

Владимирский государственный педагогический университет

Владимирский государственный университет

Владимирский институт бизнеса

Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В.

# Лизинг в регионе

Монография

Владимир - 2002

УДК 347.255

ББК 65.262.1

Л 24

Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг в регионе:  
Монография. - Владимир: ВГПУ, 2002. - 112 с.

В монографии исследованы проблемы формирования рынка лизинговых услуг в регионе. Рассмотрены методические подходы к исследованию рынка лизинговых услуг в регионе, выполнен анализ условий развития рынка лизинговых услуг в регионе, а также разработаны направления развития рынка лизинговых услуг в регионе.

Монография предназначена для руководителей предприятий и учреждений, предпринимателей, студентов, аспирантов.

Рецензенты:

д-р техн. наук, профессор Наянзин Н.Г.

канд. эк. наук, доцент Марченко Е.М.

ISBN 5-87846-343-1

© ВГПУ, ВГУ, ВИБ, 2002

© Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В., 2002

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>4</b>
<b>ГЛАВА 1. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ</b> .....	<b>7</b>
1.1. Институциональные основы функционирования рынка лизинговых услуг .....	7
1.2. Становление рынка лизинговых услуг в России .....	17
1.3. Динамика развития экономики региона и рыночных отношений (услуг в области лизинга) .....	28
<b>ГЛАВА 2. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ</b> .....	<b>40</b>
2.1. Выявление факторов, влияющих на развитие рынка лизинговых услуг.....	40
2.2. Определение приоритетных параметров развития рынка лизинговых услуг .....	49
2.3. Построение системы целей развития рынка лизинговых услуг ...	56
<b>ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ</b> .....	<b>63</b>
3.1. Формирование программы развития рынка лизинговых услуг ....	63
3.2. Разработка организационной структуры развития рынка лизинговых услуг .....	74
3.3. Определение экономической эффективности направлений развития рынка лизинговых услуг .....	82
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>102</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	<b>106</b>
Приложение 1. Лизинг по видам оборудования в 1999-2000 гг. ....	110
Приложение 2. Корректировка реальной ставки дисконта .....	111

## Введение

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции - долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производства с целью получения прибыли. Понятие "инвестиции" (нем. Investition, от лат. investio - одеваю) во многих словарях трактуется как долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за рубежом. Различают финансовые (покупка ценных бумаг) и реальные (вложение капитала в промышленность, с/х, строительство и др.) инвестиции [18, с. 445].

Инвестиции с полным правом можно назвать топливом экономики. Посредством их можно менять долю в капитале акционерных обществ, участвовать в сделках купли-продажи хозяйственных объектов, экспорте и импорте капитала, кредитования хозяйственной деятельности, в осуществлении производственных и социальных проектов. Теоретически источником инвестиций могут быть сбережения населения, ресурсы бюджетов всех уровней, собственные средства предприятий, активы коллективных инвесторов (паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов), а также иностранные инвестиции: прямые (стратегические) и портфельные (спекулятивные).

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В данной работе мы рассмотрим только реальные инвестиции, близкие по своему содержанию к термину "капитальные вложения", т.к. финансовые инвестиции могут быть как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом

биржевой игры на рынке ценных бумаг. Именно инвестиции в основной капитал определяют структуру экономики, производительность труда, материало- и энергоемкость производства, потребительские свойства выпускаемой продукции. По сути своей, они формируют будущий облик экономики. Это мост между экономическим "сегодня" и "завтра" страны.

В экономической литературе понятие "инвестиции" с точки зрения капитальных вложений трактуется следующим образом: инвестиции (капитальные вложения) - это совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей народного хозяйства [15, с. 37-38].

На развитие капиталовложений в стране огромное влияние имеет инвестиционная политика, которой придерживается государство, т.к. именно она формирует так называемый инвестиционный климат страны. В рыночной экономике совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих или отталкивающих инвесторов, принято называть ее инвестиционным климатом.

У России нет иного разумного варианта развития, кроме коренной реструктуризации экономики, ее модернизации, отказа от ресурсодобывающего мировоззрения. В противном случае экономическая система, сложившаяся в стране за предыдущие десятилетия и основывающаяся на эксплуатации природных ресурсов, будет самовоспроизводиться, поглощая все большее количество инвестиционных ресурсов [13, с. 27]. Поэтому главными задачами инвестиционной политики страны являются формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечение частных отечественных и

иностранных инвестиций для реконструкции предприятий, а также государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений.

Лизинг как метод инвестирования может быть полезен для предприятий, нуждающихся в обновлении наиболее активно эксплуатируемой части основных фондов технологического оборудования, износ которого во многих случаях достигает 90%. В условиях, когда накопление значительных средств для полных единовременных оплат закупок требуемого оборудования представляется затруднительным, единственными инструментами финансирования процесса технологического обновления, при котором не изменяются структура и состав владельцев предприятия, является, наряду со среднесрочными кредитами, и лизинговый механизм.

Лизинг - это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга, а лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг [2].

В рыночных условиях при ограниченных возможностях государственных ассигнований в целях устойчивого развития экономики страны и регионов, малого, среднего и крупного бизнеса, увеличения занятости населения, стимулирования вложения отечественного и иностранного капитала в развитие отраслей народного хозяйства необходимо активизировать инвестиционную деятельность через динамичное развитие рынка лизинговых услуг.

Рассмотрим его более подробно.

# **ГЛАВА 1. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ**

## **1.1. Институциональные основы функционирования рынка лизинговых услуг**

Современный финансовый лизинг как бы вырос, в основном, из двух договоров - договора аренды и договора купли-продажи, объединив их в себе в различных сочетаниях в совокупности с элементами договоров поручения, займа и др. Это и определяет то, что в различных странах действовали и действуют разные подходы к правовому обеспечению лизинга:

- полное или почти полное отождествление лизинга с долгосрочной арендой и, соответственно, перенесение законодательной регламентации аренды на лизинг;

- признание лизинга как сложного комплекса различных отношений и регулирование каждого из этих отношений традиционными нормами гражданского законодательства, относящимися, соответственно, к купле-продаже, аренде, кредиту, поручению и др.;

- признание лизинга отдельным и самостоятельным правоотношением, регулируемым специальным законом.

Говоря о правовом регулировании лизинга на современном этапе, следует выделить три основные группы стран по уровню правового обеспечения лизинговых отношений:

- не имеющие специального законодательства - США, Германия и др.;
- имеющие специальные законодательные акты - это страны так называемого общего права: Англия, Австрия, Новая Зеландия;

- имеющие специальные законы, которые регулируют лизинговые сделки - это континентальные страны западной Европы: Франция, Бельгия, Италия.

В целях устранения правовых препятствий в отношении международного финансового лизинга оборудования, его доступности и формирования определенных единообразных норм, относящихся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга, 28 мая 1988 года в Оттаве была заключена Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, которая стала регулировать сделки финансового лизинга, когда коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах<sup>1</sup>. Всем странам, которые ее подписали, необходимо было содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле. Россия присоединилась к этой Конвенции лишь в 1998 году, когда был принят ФЗ "О присоединении России к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге" от 08.02.1998, № 16-ФЗ<sup>2</sup>.

Развитие правового регулирования лизинга в России отличается сложностью и противоречивостью. Если каждая из зарубежных стран имеет свой один подход к правовому регулированию лизинга, отличный от других стран, то в нашей стране и в национальном законодательстве, и в правоприменительной практике, и в теоретических исследованиях можно видеть сочетание всех трех вышеупомянутых подходов.

Принятый Гражданский Кодекс РФ правовую природу лизинга однозначно регламентировал как отдельный вид договора аренды. В соответствии со ст. 665 ГК РФ "По договору финансовой аренды (договору

---

<sup>1</sup>СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 9.08.1999. № 32 ст.4040. Бюллетень международных договоров. № 9. 1999.

<sup>2</sup>СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 16.02.1998. № 7 ст.787. Российская газета. № 27 от 12.02.1998.



лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей..." [16, с. 235]. Таким образом, законодатель отнес лизинг (финансовую аренду) к одному из видов аренды, распространив на него общие положения, предусмотренные в главе 34 ГК РФ к арендным отношениям (ст.625 ГК РФ) [16, с. 200]. Раскрывая понятие и содержание аренды, ст.606 ГК РФ указывает: "По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью" [16, с. 174].

ФЗ "О лизинге" от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ<sup>3</sup> был принят для развития форм инвестиций в средства производства на основе операций лизинга, защиты прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечения эффективности инвестирования. Он определил правовые и организационно-экономические особенности лизинга и регламентировал лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основе договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Закон в большей степени стал рассматривать лизинг как совокупность многих правоотношений, придавая ему характер отношений особого рода.

---

<sup>3</sup>СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Сборник законодательства РФ от 2.11.1998. № 44 ст.5394.

В экономической литературе рассматривалось два подхода к правовому регулированию договора лизинга: 1) договор лизинга - это дублирование договора аренды с различиями лишь в предмете; 2) договор лизинга - это новый самостоятельный вид договора. С одной стороны, "признание договора лизинга самостоятельным договором потребует совершенно иной системы его правового регулирования... Следовательно, обособление норм о договоре лизинга в отдельную главу в рамках ГК РФ потребует включения в данную главу подавляющего большинства норм, составляющих общие положения об аренде, т.е. по сути, их дублирования"; "позиция сторонников отношения к договору лизинга как к самостоятельному договору логически вытекает из другого сомнительного теоретического вывода о том, что лизинг представляет собой трехстороннюю сделку, порождающую единое обязательство с участием как лизингодателя и лизингополучателя, так и продавца... Вместо этого лизинговые отношения опосредствуются двумя договорами: договором лизинга (финансовой аренды) и договором купли-продажи, последний из которых является договором в пользу третьего лица. Эти договоры порождают два различных обязательства (купли-продажи и лизинга)"; "гражданско-правовые договоры, признаваемые ГК РФ самостоятельными договорными типами, обычно имеют существенные различия практически во всех элементах. Сравнивая договор лизинга и договор аренды по этим традиционным для всякого гражданско-правового договора элементам, мы обнаруживаем серьезные различия всего лишь в предмете... Но данное обстоятельство как раз и характерно для взаимоотношений вида и рода, когда отдельный вид договора образуется за счет расширения его предмета путем включения его в состав дополнительных действий сторон" [21, с. 27].

С другой стороны, "... говоря о юридической природе лизинга, нужно строго разграничивать, рассматриваются ли отношения между всеми

участниками лизинга или лишь договор о предоставлении оборудования во временное пользование. В первом случае вообще нельзя говорить о каком-либо одном из известных договоров, либо о договоре особого рода, поскольку в состав всего комплекса в качестве его элементов входят отношения купли-продажи, по временному пользованию оборудованием, в некоторых случаях - еще займа, гарантии и др. Отношения сторон этих договоров, их взаимосвязанность и взаимообусловленность представляют собой сложную структуру и рассмотрение, и регулирование какой-либо из ее составных частей приводит к ее разрушению" [21, с. 28].

Прежде всего, следует отметить, что различия между договором лизинга и договором аренды значительны и касаются не только дополнительных действий обязанных сторон, но и многих иных элементов. Но, так или иначе, наличие в рамках национального законодательства России двух законодательных актов, регулирующих одни и те же правоотношения, но имеющие между собой существенные различия и даже противоречия, очень затрудняли практическую деятельность лизинговых компаний и не создавали благоприятного климата для участия России в международном лизинговом процессе. Поэтому, следовало говорить о необходимости и потенциальных возможностях выделения правоотношений финансового лизинга в самостоятельный правовой институт.

Базовый ФЗ "О лизинге" № 164-ФЗ, несмотря на его несовершенство, сделал в 1998 г. шаг вперед в реализации возможности придания финансовому лизингу характера именно самостоятельного института гражданского права, выводя его за рамки аренды. В то же время нельзя было рассматривать его в отрыве от всей совокупности законодательных актов, так или иначе касающихся инвестиционной деятельности. Поэтому на первый план выходила работа над внесением необходимых изменений во II часть налогового кодекса и Таможенный кодекс.

1999 год можно охарактеризовать медленным процессом приведения в соответствие закону "О лизинге" ведомственных и правительственных нормативных актов, особенно в области налогового и бухгалтерского учета лизинговых операций. Основными сдерживающими факторами развития лизинга в России в 1999 г. были отрицательные последствия финансового и банковского кризиса августа 1998 г. Важнейшие политические события - выборы в Государственную Думу и выборы Президента России - также замедлили процесс совершенствования законодательной и нормативной базы лизинга.

Уже в самом начале 2000 года дала свои положительные результаты работа над законодательной и нормативной базой лизинга. Несмотря на то, что состав новой Государственной Думы сменился практически на две трети, общая концепция и подходы к развитию правовой базы, заложенные в предшествующий период времени, нашли понимание и были приняты поправками к закону "О лизинге". Возросла законодательная активность в регионах. В ряде областей были приняты законодательные акты, позволяющие лизинговым компаниям резко активизировать свою деятельность: в конце 1999 - начале 2000 гг. приняты законы "О государственной поддержке субъектов лизинга в Самарской области" от 17 марта 2000 г., № 10-ГД, "О мерах по поддержке развития лизинга авиационной техники на территории Воронежской области" от 25 октября 1999 г., № 114-П-СЗ [21, с. 58-59]. Специальные законодательные акты в сфере лизинга были приняты в Московской и Тюменской областях, успешно проходил законотворческий процесс, инициированный Ассоциацией лизинговых компаний "Петербург-лизинг", в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Многие регионы всерьез приступили к созданию уполномоченных администрацией региональных лизинговых компаний, примером тому может служить основание "Калининградской лизинговой компании".

Владимирская область в этом отношении значительно уступает другим регионам. На законодательном уровне в сфере лизинга лишь в 2001 г. был принят Закон Владимирской области "О лизинговом фонде для предприятий агропромышленного комплекса Владимирской области" от 9 июля 2001 г., № 48-ОЗ<sup>4</sup> (в редакции от 10 января 2002 г. № 2-03 [25]). Он определил меры государственной поддержки деятельности лизингового фонда в агропромышленном комплексе Владимирской области.

