

# 1 ФИНАНСЫ

## 2018

Ежемесячный теоретический и научно-практический журнал. Издаётся с 1926 г.



Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-24300 от 27 апреля 2006 г.

**Учредители: Министерство финансов Российской Федерации и ООО «Книжная редакция «Финансы»**  
**Издатель: ООО «Книжная редакция «Финансы»**

Адрес редакции:

125009, Москва, ул. Тверская, 22Б, стр. 3

Тел.: 8 (495) 699-44-27, 699-43-33,

699-43-85, тел./факс: 8 (495) 699-96-16

www.finance-journal.ru

E-mail: finance-journal@mail.ru

### Редакционная коллегия:

Ю.М. Артемов (главный редактор),

В.Ю. Балакирева, Ю.А. Беляев, Т.Н. Васильева (ответственный секретарь),

В.В. Гусев, Б.И. Златкис, В.В. Иванов,

А.С. Колесов, А.М. Лавров, Г.Г. Лалаев,

И.Я. Лукасевич, В.Г. Пансков, С.Е. Прокофьев, В.М. Родионова, К.Е. Турбина

Редакторы отделов:

**Т.Н. Васильева** (Финансы и бюджет)

**Э.С. Гребенщиков** (Налоги, страхование)

Предпечатная подготовка:

**Л.А. Горлачев**

Корректор:

**Е.В. Ганюшкина**

Распространение:

**И.З. Сергиенко**

Главный бухгалтер:

**Т.А. Кудрявцева**

Референт:

**И.Г. Агапова**

Водитель:

**О.И. Калатович**

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных журналов ВАК от 01.12.2015, публикация в которых обязательна при защите докторских и кандидатских диссертаций по экономике. Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). Двухлетний импакт-фактор РИНЦ – 2,159

### В НОМЕРЕ:

#### НАЛОГИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Пансков В.Г. О ПРИНЦИПАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ..... 3

#### ФИНАНСЫ И БЮДЖЕТ

Малис Н.И. НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ .... 11

#### КАЗНАЧЕЙСТВО: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Ермоленко А.В. КОНТРОЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
Канкулова М.И. ФИНАНСОВЫХ ОРГАНОВ:  
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ  
И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.... 16  
В ОБЩЕСТВЕННОМ СОВЕТЕ  
ПРИ ФЕДЕРАЛЬНОМ КАЗНАЧЕЙСТВЕ..... 21

#### СТРАХОВАНИЕ

Балакирева В.Ю. СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ  
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ РФ..... 22  
Янова С.Ю. РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД:  
НОВАЯ ПАРАДИГМА РЕГУЛИРОВАНИЯ  
И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ..... 26  
Архипов А.П. МОЖНО ЛИ ОБОЙТИСЬ  
БЕЗ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ  
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ?..... 34

## Журнал «ФИНАНСЫ»

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на журнал «Финансы» обязательны.

Рукописи не возвращаются.

Редакция не вступает в переписку.

Редакция сохраняет за собой право использовать опубликованные статьи в других изданиях, в том числе и в электронных базах данных.

За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели.

### Для подписки через редакцию необходимо

направить в редакцию заявку с перечнем изданий, на которые Вы хотите подписаться, копию платежного поручения об оплате, а также полный почтовый адрес, на который будет высылаться журнал.

### Требования к авторам:

Рукописи присылаются в редакцию по электронной почте:

finance-journal@mail.ru

### При этом необходимо сообщить:

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны; почтовый индекс, домашний адрес, паспортные данные, дату рождения, страховой номер в Пенсионном фонде.

Более подробно см.:

www.finance-journal.ru

### Подписные индексы

«Роспечать» — 71027, 73442

«Пресса России» — 45493, 39414

ISSN-0869-446X

Подписано в печать 22.01.2018.

Формат 60x84 1/8.

Офсетная печать.

Тираж 9400 экз. Заказ 275.

Свободная цена.

### ОТПЕЧАТАНО:

ОАО «Московская газетная типография», 123995, Москва, ул. 1905 года, 7.

© «ФИНАНСЫ»



## ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

ПРЕОДОЛЕВАЯ ГРАНИЦЫ:

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО

СОТРУДНИЧЕСТВА НА ЕВРАЗИЙСКОМ

ПРОСТРАНСТВЕ (Беседа с О.В. Березовым) ..... 39

Хоминич И.П.

