

Стюарт Пирни

## РАЗРАБОТКА СИСТЕМ ЛИЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ В МОНГОЛИИ

С населением менее 3 млн. человек, 35% которого проживают в столице Улан-Баторе, и территорией страны, в три раза превышающей территорию Испании, разработка в Монголии систем лизинга – задача не из легких. Вместе с тем она решаема при правильном выборе требуемых продуктов и агрессивном подходе к рыночным операциям. На данный момент времени важнейшей проблемой является общее отсутствие представлений и знаний о финансовом лизинге (аренде капитала) как способе финансирования арендуемых объектов имущества (активов). Вот уже несколько лет в Монголии действуют системы проката (аренды) автомобилей, но доля применения лизинга как способа оплаты покупаемого оборудования по-прежнему незначительна.



Монголия богата полезными ископаемыми, и это позволило небольшому числу физических и юридических лиц, работающих в горнодобывающей промышленности, накопить колоссальные богатства. К сожалению, многие виды оборудования, в которых нуждаются огромные горнодобывающие компании, не могут стать объектом лизинговой деятельности в Монголии из-за чрезмерно высокой стоимости единицы такого оборудования (самосвал компании Caterpillar может стоить до 6 млн. долл. США) и просто из-за недостаточности финансовых средств, которые можно привлечь внутри страны. Все лизинговые компании страны устанавливают консервативно рассчитанные лимиты на объемы кредитования своих заемщиков из числа физических лиц (как правило, на уровне не выше 10% от сумм их дебиторской задолженности).

Фермеры Монголии с ее обширными земельными угодьями традиционно занимаются выпасом домашнего скота на относительно бедных растительностью участках земли, хотя положение здесь в настоящее время стало медленно, но меняться, благодаря тому, что новые фермерские хозяйства пытаются заняться выращиванием товарной сельхозпродукции.

Перспективы развития в Монголии финансового лизинга могут казаться нерадужными, но на самом деле это не так. Например, фермеры, о которых речь шла выше, в настоящее время открывают перед сферой лизинга возможности предлагать им на условиях финансового лизинга такую технику, как тракторы и комбайны производства международных компаний, например, John Deere и Challenger, которые уже создали в Монголии сети своих уполномоченных дистрибьютеров.

«Во многих секторах применяются многочисленные виды оборудования и техники, которые можно арендовать на условиях финансового лизинга».

«В рамках функционирования инициативы ЕБРР по внедрению лизинговых отношений среди МСП потенциально будущие лизингополучатели (арендаторы) будут иметь информацию не только о каналах доступа к средствам финансового лизинга, но и сведения о характеристиках и плюсах применения этого механизма финансирования».



## АВТОР

СТЮАРТ ПИРНИ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ  
ЭЛ. ПОЧТА: STEWART@PIRNIE.CO.UK

Во многих секторах применяются многочисленные виды оборудования и техники, которые можно арендовать на условиях финансового лизинга, и процесс перехода с банковских кредитов, выдаваемых под залоговое обеспечение, на финансовый лизинг будет набирать темпы по мере осознания потенциальными арендаторами привлекательности использования такого продукта, как финансовый лизинг.

Большинство арендаторов, впервые воспользовавшихся этим продуктом, поражает сходством между банковским кредитом и финансовым лизингом (см. таблицу 1). Поборниками внедрения концепции «равных условий» применения этих двух продуктов в большинстве их аспектов, включая вопросы налогообложения, выступают такие организации, как Европейский банк реконструкции и развития и Международная финансовая корпорация.

Безусловно, между этими двумя продуктами есть масса различий, многие из которых придают финансовому лизингу больше привлекательности, чем банковскому кредиту в глазах клиентов, собирающихся приобрести то или иное имущество (см. таблицу 2).

Как явствует из вышеизложенного, несмотря на сходство характеристик банковского кредита и финансового лизинга, между ними имеются и

серьезные различия. Вследствие этого перед лизинговыми компаниями Монголии встает следующая задача: четко объяснить, что представляет собой финансовый лизинг (то есть «пропагандировать его внедрение») и главным образом среди малых и средних предприятий (МСП) монгольского бизнеса-сообщества.

