ЛИЗИНГ

Частный бизнес просит не мешать

административный ресурс

Частные компании на рынке лизинговых услуг в России вынуждены конкурировать с государственными структурами. От правительства частники ждут только одного: привести в порядок нормативную базу и создать условия для честной конкуренции.

Главное отличие российского рынка лизинговых услуг от зарубежного — доминирование государственных компаний. «Сейчас более 50% рынка лизинга, а это более 650 млрд руб., обеспечивается лизинговыми компаниями, аффилированными с государством»,— говорит Евгений Колесов, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг». «Государство уже сейчас является активным игроком на лизинговом рынке»,— соглашается Елена Адамова, заместитель генерального директора ЦЕНТР–КАПИТАЛ. По словам господина Колесова, госкомпании занимаются не только крупными инфраструктурными инвестпроектами, но и активно идут в розницу. Однако этот процент невелик: по данным Дмитрия Зотова, генерального директора «ТрансФин-М», объем сделок с компаниями малого и среднего бизнеса (МСБ) у нас чуть более 1% (для сравнения, в Европе МСБ составляет более 40% компаний-лизингополучателей). В России развитию розничного сектора, по мнению специалистов, мешает невысокая информированность компаний МСБ о преимуществах лизинга.

«Тогда как и Европа, и Америка сумели развить экономику на малом и среднем бизнесе, у нас идет поглощение бизнеса крупными госкомпаниями, имеющими соответствующие ресурсы как по срокам, так и по стоимости,— подчеркивает эксперт.— И, конечно, плюс дополнительный административный ресурс для развития». Поэтому, с одной стороны, объем нашего рынка растет не по дням, а по часам, отмечает Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса компании «Европлан». Мы набираем обороты быстрее, чем европейцы: Россия сейчас находится на пятом месте, уступая лизинговым рынкам Германии, Франции, Италии и Великобритании. Однако активное развитие российского рынка имеет свою специфику: объемы набираются за счет сделок государственных структур в определенном сегменте, а не благодаря активности частных компаний. «Причины однобокого развития рынка очевидны — амбиции менеджмента государственных лизинговых компаний и отсутствие рыночных критериев оценки эффективности такого использования денег налогоплательщиков»,— убежден господин Михайлов.

Российский рынок, где правят госкомпании, к тому же отличается отсутствием стратегии у собственника — государства. По словам представителя «Европлана», профильные министерства не имеют четкого плана, что делать с государственными лизинговыми компаниями, скажем, через пять лет. Это отпугивает зарубежных инвесторов. «Из-за такой неопределенности крупные иностранные кредиторы не спешат инвестировать в развивающийся рынок России»,— объясняет Александр Михайлов.

Коммерческая аренда до сих пор только приживается среди потенциальных клиентов, что, по мнению аналитиков, является одной из основных проблем на нашем лизинговом рынке. «Из общеотраслевых проблем лизинга можно выделить следующие: малое проникновение финансовой аренды в инвестиции в основной капитал»,— продолжает Александр Михайлов. Так, по словам Дмитрия Зотова, «если сравнивать рынки по такому критерию, как доля лизинга в инвестициях в основной капитал, то мы отстаем с показателями 7,7–7,8% против 17–20% на европейском рынке».

Причин для этого несколько. Прежде всего наш менталитет. «Для нас главное — быть собственником, в то время как для европейцев основной мотив — использование имущества»,— говорит Евгений Колесов. Лучше всего это видно на примере недвижимости: россияне покупают, европейцы предпочитают арендовать жилье. Эта тенденция ярче всего отразилась в сегменте лизинга легкового автотранспорта. «В Европе лизинг автомобилей для физических лиц очень развит и является основным механизмом финансирования, в то время как россияне решают данный вопрос через автокредитование»,— поясняет господин Колесов. По словам специалиста, сыграло роль то, что лизинг в Европе появился раньше автокредитования, а кроме того, НДС на лизинговые услуги в России отпугивает клиентов—физических лиц. Обратная ситуация наблюдается в сегменте коммерческой аренды промышленного оборудования: его уровень в России вполне сопоставим с западным. «На это прежде всего влияют налоговые преференции, которые получают российские предприятия при использовании лизингового финансирования за счет ускоренной амортизации имущества»,— напоминает эксперт. У западных компаний таких преференций нет.

