

# ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Е.Б. Завьялова, И.В. Линева*

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России. 109454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76.

Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства. 10029, Россия, Москва, Средняя Калитниковская, 30.

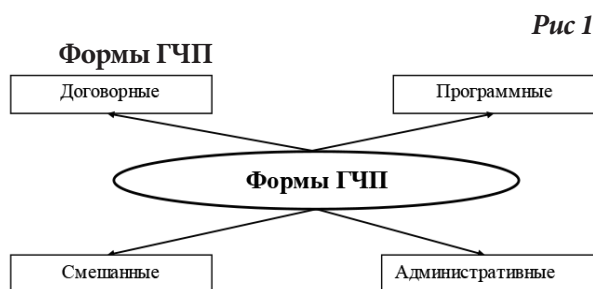
*В экономиках ряда зарубежных стран в качестве альтернативы приватизации объектов широко применяется концепция государственно-частного партнерства (ГЧП). Взаимодействие государства и бизнеса является характерной чертой современной смешанной экономики. Указанное партнерство реализуется с использованием многообразных моделей и может принимать различные формы. Задача состоит в том, чтобы выбрать такую форму (правовое основание реализации конкретной модели), при которой ГЧП будет наиболее рациональным и эффективным. Лизинг, обладающий финансовыми, инвестиционными, организационно-эксплуатационными, сервисными, практическими и другими преимуществами, представляет собой одну из наиболее приемлемых форм ГЧП для реализации в современных условиях отечественной экономики. Указанные преимущества сторон договора лизинга и принципиальное отличие его от аренды, заключающееся в том, что при лизинге частный сектор, вступая в партнерские отношения с государством, не только применяет управленческие навыки, но и вкладывает капитал, являются предпосылками для его широкого внедрения. В то же время, в целом положительная динамика развития рынка лизинга в Российской Федерации не носит устойчивого характера. Ситуация может быть переломлена, если инвестору (в том числе зарубежному) будет гарантирован возврат вложенных средств и он получит возможность извлечь прибыль. Как вариант решения проблемы предлагается применять нестандартные подходы при осуществлении лизинговых операций, в частности - с использованием скоринга. Необходимо подчеркнуть, что применение скоринга наиболее эффективно, когда лизинговый рынок находится на подъеме и востребованными становятся оперативность оценки проекта и стандартность процедур, а скорость обслуживания участников лизингового договора играет одну из главных ролей. Это достоинство становится недостатком при текущей ситуации на рынке, когда требуется более взвешенная оценка рисков, и по этой причине скоринговые модели требуют постоянной доработки и обновления с периодичностью раз в полтора-два года. Применение лизинга, как формы ГЧП, не только обеспечит профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству, но и проявит серьезную инвестиционную активность. Это, в свою очередь, позволит внедрить новую технику и более эффективные технологии, создать новые предприятия, на рынке труда повысить спрос на высококвалифицированных работников.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство (ГЧП), модель ГЧП, форма ГЧП, лизинг, преимущества сторон договора лизинга, арендные отношения, скоринг.

**В**заимодействие государства и бизнеса обозначаемое за рубежом обычно термином Public-Private Partnership (PPP), в российской литературе носит наименование «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Оно представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий [1].

Модели ГЧП (конкретные проекты, возникшие в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников со стороны частного партнера для решения конкретных задач экономической политики государства) могут быть организационными, кооперационными и финансированными. К последним из перечисленных моделей, в частности, относится лизинг. Форма ГЧП является правовым основанием реализации конкретной модели ГЧП. Да и само ГЧП можно рассматривать, с одной стороны, как принцип взаимодействия государства и бизнеса, а с другой – как форму такого взаимодействия. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики [7, с. 14].

Мировой опыт реализации проектов ГЧП предполагает следующие основные формы взаимодействия государственного и частного секторов: договорные, программные, смешанные и административные. Программные и смешанные иногда объединяют в гибридные. В России, исходя из анализа осуществляемых и предполагаемых к реализации проектов, формы также можно условно разбить на четыре группы. Принимая в рассмотрение основные параметры (степень огосударствления используемого имущества, принципы финансирования и распоряжения доходами и способы управления) отечественных и зарубежных моделей ГЧП и обобщая их основные характеристики, можно все многообразие применяемых форм укрупненно разбить на блоки и предложить вариант классификации форм ГЧП, показанный на рис. 1.



Задача состоит в том, чтобы сделать это взаимодействие рациональным и эффективным.

Для ее решения используются различные формы названного партнерства. Лизинг входит в первый из перечисленных блоков или является

договорной формой ГЧП и представляет собой вид инвестиционной деятельности, сочетающий в себе элементы аренды и кредита, предполагающий переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю после уплаты всех платежей.