О ВЫЗОВАХ СТАБИЛЬНОСТИ

Саввина О.В.

ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ..... 44

Прянишникова М.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

ОРГАНИЗОВАННОЙ ТОРГОВЛИ

ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

НА ВНЕБИРЖЕВОМ РЫНКЕ ..... 51

## КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Газман В.Д.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

В ЭНЕРГЕТИКЕ..... 55

## ЮБИЛЕЙ

Иванова Н.Г.

ПРОФЕССОР М.В. РОМАНОВСКИЙ:

УЧЕНЫЙ, ПЕДАГОГ, ЛИЧНОСТЬ ..... 61

ПУБЛИКАЦИИ 2017 года..... 63

АННОТАЦИИ, КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

НА РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ,

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПУБЛИКАЦИЙ ЗА 2017 ГОД

РАЗМЕЩЕНЫ НА САЙТЕ

WWW.FINANCE-JOURNAL.RU

# Перспективы развития лизинга в энергетике

**В.Д. Газман**, профессор НИУ «Высшая школа экономики»

**О**сновываясь на данных ежегодно проводимых нами обследований лизингового рынка России, было определено, что в 2000–2016 гг. заключено новых договоров лизинга с оборудованием для традиционной энергетики в текущих ценах (без учета НДС) на сумму 596 млрд. руб., или на 20 млрд. долларов. При этом удельный вес энергетического лизинга в общей стоимости лизинга в стране превысил 7,2%<sup>1</sup>.

## Результативность лизинга в традиционной энергетике

Значительные объемы лизинговых сделок обусловлены сложившейся инвестиционной привлекательностью проектов, необходимостью модернизации основных фондов в энергетике, возможностью получения значительных льгот и преференций, законодательно предоставляемых участникам лизинговых операций в России. Также можно констатировать, что в России накоплен определенный опыт проектирования и реализации инвестиционных лизинговых проектов в традиционной энергетике.

Сначала возрастание объемов происходило по экспоненте, что определялось принятием нескольких крупномасштабных программ по модернизации энергетики на федеральном уровне и в Москве. В дальнейшем объемный и удельный показатели стали сокращаться, в том числе из-за финансового кризиса, а также антироссийских санкций. В 2016 г. эта тенденция изменилась, и имел место двукратный рост по отношению к предыдущему году. Данное обстоятельство позволяет надеяться на по-

<sup>1</sup> Для сравнения отметим, что в США доля лизинга энергетического оборудования в общем объеме лизинга в 2015 г. находилась на уровне 2,5%, а в инвестициях удельный показатель превысил 3,3%.

следующую положительную динамику за счет более широкого использования отечественной техники и на развитие лизинга в области возобновляемой энергетики.

## Смена энергетических поколений

Одна из основных тенденций развития современной энергетики – это переход от традиционной (ископаемые источники) к возобновляемой (солнечной, ветряной, приливной и др.). Солнечная энергетика уже сравнялась по стоимости с угольной в Германии, Австралии, США, Испании и Италии и к 2021 г. должна стать дешевле угольной в Китае, Мексике, Великобритании и Бразилии.

Расчеты, проведенные нами по данным компании British Petroleum<sup>2</sup> и основанные на сочетании сложившихся темповых характеристик потребления энергоресурсов в целом по миру, с учетом экстраполяции показателей по поколениям за предшествующие 17 лет, с поправкой на ускорение за счет роста удельного веса инвестиций, снижения цен на энергию из возобновляемых источников<sup>3</sup> и будущей электрификации автотранспортных средств, показывают, что новая генерация опередит газ к 2032 г., а еще через три года станет лидером среди всех других сегментов энергетического рынка. По нашим расчетам к этому времени доля потребления ВИЭ будет составлять 27%, а с учетом гидроэнергетики – 35%. Быстрое

<sup>2</sup> По ежегодным отчетам компании BP за 2005-2017 гг., в т.ч. «BP Statistical Review of World Energy», June 2017”. – Режим доступа: <http://www.bp.com/statisticalreview#BPstats.html>

<sup>3</sup> По нашему расчету, на основе прогноза Bloomberg New Energy Finance до 2040 г. [4, р. 2], цена на производство одного кВт/ч электроэнергии от наземной ветряной станции ежегодно в среднем будет снижаться на 1,7%, а по фотогальваническим солнечным станциям — на 2,2%. Оба способа станут наиболее дешевыми во многих странах к 2020 г., а во всем мире – к 2030 г.