2001 год оказался также продуктивным в плане развития законодательной и нормативной базы лизинга. 6 июля Государственной Думой в третьем чтении был принят ФЗ "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства РФ о налогах и сборах" от 6 августа 2001 года № 110-ФЗ<sup>5</sup> (в редакции от 31 декабря 2001 года № 198-ФЗ<sup>6</sup>). Данный закон уже вступил в силу с 1 января 2002 года (абзац 9, п.11, ст.1 вступит в силу с 01.01.2003 года).

Его основные положения, касающиеся лизинговой деятельности:

1) амортизационная политика:

- сохранение права выбора метода учета предмета лизинга (на балансе лизинговой компании или лизингополучателя);
- предоставление налогоплательщикам права выбора способа начисления амортизации (исключением является имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет, по которому применяется только линейный метод начисления) линейным (норма амортизации при этом рассчитывается по формуле  $1/n$  и применяется

---

<sup>4</sup>В данном виде документ опубликован не был.

<sup>5</sup>СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 13.08.2001. № 33 (ч. I) ст.3413.

<sup>6</sup> СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 07.01.2002. № 1 (ч. II) ст.4.

к первоначальной стоимости имущества)<sup>7</sup> или нелинейным способом (норма амортизации рассчитывается по формуле  $2/n$  и применяется к остаточной стоимости имущества);

- для предмета лизинга применение коэффициента ускорения до 3 к основной норме амортизационных отчислений вне зависимости от выбранного метода начисления амортизации (за исключением основных средств со сроком использования до 5 лет и которые амортизируются нелинейным способом);

- первоначальной стоимостью предмета лизинга признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение;

2) отнесение лизинговых платежей к расходам, учитываемым при исчислении налогооблагаемой базы: в случае если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя, к расходам относятся лизинговые платежи за вычетом начисленной по данному имуществу амортизации;

3) особенности отнесения к расходам процентов по полученным заемным средствам:

- Вводятся ограничения при отнесении процентов к расходам при одновременном выполнении двух условий:

1. Размер непогашенных долговых обязательств, предоставленных российской лизинговой компании иностранной организацией, более чем в 12,5 раз превышает собственный капитал лизингодателя (коэффициент 12,5 устанавливается только для лизинговых компаний и кредитных организаций, для остальных налогоплательщиков предусмотрен предел превышения заемного капитала над собственным, равный 3);

---

<sup>7</sup>n - срок полезного использования имущества в месяцах.

2. Иностранная организация, предоставившая кредит, прямо или косвенно владеет более 20% уставного капитала лизинговой компании.

- Нормы, касающиеся всех хозяйствующих субъектов и участников лизинговой сделки, в том числе: введение ставки налога на прибыль 24%, при этом сумма налога, исчисленная по ставке 7,5%, зачисляется в федеральный бюджет; по ставке 14,5% - в бюджеты субъектов РФ; по ставке 2% - в местные бюджеты.
- Субъекты РФ в праве снижать налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемого в их бюджеты, до 10,5%.
- Отменяются налоговые льготы, среди которых и льгота по налогу на прибыль, предоставляемая организациям, осуществляющим капитальные вложения.

8 августа 2001 г. Президентом РФ был подписан ФЗ РФ "О лицензировании отдельных видов деятельности" № 128-ФЗ<sup>8</sup>, который вступил в силу с 10 февраля 2002 г. Список лицензируемых видов деятельности сокращен до одной сотни. Это те виды деятельности, осуществление которых, по мнению законодателей, "...может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов РФ и регулирование которых не может осуществляться иными методами кроме лицензирования". Лизинговая деятельность к упомянутым видам деятельности уже не имеет отношения с 10 февраля 2002 г. Закон оставляет возможность изменения установленного перечня только путем внесения дополнений в предусмотренный настоящим Федеральным Законом перечень, однако, процедура внесения таких дополнений в законе не раскрывается. Существуют различные мнения относительно отмены

---

<sup>8</sup>Консультант Плюс. Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 13.08.2001. № 33 (ч. I) ст.3430.96

лицензирования лизинговой деятельности. С одной стороны [19, с. 46], намерение отменить лицензирование лизинговой деятельности - это большая ошибка. Лизинг как вид инвестиционной деятельности обладает рядом преимуществ, что, в свою очередь, всегда вызывает повышенный интерес со стороны налоговых органов на предмет правомерности и правильности их использования. Наличие лицензии у компании в определенной мере облегчает контроль со стороны государства и гарантирует от злоупотреблений. Кроме того, по лизингу работает сегодня ограниченное число компаний, имеющих на это право. Отсутствие названных ограничений неизбежно приведет к потере качества лизинга, снижению уровня компетентности топ-менеджмента компании, и соответственно, к падению доверия со стороны инвесторов и лизингополучателей. Кроме того, реализация такого решения повлечет за собой возникновение новых инструкций налоговых органов, потребуются вносить изменения в систему бухгалтерского учета и т.д., а все это стоит времени и денег. С другой стороны [24, с. 5], в существующей форме лицензирование потеряло смысл. Лицензия помимо своей основной разрешительной функции должна предоставлять определенную гарантию как компаниям - потенциальным лизингополучателям, что они имеют дело с надежной профессиональной структурой, так и финансирующим организациям, которые рассматривают лицензию как фактор, подчеркивающий серьезность данной лизинговой компании, с которой они могли бы работать как с партнером. Сейчас же неясно, на какой основе действует лицензирующий орган. Сначала он был при Министерстве экономики, потом согласно закону о лицензировании отдельных видов деятельности это направление было передано Министерству юстиции, но часть функций осталась за Министерством экономики. В результате получается, что ни один из этих органов не является ответственным за надлежащее выполнение своих задач. Лицензирование сегодня носит



формальный характер, т.к. с 1993 года не было ни одного случая, когда деятельность лизинговой компании приостанавливалась бы лицензирующим органом.

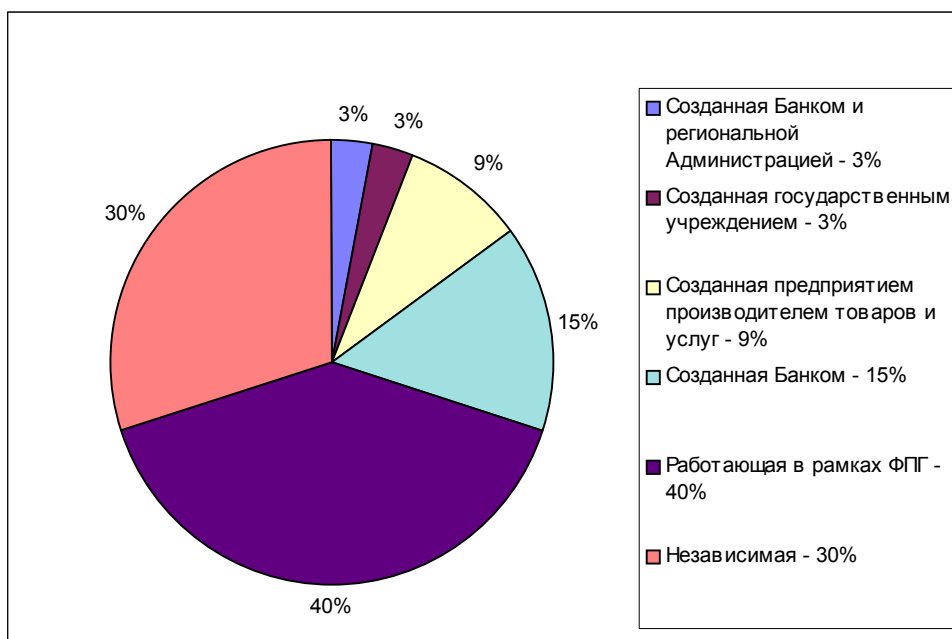
По нашему мнению отмена получения лицензии ускорит развитие лизинговых компаний и структур в регионе, т.к. убирается один из барьеров, препятствующий оперативности их деятельности.

29 января 2002 г. был принят ФЗ РФ "О внесении изменений и дополнений в ФЗ "О лизинге" от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ" № 10-ФЗ [26], [27]. Несмотря на то, что ФЗ "О лизинге" стал называться ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)", последний, сохранив все направления и формы развития лизинга, внес в базовый ФЗ "О лизинге" необходимые уточнения и корректировки в соответствии с недавно принятыми нормативно-правовыми актами.

В будущем считаем необходимым обеспечить стабильность лизингового законодательства, разработать и принять региональные законодательные акты, обеспечивающие эффективное развитие механизма лизинга и поддерживающие деятельность субъектов рыночных отношений, стимулировать деятельность инвесторов (лизинговых компаний и финансирующих их организаций) через создание гарантийных и лизинговых фондов.

## **1.2. Становление рынка лизинговых услуг в России**

В основе данного параграфа лежит анализ деятельности в 1994-2000 гг. 43 лизинговых компаний - членов Российской Ассоциации лизинговых компаний [20] и [22]. По источникам формирования уставного капитала (учредителям) и организационным методам работы все эти компании представляют весь спектр лизинговых компаний, зафиксированный независимыми экспертами в России:



**Рис. 1. Тип лизинговых компаний**

1998 год для лизинговых компаний стал годом испытаний и проверки на жизнеспособность в условиях разразившегося в августе банковского и финансового кризиса. Несмотря на столь неблагоприятные обстоятельства, доля лизинга в общем объеме инвестиций сохранилась на прежнем уровне: 1-1,5 %, а в секторе инвестиций в основные фонды возросла в три раза (2,7 %). Кроме того, наблюдался интенсивный рост числа лизинговых компаний и организаций, получивших лицензию на право осуществления лизинговой деятельности. Этот год показал, что даже в условиях кризиса лизинг позволяет решить задачу привлечения инвестиций в основной капитал без крупных единовременных затрат и дает реальную возможность понизить налоговые отчисления на период внедрения нового оборудования и становления производства, а также минимизировать риски инвесторов. Сам по себе лизинговый бизнес в отдельных случаях оказался более устойчивым к экономическим потрясениям, чем коммерческие банки. Однако августовский кризис не мог не сказаться отрицательно на состоянии лизинга в России. Его воздействие ощущалось на рынке лизинга весь 1999 год.

К 1999 г. лизинг органично вписался в сложную инвестиционную схему российской экономики. Объем инвестиций до августа 1998 г. вплотную приблизился к 1,5 миллиардам долларов. В 1998 г. доля лизинга в инвестициях в основные фонды составила 2,4 %, что в три раза больше, чем в 1997 г. Суммарный объем рынка лизинговых услуг в рамках компаний - членов Ассоциации в 1998 г. превысил 500 миллионов долларов США, что составляло более 60% от общего объема инвестиций по лизингу в стране. В 1999 г. объемы лизинга компаний практически остались на прежнем уровне. Учитывая серьезный спад лизинговой деятельности в России и инвестиционной активности в целом, этот результат характеризует высокую степень устойчивости компаний и всей индустрии лизинга к отрицательным воздействиям кризиса. Более того, такие компании, как "РТК - лизинг", "ЭнергогазлизингХолд", "Ликострой", "Агроснаб", "ТВЭЛ" добились значительного успеха и увеличили объемы лизинговых сделок в 1,5-2 раза. Большинство компаний расширили сферу своей деятельности как по типам имущества, так и по видам оборудования.

1999 год еще в самом его начале был охарактеризован многими участниками рынка лизинга как год реструктуризации финансовых обязательств сторон лизинговой сделки, особенно касательно взаимоотношений с зарубежными партнерами: поставщиками оборудования, финансово-кредитными организациями. Из-за падения объемов лизинговых операций (в пределах 40%) лизинговые компании вынуждены были диверсифицировать собственную деятельность, меняя виды и типы объектов лизинга и сектора потребительского рынка. Для сохранения накопленного ресурсного и кадрового потенциала в сложившихся условиях компании расширяли сферу деятельности, осваивали новые виды работ, новые финансовые и хозяйственные механизмы: определенные перспективы получили оперативный лизинг и трастовое управление.

Итоги 1999 г. показали, что, несмотря на сложные экономические условия и значительное ухудшение инвестиционного климата, большинству предприятий удалось сохранить свои позиции на рынке лизинга. Более того, интерес к лизингу значительно вырос со стороны банков (высока была активность, в частности, Сбербанка России и его региональных и местных отделений), крупных ФПГ, страховых компаний (в состав Ассоциации за 1999 г. вошли Промышленно-страховая компания, Военно-страховая, Московская акционерная страховая компания и др.). Серьезные инвестиционные и управленческие задачи была призвана решать учрежденная в 1998 г. Российским дорожным агентством "Российская дорожная лизинговая компания "Росдорлизинг".

Зарубежные специалисты пристально изучали процесс развития лизинга в России. Например, со стороны стран Азиатско-тихоокеанского региона был проявлен определенный интерес к возможности реализации международных лизинговых проектов с Россией. В июне 1999 г. была создана компания "Даймлер Крайслер Сервис (дебис) лизинг автомобили ООО", а в начале 2000 г. - компания "Дойче-Вест лизинг". Было объявлено о создании компании "Raiffeisen Leasing". Причем все эти компании регистрировались как российские.

Рост инвестиционной активности в 2000 г. положительно сказался и на развитии лизинга. Несмотря на относительно жесткие условия кредитования инвестиционных проектов и остающееся тяжелым экономическое состояние промышленных предприятий, большинству компаний удалось не только сохранить, но и укрепить свои позиции на рынке лизинга. Наряду с расширением областей применения лизинга, 2000 год был отмечен особенно интенсивным развитием отдельных секторов лизинга оборудования, например, сектора транспорта.

Характерным для 2000 г. также явилась повышенная активность государства в сфере лизинга, в частности, в авиационной отрасли. Однако

она, эта активность, больше наблюдалась в виде интенсивного нормо- и проектного творчества, и только в 2001 г. лизинговые схемы при поддержке государства нашли свое реальное воплощение.

Прежде чем начать анализ результатов исследования, хотелось бы еще раз напомнить, что рассмотренные показатели рынка лизинга в России основаны на анализе деятельности компаний, входящих в Российскую Ассоциацию лизинговых компаний. Выводы, оценки и прогнозы носят оценочный и экспертный характер.

В таблице 1 приведены объемные показатели лизинга в России за период с 1994 по 2000 гг., исчисленные в рублях и твердой валюте.