В рамках функционирования инициативы ЕБРР по внедрению лизинговых отношений среди МСП потенциально будущие лизингополучатели (арендаторы) будут иметь информацию не только о каналах доступа к средствам финансового лизинга, но и сведения о характеристиках и плюсах применения этого механизма финансирования. Данная инициатива получит широкое освещение в различных СМИ Монголии, в том числе в социальных сетях, а также в ходе прямых контактов с МСП, причем на территории всей Монголии, а не только в Улан-Баторе. Типы МСП, которые заинтересуются лизингом, не всегда, однако, могут стать типами МСП, которые интересуют лизинговые компании, поскольку не все бизнес-сектора в Монголии отвечают требованиям лизинговых компаний в плане уровней кредитного риска этих секторов.

Во всех договорах финансового лизинга (финансовой аренды), которые когда-либо уже заключались или когда-либо будут заключаться, присутствуют два элемента, а именно: клиент и имущество, и оба они должны быть кредитоспособными.

**ТАБЛИЦА 1** СХОДНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

Банковский кредит	Финансовый лизинг
Клиент выбирает имущество	Клиент выбирает имущество
Клиент оплачивает стоимость имущества плюс проценты	Клиент оплачивает стоимость имущества плюс проценты
Кредит можно погасить досрочно	Лизинговые платежи можно внести досрочно
В случае наступления дефолта взыскание обращается на предмет залога	В случае наступления дефолта имущество возвращается в собственность арендодателя

**ТАБЛИЦА 2** РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ БАНКОВСКИМ КРЕДИТОМ И ФИНАНСОВЫМ ЛИЗИНГОМ

Банковский кредит	Финансовый лизинг
Обеспечение (200%–300% суммы кредита)	Предметом обеспечения выступает само имущество
Усложненный порядок получения кредита	Упрощенный порядок оформления
Усложненное содержание кредитного договора	Упрощенное содержание договора
Медленные темпы принятия решений о рисках	Ускоренное принятие решений о рисках
Клиент должен прийти в банк	Арендодатель сам приходит к клиенту
Клиент наделяется правами собственности	Клиент наделяется правами пользования



Как показано на следующей странице, единственным предметом обеспечения лизинга почти всегда выступает имущество, на приобретение которого привлекаются финансовые средства. В целях смягчения степени возникающего у нее риска лизинговая компания требует от лизингополучателя внесения задатка (например, 20% суммы счета-фактуры). Таким образом, это означает, что у лизинговой компании возникают законные права собственности на имущество, за которое она уплатила всего лишь 80% его стоимости. На первый взгляд может показаться, что совершаемая таким образом сделка носит весьма надежный характер, но стоимость некоторых объектов имущества в будущем может измениться (то есть разное имущество амортизируется по-разному).

Например, используемый в сельском хозяйстве трактор производства такой международной компании, как John Deere, может стоить около 60% его первоначальной стоимости после четырех лет его эксплуатации монгольским фермером, но ноутбук, нужный фермеру в его производственно-хозяйственной деятельности, может стоить всего лишь 10% его первоначальной стоимости после двух лет эксплуатации. Таким образом, хотя лизинговая компания может считать фермера кредитоспособным клиентом, она не будет гореть желанием предоставить ему ноутбук в аренду на пять лет с уплатой, скажем, задатка в сумме 10% его стоимости.

Таким образом, при реализации инициативы по внедрению арендных отношений (лизинга) среди МСП, необходимо проявлять осторожность в донесении ее идей до МСП Монголии, поскольку она может породить спрос на продукт, предложение которого отсутствует. Нарождающиеся лизинговые компании допускали элементарные ошибки, предлагая в аренду

«не те объекты имущества», отчасти из-за отсутствия у этих компаний специальных знаний и отчасти из-за выбранной ими концепции сбыта этой продукции, которая фактически представляла собой концепцию открытых дверей, то есть лизинговые компании открывали двери своих служебных помещений утром и ждали притока клиентов. Проблема здесь заключалась в том, что каждый из потенциальных клиентов был для них неизвестной величиной: лизинговая компания не имела никакого представления ни о потенциальном лизингополучателе, ни о большинстве объектов имущества, которые последний хотел взять в аренду. Кроме того, потенциальный клиент очень часто, а фактически слишком часто имел плохую кредитную историю, и ему уже отказывали в кредитах все банки в городе.

Лизинговые компании Монголии могут держать под контролем потенциальных клиентов, которые пришли к ним через открытую дверь. Как и при установлении

«Следует отметить, что лизинговые компании не идут на более высокие риски по сравнению с банками, дело лишь в том, что у них иные принципы оценки кредитного риска».

очередности приема пациентов в больницах, секретарь в приемной лизинговой компании может оценить тип потенциального клиента, прибывшего в компанию, просто задав ему два вопроса.

