

УДК 338.2

РОЛЬ ЛИЗИНГА В РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2013 г. Д. Б. Ерошок

ЗАО «Сбербанк Лизинг», г. Москва

В статье рассматриваются перспективные модели лизинговой деятельности как инструмента реализации стратегии хозяйствующих субъектов. Раскрываются особенности реализации и роль лизинговых компаний в осуществлении инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *инвестиции; лизинг; лизинговый бизнес; модели лизинга; инновационное развитие.*

The article concerns the promising models of leasing activities as of an implementation tool for the business entities' strategy. The peculiarities of the implementation and the role of leasing companies for carrying out the investment projects are also considered.

Key words: *investments; leasing; leasing business; leasing models; innovation development.*

Лизинг как самостоятельный сегмент бизнеса начал формироваться в России в период становления рыночной экономики и активного развития финансовых институтов.

«Законодательный старт» лизинга как самостоятельного финансового инструмента был положен Указом Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга и инвестиционной деятельности» [1], согласно которому базовой задачей нового финансового инструмента выступало повышение эффективности конверсии оборонных отраслей промышленности.

В 1995–1996 гг., как продолжение Указа, были приняты Постановления Правительства (№633 от 29 июня 1995 г. [2] и №528 от 23 апреля 1996 г. [3]) «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», которые включали Временное положение о лизинге. В нем лизинг определялся как вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, передаваемое по договору физическим и юридическим лицам на определенный срок.

В качестве объектов лизинга Временное положение определяло любое движимое и

недвижимое имущество, относимое к основным средствам.

Кроме того, были определены субъекты лизинговых отношений, требования к договору лизинга, права и обязанности участников договора лизинга, структура и порядок лизинговых платежей.

В качестве первоочередных задач лизинга выделялись:

— создание координационного центра по развитию лизинга в оборонных отраслях промышленности в рамках инициативы Министерства Российской Федерации по атомной энергии и подготовки предложения о развитии лизинга в конверсии и техническом перевооружении предприятий;

— в целях укрепления рыночных отношений в сельском хозяйстве и развитии фермерских хозяйств предполагалось содействие государства в создании экспериментальных акционерных лизинговых компаний в Центральном регионе Российской Федерации;

— предполагалось создание акционерных лизинговых компаний, специализирующихся на операциях со строительными машинами и оборудованием с привлечением для этих целей капитала коммерческих структур.

Уже в первых нормативных документах была подчеркнута необходимость активного обмена опытом с Европейской ассоциацией лизинговых компаний с целью последовательного изучения опыта и интеграцией с мировым сообществом в этой области, т. к. в развитых странах лизинг является одним из наиболее действенных механизмов. Его доля составляет до 35% от общего объема инвестиций в обновление основных производственных фондов.

За текущие годы принималось множество постановлений, и был принят Федеральный Закон (№164-ФЗ) «О лизинге», который существенно менялся в 2002 г. и в 2006 г. [4]. Серьезные дискуссии по совершенствованию

законодательства о лизинге ведутся в настоящее время. Лизинговым сообществом обсуждаются проекты изменений лизингового законодательства, разработанные Министерством экономического развития, Ассоциацией российских банков.

Несмотря на различные мнения по поводу Федерального закона о развитии лизинговых отношений, следует отметить, что сложившийся практический опыт позволяет предложить комплексные изменения в законодательстве, тем или иным образом касающиеся реализации лизинговых проектов с учетом всех заинтересованных сторон, включая государство.

Таблица 1

Статистические данные о лизинге в России [5]

	2005	2008	2009	2010
	В процентах к итогу			
Общая стоимость договоров финансового лизинга	100	100	100	100
В том числе лизинга:				
зданий и инженерных сооружений (недвижимости)	2,3	3,7	5,3	2,4
машин и оборудования	33,6	41,1	35	41,6
из них компьютеров и компьютерных сетей	1,3	0,5	0,6	1,2
транспортных средств	63,8	55	59,3	56
из них:				
автомобилей (включая автобусы и троллейбусы)	15,9	27,8	13,9	21,5
судов	0,5	0,2	0,03	0,1
железнодорожных транспортных средств	5,3	7	15,7	28,9
воздушных летательных аппаратов	32,6	12,2	28,7	4,8
скота	0,3	0,2	0,4	0,02
	Миллиардов рублей			
Общая стоимость договоров финансового лизинга	129,7	372,1	264,2	447
В том числе лизинга:				
зданий и инженерных сооружений (недвижимости)	2,9	13,7	14	10,5
машин и оборудования	43,6	153	92,4	186,2
из них компьютеров и компьютерных сетей	1,7	1,7	1,5	5,4
транспортных средств	82,8	204,7	156,6	250,2
из них:				
автомобилей (включая автобусы и троллейбусы)	20,6	103,6	36,8	96
судов	0,7	0,9	0,1	0,5
железнодорожных транспортных средств	6,9	26	41,5	129,3
воздушных летательных аппаратов	42,3	45,3	75,9	21,5
скота	0,4	0,7	1,2	0,1

