

финансовой сфере. При этом семилетний срок оказывался оптимальным также с точки зрения налоговой экономии: за такой срок можно было полностью амортизировать полувагон с применением ускоренного коэффициента 3 (нормативный срок амортизации — 22 года). Благодаря этому лизинговый механизм позволял также экономить лизингополучателю на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Принято считать, что развитие оперативного лизинга является отличительной чертой развитых рынков лизинга. Оперативный лизинг требует развитого вторичного рынка и высокого уровня организации управления финансами лизингополучателей. По-видимому, эти условия сложились на нашем рынке в сегменте частных грузоперевозок. В России оперативный лизинг начал развиваться с 2003 года — с появлением компании «Брансвик Рейл Лизинг». В настоящее время эта компания — единственная в сегменте лизинга подвижного состава, предлагающая не только финансовый, но и оперативный лизинг. Ее сделки составляют около 80% всего оперативного лизинга в России, осуществляемого специализированными лизинговыми компаниями (остальные 20% приходится на сделки оперативного лизинга автотранспорта, заключенные 10–15 компаниями).

Оперативный лизинг представляет собой принципиально иную бизнес-модель по сравнению со сделками финансового лизинга. Если в сделках финансового лизинга роль лизингополучателя состоит в предоставлении финансирования, оценке рисков и потенциала заемщика, а также в организации поставки транспорта, то при оперативном лизинге лизингодатель сопровождает предмет лизинга в течение всего жизненного цикла последнего. Лизингодатель обеспечивает техосмотры, ремонт и техническое обслуживание подвижного и тягового состава, собственником которого он является. Лизингополучатель избавляется также от необходимости организации продажи состава в случае, если нет потребности в его дальнейшем использовании.

По мнению Сергея Богданова, директора по развитию компании «Брансвик Рейл Лизинг», оперативный лизинг дает лизингополучателям возможность получить во владение необходимый актив без загрузки баланса компании дополнительными обязательствами и непрофильными активами. Наличие на балансе железнодорожных вагонов для многих компаний-лизингополучателей негативно сказывается на акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия. Еще одним мотивом использования оперативного лизинга может являться и то, что этот механизм в отличие от финансового лизинга банки не рассматривают в качестве долговых обязательств заемщика. Следовательно, оперативный лизинг позволяет привлекать дополнительное финансирование.

В то же время оперативный лизинг остается довольно дорогостоящим инструментом. Так, по словам заместителя начальника департамента инвестиционной деятельности ОАО РЖД Андрея Пряхина, «почти все предложения по оперативному лизингу, поступающие в наш адрес, сводятся к предложению заплатить за половину срока полезного использования подвижного состава полную его стоимость. Но при этом по окончании срока лизинга собственником этого подвижного состава должна остаться лизинговая компания».

**ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ** Сделка возвратного лизинга предполагает, что лизингополучатель и поставщик выступают в одном лице. То есть предприятие-лизинго-

получатель получает лизинговое финансирование под имеющееся у него имущество и продолжает пользоваться этим имуществом, выплачивая лизинговые платежи. К такой форме лизинга лизингополучатели обычно прибегают для пополнения оборотных средств или для привлечения средств в инвестиционных целях. В сегменте железнодорожных грузоперевозок использование возвратного лизинга обусловлено в первую очередь дефицитом предложения нового подвижного состава со стороны производителей. Например, Александр Кожевников из «Авангард-Лизинга» объясняет дефицит поставок по ряду видов подвижного состава тем, что производители не успевают переориентировать производственные мощности вслед за изменениями спроса. А это ведет к тому, что часто получить вагоны у поставщика бывает очень непросто. При этом лизинговые компании вовсе не являются желанными клиентами для производителей подвижного и тягового состава, поскольку предъявляют более высокие требования к качеству поставляемого транспорта, гарантиям, оформлению договоров. В условиях превышения спроса над предложением по отдельным видам подвижного состава поставщик может не идти на компромисс с лизингодателем. Поэтому для лизингополучателей часто бывает удобнее приобрести подвижной состав напрямую от своего лица, а затем оформить сделку возвратного лизинга с лизинговой компанией.

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ** Руководители лизинговых компаний, опрошенные нами в ходе исследования, отмечают, что риски лизинговых сделок с подвижным и тяговым составом можно оценивать как достаточно низкие по сравнению с другими предметами лизинга. Прежде всего это объясняется высокой ликвидностью подвижного состава на вторичном рынке. Причем и сам вторичный рынок довольно хорошо развит, чему не в последнюю очередь поспособствовала активная работа самих лизинговых компаний с подвижным составом. Другим важным фактором, снижающим риски лизинговых сделок с железнодорожным транспортом, является длительный срок службы вагонов — до 30 лет.

Срок лизинговой сделки с подвижным и тяговым составом обычно находится в пределах семи лет, что позволяет полностью амортизировать предмет лизинга с учетом используемого при лизинге коэффициента ускорения до 3. Таким образом, если лизингодатель получает назад подвижной состав от неплатежеспособного лизингополучателя, по которому оплачен аванс (первый лизинговый платеж) или аванс и часть лизинговых платежей, то он получает финансовую компенсацию своих расходов в сумме от 20% (обычный размер аванса в данном сегменте) и сам актив, который фактически может эксплуатироваться еще 25–30 лет. За этот срок лизингодатель тем или иным способом имеет возможность окупить свои расходы.

Все опрошенные нами руководители лизинговых компаний отметили, что у них не было опыта досрочного расторжения сделок вследствие неплатежей лизингополучателей. Низкий уровень дефолтов лизингополучателей (в пределах 1% от суммарного объема лизинговых сделок) вообще присущ российскому рынку лизинга. Похоже, в секторе лизинга подвижного состава ситуация аналогичная или даже более благоприятная.

Еще один специфический фактор повышения надежности сделок лизинга железнодорожного транспорта состоит в высоком уровне стандартизации его состояния на

протяжении всего периода эксплуатации. В отличие от автомобилей эксплуатация вагонов осуществляется в практически равных условиях. Кроме того, подвижной состав проходит плановые техосмотры и ремонты в соответствии с довольно жесткими требованиями РЖД. Благодаря этому фактический износ и состояние подвижного состава более предсказуемы и сопоставимы по сравнению с другими видами техники и транспорта.

Необходимо отметить, что аванс как один из важнейших инструментов управления рисками в лизинге остается на стабильном уровне в районе 20% (не считая особой ситуации в сделках, где лизингополучателем выступает ОАО РЖД). Опрошенные руководители лизинговых компаний отмечают, что размер аванса в сделках лизинга подвижного состава стабилизировался, что отражает сформировавшийся баланс интересов лизингодателей и лизингополучателей. Касательно аванса следует отметить еще две существенные тенденции.

Во-первых, тендер РЖД оказывает понижающее давление на размер аванса. Более низкий размер аванса отчасти может быть оправдан тем, что риски ОАО РЖД более низкие по сравнению с рисками частных перевозчиков. Во всяком случае, это притягивает лизинговые компании работать с подвижным составом при более низком размере авансовых платежей.

Во-вторых, сегмент лизинга подвижного состава характеризуется высокой ценовой конкуренцией между лизингодателями, которая обычно ведет к снижению двух ключевых параметров — ставок по договорам лизинга и аванса, оплачиваемого лизингополучателем. Для сравнения: в развитых странах Европы средний размер аванса в лизинговых сделках составляет 4%. Стабилизация размера аванса в сделках лизинга подвижного состава даже в этих условиях свидетельствует о том, что лизингодатели все-таки оценивают для себя риски этого сегмента как довольно значимые.

**НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ** Еще один вид рисков, имеющих большое значение в сделках лизинга подвижного состава, — это риски, связанные с практикой налогового администрирования. Речь идет прежде всего о проблемах с возмещением НДС лизингодателям. Специфика лизинговой деятельности состоит в одновременной оплате поставщикам и многолетней рассрочке по по-

ступающим лизинговым платежам. Это приводит к тому, что у лизинговых компаний по итогам отдельных налоговых периодов возникает превышение уплаченного поставщикам налога на добавленную стоимость над суммами налога, полученными ими в составе лизинговых платежей и начисленными к уплате в бюджет. По общему правилу, установленному Налоговым кодексом, налогоплательщику предоставляется право зачесть сумму налога, предъявленную поставщиком, и потребовать возврата из бюджета суммы превышения. Однако налоговые органы под различными необоснованными предлогами отказывают лизинговым компаниям в праве возмещения НДС из бюджета.

Проблема носит не столько правовой, сколько правоприменительный характер. Данные исследования Российской ассоциации лизинговых компаний по материалам арбитражной практики демонстрируют, что в 85% судебных исков суд принимает сторону налогоплательщика (лизинговой компании). В свою очередь, налоговые органы систематически придерживаются своей позиции, стремясь не допустить возмещения НДС лизингодателям.

В секторе лизинга подвижного состава данная проблема усугубляется тем, что здесь широко распространены сделки возвратного лизинга. А именно эти сделки становятся основным объектом претензий налоговых органов. При возвратном лизинге происходит переход права собственности на имущество лизингополучателя от лизингополучателя к лизингодателю, возникают присущие лизингу налоговые льготы, а само имущество фактически остается на месте. Это заставляет налоговые органы подзревать в таких операциях схемы ухода от налогов, лишенные реального экономического содержания. В действительности сделки возвратного лизинга, как обосновано в предыдущем разделе, вносят значительный вклад в повышение эффективности экономики железнодорожных перевозок в условиях сложившихся ограничений предложения. Эти сделки соответствуют закону как по форме, так и по сути. Однако претензии налоговых органов к сделкам возвратного лизинга в последнее время столь масштабны, что сам сегмент этих сделок демонстрирует в последнее время устойчивый спад на фоне общего роста российского рынка лизинга (см. график «Стоимость новых сделок возвратного лизинга»). ■

Реклама ЗАО ФК «БалтИнвест»

**ЛИЗИНГ**  
ОБОРУДОВАНИЕ  
АВТОТРАНСПОРТ И СПЕЦТЕХНИКА  
НЕДВИЖИМОСТЬ

**БалтИнвест**  
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

**НА ПЕРЕДОВОЙ ИНВЕСТИЦИИ**

тел.: +7 (812) 325 8951  
+7 (812) 325 6483  
факс: +7 (812) 320 6691  
www.b-leasing.ru  
leasing@baltbank.ru

Региональная сеть: Волхов, Выборг, Великий Новгород, Псков, Мурманск, Петрозаводск, Москва, Тверь, Курск, Ярославль, Пермь, Воронеж, Нижний Новгород, Волгоград, Саратов, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Челябинск, Архангельск, Красноярск, Хабаровск, Иркутск, Новосибирск, Омск, Самара.

**Райффайзен ЛИЗИНГ**

**Умножение возможностей**

ООО «Райффайзен-Лизинг»  
На правах рекламы.

**Москва**  
[495] 721 99 80

**Санкт-Петербург**  
[812] 718 68 28

**Новосибирск**  
[383] 210 59 14

**Екатеринбург**  
[343] 378 47 17

**Самара**  
[846] 267 38 79

**Краснодар**  
[861] 210 99 24

**Нижний Новгород**  
[831] 231 70 06

www.rlr.ru.  
leasing@raiffeisen.ru

**Райффайзен. Разница в отношении**