de in предусматривает, что в конце срока договора лизинга стоимость старого автомобиля идет в зачет авансового платежа для покупки новой машины, а программа «обратный выкуп» позволяет клиенту по своему выбору менять автомобиль каждые один-два года. Лизингополучателю предоставлена возможность через определенный срок после заключения договора вернуть имущество лизингодателю по остаточной стоимости, а лизинговая компания, в свою очередь, имеет право продать автомобиль с определенным дисконтом поставщику, взамен получив новую машину и предоставив ее опять клиенту. Популярностью пользуется такая программа лизинга, как «Кадровый автомобиль» — оригинальная разновидность потребительского кредита сотрудников лизингополучателя, ее аналог — для руководителей компаний, начальников служб. Программы «Экспресс-автолизинг», «Комтранс-Экспресс», «Элемент экспресс», «Ускорение», «24 часа» акцентируются на сроках принятия решений по рассмотрению и последующему заключению лизинговых договоров.

Договоры лизинга автосервисного оборудования заключили многие компании. Объем сделок невелик — всего $37 млн, но относительно недорогое оборудование крайне необходимо для развития всего российского автопарка. Не столь масштабным был и лизинг пассажирских микроавтобусов — $62 млн. Сделками в этом сегменте занималось много лизинговых компаний, но только у десяти из них сумма заключенных договоров составляла от $1 млн до $11 млн. Так, «Глобус-лизинг» передал «Третьему парку» 100 пассажирских микроавтобусов «Газель», а «Элемент Лизинг» заключил по такому же автотранспорту трехлетнюю сделку на сумму около $6 млн.

В то же время лизинг автобусов стал одним из наиболее популярных. В этом сегменте (4,7%) состоялась наиболее крупная сделка — на $219 млн — между «ВТБ-Лизинг» и ГУП «Мострансавто». Для работы в Подмосковье переданы во временное владение и пользование на четыре года 600 автобусов Mercedes-Benz Conecto H, которые оборудованы 52 сидячими местами, оснащены 300-сильными дизелями, соответствуют экологическим нормам «Евро-3». Кредитором сделки выступил ВТБ.

«Глобус-лизинг» в течение пяти лет занимается переоснащением крупного негосударственного перевозчика Санкт-Петербурга «Третий парка», которому на условиях финансового лизинга переданы свыше 1200 единиц техники — микроавтобусы-маршрутки «Газель», Mercedes, Ford Transit, а также автобусы повышенной вместимости MAN, «НефАЗ». В 2006 году «Третий парк» получил в лизинг на четыре года 150 автобусов Golden Dragon. Стоимость этой сделки — $12,1 млн. Ипотечная компания Сбербанка (Нижний Новгород) является лизингодателем для «Нижегородпассажиравтотранса» 85 автобусов «МАЗ» на сумму $9,2 млн. Еще 315 «ЛиАЗов» это предприятие получило на четыре года от Приволжской лизинговой компании по контракту на $42,1 млн. По другой сделке — на $6,2 млн — лизингодатель из Сарова предоставил на три года Управлению автотранспорта Саратовской области 89 автобусов. Крупную сделку с городскими автобусами для Петербургской транспортной компании на сумму более $37 млн совершила питерская лизинговая компания ЗЕСТ.

**ТОРМОЗ** Два года назад в России было сосредоточено всего 0,8% от европейского объема лизинга легковых автомобилей и чуть более 2% лизинга грузовиков. В прошлом году удельные показатели, по нашим оценкам, достигли 1,2% и 3,5%. Если сопоставить данные по России за 2006 год (без НДС) с показателями федерации Leaseurope за 2005 год, то по лизингу грузовиков России могло бы достаться седьмое место в европейском табели о рангах, а по лизингу легковых автомобилей, используемых для деловых целей,— десятое место.

**РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА СДЕРЖИВАЮТ НЕПРОДОЛЖИТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ И ПОКА НЕДОСТАТОЧНЫЕ НАВЫКИ АВТОЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ, А ТАКЖЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, ЗАСТАВЛЯЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА ТОЛЬКО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## ТАБЛИЦА 2. ТОП-10 ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ПО ЛИЗИНГУ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В 2006 ГОДУ

| № | СТРАНА | СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА, (€ МЛН) |
|---|---|---|
| **ГРУЗОВИКИ** | | |
| 1 | ФРАНЦИЯ | 7056 |
| 2 | ИСПАНИЯ | 5813 |
| 3 | ГЕРМАНИЯ | 4520 |
| 4 | ИТАЛИЯ | 4171 |
| 5 | ВЕЛИКОБРИТАНИЯ | 2045 |
| 6 | ПОЛЬША | 1494 |
| 7 | РОССИЯ | 1466 |
| 8 | ДАНИЯ | 1390 |
| 9 | ЧЕХИЯ | 1339 |
| 10 | НИДЕРЛАНДЫ | 1229 |

| № | СТРАНА | СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЛИЗИНГА, (€ МЛН) |
|---|---|---|
| **ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ** | | |
| 1 | ГЕРМАНИЯ | 17000 |
| 2 | ВЕЛИКОБРИТАНИЯ | 5913 |
| 3 | ИТАЛИЯ | 4371 |
| 4 | ФРАНЦИЯ | 3353 |
| 5 | ШВЕЙЦАРИЯ | 1696 |
| 6 | АВСТРИЯ | 1630 |
| 7 | ШВЕЦИЯ | 1168 |
| 8 | ВЕНГРИЯ | 954 |
| 9 | ЧЕХИЯ | 789 |
| 10 | РОССИЯ | 768 |