Проведенный анализ российского рынка лизинга показал, что наибольший прирост объемов нового бизнеса наблюдался в 2007 г.: по сравнению с 2006 г. рынок вырос на 75%. По данным ведущих аналитических рейтинговых агентств, с 1998 г. Россия в мировом рейтинге переместилась с 34 на 7 место, а в европейских рейтингах — с 20 на 5 место, что позволяет охарактеризовать рынок лизинговой деятельности как наиболее динамично развивающийся.

В настоящее время объемы договоров лизинга устойчиво растут, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы статистики Российской Федерации (табл. 1).

Число лизинговых организаций достаточно устойчиво, а общее число лизинговых организаций, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, выросло с 2008 г. по 2010 г. с 205 до 279, при этом средний срок работы организаций на рынке лизинговых услуг составляет в среднем 7 лет.

Средний срок действия договоров финансового лизинга в 2008–2010 гг. колеблется от 4 до 5 лет. На долю крупных лизинговых компаний в 2008–2010 гг. приходилось от 62,3% до 84,5% (2009 г.).

Структура договоров финансового лизинга по видам экономической деятельности основных его потребителей характеризуется следующими данными (табл. 2).

Несмотря на определенные успехи в развитии лизинга в России анализ работы лизинговых компаний и сравнение видов лизинговых договоров, реализуемых в развитых странах и в России, показывает, что механизм лизинга до сих пор используется недостаточно, ограничиваясь его традиционной формой. В этом случае классический финансовый (и оперативный) лизинг предполагает, что лизинговая компания осуществляет только посреднические роли — доведение до потребителя предмета лизинга, потребность в котором обусловлена его деятельностью. При этом лизинг, основной характеристикой которого в современном понимании является предметность (согласно ФЗ «О лизинге», «... договор лизинга — договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное будущим лизингополучателем имущество у определенного их продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование» [4]). Именно это определяет лизинговой компании роль пассивного посредника в текущей сложившейся форме реализации лизинговых отношений. Вместе с тем эта же особенность лизинговых механизмов могла бы стать отправной точкой для кардинального изменения роли лизинговых компаний в развитии современной экономики и сформировать условия для комплексной

Таблица 2

Структура договоров по видам экономической деятельности лизингополучателей [6]

	2005	2008	2009	2010
Лизингополучатели по видам экономической деятельности, %	100	100	100	100
В том числе:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	14,6	8,5	29,2	3,4
добыча полезных ископаемых	7,6	4,9	5,7	14,1
обрабатывающее производство	33,3	28,8	23,1	25,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,9	5,6	2,2	8,5
строительство	16,2	28,3	13,7	37,5
оптовая и розничная торговля	6	5,7	2,3	2
транспорт и связь	7	10,8	15	2,8
здравоохранение	0,6	0,4	0,7	—
другие виды деятельности	5,8	7	8,1	6,1

технологической модернизации, задача которой и преследовалась еще на этапе становления лизинга в России.

Понимание перспектив развития отрасли в настоящее время достаточно часто основывается на статистических показателях прошлых периодов, а прогнозы развития рынка зачастую строятся на оценках руководителей лизинговых компаний, макроэкономической конъюнктуре, потенциальной лизингоемкости единичных отраслей, «проявивших» себя ранее.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», на протяжении нескольких лет драйвером роста лизингового рынка является лизинг железнодорожного подвижного состава. При этом в ежегодном опросе топ-менеджеров, проводимом на конференции «Лизинг в России», выделяется отдельный вопрос: «Что будет происходить с лизингом железнодорожной техники?». Более того, сокращение сделок с подвижным составом воспринимается как тревожный сигнал всей лизинговой отрасли и влияет в целом на динамику ее развития. При этом по объему профинансированных средств в 2012 году на долю пяти крупнейших лизинговых компаний из 129, представленных в рэнкинге РА «Эксперт», приходится 42% всех средств, а следующие пять компаний в рэнкинге дают еще 15% от общего объема средств [7].