Как свидетельствует мировой опыт ГЧП, мера конкретного участия государства и частного бизнеса и условия их сочетания могут существенно различаться. Так, частный компонент в партнерствах может выступать в качестве одной из сторон контракта. К партнерствам с разделенными правами собственности относят лизинговые (арендные) соглашения [2, с. 28].

В современных условиях лизинг, на наш взгляд, является одним из наиболее приемлемых способом финансирования проектов, реализуемых в различных отраслях отечественной экономики, в том числе с использованием механизмов ГЧП.

Преимущества сторон договора лизинга:

1. Финансовые: одновременно решаются вопросы приобретения основных фондов и финансирования этой операции. Объем лизингового финансирования при этом может в 2–3 раза превышать стоимость активов, которыми располагает предприятие или организация.

2. Инвестиционные: поскольку предмет лизинга может быть использован в качестве залога, постольку имущество получить в лизинг проще, чем суду на его покупку.

3. Организационно-эксплуатационные: использование предмета лизинга приносит немедленный доход, который идет на оплату лизинговых платежей и прибыль лизингополучателя.

4. Сервисные: лизингополучатель может воспользоваться услугами по: страхованию, транспортировке, монтажу, обучению персонала, сервисному обслуживанию.

5. Практические: лизинговые платежи относятся на издержки лизингополучателя, что снижает налогооблагаемую прибыль, коэффициент ускоренной амортизации – 3 при норме амортизации – 10%, срок – 3,3 г. После полной амортизации и выкупе по символической стоимости оборудования оно зачисляется на баланс лизингополучателя по нулевой оценке и налог на имущество не платится.

Помимо перечисленного следует учитывать и то обстоятельство, что при выборе схемы привлечения инвестиций в некоторые отрасли, например – в ЖКХ [5], лизинг по сравнению с кредитом имеет не только преимущества, но зачастую представляется единственным возможным вариантом.

В то же время в целом положительная динамика развития рынка лизинга в Российской Федерации, к сожалению, не носит устойчивого характера. Для ее оценки представляется использовать такой показатель, как объем новых сделок, заключенных в течение календарного периода. Он представляется наиболее корректным, так как позволяет оценить продуктивность деятельности лизинговых компаний и темпы роста их портфелей. Из табл. 1 следует, что до 2007 г. наблюдался активный рост объемов новых сделок в размере 60–150% ежегодно, после

падения 2008 г., вызванного финансовым кризисом, этот рынок постепенно выходит на траекторию устойчивого роста. Сохранение положительной тенденции и в идеале придание ей более динамичного характера невозможно без развития классической схемы функционирования этого механизма, представленной на рис. 2, и применения нестандартных подходов при осуществлении лизинговых операций.

Таблица 1

Объем новых сделок на рынке лизинга в 2006 – 2011 гг.

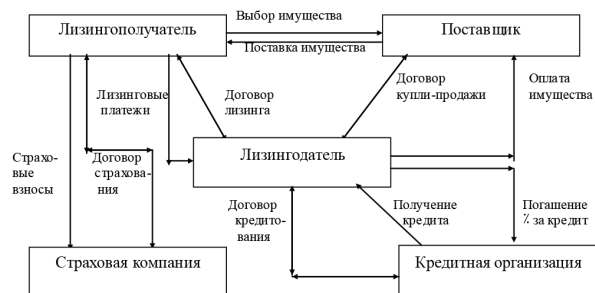
Период	2006 год	2007 год	2008 год	2011 год
Рост/падение (%)	67%	150%	-28%	79%

Источник: Intesco Research Group.

Рис 2.

Лизингополучатель, лизингодатель, поставщик – основные участники. Страховая компания, кредитная организация – косвенные участники.

Схема лизинга



К числу последних можно отнести, например, внедрение скоринговых моделей рассмотрения заявок потенциальных претендентов на приобретение оборудования.

Кредитным скорингом называется быстрая, точная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая научное обоснование [8]. То есть создается математическая или статистическая модель, на основании которой определяется, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. Скоринг, в общем случае – упрощенная процедура рассмотрения проекта и принятия решения, проведение в короткие сроки анализа бизнеса клиента, осуществление быстрого заключения сделки. Применение скоринга при осуществлении лизинговых операций позволяет не только прогнозировать финансовую состоятельность лизингополучателя на период лизингового договора, но и оптимизировать лизинговый портфель.