Какие факторы сдерживают развитие отечественного лизинга автотранспорта? Во-первых, непродолжительная история и пока недостаточные навыки автолизинговых отношений в части стоимости финансирования сделок, организации ведения бизнеса. Во-вторых, законодательные ограничения — необходимость использования предмета лизинга только в предпринимательской деятельности. Это обстоятельство, с одной стороны, ограничивает сферу применения лизинга автотранспортных средств, особенно легковых автомобилей, а с другой — подвигло ряд лизинговых компаний на разработку и внедрение в обычаи делового оборота таких схем, которые позволили бы в рамках правового поля активизировать лизинговый бизнес с коммерческим автотранспортом. Как свидетельствуют данные федерации Leaseurope, в Европе в течение последних трех лет для деловых целей использовалось только 67% легковых автомобилей и, соответственно, 33% для личных нужд.

Еще один сдерживающий фактор — отсутствие вторичного рынка лизинговых услуг. В результате лизингодатель, забрав имущество у лизингополучателя, например, из-за неисполнительности клиента по уплате лизинговых платежей или ввиду досрочного завершения сделки с условием возврата автомобиля собственнику, не может напрямую вторично передать его в финансовый лизинг. Причина — необходимость заключения договора купли-продажи, как обязательного атрибута лизинговой сделки, а это дополнительное налогообложение прибыли лизингодателя и, соответственно, удорожание операции. Во многих европейских странах таких жестких требований по ведению лизингового бизнеса нормативно-правовые акты не содержат.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Есть и другие препятствия — так, в Налоговом кодексе предусмотрено, что «по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тыс. рублей и 400 тыс. рублей, основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5. Организации, получившие указанные легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы в лизинг, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со специальным коэффициентом 0,5». Законодатели давно намереваются пересмотреть эту норму, но пока все остается без изменения. Правда, закон допускает одновременную возможность использования и коэффициента ускоренной амортизации не выше 3 как льготу для участников лизинговых операций. Однако при этом относительно короткие сроки договоров автолизинга не позволяют выбрать налоговые льготы в полном объеме.

Существуют проблемы с НДС, возникающие зачастую из-за необоснованных действий налоговых органов. В 2007 году, после прецедента с компанией «Ханса Лизинг», ситуация несколько нормализовалась — главным образом благодаря усилиям Высшего арбитражного суда. Не способствуют инвестиционной активности ограничения в использовании лизингодателями инвестиционных льгот, которые распространяются на производственные предприятия.

Один из основных вопросов, который волнует потребителя лизинговых услуг,— цена лизинга, а точнее, удорожание по сравнению с базовой стоимостью автомобиля. Для более объективной оценки удорожания лизинговой сделки необходимо вычитать из общей суммы удорожания сумму авансового платежа; налог на имущество, поскольку при любой схеме финансирования (по лизингу или за счет кредита) предприятию придется уплачивать и налог на имущество; в отдельных случаях — расходы по страхованию. Однако на практике лизинговые компании далеко не всегда ведут расчеты удорожания подобным образом и ориентируют своих клиентов на номинальное удорожание.

С учетом соответствующих вычетов мы определили показатель реального (то есть объективного) среднегодового удорожания в целом по российскому лизингу. В 2003 году он составлял 12,45%, в 2004-м — 10,5%, в 2005-м — 9,6%, а в 2006-м — 8,6%. Для сравнения: среднегодовое удорожание лизинга автотранспортных средств в США при трехлетнем сроке составляет 6,7%, а при четырехлетнем сроке — 3,7%. Причем остаточная стоимость колеблется от 30 до 45%.

Однако показатель удорожания лизинговой сделки не всегда стоит рассматривать как основной и единственный критерий, определяющий выбор лизингополучателя. Некоторые схемы лизинга могут первоначально показаться даже более дорогими для конечного пользователя, но, несмотря на это, велика вероятность того, что они станут и более привлекательными. Как показывает анализ, в России постепенно формируется такая среда хозяйствующих субъектов, для которых главным при выборе партнера по лизинговому бизнесу становится возможность использования на практике оригинальных схем проведения лизинговых операций и получение максимума услуг, что в конечном итоге приводит к относительному удешевлению лизинга автотранспортных средств. ■