В условиях же стагнации экономики, при которой спрос на услуги финансового лизинга резко падает (как показал опыт кризиса 2008–2009 гг.), реализация крупных инвестиционных проектов, в том числе потенциально лизингоемких откладывается, либо происходит на основе государственной финансовой поддержки. Как показывает анализ зарубежного опыта, этого в современных условиях совершенно недостаточно.

Исследования показывают, что в мировой экономике лизинг является одним из самых распространенных способов инвестирования, масштабы применения которого ежегодно возрастают. Крупнейшие западные компании используют механизм лизинга для решения таких задач как привлечение дополнительных инвестиций, частичное финансирование долгосрочных проектов, замена устаревшего оборудования, обновление парка техники дочерних компаний.

В этом случае лизинговая компания исполняет роль навигатора в использовании современной техники, позволяющую реализовать наиболее современные технологии и соответствующую бизнес-процессам. Кроме того, хорошо ориентируясь на рынке основных поставщиков оборудования, машин и механизмов, лизинговая фирма с большим основанием может выбрать наиболее надежного поставщика. В этом случае лизингополучатель получает двойной эффект от лизингового договора — экономический эффект от использования лизинговых отношений и эффект от использования информации о качестве и надежности приобретаемого оборудования, которой владеет лизингодатель.

При таком подходе к выбору объекта лизинга компания может стать инициатором реализации проектов в субъектах хозяйствования — клиентах компании, предлагая им замену старого оборудования, возможность приобретения оборудования, ориентированного на инновационные технологии и производство инновационных продуктов. Кроме того, лизинговая компания может предлагать проекты реконструкции и реинжиниринга отдельных бизнес-процессов, зная опыт такой работы своих партнеров в других странах.

К сожалению, в России лизинг в большой мере ограничивается поставкой единичного оборудования, т. е. передачей отдельных видов техники лизингополучателю. Этим определяются особо высокий удельный вес лизинговых договоров по приобретению транспортных средств. Практика же показывает, что за рубежом такие объекты лизинга получают по договорам оперативного лизинга (в настоящее время термин оперативного лизинга исключен из лизингового законодательства). По договорам финансового лизинга лизингополучатели обеспечиваются комплексом машин и механизмов, реализующих завершённые бизнес-процессы, те виды техники, которые позволяют провести комплексное техническое переоснащение и реконструкцию производства. В этом случае лизинговая компания принимает на себя решение более сложных задач, способствуя реальному повышению эффективности деятельности лизингополучателя.

Проведенные исследования позволяют выделить следующие базовые модели лизинговой деятельности по объектам лизинга:

- лизинг оборудования, не требующего монтажа;
- лизинг оборудования, требующего монтажа;
- лизинг объектов недвижимости;
- реконструкция объектов и передача их в лизинг;
- строительство новых объектов и передача их в лизинг.

Выявлены основные характеристики моделей, разработаны этапы реализации и схемы взаимодействия участников лизингового процесса.

Как показал анализ деятельности российских лизинговых компаний, использование модели «Лизинг оборудования, не требующего монтажа», является традиционным для рынка России. Объектами лизинга, как правило, являются транспортные средства, техника и производственное оборудование, строительные механизмы, производственный инструмент, измерительные и другие приборы, компьютеры и оргтехника и др.

Отличительной особенностью модели «Лизинг оборудования, требующего монтажа» является дополнительная обязанность лизинговой компании по организации проведения монтажных и пуско-наладочных работ с целью доведения оборудования до полной готовности к использованию.

Однако главное состоит в том, что если оборудование требует монтажа, то, как правило, это связано с введением системы машин, реализующих законченные бизнес-процессы, что свидетельствует о серьезных технических изменениях в процессе производства.

Применение моделей «Реконструкция объектов и передача их в лизинг» и «Строительство объектов и передача их в лизинг» позволяет лизинговой компании использовать все преимущества лизинговых механизмов для усиления контроля и совершенствования управления крупными инвестиционными проектами.

В этом случае лизинговая компания становится организатором крупного инвестиционного проекта со всеми вытекающими последствиями.