**Таблица 1**

**Динамика лизинга в России в 1994-2000 гг.**

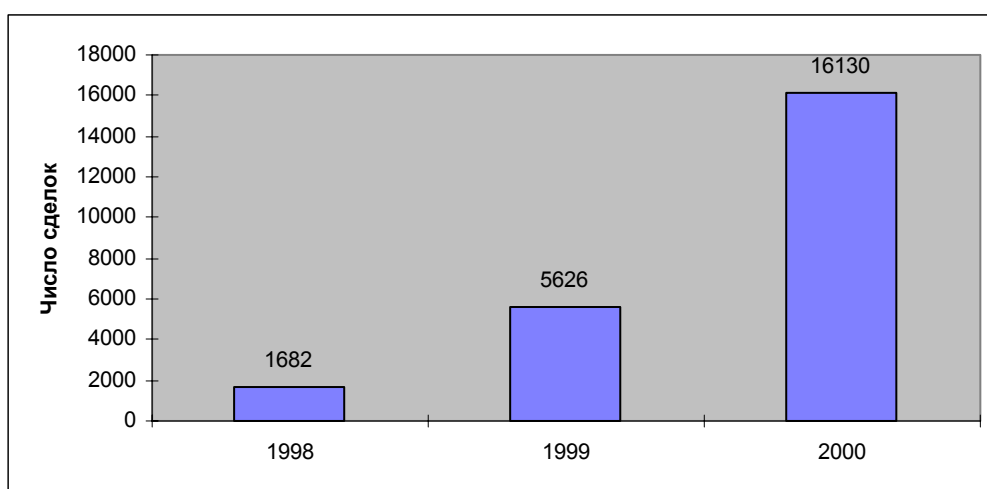
Год	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Лизинг оборудования (в млн. рублей)	9,18	107,61	641,21	2800,70	10363,17	13049,70	14470,4
Лизинг оборудования (в млн. \$)	2,60	23,20	115,30	469,90	493,77	483,30	516,8
Лизинг недвижимости (в млн. рублей)	0,00	0,00	29,42	35,75	194,20	271,00	187,70
Лизинг недвижимости (в млн. \$)	0,00	0,00	5,29	6,01	9,25	10,00	6,7
Объемы рынка лизинга в целом (в млн. рублей)	9,18	107,61	670,63	2836,45	10557,37	13320,60	14658
Объемы рынка лизинга в целом (в млн. \$)	2,60	23,20	120,62	476,71	502,73	493,40	523,5
Курс	3,50	4,64	5,56	5,95	21,00	27,00	28,00

Уровень инвестиций по лизингу в 1998-2000 гг. в рублевом эквиваленте незначительно превышал соответствующий показатель предыдущего года. Это означает, что и доля лизинга в общем объеме инвестиций в стране оставалась на прежнем уровне. В твердой валюте объем лизинга в 1999 г. на 9 млн. \$ не достиг уровня 1998 г., что явилось

следствием общего ухудшения инвестиционного климата в стране и падения объемов иностранных инвестиций в целом. Незначительный рост объема лизинга в рублевом эквиваленте (на 10%) и в твердой валюте (на 6%) в 2000 г. свидетельствовал об оживлении деловой активности субъектов хозяйственной деятельности.

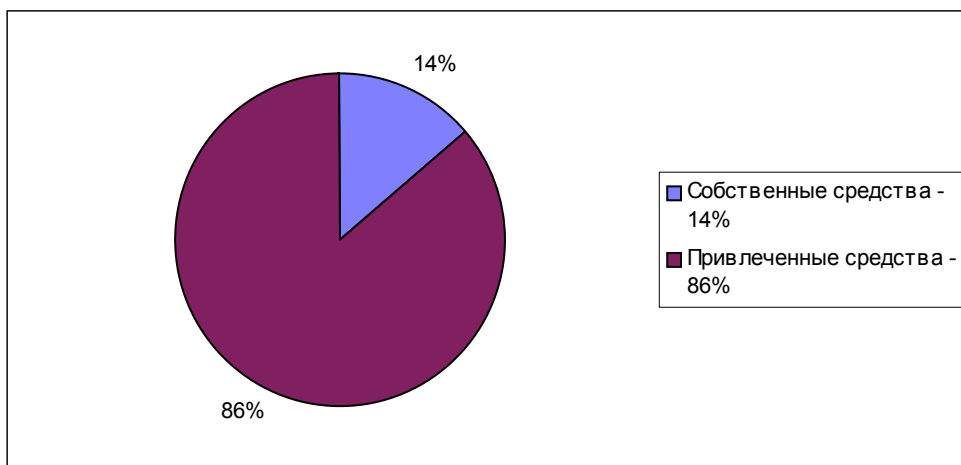
Преобладающим являлся **лизинг оборудования**. Однако прирост лизинга оборудования в рублевом эквиваленте в 2000 г. по сравнению с 1999 г. составил 11%, т.е. темп роста снизился почти в 2 раза (в 1999 г. по сравнению с 1998 г. прирост составлял 25%). В твердой валюте динамика иная: после отрицательного двухпроцентного спада в 1999 г. получен прирост 7%.

Для глубокой оценки изменений, происходящих на российском рынке лизинга, только объемных показателей недостаточно, т.к. трудно оценить влияние инфляционных процессов, налоговой и таможенной политики государства, уровня потребительского спроса и других факторов, которые в этих показателях так или иначе присутствуют и оказывают подчас значительное влияние. Оценить возросшую активность на рынке лизинга можно, анализируя динамику количества ежегодно осуществляемых сделок по лизингу. Рост числа сделок почти в 3 раза говорит о высоком потенциале и растущей популярности этого инвестиционного механизма.



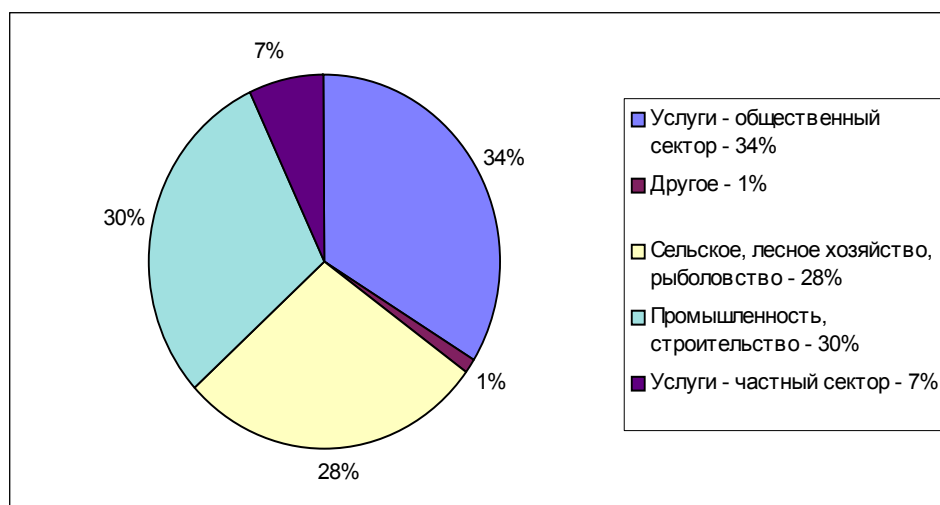
**Рис. 2. Динамика числа сделок по лизингу оборудования**

В своей инвестиционной деятельности лизинговые компании использовали собственные и привлеченные средства. В инвестиционном портфеле преобладали привлеченные средства, что остается характерной чертой российского лизинга. Однако доля собственных средств лизинговых компаний возросла вдвое, и это говорит о возросшей степени самостоятельности и устойчивости лизинговых компаний.



**Рис. 3. Состав портфеля инвестиций в 2000 г.**

При рассмотрении распределения лизинга оборудования по секторам экономики необходимо отметить, что в сектор "Услуги - общественный сектор" был включен лизинг телекоммуникационного и медицинского оборудования, в сектор "Промышленность и строительство" - лизинг специального оборудования:



**Рис. 4. Потребители лизинга**

По сравнению с 1999 г., распределение между основными секторами стало более равномерным за счет того, что снизилась доля общественного сектора с 58% до 34%, доля промышленного сектора возросла на 12%, почти на прежнем уровне осталась доля сельского хозяйства и рыболовства, наконец, примерно в семь раз возросло присутствие частного сектора.

Наиболее привлекательными и "разработанными" для лизинговых компаний являлись промышленный и общественный секторы. Что касается сектора сельского хозяйства, то теоретически его привлекательность весьма значительна, однако, "разработанным" назвать его никак нельзя. В этом секторе доминирует "Росагроснаб" с его развитой региональной сетью и сервисными службами. Кроме того, эта компания определена главным оператором, работающим с бюджетными средствами. Это доминирующее положение и определяет то, что по числу сделок и количеству лизингополучателей сегодня с "Росагроснаб" не сравнится никто. Компания присутствует во всех регионах России и объединяет в своей системе агропромышленного лизинга 118 лизинговых компаний.

В 2000 г. стремительно, почти в 2,5 раза, возросла доля грузового и легкового транспорта в основном из-за сформировавшегося устойчивого потребительского спроса на транспортные средства, а также из-за высокой конкуренции производителей, которая заставляет расширять спектр услуг. И, наоборот, в два раза сократилась доля компьютеров и авиационного транспорта<sup>9</sup> (приложение 1). На рынок высоких технологий огромное влияние оказывает фактор цен, в связи с постоянным изменением технологической базы и системного программного обеспечения, а также несовершенство нормативного регулирования систем.

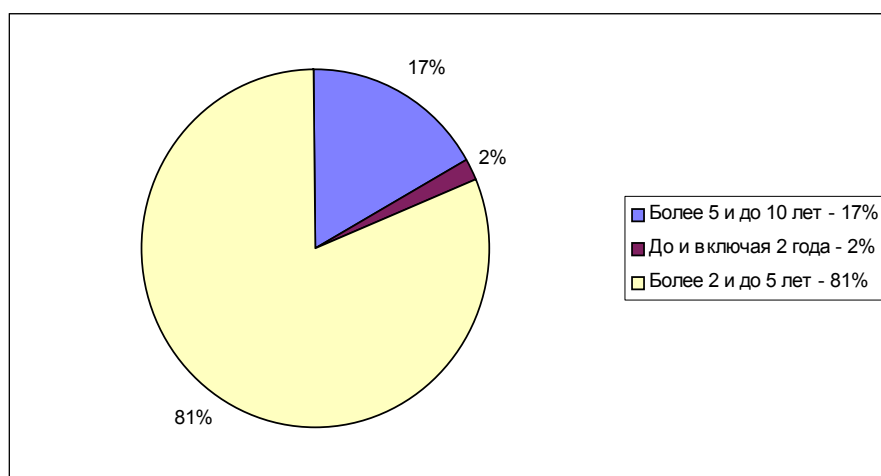
---

<sup>9</sup>Лизинг воздушных судов не получил развития в 2000 г. Цикл совещаний в Правительстве РФ по вопросу государственной поддержки авиационного лизинга, ряд крупных деловых кругов не смогли повернуть процесс на практическую стезю.



Лизинг промышленного и технологического оборудования после серьезного спада в 1999 г. вырос на 57% и составил 279,35 млн.\$ (в соответствии с методикой ЛИЗЮРОП традиционно в эту категорию попадает лизинг сельскохозяйственной техники). По сравнению с 1999 г., лизинг телекоммуникационного оборудования в 2000 г. снизился на 34%. Причины такой значительной отрицательной динамики - это предмет будущих исследований, а пока можно сказать, что данный сектор рынка далек от насыщения и привлекательность его для лизинговых компаний возрастает.

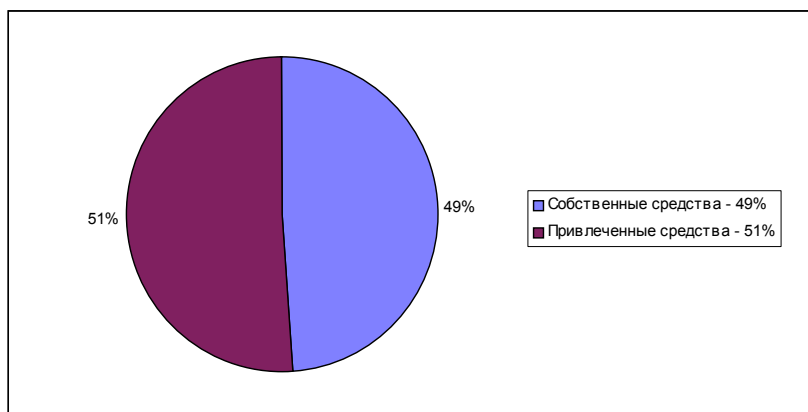
Картина распределения лизинга по срокам контрактов в 2000 г. (рис. 5) резко изменилась по сравнению с 1999 г. Доля контрактов со сроком от 5 до 10 лет возросла с 7% до 42. Произошло это в основном в связи с увеличением срока лизинга сельскохозяйственной техники. Кроме того, увеличилось число компаний, которые идут на такие сроки лизинга. Это компании "Росагроснаб", "Геосинтез", "Московская Лизинговая Компания", ТВЭЛ, Лизингпромхолд, Тюменская Лизинговая Компания и Регион-лизинг.



**Рис. 5. Сроки контрактов лизинга оборудования (объемы сделок)**

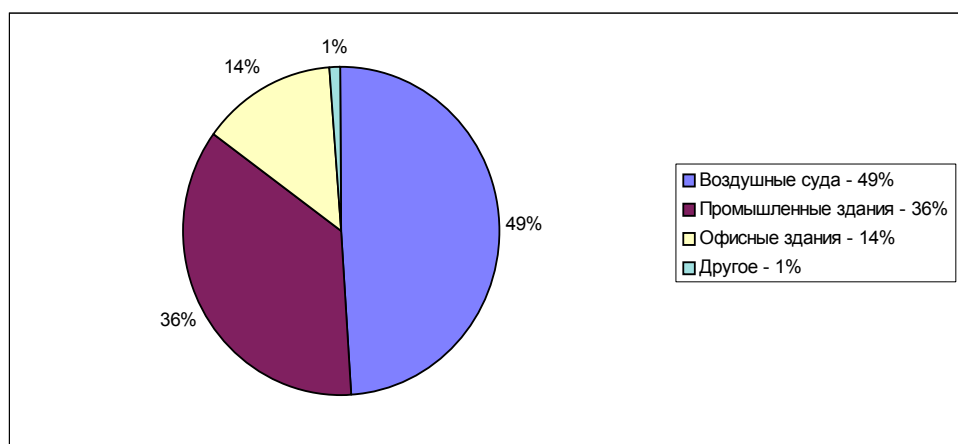
**Лизинг недвижимости** не являлся преобладающим на рынке лизинговых услуг. Прирост лизинга недвижимости в 1999 г. по сравнению с 1998 г. составил 40%. В долларовом эквиваленте лизинг недвижимого

имущества вырос на 10%. В 2000 г. лизинг недвижимости в рублевом эквиваленте приблизительно остался на прежнем уровне. В отличие от лизинга оборудования компании почти половину средств проинвестировали за счет собственных ресурсов (рис. 6):



**Рис. 6. Портфель инвестиций в лизинг недвижимого имущества**

Лизинг недвижимости оставался прерогативой деятельности небольшого числа компаний, в числе которых "Московская Лизинговая Компания", "Лизинком", "ЭнергогазлизингХолд" и "Инком-авиа лизинговая компания". Объектами лизинга недвижимости являлись промышленные, торговые и офисные здания.

