

ДРУГИМ НАУКА

В США ПОСТАВКИ НАУЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ ПОЗВОЛЯЮТ НАУЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ НА РЫНКЕ. В РОССИИ ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ЭТОТ СЕКТОР ЛИЗИНГА ОБОРУДОВАНИЯ ЕЩЕ НЕ СФОРМИРОВАЛСЯ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С НИЗКИМ УРОВНЕМ КОНКУРЕНЦИИ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ И СЛОЖИВШЕЙСЯ ПРАКТИКОЙ ГОСЗАКАЗА НА НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ. ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ЛАБОРАТОРНЫЕ КРЫСЫ В октябре 2007 году агентство Global Insight по заказу американского фонда Equipment Leasing & Finance Foundation (ELFF) провело исследование американского рынка лизинга и финансирования оборудования. Результаты исследования крайне удивили участников рынка. Главным сюрпризом, в частности, стало то, что объем рынка лизинга и финансирования оборудования составляет \$598 млрд, что почти в два раза превышает цифры, выявленные прежними исследованиями. Так, по данным Ассоциации лизинга оборудования США (U.S. Equipment Leasing Association), объем этого рынка не превышает \$300 млрд. Тем не менее, после жаркой дискуссии о различиях в методиках большинство экспертов сошлись во мнении, что данные ELFF достоверны.

Специалисты ELFF отмечают, что рынок лизинга и финансирования оборудования интенсивно развивается и меняется каждый год, что затрудняет четкий анализ рынка. Кроме того, некоторые виды оборудования сложно учесть из-за расхождений в терминологии. Путаница, например, возникает в секторе научного оборудования. Так, научное и медицинское оборудование часто объединяют в единую категорию, в то время как они различаются по назначению. Тем не менее, под научным оборудованием принято понимать, прежде всего оборудование, поставляемое в научные институты — от центрифуг, до подопытных крыс.

Исследование ELFF выявило, что доля оборудования реализуемого в лизинг в США, составляет 17,1% всего приобретенного оборудования (прямые покупки — 44,3%, кредитные платежи — 28,8%, срочные ссуды — 9,1%). А чаще других в лизинг поставляется медицинское оборудование. В 2006 году 39% всего медицинского оборудования в США было приобретено в лизинг.

ПОСТАВКИ ПО НАУКЕ О том, что финансирование науки является перспективным направлением, говорит, например, тот факт, что лидер 2007 года в топ-100 лизинговых компаний по версии журнала «Monitor 100» компания GE Financial Service (лизинговый портфель \$110,3 млрд) еще в 2003 году приобрела за \$40 млн холдинговую компанию Comdisco, имевшую крупный лизинговый портфель на поставку электронного, научного и медицинского оборудования. А в июле 2007 года подразделение GE Healthcare Financial Services, занимающееся финансированием здравоохранения, одобрило лизинговый контракт стоимостью \$3,3 млн и сроком до апреля 2009 года с компанией BioStorage Technologies, мировым лидером по производству емкостей для краткосрочного и долгосрочного хранения биоматериалов.

В 2006 году компания VWR International — глобальный дистрибутор оборудования для лабораторий — запустила специальную лизинговую программу, разработанную совместно с крупной универсальной лизинговой компани-

ей Trilogy Leasing, базирующейся в Кренбери (штат Нью-Джерси). Эта программа позволила клиентам VWR приобрести в лизинг научное оборудование, лабораторные приборы, инструменты и мебель на сумму от \$5 тыс. до \$2 млн.

Эти примеры не единичны. На сайте практически любой американской компании, поставляющей научное и лабораторное оборудование, можно найти подробное разъяснение преимуществ лизинговых схем и описание проблем, решить которые возможно с их помощью — начиная от 100-процентного кредитования и заканчивая возвратом налогов.

Кроме того, технологии постоянно совершенствуются, а значит, новое сегодня оборудование уже через 2–3 года устареет, и от него необходимо избавляться. Лизинговые схемы, по мнению производителей, решают эти проблемы. При необходимости покупатель может вернуть оборудование поставщику и закупить новое, технологически более совершенное. Часто производители предлагают и более гибкие варианты — апгрейд оборудования, докупку и переустановку новых деталей.

Использование подержанного оборудования довольно распространено в США. Программы по его лизингу можно найти у многих крупных компаний, занимающихся производством и реализацией научного оборудования — Agilent Technologies, Thermo Electron Corporation, Hitachi и многих других. Так, в Agilent Technologies есть подразделение Agilent CertiPrime, реализующее оборудование, приборы, инструменты, побывавшие в эксплуатации, но при этом не изменившие своих свойств. Такие приборы отдаются в лизинг со скидками от 40% до 80%. Причем компания тщательно проверяет работу каждой ручки и кнопки (программа проверки состоит из 101 пункта), прежде чем предложить ее потенциальным покупателям.