Опыт развитых стран показал, что одним из перспективных направлений деятельности лизинговых компаний является использование модели «Лизинг объектов недвижи-

мости». В качестве объекта лизинга могут выступать здания, сооружения производственного и непромышленного назначения. Преимущества лизинга недвижимости для лизингополучателя заключаются в том, что он позволяет реализовать возможности использования больших производственных или административных площадей без крупных единовременных затрат.

В России это направление лизингового бизнеса получило определенное развитие и связано с формированием особого направления бизнес-развития.

Характеристика базовых моделей лизинга представлена в таблице 3. Исследование эволюции моделей позволяет сделать вывод о том, что лизинг начинает выполнять новые для него управленческие функции и может рассматриваться как инновационный инструмент проектного управления.

Эволюция лизинговых отношений свидетельствует не только об инвестиционном характере данного инструмента, но и о серьезном потенциале его использования в управленческой деятельности, в частности, делает возможным принципиальное изменение роли и функций лизинговых компаний при осуществлении крупных инвестиционных проектов.

Согласно ФЗ «О лизинге» базовыми целями данного Федерального Закона выступают развитие форм инвестиций в средства производства на основе лизинга и обеспечение эффективности инвестирования. При этом под лизингом понимается «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга».

Несмотря на то, что в настоящее время существует проект закона «О лизинге», подготовленный Министерством экономического развития, предполагающий передачу в лизинг предмета, созданного в рамках договора подряда, на сегодняшний день договор лизинга предполагает только возможность включения условий оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ, в то время как сам предмет лизинга должен быть приобретен для последующей передачи в лизинг в рамках договора купли-продажи. Создание предмета лизинга для последующей передачи требует использования более сложных механизмов, выходящих

Таблица 3

Характеристика базовых моделей лизинговой деятельности

Название модели лизинга	Участники	Этапы реализации
Лизинг оборудования, не требующего монтажа	лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовительная работа по заключению Договора лизинга (заявка на предоставление имущества в лизинг, поставочной спецификации, направляемой лизингодателем поставщику; кредитный договор). 2. Юридическое оформление лизинговой сделки, которое осуществляется в: <ul style="list-style-type: none"> — договоре лизинга; — договоре поставки предмета лизинга; — кредитном договоре; — договоре залога; — договоре на страхование объекта. 3. Эксплуатация предмета лизинга. 4. Исполнение лизингополучателем всех обязательств, предусмотренных договором лизинга, и оформление лизингодателем передачи права собственности на предмет лизинга по окончании срока лизинга.
Лизинг оборудования, требующего монтажа	лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик), подрядчик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовительная работа по заключению Договора лизинга. 2. Юридическое оформление лизинговой сделки (договора лизинга; договора поставки предмета лизинга; кредитный договор; договора залога; договора на страхование предмета лизинга). 3. Выполнение лизингодателем дополнительной обязанности по осуществлению монтажа и пуско-наладке предмета лизинга. 4. Эксплуатация предмета лизинга. 5. Исполнение лизингополучателем всех обязательств, предусмотренных договором лизинга, и оформление лизингодателем передачи права собственности на предмет лизинга по окончании срока лизинга.
Лизинг объектов недвижимости	лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовительная работа по заключению Договора лизинга. 2. Юридическое оформление лизинговой сделки. 3. Эксплуатация предмета лизинга. На данном этапе лизингополучатель эксплуатирует лизинговое имущество и выплачивает лизингодателю лизинговые платежи, в том числе за счет доходов от использования данного имущества. 4. Исполнение лизингополучателем всех обязательств, предусмотренных договором лизинга, и оформление лизингодателем передачи права собственности на предмет лизинга по окончании срока лизинга.

Реконструкция объектов и передача их в лизинг	лизингодатель, лизингополучатель, заказчик, проектировщик, подрядчики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подписание договора лизинга и договора купли-продажи. 2. Оформление прав на земельный участок. 3. Оформление разрешительных документов на проведение реконструкции. 4. Организация лизингодателем работ по реконструкции. 5. Организация приемки объекта после реконструкции. 6. Передача предмета лизинга в лизинг.
Строительство новых объектов и передача их в лизинг	лизингодатель, лизингополучатель, заказчик, проектировщик, генеральный подрядчик, подрядчики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подписание с будущим лизингополучателем предварительного договора лизинга. 2. Решение вопросов с местной администрацией по выделению земельного участка. 3. Проведение лизингодателем совместно с заказчиком тендерных процедур по выбору проектировщика и генподрядчика. 4. Получение лизингодателем банковского кредита на финансирование строительного проекта. 5. Организация строительства объекта. 6. Организация приемки построенного объекта. 7. Оформление лизинговых отношений. 8. Передача построенного объекта лизингополучателю в лизинг.