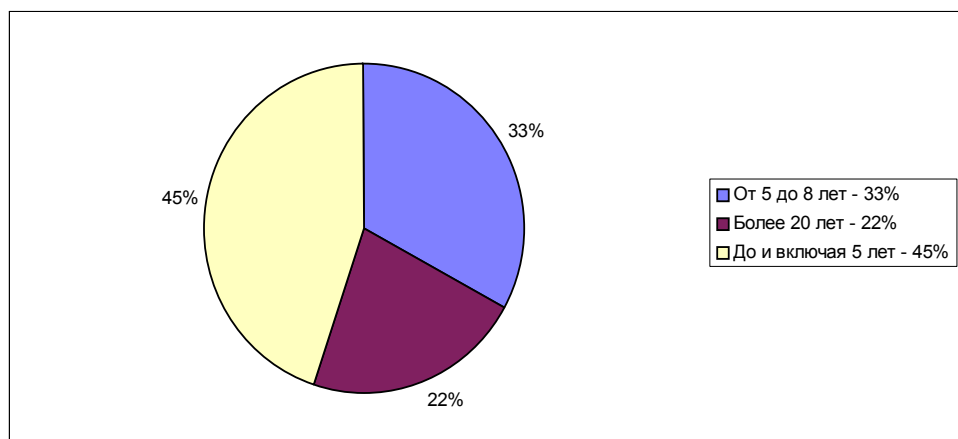


**Рис. 7. Распределение объектов недвижимого имущества по типам в 2000 г.**

Лизинг недвижимости в общем объеме лизинговых инвестиций в 1999 г. оставался на прежнем уровне - 2%. По сравнению с 1998 г. изменился спектр объектов лизинга - он расширился. В 2000 г. доля лизинга

недвижимости снизилась до 1,3%. Число же операторов в этом секторе возросло вдвое.

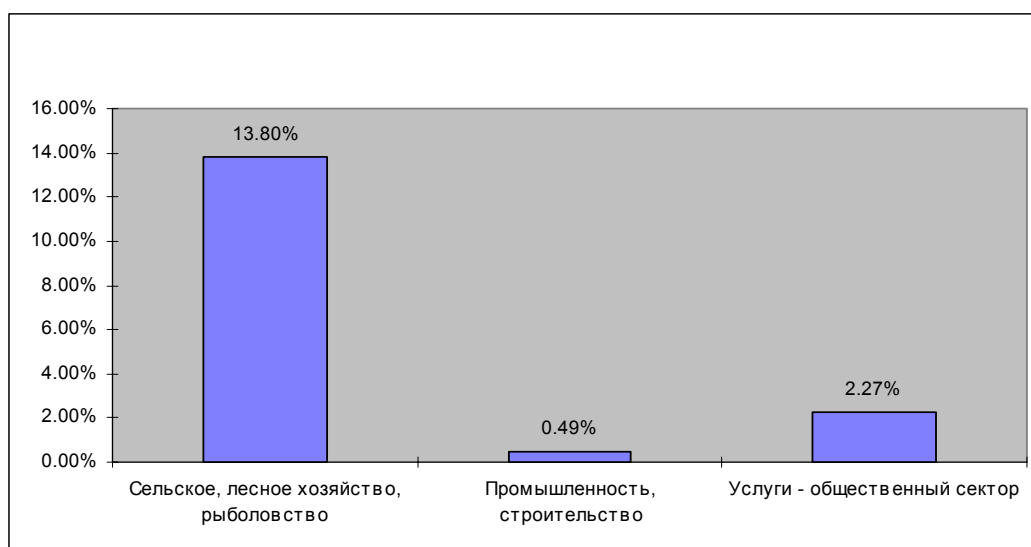
В отличие от 1999 г. уменьшилась доля контрактов со сроком лизинга до 5 лет (с 85% до 45%); в то же время значительно увеличились доли контрактов на более длительные сроки, а по числу контрактов доля последних еще более возросла:



**Рис. 8. Сроки контрактов лизинга недвижимости (объемы сделок)**

Доля импортного оборудования, находящегося на балансе лизинговых компаний, составила 56,1%, причем 85% контрактов заключалась именно на условиях сохранения имущества на балансе лизингодателя.

Определим долю лизинга в структуре инвестиций в основные фонды в 2000 г.:



**Рис. 9. Доля лизинга в инвестициях в основные фонды**

В 2000 году базовый уровень инвестиций по лизингу, который был фактически официально признан отечественными и зарубежными деловыми кругами, составил 1,2 млрд. долларов. Рубеж 1999 года был преодолен. Необходимо сказать о стремительном наращивании темпов развития лизинга в области автомобильного транспорта, промышленного и дорожного строительства. Эта тенденция развития будет сохраняться и в будущем.

### **1.3. Динамика развития экономики региона и рыночных отношений (услуг в области лизинга)**

Социально-экономическое развитие Владимирской области за период с 1991 г. происходило под воздействием процессов трансформации общественно-политической и административной системы общества. За это время в стране были осуществлены кардинальные преобразования, нашедшие свое отражение во всех сферах жизнедеятельности области, в которой:

1) были осуществлены децентрализация управления, разделение трех ветвей власти с расширением прав региона в осуществлении хозяйственной деятельности;

2) в основном была создана нормативно-правовая база, обеспечивающая либерализацию экономики;

3) в структуре собственности стали преобладать частная и смешанная формы;

4) произошли структурные преобразования с ориентацией отраслей и хозяйствующих субъектов на потребности рынка;

5) изменилась структура занятости;

6) были созданы предпосылки для роста производства в важнейших отраслях экономики.

С учетом сложившейся структуры экономики приоритетной для Владимирской области является промышленность. Среди ее ведущих отраслей необходимо выделить машиностроение и металлообработку, электроэнергетику, легкую, пищевую, стекольную, химическую и нефтехимическую промышленность.

Итоги 1998-2001 гг. свидетельствуют о развитии народного хозяйства области: объем промышленного производства увеличился в 1,5 раза; в 2000 г. прирост валового регионального продукта (ВРП) составил 11,4%, что в 1,5 раза выше среднероссийского показателя; прирост промышленного производства - 23,8%, (в 2,6 раза) и сельского хозяйства - 5,6% (в 2,2 раза) [20, с. 10]. В 1999 г. по динамике промышленного производства Владимирская область уверенно занимала первое место в Центральном федеральном округе.

В основе экономического роста находились высокие темпы в промышленности, а также сопряженные с ними факторы: развитие импортозамещения, серьезные структурные подвижки, активная бюджетная политика по поддержке реального сектора, реструктуризация предприятий, развитие малого бизнеса. Развитие производственной сферы позволило в 1,4 раза увеличить доходную часть бюджета. Почти в 1,5 раза выросла среднемесячная заработная плата; численность зарегистрированных безработных за 2000 г. снизилась на 18%.

Однако в регионе имелся ряд сдерживающих негативных экономических факторов: 40% предприятий оставались убыточными; продолжалось старение производственно-технической базы (степень износа основных фондов в 2000 г. была 51,3%); была достаточно высокой материалоемкость продукции - половина сырья шла "в стружку"; глубина переработки имеющихся в регионе природных ресурсов была недопустимо низка.

Ресурсы эффекта "оживления экономики" в значительной мере уже исчерпаны. Поэтому наступающий этап диктует необходимость принципиальных изменений в системе управления на всех уровнях и перехода к комплексной модернизации, которые могут вывести региональную экономику на новый виток развития.

Главной целью развития области на среднесрочную перспективу является повышение жизненного уровня населения на базе роста производства товаров, работ и услуг. Наличие региональных особенностей в социально-экономическом развитии вызывает необходимость адекватных действий администрации области по закреплению положительных изменений, обеспечению эффективности в сфере реального производства и преодолению отставания в социальной сфере.

Планируется, что к 2003 г. будет обеспечен рост реальных денежных доходов населения не менее чем на 16% по сравнению с 1999 г.[30, с. 32-33]. Для достижения поставленной цели к 2003 г. необходимо решить следующие основные задачи:

- обеспечить рост валового регионального продукта не менее чем на 3% ежегодно, промышленного производства - на 4-5%, сельскохозяйственной продукции на 2-5%;

- увеличивать реальные денежные доходы на 3-6% в 2001-2003 гг.;

- наращивать инвестиции не менее чем на 5% в 2001-2003 гг.;

- предоставлять гарантии товаропроизводителям за счет средств областного бюджета (в 2001-2003 гг. сумма гарантий увеличится в пределах роста бюджетных доходов на 17-20%);

- выделить бюджетных кредитов на развитие предпринимательства и малого бизнеса в пределах 2-2,5 млн. рублей;

- увеличить удельный вес бюджетных расходов на поддержку АПК и выделить из областного и муниципальных бюджетов 180-190 млн. рублей;

■ для стимулирования инвестиционной деятельности, развития предприятий, обеспечивающих приоритетную занятость социально незащищенных категорий населения и др., в области через реализацию областных законов предоставить льготы налогоплательщикам в 2001-2003 гг. в пределах 7-8 млн. рублей;

■ улучшить систему управления хозяйственным комплексом области, совершенствовать механизмы государственного регулирования экономики;

■ обеспечить разработку и реализацию программ развития отдельных отраслей экономики области;

■ развивать взаимовыгодные межрегиональные связи;

■ обеспечить привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов и концентрацию их на ключевых направлениях развития области;

■ последовательно совершенствовать структуру производственного аппарата и обеспечить его модернизацию;

■ осуществить реструктуризацию предприятий на основе формирования эффективного управления и использования собственности;

■ обеспечить функционирование механизмов гарантированной реализации прав и экономических интересов собственников;

■ сформировать благоприятную среду для развития малого предпринимательства;

■ создать условия для оптимизации структуры внутренних сбережений и их трансформации в инвестиции;

■ повысить уровень и качество жизни населения, обеспечить стабилизацию, а затем повышение реальных доходов и платежеспособного спроса населения;

■ обеспечить постепенное вытеснение теневой экономики, устранить факторы, усиливающие социальную нестабильность общества.

Рассмотрим некоторые основные экономические показатели Владимирской области в 1999-2001 гг. и сделаем их расчет на 2002-2003 гг.

**Таблица 2**

**Основные показатели развития Владимирской области<sup>10</sup>**

Год	Владимирская область						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Индекс физического объема ВРП (ВВП), %	102,0	97,6	111,4	111,4	107,2	106,7	107,4
Объем промышленного производства, тыс. рублей на душу населения	7,7	8,2	14,7	22,1	28,5	34,8	39,9
Индекс физического объема промышленного производства, %	111,7	96,2	124,2	123,8	108,9	105,5	105,5
Износ основных производственных фондов, %	53,0	52,8	52,3	51,3	48,5	*	*
Объем продукции с/х, тыс. рублей на душу населения	1,9	2,1	4,9	5,2	5,2	6,2	7,1
Индекс физического объема с/х производства, %	89,0	102,1	103,9	105,6	82,8	102,6	102,4
Доля убыточных предприятий, %	52,0	*	38,5	40,0	31,0	*	*
Объем инвестиций в основной капитал – всего, млн. рублей	2219,5	2130,7	3362,1 2708,2 <sup>11</sup>	5331,8 4406,7 <sup>12</sup>	6500,0	7089,3	9137,3
Объем инвестиций в основной капитал, тыс. рублей на душу населения	1,2	1,3	2,1	3,2	4,0	4,5	5,8
Объем прямых валютных иностранных инвестиций, \$ на душу населения	0,9	21,7	27,4	12,5	16,7	9,8	12,6

<sup>10</sup>Материал подготовлен с использованием данных областного комитета государственной статистики, органов и структурных подразделений администрации области. Данные представлены в фактически действовавших ценах - миллиардах рублей, с 1998 г. - миллионах рублей. Индексы представлены в % к предыдущему году.

\*- данные отсутствуют.

<sup>11</sup>без субъектов малого предпринимательства и средств индивидуальных застройщиков.

<sup>12</sup>без субъектов малого предпринимательства.



Привлечение инвестиций является одной из важных стратегических задач социально-экономического развития региона. В 2001 г. в основной капитал за счет всех источников было направлено 6,5 млрд. рублей, что на 7% больше уровня 2000 г. [31, с. 59]. Но экспертные оценки показывают, что реальная потребность в инвестициях на восстановление изношенных фондов в 2-3 раза выше. Инвестиционная емкость экономики области, рассчитанная по официально заявленной предприятиями потребности во внешних инвестициях, в 2000 г. составляла только 4,2 млрд. рублей [32, с. 19]. Это свидетельствует о том, что в реальной экономике недостаточно активно идет процесс инициирования внешних инвестиций.

Рассмотрим структуру средств по источникам финансирования в 1995-2001 гг.