НАНОТЕХНОЛОГИЯ Уровень финансовых услуг в том или ином секторе экономики напрямую зависит от того, насколько развита в нем конкуренция. В России наука традиционно входит в сферу государственного регулирования и финансирования, поэтому о возможности реальной конкуренции говорить не приходится. Вторым по значимости заказчиком научных разработок (НИОКР) в России являются крупные промышленные предприятия, однако, как правило, это отраслевые монополисты, что также не способствует развитию конкуренции между научными лабораториями. Редкими исключениями являются такие области, как авиастроение и оборонный комплекс, где уровень научных разработок всегда высок.

По данным журнала «Research & Development Magazine» (R&D Magazine), инвестиции в НИОКР в России в 2006 году распределились следующим образом: государство — 63%, промышленные предприятия — 29%, иностранные инвестиции — 8%. Для сравнения, в Китае это соот-

ношение таково: 25% и 70% (иностраннх нет), в Германии — 30%, 66% и 4%, в Японии — 16%, 77% и 7%. При этом по объемам финансирования НИОКР Россия находится далеко не на последнем месте. Если в США, занимающих первое место, расходы на НИОКР составили порядка \$12,4 млрд в 2006 году (2,76% ВВП), то в России — \$1,55 млрд (1,3% ВВП), что позволило ей занять 12-е место в рейтинге стран, наиболее активно финансирующих науку.

В топ-20 крупнейших компаний, финансирующих науку, по версии того же R&D Magazine фигурируют: на первом месте Toyota Motor (расходы на НИОКР — \$8,33 млрд в 2007 году), на втором — Pfizer (\$7,3 млрд), на третьем — Ford Motor (\$7,11 млрд). Российские компании в рейтинг не вошли.

В то время как развитые страны активно инвестируют в наукоемкий сектор, что стимулирует развитие рынка, в том числе научного оборудования, а значит и лизинга этого оборудования, в России пока не создано благоприятных условий для развития такого рода финансовой услуги. Крупные поставщики лабораторного оборудования («Химмед», «Панэко») с недоумением восприняли вопрос ВГ о том, почему они не работают по лизинговым схемам: «А зачем?!» Специалист одной из компаний пояснил, что большая часть средств на закупку оборудования для научных институтов осуществляется на конкурсной основе из средств госбюджета, а в этом случае лизинг не применяется. В других случаях речь идет о средствах крупных компаний, закупаящих оборудование для собственных лабораторий, и здесь тоже выбирают прямые платежи.


Одной из редких организаций, активно использовавшей лизинговые схемы при поставке научно-технического обо-

рудования в середине 90-х годов, являлся Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере имени Бортника. По словам Сергея Полякова, генерального директора фонда, лизинг применялся практически с самого начала работы в 1994 году. «Это было действительно очень эффективно. Но все закончилось в 1999 году, когда вышел приказ Минфин, запрещающий использовать лизинг при расходовании бюджетных средств. Сейчас мы выступаем только посредником при заключении лизинговых сделок между инновационными предприятиями и банками, которые такие услуги предоставляют».

По общим оценкам, доля рынка лизинга научного оборудования в России просто мизерна. В качестве одной из причин участники рынка называют непростую процедуру возврата налогов. Если в развитых странах срок возврата составляет примерно три месяца после подачи соответствующего заявления, то в России он нередко затягивается до 2–3 лет. Сами лизинговые компании также мало заинтересованы в лизинге научного оборудования. В портфелях крупнейших десяти лизинговых компаний, опрошенных ВГ, вообще не оказалось такой услуги, как лизинг научного оборудования. Представители «ВТБ-лизинга» пояснили, что не занимаются этим сектором. В «Глобус-Лизинг» затруднились назвать более одной незначительной сделки по поставке лабораторного оборудования для тестирования производственных образцов. Однако в большинстве компаний считают, что этот рынок будет расти, по мере того, как будут увеличиваться спрос на научное оборудование и совершенствоваться экономические условия для предоставления такого рода услуг. ■

VR LEASING

ПОЧУВСТВУЙТЕ ВКУС УСПЕХА!



Больше шансов, больше бизнеса, больше прибыли!

С финансовыми возможностями ФБ-ЛИЗИНГ Вы можете позволить себе большее.

Специализированный поставщик финансовых решений ФБ-ЛИЗИНГ предлагает Вам лизинг:

- Легковых и коммерческих автомобилей
- Строительной, специальной и сельскохозяйственной техники
- Технологического оборудования
- Дополнительные сервисные услуги

ООО «ФБ-ЛИЗИНГ» +7 (495) 580-2992 +7 (495) 580-2390 www.vr-leasing.ru Предприятие в составе группы VR LEASING



РМБ-ЛИЗИНГ

121165, г. Москва, Кутузовский пр., д.30/32

Тел: (495) 789 3834/35/36

Факс: (499) 249 6984

http://www.rmb1.ru

Условия лизинга:

- удорожание от 6 % в год
- первоначальный взнос от 20 %
- длительные сроки финансирования (до 7 лет)
- индивидуальный график лизинговых платежей
- возможность приостановки лизинговых платежей на срок до 6 месяцев

ПРЕДЛАГАЕМ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ, АВТОТРАНСПОРТА, ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

ООО "РМБ-Лизинг". Реклама