Помимо ментальности тормозят наши компании еще несколько немаловажных факторов. Первый — слабое развитие операционного лизинга, который играет решающую роль при увеличении объемов бизнеса с воздушными судами, железнодорожным и автотранспортом. «Второе — отсутствие у большинства лизинговых компаний достаточных компетенций для принятия решений в очень перспективных сегментах: авиатранспорт, морской и речной транспорт, специализированное оборудование»,— говорит Дмитрий Зотов. И, конечно, самая большая проблема — неустойчивая законодательная база, которая постоянно меняется: среди последних нововведений — отмена налога на имущество для нового движимого имущества, возможная отмена ускоренной амортизации. «Все это заставляет серьезно корректировать стратегию лизинговых компаний, что сказывается на темпах развития»,— убежден эксперт.

Пока государственные компании наращивают общие объемы рынка, развитие бизнеса частников переживает непростые времена. Прежде всего речь идет о последних изменениях в банковской сфере. По словам Елены Адамовой, сейчас наблюдаются недостаточная ликвидность в банковской системе и более жесткий контроль кредитных рисков со стороны как самих лизинговых компаний, так и кредитующих их банков. «На банковском рынке ощущается удорожание кредитов, по-прежнему существует нехватка долгосрочных кредитных средств»,— соглашается Дмитрий Зотов. По его словам, российские лизинговые компании слабо капитализированы и не имеют достаточных рейтингов для привлечения более дешевого и длинного финансирования из-за рубежа. «Кроме того, недавняя отмена налога на приобретаемое новое движимое имущество автоматически усилила конкуренцию между некоторыми лизинговыми и банковскими продуктами»,— подчеркивает специалист.

«Со своей стороны предприятия—потенциальные лизингополучатели стали более осторожно принимать решения о привлечении лизингового финансирования для расширения бизнеса или инвестиций в новые проекты, часто отдавая предпочтение собственным источникам финансирования»,— убеждена Елена Адамова.

Устав ждать милостей от властей, частные компании в один голос говорят: рынку лизинговых услуг не нужна господдержка и особая помощь. Достаточно, чтобы государство выполняло свою функцию — законодательную. «По законам экономики отрасль, которой нужна постоянная господдержка, сама по себе несостоятельна,— подчеркивает Евгений Колесов.— Это касается всех отраслей, в том числе и лизинга». По словам специалиста, основная функция государства — официально установить правила игры, навести порядок в судебной и исполнительной системе. «Поддержать отрасль в том, что инвестиционные деньги надо возвращать деньгами, а не грудой металлолома, который остался от неудачного бизнеса»,— говорит господин Колесов.

По словам руководителя юридической дирекции ГК «Балтийский лизинг» Сергея Громова, арбитражная практика последних трех лет выявила отсутствие единообразного понимания существа отношений, возникающих вследствие заключения договора лизинга, даже у высшей судебной инстанции. Это, в свою очередь, порождает многочисленные противоречия при разрешении споров целого ряда категорий — и о последствиях непоставки предмета лизинга, и о последствиях расторжения договора лизинга и изъятия предмета лизинга, и о последствиях банкротства лизингополучателя для исполнения обязательств по договору и прав лизингодателя на имущество, и о последствиях утраты имущества и некоторых других. «К сожалению, высшая судебная инстанция, несмотря на явно демонстрируемые правотворческие амбиции, очевидно, не справляется с задачей установления единообразия практики,— заключает Сергей Громов.— Поэтому желательно принятие закона, которым были бы адекватно урегулированы те отношения, спорный характер которых стал ясен в последние годы».

Помимо нормализации ситуаций в судах урегулирование нормативной базы даст еще один эффект. По словам Александра Михайлова, если инвесторы увидят, что интересы лизинговых компаний как собственников сдаваемого в коммерческую аренду имущества защищены, усилится приток как прямых инвестиций в капитал, так и кредитования всей отрасли.

Кроме регулирования нормативной базы лизинговая отрасль ждет от государства только одного: не мешать. «Особой поддержки лизинговая отрасль не просит,— говорит Евгений Колесов.— Просто необходимо навести порядок и дать возможность честно конкурировать». Тем более что от честной конкуренции все только выиграют — и прежде всего потребитель. Ведь борьба за клиента — это залог качества продукта.

«Рынку не хватает невмешательства государства в отрасль и целевой программы уменьшения доли государственных лизинговых компаний в рыночных сегментах лизинга»,— говорит Александр Михайлов. Кроме того, приход в эти сегменты частного капитала необходимо стимулировать. «Иначе лет через 5–10 будут серьезные проблемы с госкапитализмом в лизинге, признаки которого отрасль увидела на примерах ФЛК, „Росдорлизинга“, „Росагролизинга“ и ряда лизинговых компаний региональных властей»,— предупреждает эксперт.