развитие прорывных технологий, внедрение техники новых поколений могут ускорить смену лидерства даже раньше – через 10–12 лет, т.е. к 2030 году. С учетом того, что нефть и газ во многом потребляются не только в энергетике, но и в химической промышленности, то следует внести коррективы в расчеты. Это позволяет сделать вывод о том, что значение возобновляемых источников в энергобалансе станет лидирующим еще на несколько лет раньше, т.е. буквально через 7–8 лет.

Если этот прогноз для мира в целом подтвердится, то вполне вероятно, что в очень скором будущем позиционирование России в структуре энергобаланса станет не самым предпочтительным, и тогда наша страна может оказаться в роли догоняющей, что при любых обстоятельствах и мотивировках недопустимо.

#### **Лизинг в возобновляемой энергетике**

Для ускоренного развития возобновляемой энергетики очень полезным может оказаться лизинг. Пока в нашей стране опыт использования лизинга для возобновляемой энергетики незначительный. Нам известны всего несколько сделок. Так, компания «Прогресс-Нева Лизинг» передала на 3 года в лизинг изготовленное в Дании и Италии оборудование стоимостью 132 млн. руб. для завода по изготовлению древесных биотопливных гранул (пеллет), построенного в Ленинградской области. Сделка осуществлялась в рамках проектного финансирования, где доля лизинга составляла 40%. Другой пример касается двухлетних договоров финансового лизинга, заключенных компаниями «ВЭБ-лизинг» «CARCADE Лизинг». Предметом сделок стали несколько электромобилей Tesla Model S.

В ряде стран лизинг для объектов возобновляемой энергетики в той или иной мере уже применялся. Поэтому важно изучить и обобщить накопленный опыт, учесть его достоинства и недостатки, и положительную составляющую использовать в России.

По данным, опубликованным в ежегодниках World Leasing Yearbook за 2011–2017 гг., мы определили, что в Италии за восемь лет было заключено 7292 договора на сумму 12272,3 млн. евро, т.е. средняя стоимость одного контракта

составляла 1683 млн. евро. В наибольшей степени предметом лизинга становились солнечные панели и ветрогенераторы [3, р. 293].

На протяжении ряда лет производителям и потребителям возобновляемой энергетики предоставлялись преференции в виде инвестиционного налогового кредита, «зеленого» тарифа. На многих домах, отелях, фермах стали быстро появляться солнечные панели. Однако четыре года назад преференции начали сокращать. Произошло насыщение спроса и удовлетворение потребностей на несколько лет вперед, существенно сократились цены на солнечные панели, на 30% увеличился удельный вес микро-проектов (солнечные панели на крышах домов, ветряки около фермы и т.п.).

Все это сказалось и на уменьшении объемов лизинговых операций. Правда, в первой половине 2017 г. ситуация изменилась. Более чем в полтора раза возросли новые объемы сделок по сравнению с периодом годичной давности. Опять движимое и недвижимое имущество для возобновляемой энергетики стало востребованным.

Из ситуации, с которой столкнулась Италия, нам в России следует сделать важный вывод. Необходимо уходить от практики предоставления льгот за счет бюджета в виде доплат и снижения тарифов в возобновляемой энергетике, но не так резко, как это было сделано в Италии, а постепенно, по срокам, сопоставимым со сроками амортизации имущества. Необходимо преодолеть стереотип обязательного льготирования возобновляемой энергетики из бюджета. Порядок предоставления преференций для возобновляемой энергетики может быть иным – не снижение тарифов, а использование механизма ускоренной амортизации.

Еще в 2011 г., делая доклад на парламентских слушаниях в Госдуме РФ о целесообразности предоставления льгот по ускоренной амортизации без дополнительной нагрузки на бюджет, мы обосновали предложения соответствующими расчетами, которые свидетельствовали о том, что коэффициент превышения средств, направленных в бюджеты всех уровней, над средствами, полученными в качестве льгот по лизингу, равен 2,6 [2].