за рамки ФЗ «О лизинге» в плоскость проектного финансирования, требующих выработки индивидуальных организационно-финансовых решений.

Такие сложно структурированные проекты требуют наличия в лизинговых компаниях соответствующих профессиональных компетенций и, соответственно, становятся реализуемыми только в крупных лизинговых компаниях, созданных при ФПГ и ведущих банках, с другой стороны — становятся для них на второй план в условиях роста лизингового рынка хорошо освоенных и понятных лизинговых продуктов, и реализуются, в итоге, к примеру, как сделки инвестиционного кредитования.

Опыт практической работы показывает, что с усложнением предмета лизинга, компаниям, оказывающим данные финансовые услуги, уже недостаточно использования возможностей оказания дополнительных услуг и работ, связанных с доведением предмета лизинга до эксплуатационной готовности. Лизинговые компании (или их до-

черные компании) готовы брать на себя роль интегратора проекта, выступая зачастую генеральным подрядчиком при создании предмета лизинга с нуля, забирая на себя все риски, связанные с тем, что на момент заключения договорных отношений предмет лизинга еще не существует.

Несмотря на то, что данный подход является достаточно новым и востребованным, открывая определенные перспективы как для лизинговой отрасли, так и для ее потребителей, лизинговая компания не является инициатором проекта. В настоящее время лизинговыми компаниями (как универсальными, так и ориентированными на конкретную отрасль или финансово-промышленную группу) уже накоплен определенный опыт в области материально-технического и технологического обеспечения той или иной компании, отрасли или межотраслевого комплекса. Однако взаимодействие с поставщиками и лизингополучателями в рамках реализации договора лизинга носит характер обслуживающего процесса.

Невозможность гибко реагировать на изменяющийся спрос со стороны потенциальных лизингополучателей делает данный финансовый инструмент уязвимым, не обеспечивающим комплексное решение задач технической модернизации промышленности и создание эффективной инфраструктуры экономики. Решением данной проблемы стало бы построение системы стратегического лизинга как на уровне отдельного предприятия, так и отрасли региона и экономики в целом на основе комплексного перспективного взаимодействия всех заинтересованных сторон: государства, потенциальных лизингополучателей в лице производственной сферы экономики (создание и потребление предметов лизинга — отраслей промышленности, межотраслевых комплексов, производственных кластеров), непромышленной сферы как потребителя предметов лизинга, обслуживающей сферы экономики (финансовые институты, банки и т. д.) и самих лизинговых компаний, обеспечивающих понимание долгосрочных потребностей и направлений развития того или иного сектора экономики.

Включение лизинговых компаний в финансирование крупных проектов может иметь большую перспективу, прежде всего, с позиций реализации инфраструктурных проектов, которые характерны для регионов. В этом случае лизинговая компания могла бы выступать в качестве организатора закупки комплекса оборудования, необходимого для реконструкции транспортной системы города, объектов жилищно-коммунального обслуживания, развития социальной сферы. При этом лизинговые компании способны обеспечить закупку надежного высококачественного оборудования у производителей, учитывая гармоничное сочетание отдельных видов техники и создания условия для организации в дальнейшем единого центра их технического обслуживания и ремонта при тесном взаимодействии с производителем.

Достаточно перспективны такие отношения лизинговых компаний с крупными акционерными обществами, в которых материнская компания во многом определяет бюджеты инвестиционной деятельности и принимает активное участие в оценке перспективности инвестиционных проектов, в том числе их стратегическом аудите.

Не менее важны и результативны такие договоры лизинга с представителями группы малых и средних компаний, связанных в предпринимательской цепи единством бизнес-процесса производства конечной продукции. В данном случае лизинговая компания может выполнять дополнительную роль эксперта по оценке совместимости приобретаемого оборудования и его гармонизации с обеспечением необходимого качества бизнес-процессов по точности и надежности технических характеристик оборудования.

Поскольку в предпринимательские сети часто объединяются малые и средние предприятия, предпочитающие сохранить свою полную экономическую самостоятельность, такая форма работы лизинговых компаний с предпринимательскими сетями может быть новой формой их консультационной поддержки.