Если активная помощь государства самим лизингодателям не требуется, то лизингополучателям она пригодится. По мнению участников рынка, нужно развивать программы стимулирования конечных лизингополучателей, использующих коммерческую аренду для обновления основных средств. «Рынок лизинговых услуг не нуждается в государственной поддержке так, как в ней нуждается реальный сектор экономики,— отмечает коммерческий директор компании „Элемент-Лизинг“ Андрей Писаренко.— В первую очередь это касается представителей малого и среднего бизнеса, которые наиболее часто испытывают трудности с наличием собственных оборотных средств и с привлечением финансирования со стороны».

Среди программ финансирования желающих взять транспорт или оборудование в коммерческую аренду один из наиболее удачных вариантов — поддержка частного бизнеса через банки, которые создают особые условия при заключении контракта на определенный вид имущества или с определенным типом лизингополучателей, говорит Александр Михайлов.

Среди удачных примеров — программа целевого кредитования лизинговых компаний МСБ банком.

Еще один способ стимулировать МСБ — субсидии. «Благодаря целевым программам субсидирования лизингополучателей среди малого и среднего бизнеса многие производственные компании смогли получить средства на авансовый платеж по договору лизинга в размере не более 5 млн руб. Или 25% от стоимости предмета лизинга»,— рассказывает господин Михайлов. «Такая поддержка со стороны государства, очевидно, популяризирует лизинг среди МСБ и существенно снижает порог входа в сделку для предпринимателя»,— убежден представитель «Европлана». Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг», видит субсидирование процентной ставки более целевым. По его мнению, государство должно возмещать субъектам малого бизнеса, инновационным компаниям, а также предприятиям стратегических отраслей часть лизинговых платежей при покупке нового технологического оборудования, произведенного в России (либо импортного, при условии что аналогичное оборудование не производится на территории России), а также давать гарантии.

«Спрос на лизинговое финансирование со стороны малого и среднего бизнеса может быть достаточно высоким, но для этого государство должно создать благоприятные условия для его развития»,— напоминает господин Писаренко. Помимо лизингополучателей специальные программы необходимы и производителям продукции, востребованной частным бизнесом.

Все эти меры, по мнению экспертов, приведут к увеличению покупательской способности потребителей, вслед за чем вырастет и спрос на лизинговые условия, что, в свою очередь, стимулирует развитие лизинговых компаний.

В целом участники рынка лизинговых услуг призывают государство заняться модернизацией экономики, ведь техническое перевооружение различных отраслей промышленности повысит спрос на коммерческую аренду оборудования. Кроме того, специалисты уверены — нужно поддерживать продажи конкурентной российской продукции. А главное, чтобы меры со стороны властей носили экономический, а не ограничивающий конкуренцию характер. «Мы все были свидетелями того, как быстро омолодился парк универсальных грузовых вагонов в результате либерализации рынка перевозок»,— напоминает Дмитрий Зотов.

По мнению экспертов, чтобы справиться с госмонополией в различных сегментах рынка лизинговых услуг, критерием должно быть то, насколько недоступен конкретный вид оборудования и лизингополучателей для частного капитала. Госкомпании должны оставить за собой только те сделки, в которых будет определенный вид оборудования, недоступный для частного капитала. «Если они недостижимы для частников — замещайте!» — убежден господин Михайлов. Если же сегмент открыт для частных компаний, то государство должно сделать все, чтобы их заинтересовать. По мнению экспертов, критерием успеха инвестиционной политики государства должен быть не объем сделок, проведенных государственными компаниями, а рост доли частных игроков, иностранного капитала и самостоятельного обеспечения фондирования.

Мария Карнаух

Государственная поддержка российского лизинга

экспертное мнение

Одно из ключевых препятствий на пути стабилизации российской экономики — слабая инвестиционная активность российских предприятий. В то же время мировой опыт показывает прямую зависимость между развитием лизинга и привлечением капиталовложений.

Понятно, что лизинг не может существовать отдельно от отечественной экономики и что на него оказывают влияние все принимаемые законы и события, происходящие в ней. В связи с существенным износом основных фондов российских предприятий, вступлением в ВТО, положением России на мировой арене в настоящее время существует объективная необходимость в полномасштабном перевооружении производства. Лизинг при активном внедрении может стать мощным импульсом, как для технического обновления производства, так и для структурной перестройки всей экономики в целом. Но задача такого масштаба может быть осуществима только при тесном взаимодействии лизингового сообщества с государственными структурами в части принятия законодательных инициатив, способствующих развитию экономики в целом.

В России положения многих законодательных и нормативных документов, регламентирующих общие вопросы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, осуществления экспортно-импортных операций и т. д., не являются специфическими по отношению к лизинговой отрасли и не учитывают специфику деятельности лизинговых компаний. В настоящее время существует ряд актуальных вопросов, требующих решения на уровне законодательства.

Во-первых, наличие налоговых льгот при лизинге оказывает существенное влияние на реализацию инвестиционных программ предприятиями, не имеющими запаса рентабельности, а к ним относится большинство российских производителей. Поэтому одним из последствий отмены ускоренной амортизации может стать снижение их инвестиционной активности. Во-вторых, принятие таких изменений повлечет за собой развитие других сфер лизинга, таких как оперативный лизинг, лизинг для физических лиц и пр., а они в настоящий момент не обеспечены необходимой поддержкой с точки зрения законодательства.

Отсутствие консолидированной позиции по вопросу соблюдения баланса интересов лизингодателей и лизингополучателей в случае изъятия предмета лизинга: в отношении лизингополучателя — сбалансированный подход к пониманию цены выкупа, в отношении лизинговых компаний — принятие цивилизованных правил изъятия.

В первую очередь перспективы развития рынка лизинга в России зависят от его привлекательности для потребителей этой услуги. Именно поэтому столь важны инициативы, реализуемые государством в рамках поддержки лизингополучателей. В настоящее время во многих регионах России приняты программы субсидирования части затрат на обслуживание договоров лизинга для малого бизнеса, а также для предприятий, приобретающих с помощью лизинга имущество, произведенное российскими предприятиями.

Следующим этапом поддержки данной инициативы должно стать возмещение субъектам малого бизнеса, инновационным компаниям, а также предприятиям стратегических отраслей части лизинговых платежей при покупке нового технологического оборудования, в том числе и импортного, при условии, что аналогичное оборудование не производится на территории России. Кроме возмещения в финансовой форме такие сделки могут поддерживаться в форме предоставления гарантий со стороны субъектов федерации, на территории которых реализуются программы развития.

Важно отметить, что не только лизинговый рынок должен быть заинтересован в государстве и требовать от него принятия комфортных для себя условий деятельности, но и государство должно быть заинтересовано в лизинговом рынке, который для этого должен обеспечить прозрачность операций, понятные стандарты и подходы к работе. Это позволит рассматривать лизинг как рискозащищенный инструмент с точки зрения экономики в целом.

Дальнейшее развитие рынка лизинга диктует необходимость создания стандартов лизинговой деятельности, которые позволят снизить административную нагрузку на лизингополучателей, повысить инвестиционную привлекательность отрасли в целом за счет снижения рисков, расширить доступ для российских лизинговых компаний на рынки капитала.

На реализацию этих целей направлена в первую очередь инициатива по разработке стандартов по риск-менеджменту и созданию саморегулирующей организации в лизинговой отрасли. Принятие единых стандартов позволит и финансовым институтам рассматривать лизинговые компании в качестве привлекательных надежных заемщиков.

Банковские кредиты для лизинговых компаний — ключевой источник фондирования и занимает в их пассивах около 70%, поэтому конкурентоспособность и рентабельность лизинговых компаний в России существенно зависят от условий банковского фондирования. Однако сейчас лизинговые компании с точки зрения формальных показателей не являются лучшими клиентами для банков.

С 1 июля 2012 года вступила в силу новая версия инструкции 110-и по расчету достаточности капитала банков. Согласно ей, устанавливаются повышенные коэффициенты риска 1,5 по многим группам заемщиков — фактически для значительной части корпоративных заемщиков, не относящихся к малому бизнесу, стратегическим предприятиям, а также к оборонно-промышленному комплексу. Банковский сектор России стремится к базельским принципам, в частности, в плане критериев кредитного качества заемщиков. В новой инструкции 110-и предусмотрено важное исключение: при наличии кредитного рейтинга высокого уровня повышенный коэффициент риска не применяется. Поэтому формирование сильного устойчивого лизингового рынка неосуществимо без повышенного внимания лизингодателей к уровню собственной финансовой устойчивости.

Результатом таких мер должно стать повышение капитализации российских лизинговых компаний и привлекательности рынка для инвесторов. Это позволит рассматривать лизинг не как способ использования налоговых преференций, но как зрелый механизм инвестирования.

Максим Агаджанов,
генеральный директор «Газпромбанк Лизинга»