Таблица 1

## Основные показатели по построенным электростанциям возобновляемой энергетики

Вид электростанций возобновляемой энергетики	Количество проектов	Средняя стоимость 1-го проекта, млн. дол.	Средняя мощность 1-го проекта, кВт	Среднее количество электрифицированных домохозяйств на 1 проект	Среднее количество сокращенных выбросов CO <sub>2</sub> на 1 проект, тыс. т	Средний срок инвестиционного периода, мес.
Фотогальванические солнечные	70	332,6	138,3	93411	162	18,0
Концентрационные солнечные	29	571,9	147,4	62239	186	26,3
Итого, солнечные	99	402,7	141,0	84280	169	21,4
Ветряные наземные	77	330,3	174,3	96525	420	17,9
Ветряные шельфовые и наводные	39	1613,9	360,8	347063	628	32,3
Итого, ветряные	116	761,9	237,0	179378	490	28,0
Все:	215	596,5	192,8	135589	342	26,0

рованных домохозяйств – 29,2 млн., сравнимо с численностью домохозяйств такой страны как Германия; ежегодное сокращение выбросов в атмосферу CO<sub>2</sub> – 73,5 млн. тонн. Мы рассчитали средние значения этих показателей (табл. 1).

Расчеты свидетельствуют о том, что наиболее тесная взаимосвязь прослеживалась между мощностями вводимых объектов и их стоимостью; между стоимостью и количеством электрифицированных домохозяйств; вводом мощностей и сокращением выбросов в атмосферу CO<sub>2</sub>. Наименьшая зависимость наблюдалась между сроками инвестиционного периода и мощностями, между сроками и выбросами в атмосферу. В обоих случаях на существенное снижение взаимосвязи оказывали влияние проекты строительства ветряных станций на земле. Вместе с тем усредненный показатель уровня корреляции был достаточно высок – 0,6179.

По нашим расчетам размер инвестиций в создание мощностей в один кВт фотоэлектрической солнечной станции составляет 2046 дол., а аналогичный показатель в наземной ветряной станции – 1896 долларов.

Инвестиционный период строительства энергетических станций включает сложные комплексные работы, связанные с проведением монтажных и пусконаладочных работ по подготовке оснований для турбин и непосредственной установке генераторов, про-

В течение 7 лет крупнейшими лизинговыми компаниями, позиционирующими в сегменте возобновляемой энергетики Италии, стали: UniCredit Group Leasing – 2889 млн. евро; Gruppo MPS Leasing & Factoring – 1036 млн. евро; UBI Leasing – 599 млн. евро; Credit Agricole Leasing – 406 млн. евро.

Отметим некоторые важнейшие условия, на которых итальянские лизингодатели заключают договоры на лизинг ветропарков: срок финансирования проекта – 10–17 лет; мощность энергетических станций – от 20 до 700 кВт; авансовый платеж лизингополучателя – 10–35%; выкупная остаточная стоимость в конце срока договора

лизинга – 0–20%; предоставление всех прав лизинговой компании на проведение операций и получение преференций.

Отметим основные факторы, оказывающие влияние на инвестиции в проекты возобновляемой энергетики. Нами анализировались данные по 215 проектам, включая фотогальванические солнечные станции на основе панелей и солнечные концентрационного типа на основе зеркал и линз, а также ветряные станции на земле, на шельфе и наводные. Общий объем инвестиций в эти проекты – 128,25 млрд. дол.; вводимая мощность – 41,44 гВт; количество электрифици-

ведению регламентированных испытаний, прокладке силовых кабелей, формированию необходимой энергетической инфраструктуры и т.п. стали внедряться в российскую практику.

Средний срок инвестиционного периода для ветряных станций: шельфовых, надводных (подвижных – закрепленных на якорях, и стационарных – установленных на дне), смешанных (прибрежно-наземных ветряных генераций) – в 1,8 раза продолжительнее, чем на наземных станциях.

Высокая перспективность использования в России лизинга для объектов возобновляемой энергетики обусловлена возможностью применения механизма ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3. Кроме того, для 3-7 амортизационных групп возможно осуществлять списание 30% в рамках инвестиционного кредита, а для 8-10 групп – 10%. Это значит, что реальный коэффициент ускоренной амортизации в первом случае для объектов возобновляемой энергетики может быть повышен до 3,3, а во втором случае – до 3,1. Для сравнения отметим, что в США максимальное значение инвестиционного налогового кредита для объектов возобновляемой энергетики не превышает 1,3, т.е. у налогоплательщиков имеется возможность сразу списывать в расходы через амортизацию не более 30%.