Идентичность математических методов для оценки рисков при моделировании скоринга для кредитных организаций и лизинговых компаний не снимает необходимость учета ряда существенных аспектов, свойственных только лизингодателям. Так, вероятность неисполнения клиентом своих обязательств по кредиту оценивается и теми и другими, но при лизинге такая оценка должна

проводиться с учетом особенностей имущества, передаваемого в лизинг, например, связанных с его стоимостью, кто поставщик и т.п. Это обусловлено хотя бы тем фактором, что предполагаемое снижение балансовой стоимости этого имущества и возможное изменение его цены на рынке в течение периода действия лизингового договора (особенно – длительного) может существенно разниться.

Бизнес лизинговых компаний и кредитных организаций с точки зрения возможных рисков также имеет ряд отличий [9]. Наиболее существенные из них следующие. Первое отличие обусловлено тем, что у лизингодателя имеется только право собственности на лизингуемый актив, банк же, помимо залога в виде финансируемого актива, располагает еще и дополнительным обеспечением или поручительством. Другое заключается в том, что кредитные организации обычно не взаимодействуют с поставщиками финансируемого имущества, в отличие от лизинговых компаний, которые нередко самостоятельно выбирают производителя техники, передаваемой в лизинг.

Таким образом, основные различия скоринговых моделей, применяемых для лизингового и кредитного бизнеса, обусловлены необходимостью учета специфики кредитуемого (лизингуемого) имущества и природой рисков. Модели скоринга, применяемые в лизинговых компаниях и в кредитных учреждениях, могут существенно отличаться друг от друга.

Специфика российского лизингового рынка состоит в том, что скоринг обычно применяется в небольших проектах, в которых возможен повышенный уровень риска. К таковым, как правило, относятся проекты, реализуемые малым и средним бизнесом. С другой стороны, скоринг позволяет лизингодателю внедрять новые технологии его работы и обеспечивать устойчивый портфель. Работа с небольшими проектами дает ему стабильность за счет внедрения так называемого принципа «ключ по зернышку». Финансирование банком небольших по объему и сроку и несложных сделок является наиболее распространенным и безопасным способом его работы. При этом взаимодействие кредитной организации и лизинговой компании не должно ограничиваться только разработкой стандартных финансовых продуктов для рассматриваемой сделки, но и распространяться на ее сопровождение. Компании, выработавшие эту стратегию и использующие скоринг в своей деятельности («Европлан», «Carcade Лизинг»), показывали устойчивую положительную динамику даже в период кризиса 2008 г. и сохранили ее до настоящего времени [4].

С некоторой степенью допущения могут быть выделены следующие три типа скоринговых моделей, используемых при осуществлении лизинговых операций: статистические, экспертные или гибридные. В основе представленной классификации лежит положение о том, что скоринг – это скорее анализ статистических данных, чем финансовых показателей. Отнесение к тому или иному типу из указанных зависит от количества и качества дан-

ных, которыми располагает лизинговая компания (исходных по проекту, специфических по отрасли, личностных по клиенту и т.п.).

В то же время существуют общие, применяемые вне зависимости от типа модели, факторы, к числу которых относятся: финансовые показатели клиента и его кредитная история, экспертные оценки надежности производителя (поставщика) имущества и прогнозы цен на него на вторичном рынке. Другими словами, скоринговые технологии основываются на экспресс-оценке финансового состояния потенциальных лизингополучателей, проверке клиентов службой безопасности и определении ограничения максимальной суммы операции.

Рассматривая Contra & Pro скоринга, отметим, что он наиболее эффективен, когда лизинговый рынок находится на подъеме и скорость обслуживания лизингодателя играет одну из главных ролей. В этот период востребованными становятся такие его особенности, как оперативность оценки и стандартность процедур. При текущей ситуации на рынке требуется более взвешенная оценка рисков и применение только скоринговых моделей для этой цели и для принятия решения по финансированию становится недостаточным. Стандартизация процедуры оценки заемщика также начинает играть отрицательную роль, так как она не адаптирована к изменяющимся экономическим условиям. По этой причине скоринговые модели требуют постоянной доработки и обновления, что и осуществляется за рубежом с периодичностью раз в полтора-два года [6].

Так как скоринговые программы не рассматривают финансовое положение лизингополучателя, то их финансирование в банковском сообществе считается более рискованным по сравнению с классическим лизингом. В этой связи кредитная организация вынуждена либо нести существенные интеллектуальные и финансовые расходы на проверку состоятельности лизингополучателя, либо сотрудничать с проверенным и хорошо знакомым компаньоном, чаще всего являющимся ее дочерней компанией. В то же время банк может проявить интерес к нестандартной программе и неродственной ему лизинговой компании при увеличении стоимости услуги, обусловленной повышенными рисками сделки и соответственно появляющейся возможностью получения более высокой доходности, но лизингодатель при этом может остаться «за скобками».