- Какой объект имущества вы хотите взять в аренду?
- Кто поставщик этого объекта имущества?

Если этот объект имущества не внесен в перечень одобренных лизинговой компанией объектов имущества, то секретарь в приемной может вежливо отказать потенциальному клиенту в предоставлении аренды (этой компанией) данного имущества.

Если поставщик не внесен в перечень одобренных лизинговой компанией поставщиков имущества, клиент получит тот же ответ.

Данный подход может казаться бестактным, но прежде всего он характеризуется осмотрительностью. Лизинговые компании – не только в Монголии, но и везде – должны предоставлять в аренду только те объекты имущества, в которых они разбираются и которые отвечают следующим критериям:

- объекты движимого имущества;
- с признаками, позволяющими определить их принадлежность (например, серийный номер, номер шасси);
- поставленные известным поставщиком (хотя этот поставщик может находиться за пределами Монголии, на ее территории должен иметься местный поставщик услуг и запасных частей для этого имущества);
- иметь известную стоимость в будущем (лизинговая компания должна иметь возможность рассчитать амортизацию имущества за период, как минимум, действия договора аренды);
- находиться в состоянии, годном для его перепродажи (в случае возвращения имущества в собственность лизинговой компании она должна иметь возможность продать его третьей стороне или назад его первоначальному поставщику).

Два последних момента следует разъяснить в более развернутом виде.

### БУДУЩАЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДУЕМОГО ИМУЩЕСТВА

Поскольку данное имущество является, как правило, единственным предметом залога/обеспечения по данному договору аренды, лизинговая компания должна представлять себе динамику изменения его стоимости по отношению к еще не погашенному капиталу по договору аренды, (то есть денежных сумм, по-прежнему подлежащих уплате в порядке их погашения в тот или иной момент времени). Несмотря на то что эти расчеты будущей стоимости имущества редко бывают точными на 100%, их следует производить с использованием реальных данных, многие из которых можно найти в Интернете. В качестве наглядного средства определения уровней риска большинство лизинговых компаний

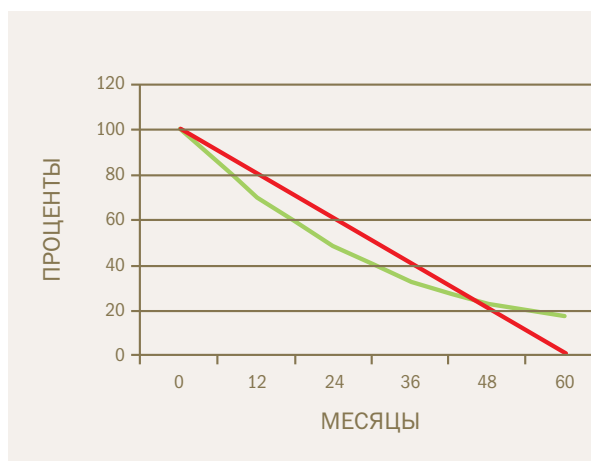
проводят так называемый «анализ разрыва». Этот анализ заключается просто в нанесении двух наборов стоимостных показателей на одну диаграмму: непогашенные суммы капитала в течение срока действия договора аренды и будущая стоимость арендуемого имущества.

### АРЕНДУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО ДОЛЖНО БЫТЬ В СОСТОЯНИИ, ГОДНОМ ДЛЯ ЕГО ПЕРЕПРОДАЖИ

Во втором варианте (арендуемое имущество должно быть в годном для его перепродажи состоянии) констатируется, что не все договоры аренды могут быть оплачены лизингополучателем и что некоторые предметы имущества потребуются вернуть лизинговой компании. Здесь важно отметить, что лизинговая компания должна иметь возможность быстро перепродать возвращенное ей имущество по справедливой цене, то есть по справедливой рыночной цене. Темпы процесса его продажи будут зависеть от наличия желающих его приобрести. Чем более специализированный характер носит данное

### ПРИМЕРЫ ДИАГРАММ С ДАННЫМИ АНАЛИЗА РАЗРЫВА В ДОГОВОРЕ ЛИЗИНГА

#### 1 БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ. НЕДОСТАТОЧНОСТЬ СРЕДСТВ ПОКРЫТИЯ



- РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДОВАННОГО АКТИВА
- СУММА ДОЛГА

Из этого примера ясно видно, что будущая стоимость арендуемого имущества меньше непогашенной суммы капитала с начала срока действия договора аренды и примерно до 43-го месяца. Если лизинговая компания сочтет этот уровень риска неприемлемым для себя (а большинство лизинговых компаний, безусловно, так и будут считать), тогда у лизинговой компании будут два варианта действий.