Бесспорно, в этом случае с лизинговой компанией должны быть проведены соответствующие структурные изменения, в частности, созданы новые подразделения, на которые возлагаются функции, связанные с маркетингом и активизацией контактов с производителями и потребителями техники. Это, в первую очередь, связано с изучением перспективного спроса на средства производства на уровне экономики в целом, на уровне отраслей и межотраслевых комплексов, региональном уровне, уровне конкретных субъектов хозяйствования и стратегического мониторинга экономических субъектов с позиций определения долгосрочных перспектив развития и технической модернизации на основе бенчмаркетинга и аккумуляирования отечественных и зарубежных НИР и ОКР.

Вместе с тем лизинговые компании должны в активном порядке изучать тенденции изменения структуры производителей техники, динамику основных ее технических характеристик, разнообразие моделей, динамику цен, что позволит эффективно выполнять посреднические работы, соединяя взаимозаинтересованных изготовителей оборудования (учредители лизинговой компании или их партнеры) и лизингополучателей (потребителей оборудования). Однако в этом случае посредническая деятельность дополняется новыми важными чертами двухсторонней консультационной деятельностью по отношению к производителям оборудования,

которые получают информацию о запросах на определенный ассортимент своей продукции (гарантированный сбыт) и лизингополучателей которые получают информацию о производстве новых видов или моделей оборудования, позволяющих реконструировать и модернизировать их производство. Бесспорно, сами потенциальные лизингополучатели не могут оставаться безучастными, а должны ориентироваться на создание стратегических планов развития, привлекая, в том числе, информацию, предоставленную лизинговыми компаниями о новом оборудовании.

Для решения поставленных задач лизинговых компаний в качестве дочерних может быть создана консультационная, а при увеличении числа проектов, по которым она выступает в роли организатора, управляющая компания. При этом важно четко регулировать функции между собственно лизинговой и дочерней компанией.

В отличие от лизинговой компании, осуществляющей взаимодействие с заказчиками и соинвесторами (частично лизинговая компания может инвестировать свои средства), управляющая компания осуществляет оперативное управление проектом и несет ответственность за качество и сроки выполнения работ. Распределение функций между лизин-

говой и управляющей компанией представлено в таблице 4.

В рамках реализации проекта с участием лизинговой компании можно выделить инвестиционную и эксплуатационную стадии. Инвестиционная стадия включает проведение проектно-изыскательских работ, поставку оборудования, строительство, либо реконструкцию производственных и инфраструктурных объектов, монтажные и пуско-наладочные работы и т. п. Для проведения этих работ управляющая компания осуществляет выбор генерального подрядчика, выполняющего координационную роль и поиск субподрядных организаций. Расходы на инвестиционной стадии возникают с начала проекта и могут покрываться как за счет собственных средств лизинговой компании, так и за счет привлеченных.

Реализация проектов, связанных с реконструкцией и строительством новых объектов, с участием лизинговой компании, позволяет избежать расходов и рисков, связанных с приобретением, поставкой, строительством, монтажом, и получить уже готовый объект, способный генерировать потоки доходов от операционной деятельности. Таким образом, у лизингополучателя возникают дополнительные доходы в рамках периода отсрочки

Таблица 4

Распределение функций между лизинговой и управляющей компанией

Функции лизинговой компании	Функции управляющей компании
1. Взаимодействие с заказчиком, рассмотрение заявки;	1. Мониторинг внешней среды, анализ конкуренции;
2. Разработка бизнес-плана лизинговых операций;	2. Подбор поставщиков и подрядных организаций, осуществляющих проектирование поставку оборудования, строительство;
3. Принятие решения об инвестировании проекта, выбор источников финансовых средств;	3. Осуществление оперативного планирования работ по проекту;
4. Создание управляющей компании;	4. Координация работ, выполняемых участниками проекта;
5. Контроль деятельности управляющей компании по реализации проекта;	5. Контроль выполнения хода работ по проекту;
6. Контроль бюджета дочерней компании, включая возврат инвестиций.	6. Отчетность перед лизинговой компанией.

приобретения объекта при дефиците собственных средств. Для заказчика (государственные структуры, муниципальные органы) данная схема имеет несомненное преимущество, так как нагрузка на бюджет распределяется равномерно на определенный период, и объемы ее могут быть запланированы на этапе проведения конкурса, что позволяет заблаговременно планировать расходы.