**Таблица 3**

**Структура средств по источникам финансирования  
(в % к общему объему инвестиций в основной капитал)**

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиции в основной капитал - всего, млн. руб., в том числе, %:	1551,2 100	1955,8 100	2219,5 100	2130,7 100	3362,1 100	5331,8 100	6500,0 100
Собственные средства предприятий и организаций	49,8	62,3	68,9	64,4	59,5	62,8	57,8
Средства индивидуальных застройщиков	3,5	5,5	7,3	5,6	-	3,8	-
Привлеченные средства, в том числе:	46,7	32,2	23,8	30,0	40,5	33,4	42,2
Заемные средства других организаций	33,2	20,7	10,4	6,6	1,7	-	-
средства внебюджетных фондов	3,0	2,2	3,3	2,2	2,2	-	-
бюджетные средства. Из них:	10,5	9,2	7,6	12,2	10,8	10,0	18,2
из федерального бюджета	5,5	6,0	5,5	7,2	8,2	8,1	12,0
из бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов	5,0	3,2	2,1	5,0	2,6	1,9	6,2
прочие	0,0	0,1	2,5	9,0	25,8	23,4	24,0

Основным источником финансирования в основной капитал оставались и продолжают оставаться собственные средства предприятий и организаций. Доля заемных средств других организаций по сравнению с 1995 г. резко снизилась.

В структуре инвестиций по формам собственности преобладающей являлась частная, с 1995 г. динамично возросла доля иностранной формы собственности и смешанной с совместным российским и иностранным участием, доля российской формы собственности без иностранного участия после 1998 г. резко снизилась (таблица 4):

**Таблица 4**

**Инвестиционная деятельность по формам собственности (в % к общему объему инвестиций в основной капитал)**

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиции в основной капитал - всего, млн. руб., в том числе по формам собственности, %:	1551,2	1955,8	2219,5	2130,7	3362,1	5331,8	6500,0
	100	100	100	100	100	100	100
государственная	18,2	17,8	18,3	18,8	15,3	16,0	16,0
муниципальная	4,9	7,0	5,1	6,6	7,2	6,8	6,8
смешанная российская (без иностранного участия)	48,7	46,9	38,5	16,8	19,5	17,0	17,0
частная	27,7	27,2	31,7	43,1	37,5	38,0	38,0
собственность общественных объединений и организаций	0,4	0,5	0,6	0,3	0,2	0,2	0,2
иностранная и смешанная с совместным российским и иностранным участием	0,1	0,6	5,8	14,4	20,3	22,0	22,0

В отраслевой структуре инвестиций в основной капитал доминирующее положение занимала промышленность, доля инвестиций остальных отраслей экономики была незначительна (таблица 5):

Таблица 5

**Отраслевая структура инвестиций в основной капитал  
(в % к общему объему инвестиций в основной капитал)**

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 <sup>13</sup>
Инвестиции в основной капитал – всего, млн. руб., в том числе по отраслям, %:	1551,2	1955,8	2219,5	2130,7	3362,1	5331,8	6500,0
производящим товары	100	100	100	100	100	100	100
оказывающим рыночные и нерыночные услуги	47,7	45,0	48,1	47,1	50,3	55,5	55,5
промышленность	52,3	55,0	51,9	52,9	49,7	44,5	44,5
с/х	43,4	40,5	44,8	39,5	41,1	41,5	41,5
транспорт	3,4	3,0	2,5	5,1	6,5	7,5	7,5
связь	6,0	7,3	7,1	8,6	7,3	7,2	7,2
строительство	0,6	2,6	2,0	7,9	3,7	2,1	2,1
торговля и общественное питание	1,2	0,8	1,1	2,3	3,3	4,0	4,0
другие	2,5	1,7	2,8	1,9	2,6	2,8	2,8
	42,9	44,1	39,7	34,7	35,5	34,9	34,9

Доля инвестиций в отраслях, производящих товары, динамично увеличивалась. Это свидетельствует о том, что в производственной экономике повысилось внимание к вопросам воспроизводства основных фондов.

Вообще, к инвестициям в основной капитал относятся затраты на строительные работы всех видов; затраты по монтажу оборудования; на приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа, предусмотренного в сметах на строительство; на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство; на приобретение машин и оборудования, не входящих в сметы на строительство; на прочие работы и затраты.

Основной задачей инвестиционной политики является обеспечение экономики области инвестиционными ресурсами, необходимыми для

<sup>13</sup>Данные за 2001 г. в таблицах 4 и 5 требуют уточнения, так как рассчитаны на основе [30].

поддержания роста ВРП на уровне 3-5% в год. Для этого предстоит увеличить долю инвестиций в основной капитал в ВРП с 9 до 11%.

Одним из приоритетных направлений работы является создание элементов региональной инфраструктуры; среди конкретных мероприятий по его реализации необходимо выделить создание лизинговых фондов к 2003 г. Исполнителями назначены специальные структурные подразделения, эффектом от деятельности которых будет привлечение дополнительно 20-50 млн. рублей инвестиций для обновления основного капитала.

К 2002 г. рынок лизинговых услуг во Владимирской области характеризовался недостаточной развитостью по сравнению с общероссийскими масштабами. Крупные лизинговые сделки практически отсутствовали, за исключением ООО "Интерьер" (г. Суздаль), которое в 1999-2000 гг. взяло в лизинг итальянскую линию по изготовлению мебели на сумму 750 тыс. долларов.

Характерной же чертой регионального рынка лизинговых услуг являлся его упор на сферы малого и среднего бизнеса. Вообще, поиск финансовых ресурсов для развития малых предприятий производственной сферы является одной из самых острых проблем как начинающих, так и действующих предпринимателей. Малому предприятию и индивидуальному предпринимателю сложно получить банковский кредит, в особенности, если отсутствуют серьезные гарантии его возврата. В определенной степени разрешить эту проблему помогает лизинг (как специальный финансовый механизм), который позволяет оказать реальную помощь предпринимателю, и при этом максимально снизить риски инвестора.

В течение ряда лет в области действуют несколько лизинговых компаний и структур, занимающихся оказанием услуг финансовой аренды. К числу этих компаний можно отнести:

- ЗАО "Владимирлизинг";
- ЗАО "Лизинговая компания ВТЗ-финансы";
- ЗАО "Агроснабцентр Агролизинг";
- ЗАО "Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства".

Первые две фирмы уже достаточно продолжительный период времени по ряду причин не вели активную лизинговую деятельность. Лишь в 2001 г. ЗАО "Лизинговая компания ВТЗ-финансы" предоставило в лизинг лесоперерабатывающее оборудование, автомобили, автоприцепы и мебель на сумму 3 млн. рублей.

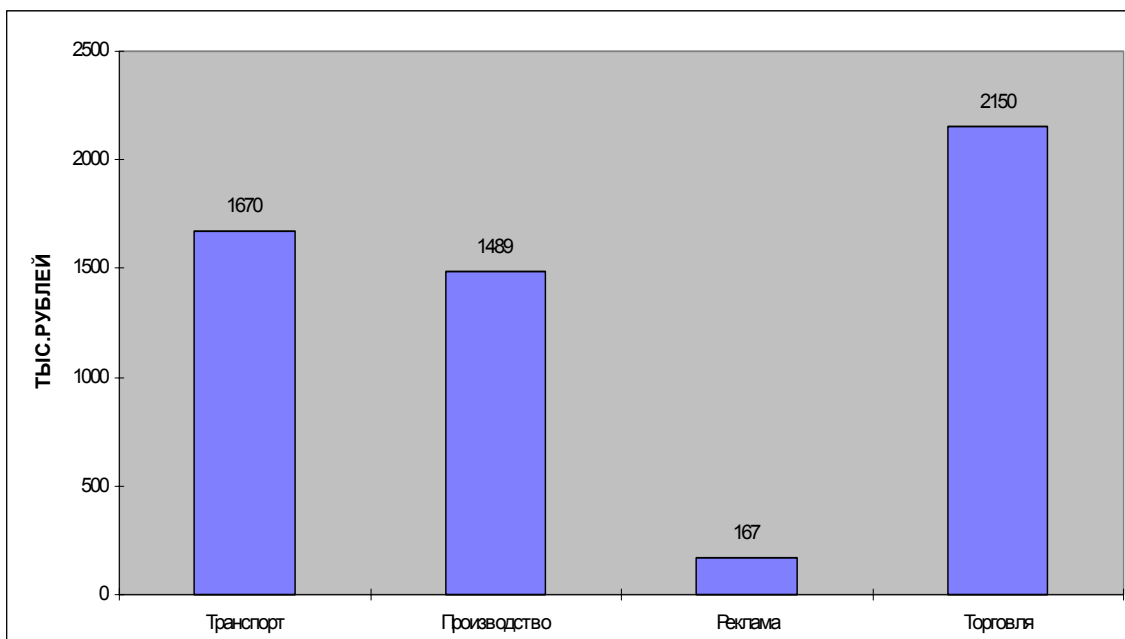
Третья компания, используя целевые федеральные средства, специализируется на предоставлении в лизинг только сельскохозяйственной техники. Так, за период с 1997 по 1998 гг. объем предоставленных лизинговых услуг ЗАО "Владимирлизинг" и ЗАО "Агроснабцентр Агролизинг" составлял ежегодно по 8 млн. рублей, а в 1999-2000 гг. ЗАО "Агроснабцентр Агролизинг" ежегодно предоставлял в лизинг сельскохозяйственную технику на сумму 40 млн. рублей.

ЗАО "Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства" с 2000 года проводит работу по оказанию лизинговых услуг в соответствии с агентским договором, заключенным с Московской Лизинговой Компанией. Интерес владимирских предпринимателей к данной форме приобретения имущества постоянно растет. Для агентства существуют преимущества предоставления в лизинг автотехники перед любым другим оборудованием, т.к. отсутствует необходимость доставки, наладки и обслуживания оборудования, что уменьшает его издержки. Предпринимателям также выгодно брать автотехнику в лизинг из-за ее прибыльности.

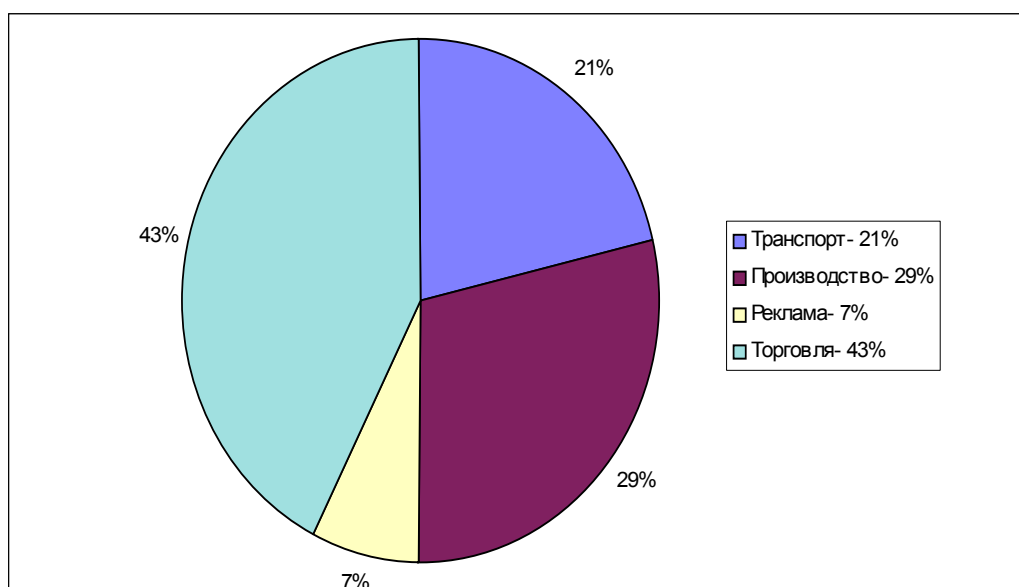
Если в первый год работы в этом направлении агентство предоставило малым предприятиям в лизинг автотехники на сумму 1,4 млн. рублей и

заключило три договора лизинга с двумя ООО и одним индивидуальным предпринимателем, то за 2001 г. объем таких услуг уже превысил 5,5 млн. рублей, а количество договоров увеличилось более чем в пять раз.

Распределение лизинга автотехники и числа договоров в 2001 г. по секторам экономической деятельности предприятий выглядело так (рис. 10 и рис. 11):



**Рис. 10. Лизинг автотехники в 2001 г.**



**Рис. 11. Число договоров по лизингу автотехники в 2001 г.  
(в % по секторам экономической деятельности предприятий)**

Предприятия области могут приобрести через агентство грузовые и легковые автомобили, дорожно-строительную и грузоподъемную технику, производственное оборудование. При этом наибольшим спросом пользуются автомобили (ЗИЛ-бычок и МАЗы).

В апреле 2002 г. между ЗАО "Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства" и Московской Лизинговой Компанией был заключен договор о лизинговых поставках технологического оборудования для предприятий Владимирской области.

Имея одинаковую процентную ставку с банковским кредитом, лизинговые операции, осуществляемые агентством, обладают рядом серьезных преимуществ:

- ❖ набор предоставляемых документов существенно меньше по сравнению с пакетом, запрашиваемым банком;
- ❖ решение по проекту принимается в достаточно сжатые сроки (как правило, в течение недели);
- ❖ не требуется нотариально оформленного залога;
- ❖ с учетом налоговых льгот и ускоренной амортизации затраты предприятия на приобретение имущества в 1,45 раза меньше, чем при использовании банковского кредита.

В настоящее время процентная ставка по лизинговым операциям, осуществляемым агентством, составляет 31% годовых для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (сюда же входит оплата страховки и регистрации автотехники) и 33% для более крупных предприятий. То, что осуществляемые агентством лизинговые операции удобны и экономически выгодны для предпринимателей, подтверждает тот факт, что ряд организаций, получивших имущество в лизинг, после уплаты последнего взноса вновь обращаются в агентство.

Анализ состояния регионального рынка лизинговых услуг показывает, что в этом направлении делаются только первые шаги, качество и объем

этих услуг пока явно недостаточны, в связи с чем необходимо дальнейшее развитие лизинговых форм, которые должны стать одним из направлений повышения инвестиционной активности предприятий, эффективным способом финансовой поддержки регионального бизнеса.

## **ГЛАВА 2. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ**

### **2.1. Выявление факторов, влияющих на развитие рынка лизинговых услуг**

Лизинг в России - еще очень молодой вид деятельности, и на его функционирование влияют те или иные условия внешней среды, которые как способствуют, так и препятствуют его успешному развитию как в целом по стране, так и во Владимирской области в частности.