Очевидно, что в нашей стране возможно применять значительно более высокие нормативы механизма ускоренной амортизации по сравнению с другими странами, обеспечивающие получение значительной льготы по налогу на имущество и отсрочки уплаты налога на прибыль, а также осуществлять синхронизацию физического и морального износа имущества, сокращать для лизингодателей риски выкупной стоимости в конце срока договора при смене собственника.

### **Виды и способы проведения лизинговых операций с энергетическим имуществом**

При проведении лизинговых операций с энергетическим имуществом могут быть использованы различные виды и схемы лизинга. Прежде всего это – традиционный финансовый лизинг, предусматривающий трех основ-

ных участников (продавца, лизингодателя и лизингополучателя) и заключение двух основных договоров (купли-продажи актива и лизинга). В качестве обеспечения по лизинговой сделке выступают долгосрочные контракты на поставку электроэнергии. В зарубежной практике сроки таких контрактов составляют 12–30 лет и эта продолжительность, как правило, совпадает со сроком амортизации актива. Кроме того, в качестве обеспечения рассматривается само имущество, собственником которого на весь период лизинга остается лизинговая компания.

В сделках возможно частичное использование договоров оперативного лизинга. В классическом понимании этого вида лизинга предусматривается в конце срока договора обязательный возврат имущества собственнику. Причем сроки договоров, как правило, короче сроков амортизации имущества. Вместе с тем это необязательный сценарий, и сделка может продолжаться в течение срока, определенного сторонами договора. Однако надо иметь в виду, что по ряду видов энергетического имущества невозможен его демонтаж и, следовательно, возврат лизингодателю.

При инвестициях в объекты возобновляемой энергетики может быть использован механизм ливеридж-лизинг. Формируется группа соинвесторов энергетического проекта со стороны лизингодателя – акционеры специально созданной компании. Это может быть управляющая компания, которая становится лизингодателем, и заключает непосредственно договор лизинга. Лизингодатели осуществляют финансирование лишь части средств, необходимых для покупки объекта. Они используют ограниченную сумму собственных средств, как правило, 20% от первоначальной стоимости имущества. Деньги привлекаются посредством выпуска акций и распространения их среди акционеров. Оставшаяся большая часть средств (80%), необходимых для приобретения имущества, привлекается другой группой кредиторов сделки, которыми, как правило, выступают банки.

Синдицированное кредитование позволяет заемщику, коим в модели ливеридж-лизинг выступает лизингодатель, и субзаемщику, т.е.



лизингополучателю, привлечь денежные средства отечественных и зарубежных кредиторов, соразмерные крупномасштабному инвестиционному проекту и срокам его реализации, оптимизировать совокупные транзакционные расходы; кредиторам – осуществить распределение кредитных рисков между несколькими участниками синдикации, а организатору привлечения кредита – увеличить доход за счет комиссий, уплачиваемых при синдицированном кредитовании.

Наиболее полезно, на наш взгляд, использование лизинга в рамках проектного финансирования. В России удельный вес лизинга в общем объеме проектного финансирования составляет порядка 15–20%.

Проектное финансирование для лизинговой компании представляет собой процесс, включающий длительную инвестиционную стадию по приобретению, созданию, доставке и доведению до состояния пригодного для использования имущества, собственником которого на протяжении срока договора лизинга является лизинговая компания, и передачу этого имущества лизингополучателю во временное владение и пользование. При этом основным способом обслуживания долговых обязательств и источником погашения задолженности становятся будущие поступления от доходов проекта в виде лизинговых платежей, а на участников сделки распространяются законодательно установленные льготы и преференции.

В данном случае лизинг является одним из эффективных инструментов, способствующих реализации крупномасштабных сделок, и позволяет:

- участникам проекта осуществить экономию по налогу на имущество, налогу на прибыль, таможенным платежам, региональным и местным налогам;
- лизингодателю иметь определенное обеспечение в виде самого имущества, которое передается в лизинг;
- лизингополучателю договориться с лизингодателем не только о предоставлении имущества во временное владение и пользование, но и получить необходимые

дополнительные услуги на различных этапах реализации проекта.

Банкам при использовании схемы лизинга удается разделить финансовые риски с лизингодателем.

Продавцам имущества, которое становится предметом лизинга в проекте, удается получить стабильные и долгосрочные заказы, расширить свою товаропроводящую сеть и объемы продаж.

Страховщикам открывается возможность увеличить объемы своего бизнеса за счет страхования различных видов рисков по проекту.

Для минимизации рисков, связанных с применением лизинга в проектом финансировании, целесообразно применять механизм страхования финансовых рисков, залоги, приобретение имущественных прав по проекту, например лицензий на добычу полезных ископаемых, получение неустойки, поручительства.

Отметим трудности, которые приходится при этом преодолевать лизинговым компаниям. Проекты со сложным технологическим оборудованием являются дорогостоящими, и им присущ длительный инвестиционный период, который может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет (срок между началом проекта и постановкой имущества на баланс). Эти сделки определяют:

- высокие требования к надежности и безопасности энергетических объектов; большую подготовительную и сопроводительную работу;
- решение многих сложных технических, логистических задач, нацеленных на бесперебойность товаропотоков, включая сложные операции по доставке дорогостоящего имущества лизингополучателю;
- проведение конкурсных процедур, т.е. выбор лизингополучателем на тендерной основе генподрядчиков и поставщиков;
- предоставление отсрочки погашения основного долга по кредиту до ввода объекта в эксплуатацию;
- повышенные требования к финансовой устойчивости лизингополучателя – нередко как следствие низкой ликвидности

предмета лизинга, т.к. в случае нарушений условий договора лизинга его невозможно демонтировать и изъять у неисполнительного клиента;

- необходимость выполнения большого объема строительных, монтажных и пуско-наладочных работ и включения их в общую стоимость предмета лизинга;
- наличие изменений, вносимых в ходе реализации проектов (сдвиги ввода в эксплуатацию, изменение перечня оборудования – предмета лизинга, пересмотр сроков договоров лизинга, увеличение сметной стоимости строительства);
- начало оплаты лизинговых платежей и выплаты основного долга после ввода объекта в эксплуатацию, т.е. между инвестициями лизинговой компании и возвратом лизинговых платежей большой временной лаг;
- нежелание энергетических компаний предоставлять поручительства лизингодателям; сложности тарифной политики;
- большое количество согласований, которые должна пройти лизинговая компания, и получение разрешений контролирующих и регистрирующих органов и т.д.;
- сложность в отношениях лизингодателей и поставщиков оборудования обусловлена самим видом лизингового имущества. Наиболее крупных поставщиков для нужд большой энергетики совсем немного. Заказы у них расписаны на годы вперед. Проще устанавливать отношения с производителями малого энергетического оборудования. Их больше, среди них выше конкуренция.

Помимо оборудования в состав проекта могут быть включены объекты недвижимости, например, плотина, здания электростанции или завода по переработке биомассы, башни, на которую монтируется ветрогенератор, и другие объекты становятся составляющими единого лизингового проекта. В этом случае объектом лизинга является имущественный комплекс, включающий в себя прошедший государственную регистрацию объект строительства. Данное обстоятельство предопределяет особенности, связанные с лизингом недвижимости.

В перспективе в лизинг в нашей стране могут передаваться электромобили, автобусы, авиатранспорт, сельскохозяйственная техника и другое имущество на электроходу. Предметом лизинга могут стать и системы хранения возобновляемой энергии, а также зарядные станции, непосредственно сами аккумуляторы; «умные энергосети». Кроме того, предметом лизинга может быть имущественный комплекс, включающий оборудование для возобновляемой энергии, и ТЭЦ как страхующий элемент энергосистемы.

Полагаем, что опыт российских лизинговых компаний с традиционным энергетическим оборудованием, навыки структурирования сделок, приносящих доход лизингополучателям, лизингодателям, банкам, позитивные примеры из зарубежной практики ведения лизингового бизнеса позволят в ближайшее время активно заняться лизингом солнечных батарей, ветрогенераторов. Это обусловлено экономическими интересами участников сделок и быстрым уменьшением цен на солнечную и ветряную энергию и выравниванием их с традиционной энергетикой.

### Литература:

1. Газман В.Д. Неординарный лизинг. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2014.
2. Газман В.Д. О пользе лизинга в России: налоговые аспекты. // Финансы, 2011. № 1.
3. Candia G. Italy. Market Review. World Leasing Yearbook 2014 / Ed. by L. Paul. – London: Euro-money Institutional Investor Publication, 2014. P. 286-298.
4. New Energy Outlook 2017. Bloomberg New Energy Finance, 2017. – Режим доступа: <https://about.bnef.com/new-energy-outlook/>