Что касается государственных и региональных органов управления, то они должны, прежде всего, создать благоприятные условия, мотивирующие лизинговые компании к реализации такого типа проектов. Это связано, во-первых, с уточнением нормативно-законодательной базы лизинга. Во-вторых, в активном подключении к реализации проектов бюджетных средств, что предусмотрено в действующем законодательстве и особенно важно при разработке и реализации инфраструктурных проектов. В-третьих, в формировании концепций и стратегических планов развития отраслей и регионов, четко определяющих требования к созданию новых производств, реконструкции и модернизации действующих структур, определении коммуникаций между организациями. Особое значение это имеет при реализации социальных программ.

Рассматривая первоочередные задачи региональных органов управления в развитии лизинговой деятельности, необходимо подчеркнуть ее значимость в развитии малого бизнеса. В связи с этим весьма перспективным может быть формирование организаций по вторичному лизингу оборудования. Это особенно актуально для сельскохозяйственных малых предприятий и предприятий сферы бытового обслуживания (ремонтно-строительных организаций, организаций сферы обслуживания населения — обувные мастерские, ремонт одежды и т. д.). В данном случае лизинговая организация может выступать в роли организатора проекта по вторичному использованию техники — прямому, если крупные наукоемкие производства выводят из эксплуатации технику, неудовлетворяющую их по техническим характеристикам, но в хорошем физическом состоянии (т. е. в результате ее морального износа). В этом случае лизинговая компания может выступать в роли посредника по передаче этой техники,

обеспечивая ее выкуп у списывающего технику предприятия и снижая риск списания недоамортизированной техники, что ведет к снижению прибыли организации, и продавая ее малому бизнесу на условиях лизинга, т. е. с рассрочкой платежей. Этот проект может быть усложнен, если лизинговая компания, привлекая предприятие-производителя этой техники, организует ее ремонт и восстановление, используя экономичную систему безличного ремонта. Это может значительно ускорить обеспечение технического переоснащения малого бизнеса при относительно небольших финансовых вложениях.

Нельзя не отметить необходимость изменения отношения к оперативному лизингу. Учитывая тот факт, что до сих пор в России велик удельный вес договоров по лизингу отдельных видов техники, в первую очередь строительной, дорожной, сложных приборов, вычислительной техники, передача ее в оперативный лизинг имеет большую перспективу, особенно учитывая расширение функций лизинговых организаций, когда они могут стать инициаторами создания бизнес-инкубаторов, технопарков, центров инновационного развития, что особенно важно для малого бизнеса.

Отмеченные направления развития лизинга, как самостоятельного вида бизнеса, четко раскрывают его возможности в содействии разработки и успешной реализации стратегических планов развития экономики с учетом задач инновационного развития.

Литература

1. Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» №1929 от 17 сентября 1994 г. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4477, свободный. — Загл. с экрана.
2. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. №633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15319, свободный. — Загл. с экрана.

3. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 1996 г. №528 «О внесении дополнений в Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. №633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10181, свободный. — Загл. с экрана.

4. Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148282, свободный. — Загл. с экрана.

5. Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга [Электронный ресурс]

/ Федеральная служба государственной статистики. Инвестиции в России. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-29.htm, свободный. — Загл. с экрана.

6. Структура договоров финансового лизинга машин, оборудования, транспортных средств по видам экономической деятельности основных его потребителей [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Инвестиции в России. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/IssWWW.exe/Stg/02-33.htm, свободный. — Загл. с экрана.

7. Лизинг в России: итоги 2012 г. [Электронный ресурс] / Эксперт РА. — Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2012_itogi/part1, свободный. — Загл. с экрана.

Поступила в редакцию

22 апреля 2013 г.



Дмитрий Борисович Ерошок — кандидат экономических наук, генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг». Автор работ по проблемам развития лизинга в России, развитию форм участия лизинговых компаний в реализации инвестиционных проектов.

Dmitriy Borisovich Eroshok — Ph.D., Candidate of Economics, General Director of «Sberbank Leasing» CJSC (Moscow). Author of numerous works on the actual problems of leasing businesses development in Russia, appearance of the new leasing companies' stake in forms for the investment projects' realization.

119285, г. Москва, Воробьевское ш., д. 6
6 Vorobyovskoye ln., 119285, Moscow, Russia
Тел.: +7 (495) 780-73-00; e-mail: info@sberleasing.ru