Таковыми характеристиками являются:

- нормативно-правовая база, организационный механизм регистрации компаний, налоговая система и т.д.;
- взаимодействие лизинговых компаний с государственными структурами;
- объем платежеспособного спроса населения на товары и услуги, в удовлетворении которого могут участвовать лизинговые компании и структуры;
- условия получения банковских кредитов предприятиями;
- взаимоотношения лизинговых компаний и структур с поставщиками оборудования, лизингополучателями, банками и страховыми компаниями;
- уровень платежной дисциплины предприятий-лизингополучателей;



- достаточность условий для свободной конкуренции, присутствие конкурентной среды на рынке лизинговых услуг.

Все факторы, сдерживающие или развивающие рынок лизинговых услуг в стране, по степени влияния можно разделить на две части: 1) локальные и 2) глобальные; а по форме влияния - на три части: 1) экономические, 2) правовые и 3) организационные.

Наиболее важными здесь являются экономические и правовые факторы, носящие глобальный характер, т.к. они характеризуют экономику страны в целом и влияют на те внешние условия среды, в которых действует и функционирует весь механизм рынка лизинговых услуг. Эти факторы в случае их недостаточной проработанности могут привести к тяжелым экономическим последствиям.

Организационные факторы, а также финансовые факторы - они как бы локальны для конкретных операций, сфер деятельности или конкретных лизинговых компаний и по-разному влияют на каждую из них. Однако, все факторы взаимообусловлены и взаимоувязаны, поскольку, например, нерациональная организация тех или иных процессов и структур влечет за собой возникновение финансовых, а затем и экономических проблем; и наоборот, необоснованная экономическая политика государства в той или иной сфере или отрасли обязательно приведет к ее гибели.

Поэтому, однозначным является то, что все проблемы деятельности лизинговых компаний должны решаться в рамках общего правового массива, формирование и доработка которого является вопросом первостепенной значимости и по смыслу, и, по сути, и этот вопрос должен решаться и быть решен в обязательном порядке. Основная правовая проблема рассматриваемого вида инвестиционной деятельности - это определение соотношения и места лизинговых правоотношений в системе гражданского законодательства. Этот очень важный аспект правового обеспечения лизинга был частично рассмотрен в первой главе данной

работы, поэтому скажем только, что на сегодняшний день существует коллизия права, т.к. Гражданский кодекс и закон "О финансовой аренде (лизинге)" не совсем сочетаются.

Общие проблемы в законодательстве уже приводят к возникновению существенных частных проблем в пределах конкретных регионов, влияющих на их развитие, а также на развитие рынка лизинговых услуг. Любая попытка внесения изменений в налоговое законодательство, в частности касательно лизинговых операций, встречает очень жесткое сопротивление. Например, в Пензенской области была сделана попытка проведения закона о мерах по развитию лизинга в пределах региона, который касался лишь норм реализации мер поддержки лизинга на местном уровне. Предусматривалось освобождение лизинговой сделки от той части налога с оборота, которая идет в местный бюджет, а также создание фонда поддержки лизинговой деятельности, в том числе, в какой-то части из средств областного бюджета. Этот проект закона ходил по различным инстанциям, разного рода структурам регионального уровня, где в него вносились свои замечания и корректировки, но как только материал доходил до финансового управления, тут по причинам финансово-экономического характера загорался красный свет [23, с. 30].

Недостаточно проработанная налоговая и таможенная политика государства оказывает сильное влияние на рынок лизинговых услуг в стране. Например, сегодня предприниматель, желающий начать бизнес, допустим, в сфере международных автоперевозок натывается на непреодолимые проблемы. Отечественных большегрузных автомобилей, которые по своим экологическим параметрам могли бы беспрепятственно работать на дорогах Европы, пока, увы, не существует, и, к сожалению, в ближайшее время явно не появится. Но и взять в лизинг зарубежный автотягач тоже практически невозможно. Стоимость таможенной "очистки" до недавнего времени была просто запредельно высокой. Размер налогов и таможенных сборов при

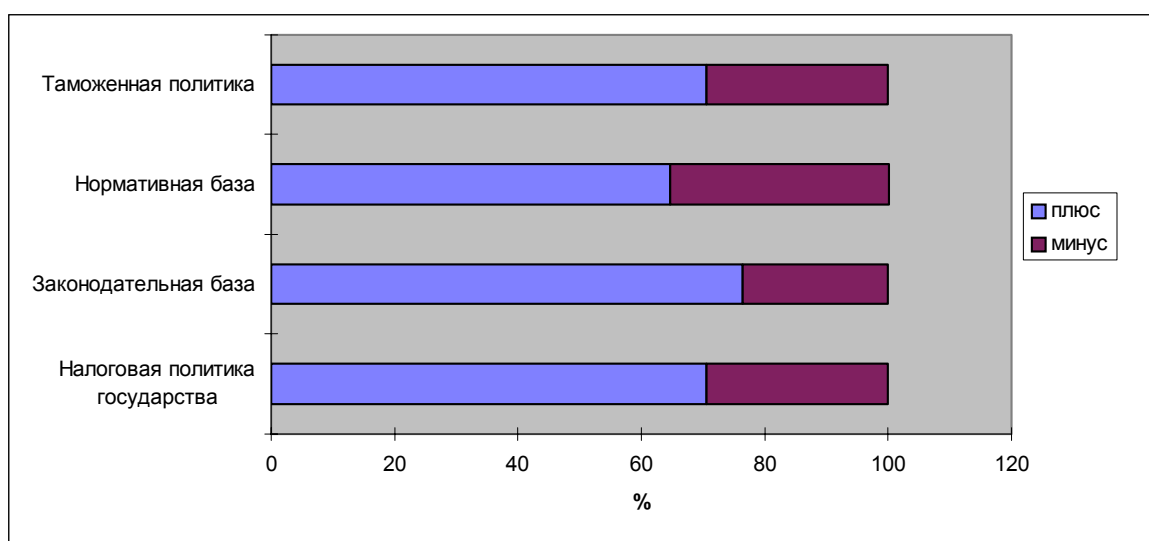
импорте зарубежных грузовиков достигал 60% от их стоимости. Стоит ли после этого удивляться, что российские перевозчики контролируют сегодня не более четверти грузопотоков, что иностранцы вытесняют нас с собственного рынка автоперевозок. Причем обидно, что проигрываем мы зачастую не только западным фирмам, но и конкурентам из "транзитных" республик. В Прибалтике, Белоруссии, на Украине правительства и законодатели установили для перевозчиков куда более благоприятный налоговый и таможенный режимы, а их лизинговое законодательство учитывает интересы как крупного, так и малого бизнеса в сфере автоперевозок. Для того, чтобы лизинг заработал по-настоящему, необходимо ввести порядок, при котором таможенные платежи при ввозе оборудования платились бы не сразу со всей его стоимости, а по мере поступления лизинговых платежей в течение всего времени лизинга. Иначе получается, что лизинговые компании и те, кто пользуется их услугами, как бы кредитуют таможню. Заметим, что в Белоруссии порядок рассрочки таможенных платежей уже узаконен. Соседи, можно сказать, провели за нас наглядный и успешный эксперимент. И странно, что мы не торопимся следовать их примеру [19, с. 34].

Если дать "зеленую улицу" импорту высоких технологий, современному оборудованию, которое не производится у нас в стране, развитию лизинга его, это может дать очень быстрый эффект для обновления основных фондов, переводу экономики в качественно новое состояние. А это, в свою очередь, со временем обернется и ростом таможенных сборов. Однако, над таможенниками очень сильно довлеет фискальное начало и опасность падения таможенных платежей на начальном этапе. Причина - непонимание роли лизинга, как важнейшей формы привлечения инвестиций, недальновидное отношение к нему.

Лизинг, как финансовый инструмент, может успешно работать только на основе определенных таможенных, валютных и налоговых льгот,

предоставляемых государством при заключении лизинговых договоров. За счет этого удешевляются лизинговые сделки, они делаются более привлекательными, чем, допустим, сделки по приобретению оборудования за счет обычного банковского кредитования. В известном смысле, эти льготы не только лизинговым компаниям или лизингополучателям. Это льготы, которые государство предоставляет самому себе, ускоряя темпы своего экономического и технологического развития и сводя при этом к минимуму собственные затраты. Поэтому необходимо при разработке последующих изменений и дополнений в нормативно-правовую базу лизинга сохранить все те преимущества, которые имеют лизинговые операции.

Рассмотрим влияние глобальных факторов на деятельность российских лизинговых компаний в 2000 г. [20, с. 4].



**Рис. 12. Влияние факторов**

Можно констатировать, что состояние законодательной базы 2000 г. большинством компаний оценивалось больше положительно, чем отрицательно. Больше претензий было у субъектов рынка к нормативной базе, в которой в 2000 г. наблюдалась полная стагнация, т.к. практически ни одного нормативного акта не было приведено в соответствие закону. С 1998 г. компании накопили значительный опыт правоприменительной практики, и

к 2001 г. для большинства из них стало очевидным, что действующее законодательство нуждается в определенных корректировках. Таможенная и налоговая политика государства оценивалась компаниями одинаково, в том и в другом случае эти факторы не вызывали особых трудностей в деятельности 70,6% компаний.

Отсутствие нормативно-правовых актов, гарантирующих защиту прав собственности, несовершенство корпоративного управления, неравенство условий конкуренции, неоптимальное административное регулирование рынков, недостаточная прозрачность хозяйственной деятельности явились теми факторами, которые сдерживали инвестиционную деятельность частного отечественного и иностранного капитала в 2000 г.

И одним из факторов, определяющих успешное развитие лизинга как в целом по стране, так и в нашем регионе, является постоянное и тесное взаимодействие с государственными структурами компаний и предприятий, работающих в сфере лизинга, в первую очередь через общественные организации, подобные Российской Ассоциации лизинговых компаний.

Как уже говорилось выше, на конкретные операции по сферам экономической деятельности лизинговых компаний и структур может оказываться различное по своей силе влияние локальных факторов. Например, на рынок высоких технологий большое влияние оказывает фактор цен, т.к. в связи с постоянным изменением технологической базы и системного программного обеспечения ценовая динамика на этом рынке весьма значительна. Также в этом секторе экономической деятельности необходимо изменить положение с нормативным регулированием лизинга компьютерных систем, объединяющих в себе так называемые "железо" и "софт". Первое, очевидно, свободно можно отнести к основным средствам, а что делать со вторым пока остается неясным [20, с. 9].

Фактор времени, как и в любом бизнесе, играет огромную роль. Конечно, компании, которые длительное время осуществляют лизинг

оборудования определенного вида или назначения, со временем обретают такой опыт и квалификацию, обрастают такими деловыми и неформальными связями с поставщиками оборудования и лизингополучателями (фактически создавая собственную корпоративную структуру), что другим лизинговым компаниям становится довольно трудно конкурировать с ними, часто приходится расширять географию бизнеса, "играть маржой" и т.д.

Компании, имеющие солидный возраст деятельности на рынке лизинговых услуг (обычно более 5 лет), обладают солидной кредитной историей, высокой квалификацией кадров, хорошо продуманной системой мотивации работников к эффективному и творческому труду. Поэтому правильно подобранная организационная структура лизинговых компаний в самом начале их деятельности выступает одним из факторов успешного развития как самих компаний, так и всего рынка лизинговых услуг.

Уровень и возможность финансирования лизинговой сделки, механизм и доступность финансирования выступают одним из главных внешних факторов, влияющих на эффективность развития рынка лизинговых услуг во Владимирской области. Для продуктивных изменений в экономике и ее устойчивого роста необходимы долгосрочные инвестиции, основывающиеся на системе финансово-кредитных институтов. Однако из-за долгосрочного характера операций влияние таких факторов, как уровень рисков, инфляция, дефляция и т.д. становится достаточно ощутимым.

У банков скопилось достаточно средств, чтобы иметь возможность кредитования инвестиционных проектов в реальном секторе экономики. Однако сроки кредитования и цена кредитов оставались и остаются на прежнем уровне, что не позволяет всерьез говорить об активизации банков на рынке инвестиций.

Если говорить о средствах бюджета региона, то это слишком незначительный источник, тем более, что его доля имеет сильную

тенденцию сокращения в виду проводимой политики централизации бюджетных доходов.

Теоретически есть дополнительная возможность привлечь собственные средства предприятий к участию в лизинговых схемах. Но этот источник незначителен и неэффективен, т.к. создает проблемы ликвидности и недостатка оборотного капитала.

Решение обозначенной проблемы может быть получено за счет создания в регионе сети обществ взаимного кредитования и существенного увеличения бюджетных средств, выделяемых на льготно-кредитную поддержку субъектов предпринимательства, создания областной лизинговой компании с достаточным уставным капиталом.

Кроме того, в экономику как страны, так и области необходимо привлекать иностранные инвестиции посредством создания соответствующих условий и механизмов для деятельности предприятий с иностранным капиталом. На сегодняшний день вопрос о регистрации для предприятий с иностранными инвестициями стоит очень остро, т.к. предприятия со стопроцентным иностранным капиталом получают вначале лишь временное свидетельство о государственной регистрации. Выдаваемое же в дальнейшем после постановки на налоговый учет и выполнения ряда других необходимых формальностей постоянное свидетельство о государственной регистрации имеет ту же дату, что и временное, несмотря на то, что на тот момент компании еще не могли осуществлять какую-либо деятельность. Сразу же возникает проблема бухгалтерской и налоговой отчетности со всеми вытекающими последствиями: не имея еще возможности действовать, компании с оплаченным уставным капиталом в иностранной валюте уже должны начислять и оплачивать налоги на возникшие курсовые разницы [24, с. 2].

Проблема привлечения средств зарубежных инвесторов относится скорее к сфере государственной инвестиционной политики. Здесь задача состоит в повышении кредитных рейтингов регионов.

Российский рынок характеризуется высоким уровнем рисков. Среди них традиционно можно выделить риски политических изменений, риски макроэкономической нестабильности, высокий уровень преступности и коррупции. Для лизинга, наряду с упомянутыми рисками, крайне важное значение имеет адекватная оценка рисков, связанных с существующим налоговым окружением и потенциальными изменениями налогового законодательства, внесением изменений в законодательную и нормативные базы не только в области лизинговой деятельности, но и в других областях, которые прямо или косвенно могут влиять на деятельность лизинговой компании. Особенно высоки эти риски в период реализации уже заключенных сделок, когда после изменения правовой среды необходимо вносить изменения в уже действующие договора лизинга.

Из анализа факторов, оказывающих основное воздействие на лизинговую деятельность, становится очевидным, что основные усилия по совершенствованию законодательства о лизинге необходимо направить на решение вопросов рационального и эффективного налогообложения лизинговой сделки, совершенствование таможенного режима, стимулирующего развитие этого вида инвестиционной деятельности, особенно в области международного лизинга, а также решение всего комплекса вопросов, связанных с валютным регулированием импортно-экспортных операций, осуществляемых импортными компаниями. Иностранному инвестору на рынке лизинговых услуг чрезвычайно осторожен, поэтому рассчитывать на дешевые западные кредиты пока не приходится.



## 2.2. Определение приоритетных параметров развития рынка лизинговых услуг

При практической реализации идей лизинга прежде всего необходимо выделить несколько основных направлений, по которым в рамках структуры конкретной лизинговой компании нужно выработать ряд решений [14, с. 41].

Назовем их условно:

1. Предметы лизинговых отношений.
2. Клиенты.
3. Средства расчета.
4. Форма реализации лизинга.

Первое направление касается тех предметов, которые могут быть предметом лизинговых отношений. Работа в этом направлении предполагает следующее:

1. Уточнение списка предметов лизинга:
  - оценка перспектив получения новых и подержанных машин, оборудования и т.д. по экспорту;
  - выяснение возможностей и готовности отечественных предприятий-производителей участвовать в лизинговых отношениях по поводу их продукции;
  - изучение возможностей привлечения предметов лизинга, временно свободных у промышленных, строительных и транспортных организаций;
  - решение вопроса восстановления изношенных машин, оборудования и т.д.
2. Уточнение состава услуг:
  - выявление организаций, занимающихся ремонтом и обслуживанием техники;

- оценка их возможностей по выполнению работ (сроки, расценки, мощности);
  - проведение переговоров о транспортировке машин, оборудования и т.д.;
  - оценка возможности самовывоза техники клиентами;
  - определение целесообразности утилизации отслуживших свой срок изделий;
  - разработка вопросов обучения и консультирования клиентов;
  - решение вопросов предлизинговой подготовки машин;
  - определение с вопросами страхования.
3. Уточнение потребности:
- выявление объемов постоянной, сезонной и эпизодической потребности в разрезе типов машин и услуг.
4. Покупка предмета лизинга:
- заключение договоров купли-продажи с производителями машин, оборудования и т.д.;
  - предлизинговая подготовка предмета лизинга;
  - организация хранения машин, оборудования и др. при необходимости.

Второе направление предполагает решение вопросов, касающихся потенциальных потребителей лизинговых услуг. Здесь может быть рекомендовано следующее:

1. Составление списка клиентов:
  - установление контактов с организациями и органами того или иного сектора экономики в зависимости от предмета и вида лизинга;
  - разработка процедуры отбора клиентов;
  - составление списков клиентов по каждому сектору экономики.
2. Отбор клиентов:

- проведение рекламно-учебных мероприятий с возможными клиентами;

- реализация процедуры отбора.

### 3. Оформление лизинговых отношений:

- заключение договоров на лизинговое обслуживание;

- поставка клиентам предмета лизинга.

Третье направление предполагает уточнение ассортимента товаров, которые могут быть использованы лизингополучателем как средство расчета (например, продукция, им производимая). Здесь следует предусмотреть мероприятия по возможной переработке и сбыту такой продукции.

Последнее, четвертое, направление требует решения вопросов, связанных с организационно-правовым оформлением лизинговой структуры. Наиболее приемлемым вариантом в настоящий момент представляется учреждение акционерного общества. Здесь следует определить тип общества, выявить возможных учредителей, разработать учредительные документы, провести процедуру регистрации, сформировать уставный капитал. Очень важны подбор и расстановка кадров. Необходимо также разработать формы договоров, положений, контрактов, на основе которых будет организована работа лизинговой структуры.

В своей практической деятельности лизинговыми компаниями необходимо использовать методы постепенного выхода на рынок лизинговых услуг, не преследуя каких-то глобальных задач и не монополизировав его. Оптимальная лизинговая компания в регионе - это наиболее профессиональная, финансово устойчивая компания со сбалансированным кредитным портфелем и минимумом проблемных сделок. Для нее качество должно быть важнее, чем количество, отбор клиентуры очень тщателен с приоритетом к тем предприятиям и организациям, которые в состоянии отвечать по своим обязательствам. Естественно деятельность такой компании потребует значительной

предварительной подготовки, которая, однако, не должна проводиться через агрессивную рекламную политику.

Страхование является обязательным элементом лизинговой сделки, поэтому необходимо уделить максимум внимания этому вопросу. Отсутствие специализации на каком-то конкретном сегменте рынка, работа с широким спектром оборудования приведет к тому, что лизинговым компаниям придется сотрудничать с совершенно разными отделами страховых компаний, т.к. внутри страховой компании существует организационное деление по направлениям работы с различными видами машин и оборудования, в том числе технологического. Это вполне объяснимо, т.к. риски, связанные с предметом страхования, могут существенно различаться. Однако, лизинговые компании будут вынуждены практически с самого начала объяснять специфику лизинговых сделок, каждый раз заново согласовывать условия страхования.

Второй момент будет связан с продукцией страховых компаний, которые будут стараться адекватно оценивать и минимизировать риски, покрываемые тем или иным полисом. Каждая компания имеет свои правила страхования, которые могут существенно различаться как с точки зрения покрываемых рисков, так и с точки зрения объема покрытия. Поэтому будет сложно каждый раз прорабатывать и изучать правила страхования под отдельную сделку [24, с. 4]. Чтобы избежать этого лизинговой компании необходимо выбрать путь согласования и заключения генеральных полисов, которые закروют большинство направлений ее деятельности и позволят ориентироваться в ставках, что даст определенную свободу действий, а также обеспечат необходимое страховое покрытие (и это самое важное).

Существен будет и риск самой страховой компании, поэтому речь нужно вести о финансовой устойчивости и профессионализме

страховщика. Приоритет необходимо отдать только тем компаниям, которые отвечали бы вышеперечисленным критериям. При этом необходимо учитывать, что такая работа по выбору страховой компании займет достаточно много времени, т.к. необходимо говорить об анализе всех аспектов работы страховой компании, о нахождении четкого понимания и выработке механизма взаимодействия.

Самостоятельность лизинговой компании в принятии решений может рассматриваться с нескольких точек зрения. Оперативное управление деятельностью компании регулируется общими положениями, оформленными в виде учредительных и инструктивных документов. Вся деятельность компании должна быть подчинена тем целям и задачам, которые стоят перед ней. Особое внимание необходимо уделить оперативности принятия решений, а для этого ввести очень жесткие временные рамки для принятия решений для всех руководящих органов. Это добавит в деятельность компании необходимую гибкость и оперативность. Возможность заключения сделки для лизинговой компании во многом зависит от ее потенциального лизингополучателя, его финансового состояния и потенциала развития, а также от проектов, с которыми он обращается в компанию.

Наиболее привлекательным для развития в регионе является лизинг автотранспортных средств. В первую очередь речь идет о рисках, которые существуют при осуществлении лизинговой сделки. Транспортное средство практически во всех случаях требует государственной регистрации. И несмотря на то, что это приводит к некоторому удорожанию объекта лизинга, риск неправомерной передачи лизингополучателем транспортного средства третьему лицу без ведома лизингодателя практически сводится к нулю. Одновременно достаточно четко решается вопрос о возврате или изъятии лизингового имущества у недобросовестного лизингополучателя. Система имущественного

страхования автомобиля и страхования гражданской ответственности в целом по стране наиболее развита и здесь практически никогда не возникает проблем. Транспортное средство не требует монтажа и пусконаладочных работ, и момент начала его использования совпадает с моментом передачи ключей и сопроводительных документов лизингополучателю. Объект лизинга практически сразу начинает приносить доход, что в значительной степени гарантирует возврат лизинговых платежей.

Если транспортное средство достаточно надежно в эксплуатации и срок его полезного использования превышает 3 года (речь идет о большегрузных магистральных автомобилях, прицепах и полуприцепах), то оно сохраняет свою ликвидность во время и после действия договора лизинга, что также снижает риски лизинговой компании. Сюда же надо добавить наличие достаточно развитой инфраструктуры автомобильного сервиса в регионе. Потребность в транспортных средствах в России имеет устойчивую тенденцию к росту, поэтому спрос на лизинг как один из видов их приобретения также будет возрастать.

В экономике области будет достаточно сложным развивать лизинг по всем типам оборудования, т.к. не все компании-лизингодатели будут способны и захотят диверсифицировать свою деятельность по секторам и сегментам рынка, хотя это одно из направлений минимизации рисков. Это прежде всего коснется тех сфер лизинга, которые нуждаются в государственной поддержке, определенных секторов транспорта, лизинга недвижимости.

В заключение данного параграфа рассмотрим некоторые параметры развития лизинговой деятельности на уровне страны, выделив сектор авиационного транспорта, остро нуждающегося в государственной поддержке. Проблема этого сектора экономики давно уже стала глобальной и для ее решения необходимы свои, специальные подходы. Дело в том, что в

авиастроении мы всегда были на передовых ролях, но в последние годы почему-то совершенно неоправданно увлеклись закупками импортных самолетов. За последние годы было принято 13 специальных решений Правительства, по которым предоставлялись льготы под импорт самолетов зарубежного производства. Подконтрольная Правительству компания "Аэрофлот" ежегодно выплачивает 200 млн. долларов лизинговых платежей за использование импортной авиатехники, а в 2-3 раза более дешевые и не менее эффективные в эксплуатации отечественные самолеты остаются невостребованными. И в результате авиастроительная отрасль гибнет. Отрасль, эффективность которой для экономического роста исключительно высока. Экономистами подсчитано, что, запуская новые самолеты по пятьдесят штук в год, Россия по росту производства, получила бы тот же эффект, который получает ныне от всего экспорта нефти. Вот какова цена этого вопроса [19, с. 36]. Правительством уже предусмотрена государственная поддержка этого сектора экономики, однако ситуация с привлечением долгосрочных инвестиций быстро не изменится, а высокие требования к уровню капитализации лизинговых компаний, которые будут участвовать в тендерах на участие в таких проектах, на сегодняшний день, по меньшей мере, не обоснованы.

Анализ региональных условий развития рынка лизинговых услуг показывает, что платежеспособный спрос на лизинг автотранспортных средств в регионе есть. Рост объемов сделок в 4 раза, а числа договоров в пять раз наглядно подтверждает привлекательность этого финансового механизма для лизингополучателей Владимирской области.

Как уже говорилось выше, в апреле 2002 г. был заключен договор о лизинговых поставках технологического оборудования в экономику области. Это говорит о заинтересованности Московской Лизинговой Компании в развитии рынка лизинговых услуг в регионе, прибыльности этого инвестиционного механизма для лизингодателя.

## **2.3. Построение системы целей развития рынка лизинговых услуг**

Система целей развития регионального рынка лизинговых услуг - это желаемые изменения в структуре, потенциале и результативности этого рынка, которые ожидается получить в результате осуществления запланированных мер его последовательного развития.

Основные требования, предъявляемые к целям развития, состоят в следующем:

- они должны быть представлены в виде ожидаемых изменений тех параметров структуры, потенциала и результативности деятельности лизинговых компаний, которые на стадии стратегического планирования были выбраны в качестве целевых ориентиров;
- они должны быть контролируемы, т.е. заданными так, чтобы можно было сравнить ожидаемые и реально полученные результаты;
- они должны быть реалистичными, т.е. соответствовать существующим возможностям.

Очевидно, что точно предсказать какими будут результаты развития невозможно. Ошибки неизбежны, но следует стремиться к тому, чтобы уменьшить их величину.

Главная цель развития рынка лизинговых услуг в целом - это привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Основаниями для такой точки зрения служат огромные потребности российской экономики в обновлении основных производственных фондов в сочетании со слабостью банковской системы, которая к тому же отличается незначительным потенциалом самостоятельного развития и довольно низкой инвестиционной привлекательностью. В этой связи российская экономика объективно нуждается в специализированных финансовых институтах, способных предлагать инвестиционные инструменты, характеризующиеся высокой надежностью и экономической эффективностью.



Участившиеся аварии в производственной инфраструктуре и в ЖКХ наглядно показали, к чему приводит пренебрежение к вопросам обновления производственного аппарата экономики. И если не исправить ситуацию, то техногенные угрозы обернутся еще большими потерями для бизнеса и населения. Не без основания сейчас так много говорится о проблеме 2003 г., когда резко обострится положение с выводом из эксплуатации устаревшего оборудования.

Вообще, износ основных производственных фондов - проблема, крайне острая для экономики всей страны. Выше среднего уровень износа наблюдается в базовых отраслях промышленности (в машиностроении, химии и нефтехимии уровень износа превышает 75%), сельском хозяйстве и на транспорте; на среднем уровне - в строительстве и связи; ниже среднего - в ЖКХ, торговле и общественном питании, бытовом обслуживании, а уровень износа машин и оборудования в 1,4 раза выше всех основных фондов. В результате в отраслях, отличающихся высокой долей зданий и сооружений, средний уровень износа всех основных фондов ниже, чем в отраслях с существенной долей активной части основных фондов.

При таком подходе к модернизации производства развивать конкурентоспособность отечественной продукции достаточно сложно (не случайно 2001 г. был отмечен стремительным ростом импорта машин и оборудования - с 3,5 до 4,75 млрд. долларов в месяц) [28]. Негативные процессы старения производственного оборудования были и ранее, однако, актуальной эта проблема стала именно в последнее десятилетие из-за резкого сокращения доли нового оборудования (возрастом до 5 лет) в структуре активной части производственных фондов (с 29,4% в 1991 г. до 3,9% в 2001 г.). Доля оборудования до 10 лет составляет менее 20%, а средний фактический срок его службы сейчас в 2,5 раза выше

нормативного<sup>14</sup>. Коэффициент обновления по промышленности в целом снизился за 10 лет (с 1991 г.) с 7,5% до 1,12%.

В 2001 г. объем внутренних инвестиций в основной капитал в России вырос по сравнению с предыдущим годом на 8,8% и составил 1599,5 млрд. руб. (в 2000 г. объем инвестиций за счет всех источников финансирования составил 1165,2 млрд. руб. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 17,4%).