«Оптимальным средством смягчения риска для всех лизинговых компаний

является внесение задатка.

Это фактически собственный

«инвестиционный взнос»

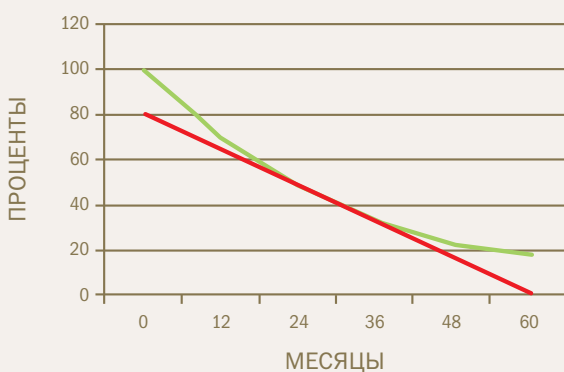
лизингополучателя в арендуемое

им имущество».

имущество, тем меньше у него покупателей. Поскольку население Монголии очень малочисленное (другими словами, в ней мало потенциальных покупателей возвращаемых объектов имущества), лизинговой компании крайне важно знать уже в начале действия договора аренды, с какими трудностями она может столкнуться при продаже возвращенного ей объекта имущества.

К сожалению, действующий сегодня закон о лизинге очень ущемляет возможности лизинговой компании вернуть имущество в свою собственность и быстро продать его, поскольку до наступления срока временного возвращения имущества за лизингополучателем уже должна числиться трехмесячная просрочка по оплате заключенного им договора аренды, и затем лизинговая компания должна обеспечить хранение возвращенного имущества, давая таким образом лизингополучателю время для внесения просроченной им арендной платы. При внесении лизингополучателем просроченной им арендной платы лизинговая компания обязана вернуть ему арендуемое имущество.

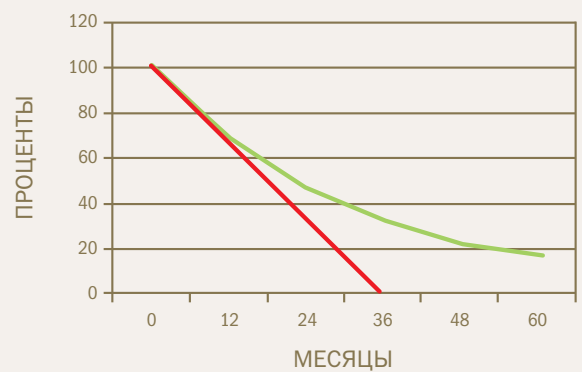
### 2 1-Й ВАРИАНТ ДЕЙСТВИЙ: ЗАТРЕБОВАТЬ ВНЕСЕНИЕ ЗАДАТКА



— РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДОВАННОГО АКТИВА  
— СУММА ДОЛГА

Она может затребовать у клиента внесения задатка (в этом примере он составляет 20%).

### 3 2-Й ВАРИАНТ ДЕЙСТВИЙ: СОКРАЩЕНИЕ СРОКА ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ



— РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДОВАННОГО АКТИВА  
— СУММА ДОЛГА

Либо она может сократить срок действия договора аренды с 60 до 36 месяцев.

Законодательство в сфере лизинга должно справедливым образом учитывать интересы как лизингодателей, так и лизингополучателей, и можно надеяться, что указанная выше проблема будет решена с помощью изменений в законодательстве, которые будут предложены сотрудниками ЕБРР, а последние возьмут на себя задачу подготовить такие изменения в 2015 году в целях улучшения текущего законодательства страны.

В отношении законодательства, регулирующего отношения лизинга, возникают три самых важных проблемы: i) определение понятия «лизингодатель», его права по договору аренды и его обязательства перед лизингополучателем; ii) определение понятия «лизингополучатель», его права по договору аренды и его обязательства перед лизингодателем; iii) процесс возврата имущества при обращении взыскания на него. Эти понятия должны быть сформулированы ясно, просто и недвусмысленно, с тем чтобы ими можно было пользоваться в целях маркетинга механизмов финансового лизинга. Самое главное право, прописанное в законе, должно быть следующим: в качестве встречного удовлетворения лизингополучателя, своевременно вносящего арендную плату по договору аренды, ему будет разрешено пользоваться арендованным имуществом постоянно и непрерывно. Это право затем можно будет прописать в условиях и положениях договора аренды.

Лизинговые компании ждут от лизингополучателей своевременного внесения арендной платы согласно договору аренды. Они не заинтересованы в возвращении им этого имущества в результате обращения взыскания на него. Это действительно крайнее для них средство, и лизингодатели к нему прибегают обычно только после многочисленных попыток с их стороны убедить лизингополучателя в необходимости внесения просроченной арендной платы. Промежуток времени между наступлением просрочки по внесению арендной платы и появлением у лизинговой компании возможности вернуть это имущество в результате обращения взыскания на него устанавливать нужно не в законе, а по согласованию между сторонами в условиях и положениях договора



аренды. Если лизингополучатель считает несправедливыми условия или положения договора, относящиеся к установлению такого периода времени, тогда договор аренды ему подписывать не следует.

Если имущество становится подлежащим возврату в результате обращения взыскания на него, тогда предпочтительным методом его возврата лизинговой компании является метод, широко известный под названием «самопомощь». Он применяется на том основании, что собственником имущества выступает лизинговая компания и что получатель этого имущества на условиях лизинга просрочил внесение арендной платы за него, и тогда лизинговая компания вправе установить местонахождение этого имущества, произвести его изъятие и перевод в место хранения по собственному выбору. В этом процессе судебные органы участия не принимают.

Если этот метод будет считаться для Монголии слишком агрессивным, тогда лизинговые компании считают необходимым привлечь сотрудника судебных органов, дав разрешение на возврат имущества в результате обращения взыскания на него, при условии, что данная процедура будет на всех этапах ее применения простой, бесплатной и скорой (на нее



### ИНИЦИАТИВА ЕБРР ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Инициатива по внедрению лизинговых отношений среди МСП возникла под влиянием инициативы ЕБРР по поддержке малого бизнеса (ИПМБ). Она реализуется в масштабах всей организации и нацелена на оказание всеобъемлющей поддержки малому бизнесу путем обеспечения ему доступа к источникам финансирования, консультирования его по вопросам бизнеса и ведения диалога с ведомствами стран по вопросам государственной политики. ИПМБ имеет пять компонентов:

- **непрямое финансирование** – предоставление финансовых средств финансовым посредникам для последующего кредитования ими микро-, малых и средних предприятий; вложение средств в фонды акционерного капитала, особенно в интересах МСП;
- **софинансирование/разделение рисков** – софинансирование МСП или разделение рисков с местными партнерами, будь то банки или фонды акционерного капитала (применительно к акционерным обществам);
- **прямое финансирование** – прямое и производимое с учетом специфики МСП их долговое финансирование и вложение средств в их акционерные капиталы, с мощным потенциалом высокой рентабельности инвестиций;
- **деловые консультации** – проведение различных консультационных мероприятий по вопросам бизнеса в поддержку МСП;
- **диалог с ведомствами стран по вопросам государственной политики** – инициативы в области ведения такого диалога нацелены на улучшение состояния деловой среды МСП и расширение каналов их доступа к источникам финансирования.

потребуется несколько дней). Лизинговой компании нужно будет представить сотруднику судебных органов свидетельство о правах собственности и доказательство просрочки внесения лизингополучателем арендной платы (дефолта), а от лизингополучателя не будет требоваться физического присутствия в месте проведения данной процедуры во время ее проведения.

●

«Если такие изменения можно будет внести в законодательство страны, тогда масштабы применения финансового лизинга в Монголии будут уверенно расти в будущем, что пойдет на пользу главным образом сектору МСП».

Продажа имущества по справедливой рыночной цене может стать объектом злоупотреблений со стороны нечистоплотной лизинговой компании (например, возвращенные объекты имущества могут быть проданы «друзьям» по цене намного ниже их реальной стоимости). Эту проблему можно решить несколькими способами: обязать лизинговую компанию разместить объявление о продаже имущества в открытом доступе; потребовать от нее получить как минимум, скажем, три оферты и оповестить лизингополучателя о предлагаемой продажной цене; установить для лизингополучателя срок (например, 14 дней) для поиска иного покупателя, готового дать за это имущество более высокую цену.

Если такие изменения можно будет внести в законодательство страны, тогда масштабы применения финансового лизинга в Монголии будут уверенно расти в будущем, что пойдет на пользу главным образом сектору МСП, обеспечивая ему каналы доступа к источникам финансирования в этой важной для экономики Монголии отрасли.