в состав «Евразийского» автотранспортное предприятие ЛОТ, которое обслуживает Ростовский водоканал. В этом году ЛОТ взяло в лизинг 50 автомобилей и часть оборудования для модернизации ремонтной базы. По сло-

вам генерального директора ЛОТ Владимира Воробьева, лизинг очень выручает, поскольку «позволяет приобретать сразу значительное количество новой современной техники и пускать ее в работу». Начальник производственно-технического департамента компании «Российские коммунальные системы» (РКС, оператор ЖКХ, занимается тепло-, газо- и энергоснабжением населения, водоснабжением и водоотведением) Сергей Десятов сообщил, что объем лизинговой программы РКС в 2008 году вырос на 70%. При реализации инвестпроектов дочерние компании РКС используют лизинговые схемы, которые в разных проектах составляют 3–35% от общего объема инвестиций. В частности, в 2008 году ОАО «Владимирские коммунальные системы» планирует заключить договоры финансовой аренды на 29,7 млн руб., или 34,5% от общего объема инвестиций. А, к примеру, у Петрозаводских коммунальных систем по плану на 2008 год затраты на лизинг составляют только 3,5% от общего объема инвестиций, или 5,64 млн руб., у «КЭС-Прикамье» — 3,1%, или 2,58 млн руб.

По словам менеджера дочерней компании еще одного игрока российского «коммунального» сектора — «Росводоканала» — Сергея Стародубцева, его структура почти все оборудование и технику для работы (экскаваторы, каналопромывочные машины и т. п.) получает по лизингу: «Возможность кредитоваться основная масса предприятий ЖКХ использует для наращивания оборотных средств: чтобы выполнять работы по строительству и капремонту инженерных коммуникаций ЖКХ, которые носят сезонный харак-

тер, им нужен запас денег для организации работ. А для того чтобы покупать технику, остается финансовая аренда». «Росводоканал» начал работать с лизинговыми компаниями в 2006 году, и в прошлом году приобрел в лизинг спецтехники и техники общего назначения приблизительно на 120 млн руб. В этом году группа планирует получить по лизингу технику на 140–150 млн руб.

БЮРОКРАТЫ Тем не менее у операторов ЖКХ наблюдаются серьезные проблемы в отношениях с лизинговыми компаниями. Сергей Стародубцев отмечает, что основная проблема — непредсказуемость сроков оформления сделки. Лизинговая компания может выиграть тендер на поставку оборудования для определенного проекта, а затем объявить форс-мажор и затянуть оформление документов. В качестве примера «антирекорда» топ-менеджер «Росводоканала» приводит сделку, которую лизинговая компания оформляла три месяца, несмотря на то что необходимая коммунальщикам техника давно уже была готова к поставке. Из-за проволочек у «Росводоканала» образовалась вторая проблема — с оформлением возвратного лизинга. (При возвратном лизинге собственник оборудования продает его лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор лизинга на это же оборудование в качестве лизингополучателя.) После того как в компании поняли, что лизинговая компания затянула сделку настолько, что можно не успеть запустить технику к началу сезона, «Росводоканалу» пришлось найти короткий кредит, купить технику, а потом приступить к ее оформлению в лизинг. Однако сделку до сих пор не согласовали налоговые органы.

Еще проблема — вывоз полученного по лизингу оборудования для работы в страны СНГ. «Росводоканал» планировал выполнять заказы на Украине, однако в межгосударственных соглашениях между РФ и Украиной не очень четко регулируются поставки лизинговой техники, и потому есть риск попасть под двойное налогообложение, например двойной НДС.

ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ У лизинговых компаний также есть вопросы к «коммунальщикам». В ассоциации «Рослизинг» говорят, что особенности лизинговой деятельности в «коммуналке» связаны с тем, что в финансовую аренду компании предпочитают сдавать высоколиквидные объекты. К примеру, мусоровозы после срыва платежей со стороны их получателя можно изъять по решению суда и продать на рынке. А что делать с котлами, которые, допустим, уже отслужили два года из трех, предусмотренных по лизинговому контракту? Кто и за чей счет будет очищать котел от накипи, демонтировать его? А как выкапывать из земли трубы? Кроме того, есть проблема и с самими лизингополучателями. Техника и оборудование для ЖКХ в основном нужны муниципалитетам. Хорошо, если город сотрудничает с частной компанией-оператором. Если же мэрия работает через МУП, это предприятие по закону не может быть лизингополучателем, потому что финансовым арендатором может считаться только предпри-

ятие, которое ведет коммерческую деятельность. В журнале «Лизинг Ревю» описывается типовой вариант решения проблемы с заключением лизинговых договоров с муниципалитетами на примере Удмуртской республики. Власти республики решили частично профинансировать лизинг энергосберегающего оборудования для ЖКХ через региональную компанию «Агентство по инвестициям и лизингу „Глорэсс“», но районы и муниципалитеты не получили деньги напрямую. По словам гендиректора «Глорэсс» Александра Солодянкина, его компания учредила совместно с АНО «Агентство по энергосбережению» единого лизингополучателя ООО «Регионресурсы», которое выступает гарантом расходования кредитных ресурсов и экономической эффективности проекта.

Однако подобные схемы решения проблемы все равно являются достаточно рискованными, потому что в законодательстве не прописана финансовая ответственность муниципальных образований за срыв работы частных операторов ЖКХ, в том числе и в результате отказа повышать тарифы на коммунальные услуги до уровня расчетной инвестиционной окупаемости. Сейчас в России тарифы устанавливают региональные ценовые комиссии, которые являются политически зависимыми от местных властей.

Еще одна проблема для лизинговых компаний — это сезонный характер работы большинства предприятий отрасли, у которых пик ремонтных и строительных работ приходится на теплое время года.

Гендиректор «Евразийского» Александр Лагутин считает, что «в целом лизинговые программы для использования в отрасли ЖКХ — направление перспективное, возможно его использование, например, для приобретения высокотехнологичного оборудования, которое способно приносить ощутимый эффект в короткие сроки». Сергей Десятов из РКС согласен с коллегой, что лизинг будет развиваться: «Включение лизинговых платежей в себестоимость услуг позволяет оптимизировать налоговую нагрузку на предприятие», но с оговоркой, что величина тарифов за коммунальные услуги будет позволять включать в инвестиционную составляющую лизинговые платежи.

«К сожалению, несмотря на большую емкость рынка, в коммунальном хозяйстве не работают рыночные правила, слишком непрозрачные отношения между сторонами, и лизинговые сделки не пользуются большой популярностью у лизинговых компаний», — считает глава «Авангард-Лизинга» Александр Кожевников. Замдиректора направления «Городское хозяйство» фонда «Институт экономики города» Владилен Прокофьев также считает, что лизинговые компании и частные операторы не приходят в ЖКХ потому, что «коммуналка» находится под жестким административным контролем и в таких условиях мало кто хочет инвестировать в сегмент. По мнению эксперта, эта ситуация в отрасли будет длиться до тех пор, пока не будет создана система эффективного тарифного регулирования, ликвидированы МУПы, сформированы четкие взаимоотношения между заказчиками услуг — муниципалитетами — и частными компаниями на основе договоров концессии и аренды. ■

ДВИЖЕНИЕ
К ЦЕЛИ

ЛИЗИНГ
спецтехники
оборудования
автотранспорта

Москва • Санкт-Петербург
Нижний Новгород • Омск • Новосибирск
Казань • Альметьевск • Нижнекамск
Пермь • Челябинск • Екатеринбург
Ростов-на-Дону • Самара • Краснодар

Тел. +7 (495) 981 12 23
www.centr-capital.ru

ЦЕНТР
КАПИТАЛ

Реклама ЗАО "ЦЕНТР-КАПИТАЛ"



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА