



ВИТАЛИЙ БУЗА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛИЗИНГ»

## ВКЛЮЧАЯ НДС

По оценкам некоторых экспертов, в прошлом году объем российского рынка лизинга (так называемый объем нового бизнеса — когда получение аванса лизингополучателем наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня) составил более \$17 млрд. Правда, другие специалисты дают более скромную оценку развитию рынка — «всего лишь» \$10 млрд. Однако если разобраться, то и это немало. Особенно с учетом такого «сдерживающего фактора», как, мягко выражаясь, недостатки в администрировании налогообложения. А попросту говоря — произвол налоговых органов. «Большие проблемы с НДС» отмечают все опрошенные нами участники рынка. По их словам, из-за недоработок в законодательстве, как в налоговом, так и в сфере правоотношений, рынок теряет миллиарды долларов в год.

Между тем масштаб этого сектора российской экономики вполне заслуживает того, чтобы госчиновники всерьез задумались о реальных механизмах решения проблем, а не создавали искусственные препятствия для участников рынка. Пока же на вооружении у борцов за пополнение бюджета целая масса отговорок, начиная от условий, отодвигающих сроки полного перехода оборудования в собственность лизингополучателя, и заканчивая признанием сделки экономически не обоснованной в случае, если она рентабельна только при условии возмещения НДС.

«Налоговики используют весьма широкую трактовку термина „недостаточно обоснованная экономическая цель сделки“, — говорят, например, аналитики рейтингового агентства „Эксперт РА“. — Лизингодателя могут заподозрить в недобросовестности даже тогда, когда он приобретает технику у компании-дилера, а не напрямую у производителя. Если же еще получится так, что по прошествии некоторого времени у этого поставщика окажутся свои проблемы с налоговиками или он попросту прекратит по тем или иным причинам свою деятельность, то здесь лизингодателю сразу можно забыть о зачете НДС».

Помимо этого в ситуации, когда лизингодатель и лизингополучатель обслуживаются в одном банке (а у лизинговых компаний при банках таких сделок большинство), это является лишним поводом заявить о «схеме» ухода от налогов. И даже страшно подумать, какой может быть реакция налоговиков, если еще и поставщик окажется клиентом того же банка.



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ИСТОРИЯ С УДВОЕНИЕМ

## НЕСМОТЯ НА ПРЕПЯТСТВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ВЗИМАНИЕМ НДС, ДИСКРИМИНАЦИЕЙ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ В ЧАСТИ ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЛЬГОТ, 2006 ГОД СТАЛ САМЫМ РЕЗУЛЬТАТИВНЫМ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГА. ОБЪЕМЫ НОВОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ УДВОИЛИСЬ.

ВИКТОР ГАЗМАН, ПРОФЕССОР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

**НОВЫЕ ОБЪЕМЫ** Результаты исследования лизингового рынка свидетельствуют о том, что в 2006 году стоимость новых заключенных в течение года договоров лизинга, по которым началось финансирование (New Production), достигла \$17 080 млн, включая НДС. Еще \$146 млн приходилось на сделки оперативного лизинга, а это были, как правило, долгосрочные договоры, существенная составляющая которых (к сожалению, «неформальная») отражает инвестиционную деятельность лизингодателей. То есть совокупный объем нового лизингового бизнеса в стране составил, по нашей оценке, почти \$17 226 млн (см. таблицу «Финансовый лизинг в России в 1998–2006 годах»). Оценка строилась прежде всего на основе данных по 153 лизингодателям, которые работали на российском рынке лизинговых услуг. Эти компании «держали» 85,1% стоимости всех новых заключенных и профинансированных договоров лизинга в стране. Годом раньше в исследовании принимали участие 135 компаний, а за год до этого — 121.

Расчеты показали, что ежегодный прирост объемов финансового лизинга в 1998–2006 годах составлял 39,4%. Среди факторов, которые в наибольшей степени повлияли на рост объемов отечественного лизинга, стоит отметить: улучшение экономической ситуации в стране, рост числа потенциально реализуемых лизинговых проектов, потребность в обновлении и увеличении основных фондов в ряде ключевых отраслей, увеличение объемов и источников финансирования лизинговых операций, рост качества и числа предоставляемых лизингодателями услуг, разработку и внедрение новых лизинговых продуктов и программ и др. Однако следует отметить и сдерживающие рост рынка факторы: недостатки в администрировании налогообложения, большие проблемы с НДС, произвол налоговых органов, правовые и организационные вопросы по лизингу некоторых видов имущества (например, недвижимости).

**КТО ЕСТЬ ГДЕ** Еще в 2002 году в России было всего 3 лизингодателя, объемы нового бизнеса которых превышали \$100 млн; в 2003-м их было 7; в 2004-м — 15; в 2005-м — 24. По результатам 2006 года количество попавших в наш список «стомиллионников» достигло 39, в том числе 12 из них преодолели планку в \$200 млн, а у 11 компаний результат превышал \$300 млн. Это означает, что больше двух десятков российских лизинговых компаний вполне могут войти в первую сотню крупнейших лизингодателей Европы, а ведущая пятерка, и прежде всего новый лидер «Внешторгбанк-Лизинг», имеют очень хорошие шансы занять достойные места в мировой таблице о рангах. В числе наиболее динамично развивающихся лизингодателей в 1999–2006 годах были также «ММБ-Лизинг», «Глобус-лизинг», Europlan, Сибирская лизинговая компания (см. таблицу «Рейтинг лизингодателей в 2006 году»).

Следствием расширения деятельности лизинговых компаний стал рост численности штатных специалистов и некоторое увеличение текущих расходов. Сейчас в штате самых крупных российских лизинговых компаний насчитывается более 200 работников, а в целом в отечественных лизинго-

вых компаниях работает около 7 тыс. человек. «Выработка» на одного специалиста может служить показателем производительности труда лизингодателя. В России в 2006 году это значение соответствовало \$2486 тыс. Для сравнения: в США четыре года назад «выработка» была на уровне \$3384 тыс., а в Германии в 2005 году — \$4811 тыс. (Правда, при использовании этого показателя для аналитических целей следует учитывать специализацию лизинговой компании, то есть сегмент рынка, в котором она работает, масштабность бизнеса ее клиентов-лизингополучателей.)

Средняя численность работников в одной российской лизинговой компании в 2006 году составляла 39 человек (в 2005-м — 30). При этом следует иметь в виду, что в ряде лизинговых компаний, прежде всего тех, которые созданы банками, некоторые функции (например, юридические, снабженческие, охранные) выполняют работники этих банков. Следовательно, на самом деле на лизинговую компанию работает большее количество людей — в среднем 50 человек. Значительная часть сотрудников лизинговых компаний — это высококвалифицированные специалисты, которые решают задачи разработки и реализации сложных инвестиционных проектов. Лизинговая практика в разных странах свидетельствует о том, что в ряде случаев бизнес «заводится» в лизинговую компанию под определенным человеком или небольшую группу людей. Им доверяют, с ними хотят иметь дело. То есть срабатывает принцип «ключевого человека» — когда в соглашении о сделке оговаривается участие в проекте определенного человека. Не случайно, приобретая российскую лизинговую компанию, покупатель соглашается увеличить цену на миллионы долларов при условии продолжения работы в ней действующего генерального директора. Если этот человек увольняется, то соглашение может быть расторгнуто.

В 2006 году было заключено 56 907 договоров лизинга. Это почти на 24 тыс. превышает показатель предыдущего года. При этом средняя стоимость одного договора увеличилась с \$221 тыс. до \$249 тыс., то есть на 12,7%.

За период своего становления лизинг в России прошел несколько этапов развития, которые характеризуются рядом особых признаков, в том числе уровнем специализации и универсализации. Результаты ежегодных исследований показали, что такое деление не совсем точное. Дело в том, что некоторые компании создавались как специализированные, а со временем часть из них пошла по пути диверсификации портфелей договоров. К примеру, ранее компания занималась только лизингом средств связи и телекоммуникаций, а затем стала развивать еще и лизинг легковых автомобилей, сельхозтехники и т. д. Другие компании не создавались как специализированные, однако возникли правовые, экономические, организационные причины, подтолкнувшие их к заключению значительных по стоимости договоров в определенном сегменте. То есть некоторые лизингодатели на какой-то период времени стали узкосегментарными, что формально позволяет отнести их к специализированным компаниям. В то же время эти компании имеют навыки, опыт работы в качестве универсальных и по-преж-

нему намерены работать в разных сегментах рынка. В частности, такими лизингодателями в прошлом году были «Внешторгбанк-Лизинг», «Альфа-лизинг» и др.

Определяя ведущие универсальные лизинговые компании, мы исходили из следующих трех основных критериев: договоры лизинга в течение года заключались более чем в трех сегментах рынка лизинговых услуг; удельный вес стоимости договоров лизинга в одном из сегментов не превышает 50%, в двух — 70%, в трех — не более 90% от стоимости всех заключенных лизингодателем договоров; лизинговая компания заключает договоры лизинга без каких-либо ограничений и требований к лизингополучателю, касающихся его корпоративной принадлежности к той или иной структуре. Наиболее крупными универсальными лизингодателями по итогам 2006 года стали лизинговая компания «Уралсиб», «РТК-Лизинг», Europlan, Русско-германская лизинговая компания. Суммарная стоимость всех новых договоров лизинга в 2006 году, заключенных узкосегментарными и специализированными лизингодателями, по отношению к договорам, заключенным универсальными компаниями, распределилась в соотношении 48,8% к 51,2%. Наиболее заметные изменения в структуре лизингового рынка пришлись на те лизинговые компании, которые специализировались на работе с автотранспортными средствами: здесь прирост за год составил \$2055 млн. По железнодорожному подвижному составу — \$1969 млн, энергетическому оборудованию — \$1672 млн, строительной технике — \$796 млн; машиностроительному оборудованию — \$425 млн, лесозаготовительному и деревообрабатывающему — \$105 млн, пищевому, торговому, упаковочному — \$102 млн, зданиям и сооружениям — \$297 млн.

**ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ** Величина лизингового портфеля определялась нами на основе показателя «outstandings» (неоплаченный долг, неполученные деньги), то есть суммы тех платежей по действующим договорам лизинга, которые лизингополучатели еще должны заплатить лизинговым компаниям. Именно так учитывает Европейская федерация национальных ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope) портфели лизингодателей. Наш расчет российского лизингового портфеля строился на основе данных по 144 лизинговым компаниям. Эта сумма к началу 2007 года составляла \$21 750 млн, включая НДС. Для сравнения отметим, что в 2005 году рассматриваемый показатель был на уровне \$12 340 млн, то есть за год совокупный портфель потяжелел почти на 76,3%. Рейтингование лизинговых компаний по стоимости портфеля действующих договоров представляется нам более взвешенным по сравнению с оценкой по стоимости новых заключенных и профинансированных договоров, поскольку сглаживаются показатели, являющиеся результатами подъема и спада деловой активности.

Еще одно обстоятельство имеет крайне важное значение при рейтинговании лизингодателей в зависимости от величины их портфеля. Так, в течение последних лет был совершен ряд сделок по купле-продаже лизинговых компаний. Для многих инвесторов это удачное направление вложения

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГА В РОССИИ В 2004–2006 ГОДАХ				
№	РЕГИОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	УДЕЛЬНЫЙ ВЕС В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ЛИЗИНГОВОМ БИЗНЕСЕ (%)		
		2004	2005	2006
1	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	8,3	7,1	4,2
2	СИБИРСКИЙ	10,5	7,2	8,2
3	УРАЛЬСКИЙ	5,1	6,8	9,2
4	ПРИВОЛЖСКИЙ	12,5	13,8	10,9
5	ЮЖНЫЙ	7,4	3,9	3,3
6	СЕВЕРО-ЗАПАД БЕЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ	5,8	3,9	2,9
7	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	7,7	8,8	9,6
8	ЦЕНТР БЕЗ МОСКВЫ	11,7	11,8	8,7
9	МОСКВА	31,0	36,7	43,0

РЫНОЧНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ ЛИЗИНГА				
СТРАНА	ГОД	КОЛИЧЕСТВО ПРЕДСТАВЛЕННЫХ КОМПАНИЙ		
		ТОР 25%	ТОР 50%	ТОР 75%
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	2005	2	7	16
ГЕРМАНИЯ	2005	5	10	25
ФРАНЦИЯ	2005	4	11	33
ИТАЛИЯ	2005	2	7	16
ИСПАНИЯ	2005	2	3	8
РОССИЯ	2006	6	22	61

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА