

Лизинг в строительной индустрии России в 2010 году

Газман В.Д.,

профессор Высшей школы экономики

Российский лизинговый рынок строительного и дорожно-строительного оборудования и техники в 2010 г. стал восстанавливаться после кризиса. Об этом наглядно свидетельствуют результаты, полученные автором на основе проведенного XIII ежегодного исследования, которое позволило выявить ряд важных тенденций и изменений, произошедших на отечественном лизинговом рынке.

Динамика роста

Преодоление кризиса в стране обусловлено более быстрыми темпами деловой активности в строительстве. Это вполне закономерно, так как именно на строительном комплексе «завязано» благосостояние целого ряда важнейших отраслей отечественной экономики. Кроме того, многие виды строительного оборудования и техники относительно недорогие, высоколиквидные и могут служить хорошим обеспечением для лизинговых сделок.

Стоимость новых заключенных договоров лизинга в России в 2010 г. увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 125%, т.е. в 2,25 раза, а по строительному оборудованию и технике прибавление составило 182%, или рост в 2,82 раза. При таком динамичном тренде, сформировавшемся в прошлом году, вполне реально достичь максимальных предкризисных значений объемов нового бизнеса уже в 2011 г. Если данный прогноз подтвердится, то это будет означать, что кризис в целом преодолен, но при этом он отбросил российский лизинговый рынок на четыре года, а развитие стройлизинга было заторможено на три года.

Операторы лизингового рынка

В предыдущие годы одной из особенностей развития строительного лизинга в России являлся постоянный рост числа его операторов. Затем в период кризиса произошло сокращение лизинговых компаний, работавших в этом сегменте рын-

ка. Благоприятное изменение экономической ситуации у строительных организаций послужило сигналом для расширения, а в отдельных случаях возобновления деятельности лизинговых компаний. Так, в 2010 г. лизингом различных видов строительного оборудования и техники занимались 65 лизингодателей – участников нашего исследовательского проекта (в 2009 г. – 55). Это означает, что в среднем на одного оператора рынка приходилось новых договоров на сумму 789,11 млн. руб. (в 2009 г. – 313,41 млн. руб.). Количество лизингодателей – операторов рынка строительного оборудования и техники в прошедшем году было 58, а годом раньше 53; лизингодателей дорожно-строительного оборудования в 2010 г. насчитывалось 47, тогда как в 2009 г. – 44.

Концентрация строительного лизинга

Рыночная концентрация лизинга в 2010 г. повысилась. Если два года назад число компаний, на долю которых приходится более половины объемов нового лизингового бизнеса в стране, составляло почти два десятка, то год назад – шесть, а в прошлом году – всего пять. Правда, этот показатель коррелирует с соответствующими значениями концентрации лизинга во многих европейских странах.

Два года назад, исследуя результаты предыдущего очередного ежегодного проекта, мы предположили, что усилятся наметившаяся тенденция роста концентрации, обусловленная сокращением числа операторов и усилением позиций наиболее крупных лизингодателей, что связано напрямую с кризисом (журнал «Строительная техника и технологии», 2008, № 4). Как показал анализ, прогноз подтвердился в 2009 г. и в 2010 г.

Расчет концентрации лизингового бизнеса с помощью индекса Herfindahl-Hirschman (ННН) может осуществляться как сумма квадратов долей компаний-респондентов. Этот индекс применяется в США в качестве одного из основных

RENTAL IN BUILDING INDUSTRY OF RUSSIA

Gazman V.D.,

professor of Higher School of economics

The Russian rental market of construction and road-building equipment and technique in 2010 began to restore after the crisis. About it give evidence the results received by the author on the basis of the XIII-th annual research, which enabled to reveal a number of important tendencies and changes that took place at the home rental market.

ориентиров при оценке конкуренции на рынке и определении допустимости различного рода сделок слияний и поглощений. Вместе с тем критики использования ННН обращают внимание на то, что при расчетах возникает чрезмерная значимость отдельного предприятия или небольшой группы предприятий, доминирующих на рынке. При этом имеется в виду следующая ситуация. Например, если из шести предприятий одно «держит» долю рынка в размере 25%, а доля каждого из оставшихся пяти предприятий равняется 15%, то в таком случае $ННН = 25^2 + 5 \cdot 15^2 = 1750$. Полученный результат означает, что доминирующее предприятие имеет в структуре самого индекса ННН 35,71% ($625 / 1750 \cdot 100\%$), в то время как на самом деле оно «держит» только 25% рынка, а на долю каждого из остальных пяти предприятий, владеющих каждое по 15% рынка, в структуре индекса приходится 12,86% ($225 / 1750 \cdot 100\%$). Специально остановился на этом примере, т.к. аналогичная ситуация имела место на российском рынке лизинга строительного оборудования и техники в 2009-2010 гг., когда значение индекса ННН возросло за год с 661 до 767. Вместе с тем видно (рис. 1), что графическая характеристика уровня концентрации этого сегмента рынка мо-

Лизинг строительного оборудования и дорожно-строительной техники в 2004-2010 гг.

Таблица 1

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Стоимость заключенных в течение года всех договоров лизинга, млрд. руб.	192	241	463	832	657	325	730
Прирост по отношению к предыдущему году по всем договорам лизинга, %	73	26	92	80	-21	-50	125
Стоимость заключенных в течение года договоров по строительному и дорожно-строительному оборудованию и технике, млрд. руб.	14	25	46	90	93	22	62
Прирост по отношению к предыдущему году по строительному и дорожно-строительному оборудованию и технике, %	40	79	84	96	3	-76	182

№	Лизингодатель. Всего 65 компаний, в т.ч.:	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
1	Газтехлизинг (Москва)	9346,25
2	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	6581,54
3	Катерпиллар Файненшэл (Москва)	5509,60
4	Сбербанк Лизинг (Москва)	3252,70
5	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	2517,88
6	Дойче Лизинг Восток (Москва)	2173,30
7	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	1890,50
8	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	1576,05
9	ДельтаЛизинг (Владивосток)	1571,36
10	Райффайзен-Лизинг (Москва)	1442,06
11	ВЭБ-Лизинг (Москва)	1358,86
12	Europlan (Москва)	1087,93
13	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	935,70
14	ОЛК «Центр-Капитал» (Москва)	889,20
15	СТОУН-XXI (Москва)	850,68
16	ГК «Лизинговая компания "КАМАЗ"» (Набережные Челны)	849,20
17	Росдорлизинг (Москва)	766,50
18	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	684,19
19	Газпромбанк Лизинг (Москва)	683,31
20	Элемент Лизинг (Москва)	645,10
21	Вектор-Лизинг (Москва)	543,76
22	ВТБ-Лизинг (Москва)	470,17
23	ЛИКОНС (Москва)	457,50
24	ФБ Лизинг (Москва)	445,34
25	Петербургская лизинговая компания (Санкт-Петербург)	403,81
26	РМБ-Лизинг (Москва)	389,89
27	ГК «ТрансКредитЛизинг» (Москва)	367,96
28	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	367,47
29	БелФин (Белгород)	307,90
30	Система Лизинг 24 (Москва)	289,77

№	Лизингодатель. Всего 65 компаний, в т.ч.:	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
31	Ураллизинг (Екатеринбург)	246,50
32	Сибирская лизинговая компания (Москва)	227,29
33	Тюменская агропромышленная лизинговая компания (Тюмень)	223,13
34	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	221,24
35	ЛК «ЛИАКОН» (Москва)	198,03
36	ГК «ТрансИнвестХолдинг» (Москва)	194,00
37	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	146,79
38	ГРУЗОМОБИЛЬ-Лизинг (Санкт-Петербург)	139,42
39	Столичный Лизинг (Москва)	123,88
40	ГК «Клиентская лизинговая компания» (Москва)	114,65
41	Каркаде (Москва)	113,14
42	ЭкономЛизинг (Саратов)	108,63
43	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	97,71
44	РУСТ (Санкт-Петербург)	90,69
45	Первая лизинговая компания (Тверь)	81,75
46	АльянсРегионЛизинг (Новосибирск)	53,81
47	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	46,58
48	ГК «Уралпромлизинг» (Челябинск)	32,65
49	ГК «Зест» (Санкт-Петербург)	30,81
50	ЭКСПО-лизинг (Москва)	28,85
51	Лизинг-М (Магнитогорск)	28,00
52	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	23,42
53	БИЗНЕС АЛЪЯНС (Москва)	23,33
54	Энерголизинг (Белгород)	22,97
55	Инвест-Связь Холдинг (Москва)	21,62
56	ПН Лизинг (Санкт-Петербург)	18,72
57	ТГИ-Лизинг (Москва)	18,37
58	Машлизинг-ТЭК (Москва)	17,65
59	Приволжская лизинговая компания (Саров, Нижегородская обл.)	15,80
60	Бэлти-Гранд (Москва)	10,43

>>>

Рис. 1. Концентрация строительного лизинга в 2007-2010 гг.



Сегмент лизингового рынка	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Строительное оборудование и техника	730	443	434	283	352	601	863	1326
Дорожно-строительное оборудование и техника	925	885	823	526	362	425	1449	1406

жет трактоваться не столь однозначно¹, если сравнивать крутизну четырех кривых, построенных по долям накопленного итога по группам лизинговых компаний-респондентов (первые пять, десять, пятнадцать и т.д.). Этот рисунок имеет определенную схожесть с кривой Лоренца, названной по имени американского экономиста и статистика Макса Отто Лоренца (1876-1959) и используемой для оценки концентрации рынка.

По TOP-5 фиолетовая кривая, соответствующая значениям 2010 г., превышала уровни всех предыдущих лет. Однако затем тренд четвертой кривой становился более пологим. Фиолетовая кривая, начиная с TOP-10 и далее, позиционирует выше значений красной и синей кривых, но ниже зеленой, уступая ей по крутизне. Вместе с тем, по мнению сторонников применения ННД, важным является выявление не только количества субъектов рынка, но и их масштабности, способствующей возможности возникновения доминирования в том или ином сегменте рынка. Неслучайно регулирующие антимонопольные органы США, России и других стран продолжают пользоваться этим инструментом.

В нашем исследовании выборка респондентов – участников проекта была репрезентативной. Однако если осуществлять расчет индекса ННД с учетом всего объема рынка, то значение уровня концентрации будет несколько меньшим, но при этом общая тенденция по-прежнему сохраняется. Примечательно, что по мере роста рынка уровень концентрации сокращался, а затем, по мере развития кризиса, концентрация в обоих сегментах строительного лизинга России стала быстро увеличиваться.

Сделки в сегментах строительного лизинга

В прошедшем году среди лизингодателей-респондентов сделки со строительным и дорожно-строительным оборудованием и техникой осуществляли соответственно 58 и 47 компаний, то есть 70 и 57 процентов от числа всех участников проекта. По мере выхода из кризиса доступность денежных средств, необходимых для финансирования нового бизнеса, стала расширяться, а сами привлекаемые денежные ресурсы стали дешевле по сравнению с предыдущим годом. Опять в портфеле лизинговых компаний стал увеличиваться удельный вес тех

клиентов, которые многократно обращаются за услугами по организации поставки строительного оборудования по лизингу. Предлагаем вниманию читателей информацию о некоторых новых заключенных в течение 2010 г. договорах лизинга.

Так, ГК «Балтийский лизинг» и ПК «РУСТ» осуществили сделку на 37 млн. руб., в соответствии с которой в финансовый лизинг было передано строительное оборудование – дробильно-сортировочный комплекс, который планируется использовать в разработке песчано-гравийной смеси. Срок договора лизинга составил 3 года. Екатеринбургский филиал ГК «Балтийский лизинг» заключил 13 договоров с организацией «Трест Уралспецстрой» на 40 единиц грузового автотранспорта и спецтехники отечественного и импортного производства на сумму 131,9 млн. руб. для реализации проектов строительства дорог.

Концентрация в обоих сегментах строительного лизинга России стала быстро увеличиваться

Лизинговая компания «КАМАЗ» поставила 20 самосвалов КАМАЗ-65115 грузоподъемностью 15 тонн и объемом кузова 10 кубометров для строительства Четвертого транспортного кольца г. Москвы. Этот же лизингодатель передал по договору в Ямало-Ненецкий автономный округ 40 самосвалов КАМАЗ-6522 на 140 млн. руб.

Государственная транспортная лизинговая компания заключила целый ряд договоров на поставку по лизингу различных видов дорожно-строительной техники. В частности, с ГУ «Марийскавтодор» было подписано соглашение на сумму 67 млн. руб., в соответствии с которым была предусмотрена поставка 6 комбинированных дорожных машин

и 8 комплектов навесного оборудования. В качестве компании-поставщика выступает «Тосненский механический завод». Срок договоров лизинга по машинам – 5 лет, по оборудованию – 8 лет. С Дорожной службой Иркутской области был заключен договор на сумму в 150 млн. руб. на поставку по лизингу 16 КАМАЗов. При этом лизинговый процент был установлен на уровне 8,5% годовых. С компанией «Ивановская марка», являющейся поставщиком дорожно-строительной техники, была совершена сделка на условиях поставки по финансовому лизингу всей техники модельных рядов автокранов Илановец и дорожных катков Раскат без авансового платежа со стороны лизингополучателей. Срок лизинга составлял от 18 до 36 месяцев, а срок гарантии предмета лизинга – 18 месяцев. Годовое удорожание по лизинговым договорам с учетом налога на имущество, страховых выплат и других затрат, которые несет лизингодатель по этой сделке, обходится лизингополучателю в 8,51%. В ОАО «Каргопольское дорожное управление» (Архангельская область) была поставлена по лизингу дорожная техника на общую сумму 11,5 млн. руб., включая два комплекса «Дорожный мастер», 26-тонный трейлер и тяжелый грейдер. Срок лизинга – 36 месяцев. С организацией МУП трест «Дормострой» (Волгоград) заключили договор на 137 млн. руб. на поставку по лизингу 35 единиц техники на 5 лет. С администрацией города Ульяновска заключили соглашение на 66 машин по лизингу для летнего и зимнего ремонта дорог на общую сумму 277 млн. руб.

ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург) заключила шесть договоров на 85 млн. руб. с компанией «Еловское Транстрой», по которым передали по лизингу строительную технику, грузовой транспорт, грейдер Volvo, 10 самосвалов на шасси Урал, гусеничный экскаватор Doosan, вибрационный дорожный каток Chantling, два бульдозера Shantui.

Ренкинги лизингодателей по двум сегментам строительного лизинга представлены в табл. 4, где приведена информация по тем из них, кто имел новые договоры на сумму более 5 млн. руб., т.е. превышающую в эквиваленте 125 тыс. евро.

Тенденция огосударствления строительного лизинга

Оценка лизингодателей на основе структурирования их учредителей свидетель-

¹ Подробно сценарий подобной ситуации рассмотрен в книге Газмана В.Д. Лизинг: статистика развития. М.: Высшая школа экономики, 2008, с. 54-56.

[illegible]


**Райффайзен
ЛИЗИНГ**

Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

- Лизинг промышленного оборудования
- Лизинг грузового и легкового автотранспорта
- Лизинг строительной и грузоподъемной техники
- Лизинг других видов оборудования

Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6828
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 296 9506
Краснодар	(861) 210 9924

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

ООО «Райффайзен-Лизинг»
На правах рекламы.

№	Лизинговая компания	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
Строительное оборудование и техника Всего 58 лизингодателей, в том числе:		
1	Газтехлизинг (Москва)	9148,91
2	Катерпиллар Файненшэл (Москва)	5249,14
3	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	2279,96
4	Дойче Лизинг Восток (Москва)	1432,26
5	Райффайзен-Лизинг (Москва)	1361,46
6	ДельтаЛизинг (Владивосток)	771,18
7	Росдорлизинг (Москва)	766,50
8	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	729,32
9	СТОУН-ХХИ (Москва)	698,86
10	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	684,19
11	Газпромбанк Лизинг (Москва)	683,31
12	ОЛК «Центр-Капитал» (Москва)	538,08
13	Вектор-Лизинг (Москва)	537,73
14	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	520,51
15	Europlan (Москва)	509,24
16	ЛИКОНС (Москва)	457,50
17	ФБ Лизинг (Москва)	445,34
18	Петербургская лизинговая компания (Санкт-Петербург)	396,17
19	Сбербанк Лизинг (Москва)	375,54
20	РМБ-Лизинг (Москва)	344,14
21	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	281,34
22	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	241,90
23	Тюменская агропромышленная лизинговая компания (Тюмень)	223,13
24	БелФин (Белгород)	205,70
25	ЛК «ЛИАКОН» (Москва)	198,03
26	ГК «ТрансИнвестХолдинг» (Москва)	194,00
27	Сибирская лизинговая компания (Москва)	182,20
28	Ураллизинг (Екатеринбург)	161,60
29	ГРУЗОМОБИЛЬ-Лизинг (Санкт-Петербург)	139,42
30	ГК «Клиентская лизинговая компания» (Москва)	98,05
31	Каркаде (Москва)	92,55
32	РУСТ (Санкт-Петербург)	90,69
33	ВТБ-Лизинг (Москва)	67,01
34	Система Лизинг 24 (Москва)	66,71
35	ВЭБ-Лизинг (Москва)	62,00
36	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	59,03
37	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	56,21
38	Столичный Лизинг (Москва)	54,31
39	Первая лизинговая компания (Тверь)	47,81
40	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	36,15
41	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	35,66
42	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	29,96
43	ЭКСПО-лизинг (Москва)	28,85
44	ЭкономЛизинг (Саратов)	27,49
45	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	23,42
46	Инвест-Связь Холдинг (Москва)	21,62
47	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	18,41
48	АльянсРегионЛизинг (Новосибирск)	18,95
49	ТГИ-Лизинг (Москва)	18,37

№	Лизинговая компания	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
50	Машлизинг-ТЭК (Москва)	17,65
51	ПН Лизинг (Санкт-Петербург)	15,45
52	БИЗНЕС АЛЪЯНС (Москва)	11,41
53	ГК «Уралпромлизинг» (Челябинск)	7,41
54	ЛиКо (Самара)	5,44
Дорожно-строительное оборудование и техника Всего 47 лизингодателей, в том числе:		
1	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	6545,88
2	Сбербанк Лизинг (Москва)	2877,16
3	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	1648,60
4	ВЭБ-Лизинг (Москва)	1296,86
5	ГК «Лизинговая компания "КАМАЗ"» (Набережные Челны)	849,20
6	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	846,73
7	ДельтаЛизинг (Владивосток)	800,18
8	Дойче Лизинг Восток (Москва)	741,04
9	Элемент Лизинг (Москва)	645,10
10	Europlan (Москва)	578,69
11	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	415,19
12	ВТБ-Лизинг (Москва)	403,16
13	ГК «ТрансКредитЛизинг» (Москва)	367,96
14	ОЛК «Центр-Капитал» (Москва)	351,12
15	Катерпиллар Файненшэл (Москва)	260,46
16	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	237,92
17	Система Лизинг 24 (Москва)	223,06
18	Газтехлизинг (Москва)	197,34
19	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	162,21
20	СТОУН-ХХИ (Москва)	151,82
21	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	116,83
22	БелФин (Белгород)	102,20
23	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	86,13
24	Ураллизинг (Екатеринбург)	84,90
25	ЭкономЛизинг (Саратов)	81,14
26	Райффайзен-Лизинг (Москва)	80,60
27	Столичный Лизинг (Москва)	69,57
28	РМБ-Лизинг (Москва)	45,75
29	Сибирская лизинговая компания (Москва)	45,09
30	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	41,50
31	АльянсРегионЛизинг (Новосибирск)	34,86
32	Первая лизинговая компания (Тверь)	33,94
33	Лизинг-М (Магнитогорск)	28,00
34	ГК «Уралпромлизинг» (Челябинск)	25,24
35	Каркаде (Москва)	20,59
36	Энерголизинг (Белгород)	20,02
37	ГК «Клиентская лизинговая компания» (Москва)	16,60
38	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	12,40
39	БИЗНЕС АЛЪЯНС (Москва)	11,92
40	Приволжская лизинговая компания (Саров, Нижегородская обл.)	11,84
41	Бэлти-Гранд (Москва)	10,43
42	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	10,43
43	Петербургская лизинговая компания (Санкт-Петербург)	7,64
44	Вектор-Лизинг (Москва)	6,03



УРАЛВАГОНЗАВОД



30-33211A



30-33211AK



30-5126



ПУМ-500У



**ТРАКТОР
РТ-М-180У
С ФРОНТАЛЬНЫМ
ПОГРУЗЧИКОМ**

Отдел сбыта: тел./факс (3435) 345-293, 345-435, 345-104
E-mail: 791@uvz.ru
Служба сервиса: тел. (3435) 344-236, факс (3435) 344-507

WWW.UVZ.RU

WWW.URALVAGONZAVOD.COM

Группы лизингодателей в объеме обследованных компаний в 2009-2010, %

Таблица 5

Группа лизинговых компаний	Новый бизнес		Портфель договоров	
	2009	2010	2009	2010
Лизингодатели, аффилированные с государством	52,5	62,6	48,5	64,9
Лизингодатели, учрежденные зарубежными банками и компаниями	17,9	12,3	17,4	9,6
Лизингодатели, учрежденные российскими хозяйствующими субъектами	29,6	25,1	34,1	25,5

Сроки договоров лизинга в России, мес.

Таблица 6

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сроки договоров	35	39	45	52	48	54	61	64	63	68

Участие групп лизингодателей в общем объеме обследованных компаний, занимавшихся строительным лизингом в 2006-2010 гг., %

Таблица 7

Группа лизинговых компаний	2006	2007	2008	2009	2010
Лизингодатели, аффилированные с государством	5,9	8,5	12,8	15,1	42,8
Лизингодатели, учрежденные зарубежными банками и компаниями	23,1	20,9	29,7	37,5	25,1
Остальные лизингодатели, учрежденные российскими хозяйствующими субъектами	71,0	70,6	57,5	52,6	32,1

ствуется об изменениях, которые произошли в последние два года, и тех примечательных особенностях, которые имели место на российском лизинговом рынке (табл. 5). В частности, укрепилось преобладание лизингодателей, аффилированных с государством либо напрямую, либо через учрежденные им структуры. Направляемые этим лизинговым компаниями средства непосредственно из бюджета или в виде кредита банка, учрежденного государством, как правило, более дешевые, чем на рынке заимствований, позволили «государственникам» существенно увеличить долю нового бизнеса более чем на 10 процентных пунктов, а портфель лизинговых договоров – на шестую часть.

В то же время лизингодатели, учрежденные зарубежными банками и компаниями, заметно сократили свою активность. Никто из респондентов-«зарубежников», участвовавших в проекте, и тех, кто сообщал, что в этом году они сделают паузу, не заявлял, что компании сворачивают лизинговые операции в России. Наоборот, следовали заверения, что на 2011 г. возлагаются большие надежды в части роста нового бизнеса и портфеля договоров. Однако пока статистика свидетельствует об обратном явлении. Причем здесь представляет аналитический интерес дюрация (срочность) новых лизинговых контрактов (табл. 6) в стране.

Представленная в табл. 6 информация о сроках договоров лизинга существенным образом дифференцировалась по группам лизингодателей. Так, в 2009 г. у аффилированных с государством лизинговых компаний они составляли 89 мес., а в 2010 г. – 80 мес.; у лизингодателей, созданных зарубежными банками и компаниями, было 36 мес., а стало – 32 мес.; у лизингодателей, учрежденных российскими хозяйствующими субъектами, показатель изменился в сторону увеличе-

ния – с 54 до 67 мес.

Анализ тенденции огосударствления проверим на компаниях, которые занимаются лизингом строительного оборудования и техники (табл. 7).

Как видно, удельный вес лизингодателей, аффилированных с государством, на протяжении пяти лет в сегменте строительного лизинга неуклонно увеличивался, особенно в 2010 г., хотя и продолжает пока уступать соответствующему показателю в целом по всему лизинговому рынку страны. В то же время доля «иностранцев» не отличалась стабильностью, а весомость лизингодателей, учрежденных российскими хозяйствующими субъектами, сократилась до значения менее одной трети.

Перспективы лизинговых преференций

Трудно прогнозировать динамику 2012 г. и последующих лет в лизинговой индустрии России. Дело в том, что Министерство финансов решило проверить целесообразность предоставления льгот участникам лизинговых операций в рамках реализации «Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2011 г. и на налоговый период 2012-2013 гг.».

На слушаниях в Государственной Думе РФ «Проблема отмены ускоренной амортизации лизингового имущества. Законодательный аспект», состоявшихся 18 февраля 2011 г., мне довелось выступить с докладом, в котором были представлены результаты расчетов, основанные на многолетних данных ежегодно проводимых нами обследований российского лизингового рынка. Были предложены соответствующие выкладки и соображения по рассматриваемому вопросу. При этом акцентировалось внимание только на одном из ключевых аспектов – налогообложении лизинго-

вой деятельности.

Как известно, в настоящее время в соответствии с действующими российскими законодательными и нормативно-правовыми актами к наиболее существенным экономическим выгодам от использования лизинга относится возможность применения участниками лизинговой операции механизма ускоренного начисления амортизации имущества с коэффициентом не выше 3. Эта льгота не означает прямой экономии по налогу на прибыль, а позволяет воспользоваться отсрочкой по уплате этого налога на более поздний период. Вместе с тем с учетом нормы п. 20 ПБУ 6/01 участники лизинговых операций могут получить экономию на отчислениях в бюджет при уплате налога на имущество. Кроме того, предоставленная льгота имеет непосредственное влияние на величину налога на добавленную стоимость. Данное обстоятельство особенно важно, поскольку наибольший эффект в наполнении бюджета за счет лизинга достигается именно по НДС.

При обосновании целесообразности преференций следует учитывать, что льготы по налогу на прибыль, предоставленные на начальном этапе срока службы имущества, восполняются отчислениями в бюджет после окончания срока договора лизинга, но до истечения срока полезного использования имущества. То есть речь идет, по сути, не о сокращении отчислений по налогу на прибыль, а об отсрочке уплаты этого налога. Причем самым важным является то, что следует учесть эффект от льгот не только у лизингодателей, но и у лизингополучателей. Это достигается за счет определения фондоотдачи лизинговых инвестиций и определения доходности лизингополучателей от используемого имущества. К полученному показателю можно добавить сумму налогов, уплаченных

банками от доходов, связанных с выдачей кредитов лизинговым компаниям, страховщиками – от страхования лизингового имущества и иных рисков, поставщиками – от сделок, проведенных в режиме вендор-лизинг.

Проведенный анализ, результаты которого были доложены нами в докладе в Госдуме, показал, что превышение средств, направленных в бюджет, над средствами, полученными в качестве льгот по лизингу, было почти трехкратным, т.е. доказана неоспоримость бюджетной выгоды от применения лизинга в России.

Логика экономического развития нашей страны, зарубежный опыт, социальные аспекты рассматриваемой ситуации, объективные реалии построения лизинговых правоотношений свидетельствуют о целесообразности развития, а не свертывания лизингового бизнеса. В связи с этим надеюсь, что радующие о благе страны люди из исполнительной власти будут стремиться обеспечить поддержку и протекционизм отечественной лизинговой индустрии. В свою очередь, депутаты на слушаниях в Госдуме заявили, что законодатели за механизм применения ускоренной амортизации в лизинге.

Следующее обстоятельство, которое следует обязательно учесть при принятии решения о продолжении использования механизма льготирования в России, – это мировой опыт. Практически во всех экономически развитых странах (США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Испания, Австрия, Нидерланды) в той или иной степени стимулировались участники лизинговых операций, прежде всего с помощью механизма ускоренной амортизации, региональных льгот (штатов, земель, графств). Как правило, период стимулирования составлял 20-25 лет, а в США – почти 30 лет. К слову, в России участники лизингового бизнеса получают льготы только 14 лет. Вместе с тем следует отметить, что по мере развития инвестиционных процессов лизинговые льготы в этих странах постепенно сокращались. Однако при этом государства активно расширяли предоставление преференций всем способам финансирования инвестиционной активности.

В настоящее время на лизинговую деятельность наравне с другими формами приобретения оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений распространяются льготы по ускоренной амортизации. Так, в США стали расширяться льготы для оздоровления национальной экономики, которая медленно выходит из кризиса. Последние новации в этом деле произошли 27 сентября 2010 г., когда в нормативно-правовых документах Службы внутренних государственных доходов был закреплен порядок, согласно которому возможно осуществлять 100%-ные списания цены купленного или полученного в лизинг оборудования, но не более чем на 500 тыс. долл., при общей сумме приобретенного оборудования не выше 2 млн. долл. То есть в первую очередь стимулируется малый и средний бизнес. С учетом указанной размерности под возможность получения этих льгот в США попало и строительное оборудование и техника.

Примечателен также опыт Великобритании. В этой стране исторически лизинговые компании имели право на налоговые скидки, квалифицируемые как капитальные расходы, то есть расходы на приобретение основного капитала. Действительно, стимулом для активного развития лизинга служили налоговые льготы. Так, в 1970-х – начале 1980-х годов компании имели право вычитать в конце отчетного года 100% инвестиций из налогооблагаемой прибыли в году, в котором они производились. Затем норматив был заменен сначала на 75%-ный, потом на 50%-ный и в конце концов сведен до нуля.

Однако в последнее время в основном использовалась так называемая «долгосрочно финансируемая аренда», при которой лизингодатель облагался налогами только на финансовый элемент лизинговых платежей, но при этом не

получал права на налоговые скидки на капитал в течение срока аренды. Здесь следует иметь в виду, что платежи лизингополучателя состоят из двух элементов: капитальный элемент – плата за право приобретения объекта, равная цене, уплаченной лизингодателем; финансовый элемент представляет собой сумму процентов. Лизингополучатель имел право на налоговые скидки на капитал, как если бы все капитальные расходы были понесены вначале – часто в эквиваленте стоимости актива, а также имел право на вычет финансового элемента при подсчете налогооблагаемой прибыли за весь период действия соглашения. Причем при прямом лизинге право на налоговые скидки имел лизингодатель, а при лизинге с правом покупки объекта право на налоговые скидки предоставлялось лизингополучателю.

Как часть реформы корпоративного налога предусматривались фундаментальные изменения в части налогообложения лизинга, включая установление фиксированного уровня налоговых скидок в системе британской амортизационной политики. В результате налоговые скидки как инструмент налогообложения остались в новой системе налогообложения заводов и машин.

Право на налоговые скидки по долгосрочному финансовому лизингу возникает у лизингополучателя, который для целей капитальных расходов платит как субъект, имеющий право на налоговую скидку по капитальным расходам, в том случае, если завод или машина отвечали в начале срока аренды требованиям долгосрочно финансируемого лизинга. Счет капитальных расходов зависит от того, какая аренда – долгосрочно финансируемый финансовый лизинг или долгосрочно финансируемый оперативный лизинг.



«ШРЕИ Лизинг» является подразделением международной финансовой группы Srei Infrastructure Finance

We make tomorrow happen

ЛИЗИНГ полного спектра строительной и дорожной техники, инфраструктурного оборудования иностранного и отечественного производства

Наши преимущества:

- Конкурентоспособные условия финансирования: срок до 5 лет, отложенный авансовый платеж, сезонный график платежей и др.
- Гибкий подход при оценке Лизингополучателя
- Предварительное решение в течение одного рабочего дня
- Различные условия финансовой аренды, отвечающие широкому спектру запросов
- Совместные предложения с компаниями-партнерами, включающие коммерческие, финансовые и сервисные решения
- Полное сопровождение сделки
- Консалтинг для клиентов, в т.ч. по вопросам финансовой аренды






«ШРЕИ Лизинг» - эффективное решение финансирования роста вашего бизнеса!

3463 - GPRR, Москва, 121167, Москва, ул. Баранова, 6, стр. 3, этаж: +7 (495) 321-01-04, факс: +7 (495) 329-02-46, www.srei.ru, e-mail: leasing@srei.ru

Когда завод или машина используются для целей лизинга при долгосрочно финансируемом лизинге, лизингодатель будет считать капитальные затраты эквивалентно общим текущим расходам минимума лизинговых платежей и каких-либо не освобожденных арендных платежей до начала срока лизинга. Если срок полезного использования актива продолжителен, то есть экономическая жизнь этого имущества составляет менее 25 лет, то хозяйствующий субъект может исключить еще и 6% в годовом измерении.

В ряде стран коэффициент ускоренной амортизации устанавливается сторонами договора лизинга в зависимости от срока кредитования проекта и срока лизинга. Вместе с тем существуют определенные пределы в данной ситуации. Так, в Германии срок ускоренной амортизации не может превышать более чем вдвое обычную амортизацию.

На международных конференциях по лизингу, которые состоялись в сентябре и октябре 2010 г. в Москве и Санкт-Петербурге, а также в марте 2011 г. в Амстердаме и на каждой из которых собрались руководители около ста лизинговых компаний, высказывались мнения, что с отменой льгот и преференций лизинг в России прекратит свое существование. Считаю нецелесообразным преждевременно усугублять драматизм складывающейся ситуации, но вместе с тем полагаю, что невзвешенное решение может иметь очень серьезные негативные последствия, которые нанесут ущерб развитию отечественной инвестиционной деятельности.

Рассмотрим, какие сценарии решения проблемы ускоренной амортизации возможны с учетом намерений, демонстрируемых различными органами государственного управления:

1. Ничего не менять и продолжать пользоваться действующим порядком.

2. Составить перечень особо важных с точки зрения инвестиционной модернизации видов имущества, на которые распространить механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3. Полагаю, что такое решение вопроса может подтолкнуть к коррупционному развитию событий.

3. Установить величину коэффициента ускоренной амортизации в пределах 2.

4. Отменить льготу для лизинга полностью.

Предложения, содержащиеся во 2-4 пунктах, позволяют упрекнуть финансовые власти в том, что при наличии почти трехкратного превышения поступлений в бюджет от лизинга по сравнению с предоставляемыми льготами участникам лизинговых операций предлагается не увеличить, а, наоборот, сократить объем бюджетного наполнения.

Таким образом, логика экономического

МЕЖДУ ПРОЧИМ

В прошлом году строительная промышленность России сократилась всего на 0,6%, после того как увеличение коммунального сектора страны стимулировало экономический подъем. Это было ростом рыночной экономики, так как сокращение строительной промышленности, зафиксированное в 2009 г., составляло 13,2%.

Согласно последним данным, полученным экономистами-аналитиками ПМР, в 2010 г. удалось достичь роста экономики, несмотря на тяжелое бюджетное положение, которое привело к сокращению расходов на транспортную инфраструктуру России.

ПМР сообщил, что пожары, уничтожившие некоторые территории России летом 2010 года, способствовали увеличению спроса на жилье, и в 2010 г. за два месяца для жертв пожара было построено 2200 новых домов. Кроме жилья также требовалось более 200 км дорожного полотна и 100 км газопровода.

Росту строительного сектора также способствовало решение провести чемпионат мира FIFA 2018 в России, для чего в ближайшие годы должны быть построены или модернизированы стадионы, аэропорты, дороги и железнодорожные пути сообщения.

Вдобавок к этому ПМР сообщил, что проекты строительства гражданских сооружений, имеющие отношение к Советскому Азиатско-Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (АТЭС) во Владивостоке в 2012 г. и зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 г., также являлись мощными стимуляторами строительных работ, при этом многие из этих проектов находятся в стадии завершения.

ПМР повторяет свой прогноз, что российский строительный сектор снова начнет расти в 2011 г., при этом ожидается увеличение общего объема затрат на развитие инфраструктуры в соответствии со стоимостью подписанных договоров на выполнение строительных работ.

развития нашей страны, опыт и эффективные реалии построения лизинговых правоотношений свидетельствуют о целесообразности развития, а не свертывания лизингового бизнеса. Лизинг полезен России. Значит, радеющие о благе страны люди из исполнительной власти будут стремиться обеспечить поддержку и протекционизм отечественной лизинговой индустрии. В свою очередь, депутаты на слушаниях в Госдуме заявили, что законодатели за механизм применения ускоренной амортизации в лизинге.

Однако возможен еще один, пятый сценарий, который предполагает устранение льгот для лизинга, но в то же время не может быть неодобрительно воспринят лизинговым сообществом. Имеется в виду следующее. Перепроверив наши расчеты и убедившись в высокой эффективности лизинга для бюджета, органы государственного управления могли бы принять решение распространить действие механизма, стимулирующего лизинговые инвестиции, на всю экономику страны. В таком случае применяемый для лизинга порядок стал бы общим для всех хозяйствующих субъектов.

Если налоговые льготы для лизинга все же будут отменены, то, конечно, объемы операций финансового лизинга в России сократятся, но лизинг все равно останется, он продолжит свое существование, в том числе и в иных формах.

Во многих странах в 1980-2010-е годы имели место случаи сокращения или даже отмены льгот для лизинга. Однако объемы лизинговых операций продолжали увеличиваться. Следовательно, преимущества лизинга заключаются не толь-

ко в налоговых льготах, и более того, лизинговая индустрия любой страны не может зависеть от наличия или отсутствия режима преференций.

Скорее всего, при отмене льготного режима станет более активно развиваться оперативный лизинг, который по своей сути имеет много общего с долгосрочной арендой. Неслучайно в 2010 г., почувствовав угрозу в покушениях на льготы со стороны Министерства финансов, лизинговые компании, участвовавшие в нашем ежегодном обследовании отечественного рынка, многократно увеличили сделки в режиме оперативного лизинга.

Примечательно, что в США считается, будто оперативный лизинг – это высшая форма проявления лизинговых отношений, поскольку во главу угла ставится услуга, которую оказывает лизингодатель лизингополучателю. Однако следует учитывать, что оперативный лизинг представляет собой существенно иной продукт, который потребует перестройки работы лизинговых компаний, смещая их усилия в сторону формирования материальной и ремонтной базы, расширения сервисного обслуживания лизингополучателей, принятия на себя рисков, связанных с правильной оценкой потребностей рынка на долгосрочный период. Как известно, модель оперативного лизинга часто применяется в сделках, где предметом лизинга является строительное и дорожно-строительное оборудование и техника. Поэтому полагаю вполне вероятным повышение в ближайшее время значимости этого вида строительного лизинга на рынке России. **СТТ**



WEICHAIPower обеспечить весь мир движущей силой.



WEICHAIPower - производитель общепризнанной движущей силы в мире.

Компания "WEICHAIPower" основана в 1946 году, является одной из крупнейших производителей движущей силы в мире, в серию продукции компании входят среднеоборотный, высокооборотный дизель и двигатель с альтернативными видами топлива, диапазон мощности которых от 30 л.с. до 10000 л.с.

Продукция "WEICHAIPower" широко укомплектована в грузовиках, автобусах, строительной и сельскохозяйственной технике, судах, генераторном оборудовании.

Продукция "WEICHAIPower" обладает надежными, экономичными, высокоэффективными преимуществами, соответствует нормам выброса вредных веществ машинами всех типов, нормам выброса внедорожной техники, судового оборудования. Технологии продукции компании занимают лидирующее положение. Уже много лет

"WEICHAIPower" посвящает все свои силы обеспечению российского рынка соответствующей продукцией, создаёт быстрослужащую систему обслуживания, на данный момент уже отлажена совершенная система сбыта и послепродажного обслуживания в России.

"WEICHAIPower" твёрдо придерживается линии обеспечения потребителей более надёжной, экономичной и мощной движущей силой для непрерывного продвижения социального прогресса.

Overseas OEM & Service Dept. of Weichai Power Co., Ltd.

контакты:

Tel: 0086-536-2297521 / 2297520

Mobile: 0086-15866139176, 007-495-315-2825, rus: 89267458132, eng: 89032983760

FAX: 0086-536-8221210

E-mail: zhou-l@weichai.com, russiaweichai@yahoo.com.cn

Company address: No.26 . Minsheng East Road. Kuiwen District. Welfang City. Shandong Province. China

<http://www.weichai.com>