Выход из этой ситуации видится в расширении взаимодействия кредитных организаций и лизинговых компаний в разработке новых финансовых продуктов, что позволит для первых более полно использовать финансовые возможности, а для вторых – повысить привлекательность лизинговой услуги.

К основным преимуществам скоринговой модели относятся короткие сроки принятия решений и подписания договоров (до пяти рабочих дней), стандартные договоры лизинга и купли-продажи, минимальный пакет документов для

рассмотрения лизинговой сделки и упрощенные требования к финансовому состоянию лизингополучателя.

Преимущества скоринга заключаются и в предоставляющихся возможностях повысить точность оценки лизингополучателя, сократить время на принятие решения о целесообразности лизинговой сделки и оптимизировать бизнес-процессы лизинговой деятельности. Кроме того, у лизинговой компании уменьшается уровень невозвратов и создается банк данных по лизингополучателям. Другими словами, с помощью скоринга прогнозируется финансовая состоятельность лизингополучателя и оптимизируется портфель лизингодателя. Подход, при котором скоринг рассматривается как бизнес-процесс принятия решений по финансированию лизинговых проектов и как система управления портфелем рисков лизинговой компании, а также простота этого метода являются определяющими при выборе российскими лизингодателями вариантов риск-менеджмента. Более высокие технологии требуют повышенного уровня российских управленцев.

Еще одно достоинство скоринга для лизинговых компаний лежит в плоскости повышения их кадрового потенциала: за счет развития навыков эффективных продаж у персонала, который получает возможность обрабатывать большее количество сделок, используя несложные модели.

Для определения финансовой состоятельности лизингополучателя применяется технология, используя которую формализуются, анализируются и изменяются его рейтинговые оценки на протяжении всей «жизни» лизингового проекта. Она получила название Application-скоринг.

В период действия лизингового договора, заключаемого, как правило, на несколько лет, финансовое состояние лизингополучателя подвержено динамике, и по этой причине необходим его мониторинг, на основании которого отслеживается изменения лизингового портфеля в целом. Система, применяя которую решаются эти задачи и принимаются решения в рамках управления лизинговым портфелем на основе финансовой отчетности отдельных лизингодателей, получила наименование Behavioral-скоринг или поведенческий скоринг.

В заключение считаем целесообразным высказать некоторые соображения о необходимости рассматривать лизинг как самостоятельную форму ГЧП, а не как форму арендных отношений. Арендные отношения (в ее традиционном виде договора аренды) между государством и частным бизнесом возникают в том случае, когда на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционно эксперты полагают, что договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально ого-

вариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество. То есть, по их мнению, основное отличие аренды от лизинга заключается в праве выкупа имущества.

На наш взгляд, главным является то, что при лизинге частный сектор, вступая в партнерские отношения с государством, не только применяет управленческие навыки, но и вкладывает капитал. Согласно определению, лизинг – это вид инвестиционной деятельности, и для его развития со стороны государственного партнера должны быть созданы условия, при которых инвестор должен быть уверенным в возврате вложенных средств и мог бы рассчитывать на получение прибыли.

Таким образом, регулирующая деятельность государства в сфере партнерства с частным бизнесом не должна ограничиваться только выработкой стратегии и принципов, формированием институциональной среды, организацией и управлением ГЧП, разработкой его форм, моделей и конкретных механизмов.

В этом случае будут оправданы ожидания на то, что в результате ГЧП бизнес не только обеспечит профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству, но и проявит серьезную инвестиционную активность. Это в свою очередь позволит внедрить новую технику и более эффективные технологии, создать новые предприятия, на рынке труда повысить спрос на высококвалифицированных работников.

### Список литературы

1. Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства. [http://www.opes.ru/point\\_doc.asp?tmpl=point\\_doc\\_print&d\\_no=50580#33](http://www.opes.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33).
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риск. М.: Наука, 2005.
3. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. Вопросы экономики. 2008. № 8.
4. Корчагов Д. Скоринг как спасение. Эксперт Северо-Запад. 2010, №41(487).
5. Линеv И.В. Лизинговые модели государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве. Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2012. №2.
6. Солдатова А. Скоринг на распутье. Лизинг ревю. №4 2010.
7. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет. 2006.
8. Черкашенко В.Н. Этот «загадочный» скоринг. Банковское дело. 2006. № 3.
9. Сайт Franklin & Grant Co. URL: <http://www.franklin-grant.ru>

### Об авторах

**Завьялова Елена Борисовна** – к.э.н., заведующая кафедрой экономической политики и государственно-частного партнерства МГИМО(У) МИД России. E-mail: [vestnik@mgimo.ru](mailto:vestnik@mgimo.ru)

**Линеv Игорь Викторович** – к.э.н., профессор Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства. E-mail: [vestnik@mgimo.ru](mailto:vestnik@mgimo.ru)

## LEASING AS FORM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

E.B. Zavyalova, I.V. Linev

Moscow State Institute of International Relations MFA of Russia. 109454, Russia, Moscow, Vernadsky Ave., 76.

Moscow state academy of municipal services and construction. 10029, Russia, Moscow, Average Kalitnikovskiy, 30.

**Abstract:** *In economy of a number of foreign countries alternatively privatizations of objects, the public-private partnership (PPP) concept is widely applied. Interaction of the state and business is characteristic feature of modern mixed economy. The specified partnership is realized with use of diverse models and can accept various forms. The task consists in choosing such form (a legal ground of realization of concrete model) at which PPP will be the most rational and effective. The leasing possessing financial, investment, organizational and operational, service, practical and other advantages, represents one of the most*

*acceptable PPP forms, for realization in modern conditions of domestic economy. The specified advantages of the parties of the contract of leasing and its fundamental difference from the rent, being that when leasing the private sector, entering partnership with the state, not only applies administrative skills, but also invests the capital, are preconditions for its widespread introduction.*

*At the same time, as a whole positive dynamics of development of the market of leasing in the Russian Federation has no steady character. The situation can be broken if return of invested funds is guaranteed to the investor (including foreign) and it will have an opportunity to profit. As the option of a solution is offered to apply non-standard approaches at implementation of leasing operations, in particular - with scoring use. It is necessary to emphasize that application of scoring most effectively when the leasing market is on lifting and demanded there is an efficiency of an assessment of the project and a standart of procedures, and the speed of service of the participants of the leasing contract plays one of leading roles. This advantage, becomes a shortcoming at the current situation in the market when more weighed assessment of risks is required, and for this reason skoring models demand continuous completion and updating with frequency of times in one and a half-two years.*

*Leasing application as the PPP forms, not only the professional experience, effective management, flexibility and efficiency in decision-making will provide, ability to innovation, but also will provide serious investment activity. It in turn will allow to introduce new equipment and more effective technologies, to create the new enterprises, on a labor market to increase demand for highly skilled workers.*

**Key words:** Public-Private Partnership (PPP), PPP model, PPP form, Leasing, Advantages of the parties of the contract of leasing, Rent relations, Scoring.

#### References

1. Varnavskii V.G. Processes of institutional adaptation of the private and state partnership. Available at: [http://www.opec.ru/point\\_doc.asp?tmpl=point\\_doc\\_print&d\\_no=50580#33](http://www.opec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33). (in Russ.).
2. Varnavskii V.G. Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, risk [Partnership of the state and private sector: forms, projects, risk]. Moscow, Nauka Publ., 2005. 315 p.
3. Deriabina M. State-private partnership: theory and practice. Voprosy ekonomiki, 2008, no. 8, pp. 61-77. (in Russ.).
4. Korchagov D. Scoring as rescue. Ekspert Severo-Zapad, 2010, no. 41 (487). Available at: <http://www.baltlease.ru/press/articles/read/5609/>. (in Russ.).
5. Linev I.V. Leasing models of state-private partnership in housing and communal services. Vestnik Moskovskogo finansovo-iuridicheskogo universiteta MFluA [Herald of the Moscow University of Finances and Law MFUA], 2012, no. 2, pp. 136-145. (in Russ.).
6. Soldatova A. Scoring at the crossroads. Lizing revyu [Leasing Review], 2010, no. 4. (in Russ.).
7. Chastno-gosudarstvennoe partnerstvo: sostoianie i perspektivy razvitiia v Rossii: analiticheskii doklad [Private and state partnership: Condition and development prospects in Russia. Analytical report]. Moscow, RAS Inst. of Economics Publ., 2006.
8. Cherkashenko V.N. This "mysterious" scoring. Bankovskoe delo [Banking], 2006, no. 3, pp. 42-48. (in Russ.).
9. Franklin & Grant Co. website. Available at: <http://www.franklin-grant.ru>. (in Russ.).

#### About the authors

**Elena B. Zavyalova** – managing MGIMO EPPPP chair, Candidate of Economic Sciences. E-mail: [vestnik@mgimo.ru](mailto:vestnik@mgimo.ru)

**Igor V. Linev** – professor МГЭКХиС, Candidate of Economic Sciences. E-mail: [vestnik@mgimo.ru](mailto:vestnik@mgimo.ru)

---