На протяжении 2001 г. наблюдалась устойчивая тенденция опережающего роста инвестиций в основной капитал (8,8%) по сравнению с динамикой ВВП и выпуском продукции базовых отраслей экономики (5%). С 1999 г. в структуре финансирования инвестиций прослеживается тенденция к систематическому повышению накопления.

Однако норма накоплений (отношение валовых капиталовложений к ВВП) по итогам 2001 г. составила всего 17% и достижение необходимого уровня нормы накопления в 25% пока маловероятно. По сравнению с 1999 г. в 2000 г. доля фонда накопления в собственных инвестиционных ресурсах предприятий возросла на 20,5%. Доля заемных средств в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал увеличилась на 1,6 % по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. [20, с. 2-3]. Доля привлеченных средств по сравнению с 1999 г. повысилась более, чем на 6,3%. Однако, кредиты банков в структуре источников финансирования по-прежнему продолжали снижаться. Это объясняется сохранением высокого уровня рисков, отсутствием прозрачных схем деятельности реципиентов и механизмов залогового обеспечения, недостаточной правовой защищенностью операций на инвестиционном рынке, а также отсутствием инвестиционных финансовых институтов.

---

<sup>14</sup>В развитых странах средний срок работы оборудования составляет 10 лет, в России - 12 (нормативно), а фактически - 30 лет.

Сохранение высоких рисков и неблагоприятного инвестиционного климата определялось нестабильностью законодательного поля.

Анализируя инвестиции по секторам экономики и отраслям промышленности в 2000 г. (таблица 6), необходимо в первую очередь отметить удручающее положение сектора электроэнергетики в общем объеме инвестиций в основной капитал.

Последствия изношенности оборудования уже не первый год испытывают на себе жители городов и сел по всей стране, предприятия. Опасность состоит в том, что критическое состояние инфраструктурных объектов и производственных коммуникаций в этом секторе экономики может привести к возникновению техногенных катастроф. Поэтому необходимо уже сейчас без ущерба для потребителей провести модернизацию технологических мощностей, используя наличие потенциально избыточных мощностей, при общем объеме инвестиций в 2 млрд. долларов, т.к. в дальнейшем планка требований возрастет до 4-5 млрд. долларов, и единственным выходом станет повышение тарифов на электроэнергию для формирования инвестиционного фонда.

В последние годы инвестиционная деятельность предприятий ориентируется, главным образом, на активное включение в производство конкурентоспособных резервных мощностей и модернизацию производства за счет приобретения новых технологических линий. Кроме того, с изменением конъюнктуры в структуре капитальных затрат повысились расходы на реализацию высокоэффективных проектов по реконструкции и техническому перевооружению производства при сокращении нового строительства. Это направление инвестиционной деятельности зачастую определяется не масштабами используемых средств, а рационализацией потоков ресурсов, используемых для воспроизводства основного капитала. В результате, в 1999-2000 гг. произошло оживление инвестиционного спроса на машины, оборудование

и технику. В 2000 г. затраты на машины и оборудование в общем объеме инвестиций повысились до 35,7 % против 30,2 % в 1998 г.

**Таблица 6**

**Инвестиции в основной капитал по секторам экономики и отраслям промышленности (без субъектов малого предпринимательства)**

	Инвестиции в 2000 году в млрд. рублей	Инвестиции в 2000 году в % к итогу	Справочно 1999 г. в % к итогу
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	<b>1012,9</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>в том числе:</b>			
отрасли, производящие товары	474,6	46,9	47,6
отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги	538,3	53,1	52,4
<b>из общего итога:</b>			
промышленность	419,4	41,4	41,9
электроэнергетика	42,3	4,2	5,2
топливная	211,1	20,8	16,2
химическая и нефтехимическая	17,1	1,7	1,8
черная металлургия	22,9	2,3	2,3
цветная металлургия	30,4	3,0	2,8
машиностроение и металлообработка	30,7	3,0	3,8
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	16,0	1,6	1,7
производство стройматериалов	6,1	0,6	0,7
стеклянная и фарфоро-фаянсовая	2,3	0,2	0,2
легкая	1,4	0,1	0,2
пищевая	33,1	3,3	6,4
строительство	24,9	2,5	2,3
транспорт	241,0	23,8	18,6
сельское хозяйство	28,3	2,8	3,2
лесное хозяйство	1,1	0,1	0,2
связь	25,4	2,5	3,5
торговля и общественное питание, оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	17,9	1,8	1,9
ЖКХ	152,7	15,1	17,8
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	30,4	3,0	2,8
народное образование	14,1	1,4	1,6
культура и искусство	6,9	0,7	1,1
наука и научное обслуживание	4,4	0,4	0,5
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	9,6	0,9	1,5
управление	16,5	1,6	1,9

Правительство намерено повысить экономическую ответственность предприятий за безопасность эксплуатации инфраструктурных объектов, увеличить лимиты государственных капитальных вложений, выделяемые в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы с 23,8 млрд. руб. в 2001 г. до 36 млрд. руб. в 2004 г., однако эти меры не могут быть признаны достаточными. И дело не только в физическом, но и в моральном старении фондов. По показателям металлоемкости, энергоемкости, безопасности отечественная техника значительно уступает западным аналогам, что делает ее неконкурентоспособной уже в момент рождения. Вот почему в сегодняшней России, имеющей значительный потенциал промышленного развития, речь должна идти не только о замене устаревшего оборудования, но и об его обновлении на основе современных эффективных инвестиционных инструментов в первую очередь - лизинга.

Рынок лизинговых услуг во Владимирской области в целом развит недостаточно. Для его успешного становления представляется необходимым выработать ряд долгосрочных целей:

1. Создание на региональном уровне экономических, правовых и организационных условий для формирования в области развитой инфраструктуры рынка лизинговых услуг, обеспечивающей его эффективный рост.
2. Обеспечение устойчивого развития механизма лизинга в различных сферах экономической деятельности области как неотъемлемой части инвестиционной структуры экономики, эффективного механизма инвестирования в реальный сектор.
3. Создание благоприятных условий для устойчивой деятельности лизинговых компаний и структур путем совершенствования нормативно-правовой базы, развития инфраструктуры поддержки, освоения новых форм и механизмов финансовой деятельности.

Очень важны меры государственной поддержки лизинговой деятельности в регионе. Эти меры должны быть комплексными и распространяться как на лизинговые компании, так и на финансирующие их банки и на лизингополучателей. С нашей точки зрения, такими мерами поддержки могут быть:

- ◆ налоговое стимулирование деятельности инвесторов;
- ◆ создание лизинговых фондов для финансирования лизинговых проектов, особенно в области малого и среднего бизнеса;
- ◆ создание залоговых фондов;
- ◆ проведение конкурсов лизинговых проектов;
- ◆ предоставление гарантий региональных бюджетов.

В целях развития лизинговой деятельности во Владимирской области представляется необходимым:

- освобождение лизинговых компаний от налогов, объектом которых являются лизинговые платежи, поступившие в течение первого года с момента создания лизинговой компании;
- освобождение лизингодателей от уплаты налога на прибыль, полученную ими от реализации договора финансового лизинга со сроком действия не менее 3 лет;
- освобождение хозяйствующих субъектов от уплаты налога на добавленную стоимость на сумму вознаграждения лизингодателя с сохранением действующего порядка уплаты налога на добавленную стоимость приобретения имущества, являющегося предметом лизинга.

Лизинг - вид инвестиционной деятельности, стимулирующий вложение отечественного и иностранного капитала в развитие отраслей народного хозяйства. Он позволяет оперативно обновлять техническую базу производства, систематически осуществлять инвестиции, наладить выпуск высокотехнологичной продукции. Развитие рынка лизинговых

услуг в регионе будет способствовать увеличению занятости населения, а, следовательно, и развитию малого, среднего и крупного бизнеса во Владимирской области.

## **ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ**

### **3.1. Формирование программы развития рынка лизинговых услуг**

Разработке программы развития рынка лизинговых услуг в регионе должен предшествовать анализ инвестиционного состояния и важнейших социально-экономических показателей экономики, маркетинговый анализ товарных рынков, разработка направлений развития рынка лизинговых услуг, определение приоритетов и перспектив развития региона. Содержание программы должно быть ориентировано на возможность, после ее утверждения, реализации конкретных процедур развития без задержек, ограничений, дополнительных согласований, иначе значимость и результативность реализации программы теряет всякий смысл.

Программа развития рынка лизинговых услуг в регионе должна разрабатываться с целью определения сроков и задач функционирования лизинговых компаний, источников и механизмов их инвестиционного финансирования и включать следующие основные разделы:

- 1) цели развития рынка лизинговых услуг;
- 2) направления развития рынка лизинговых услуг;
- 3) порядок и критерии принятия решений о развитии рынка лизинговых услуг;
- 4) способы развития рынка лизинговых услуг;

5) средства, необходимые для развития рынка лизинговых услуг, и механизм финансирования;

6) сроки развития рынка лизинговых услуг;

7) мероприятия по стимулированию развития рынка лизинговых услуг;

8) порядок взаимодействия с местными органами власти в ходе реализации данной программы;

9) порядок взаимодействия с предприятиями - производителями товаров и услуг;

10) перечень нормативно-правовых документов, обеспечивающих тот или иной способ развития рынка лизинговых услуг.

При разработке и реализации региональной программы необходимо также учитывать такие ее особенности, как актуальность, рациональность, реалистичность, целостность, контролируемость, чувствительность к сбоям, целенаправленность, адресность, скоординированность и согласованность.

В настоящее время во Владимирской области "Программы развития рынка лизинговых услуг" нет. Однако существует проект "Инвестиционно-лизинговой программы Владимирской области на 2001-2007 годы" в рамках Лизинговой конфедерации СНГ, который предлагает ряд путей развития рынка лизинга в регионе.

Лизинговая конфедерация СНГ была учреждена в декабре 1997 г. в форме союза как открытая некоммерческая организация, деятельность которой направлена на разработку и реализацию межгосударственных лизинговых проектов и программ и их нормативно-правовое и организационно-методологическое обеспечение. В ее состав входят национальные ассоциации Белоруссии, России и Украины. К 2002 г. конфедерацией сформировано 22 отраслевых межгосударственных лизинговых комитета по важнейшим отраслям экономики государств -



участников СНГ и 12 функциональных комитетов по вопросам нормативно-правового и организационно-методологического совершенствования межгосударственного лизинга. Конфедерация открыта для всех лизинговых компаний и ассоциаций стран Содружества [24, с. 8].

Следует особо отметить, что эффективность лизинговых процессов во многом определяется гарантиями в виде страхового сопровождения. В контрактах по страхованию межгосударственных лизинговых проектов предусматривается не только страхование объекта лизинга, но и страхование коммерческого риска. Существенным моментом, повышающим степень страховой защиты лизинговой сделки, является система перестрахования и сострахования. Если инвестор хочет снизить степень своего риска на рынке стран СНГ, то страховая компания может предложить ему систему перестрахования, то есть передачи риска и, соответственно, страховой премии перестраховочной компании одной из стран Содружества или зарубежной компании, которая пользуется доверием инвестора. Лизинговый проект может сопровождаться также договором сострахования. В этом случае риски делятся между страховыми компаниями стран СНГ и дальнего зарубежья согласно договору сострахования.

Наиболее востребованным в СНГ в конце 2001 г. являлся лизинг авиационной техники. На рынке авиализинга сегодня успешно работают лизинговые компании Группы "Лидер": ЗАО "Инком-авиа лизинговая компания" и ЗАО "ФинАвиа", входящие в состав комитета по лизингу авиационной техники и оборудования конфедерации. Указанными компаниями были реализованы три проекта межгосударственного лизинга воздушных судов:

- ◆ один самолет Ту-154М для Национальной авиационной компании "Белавиа" (Белоруссия) со сроком лизинга 3 года и объемом сделки - 5,8 млн. долларов;

- ◆ два Як-42Д для авиакомпании "Крым", один из которых со сроком лизинга 3,5 года и объемом сделки - 6,75 млн. долларов и второй на 5 лет и объемом сделки - 7,75 млн. долларов.

20 июня 2000 г. решением Совета глав правительств государств - участников Содружества была утверждена "Программа действий по развитию Содружества Независимых Государств до 2005 года". Она была введена в действие распоряжением Исполкома СНГ № 83 от 10 августа 2000 г. Во исполнение некоторых пунктов этой программы Лизинговая конфедерация Содружества Независимых Государств, департаменты Исполкома СНГ, ведущие организации отраслевых комитетов и региональных представительств Лизинговой конфедерации совместно с исполнительными и законодательными региональными органами власти Российской Федерации приступили к разработке отраслевых инвестиционно-лизинговых программ поставок техники, машин и оборудования предприятиям и организациям соответствующих регионов с полным организационным, финансовым и страховым сопровождением. На Лизинговую конфедерацию СНГ в рамках этой программы действий возложены следующие координирующие функции:

- по разработке и реализации «пилотных» Проектов межгосударственного лизинга экономически и социально значимой капиталоемкой промышленной продукции с правом создания для их обслуживания Банковских консорциумов и Страховых синдикатов по организационно-правовым документам, принимаемым самой конфедерацией;
- по разработке правовых основ, условий и механизма осуществления межгосударственного лизинга;
- по формированию территориальной и отраслевой инфраструктуры его сервисного обслуживания;
- по гармонизации национального законодательства по лизингу в СНГ.

Программой работы регионального Представительства Центрального Агентства развития Лизинговой конфедерации СНГ на 2001-2005 гг. предусматривается проведение комплекса мероприятий способствующих успешной подготовке, разработке и реализации инвестиционно-лизинговых проектов во Владимирской области. Ведущей организацией, координирующей деятельность Представительства по подготовке и реализации региональных инвестиционно-лизинговых программ и лизинговых проектов, определена лизинг-консалтинговая фирма "СТОРИ" с основными видами деятельности:

- 1) инвестиционный консалтинг;
- 2) лизинговый консалтинг и лизинговое сопровождение межгосударственных и региональных лизинговых проектов;
- 3) информационный маркетинг.

Важнейшим целевым показателем "Инвестиционно-лизинговой программы Владимирской области и Лизинговой конфедерации СНГ на 2001-2007 годы" является модернизация (переоснащение) техники, машин и оборудования основных фондов предприятий и организаций Владимирской области за счет лизинговых поставок и привлечения инвестиций в производственный сектор. Планируется выделение ресурсов в форме лизинговых поставок оборудования в сферы здравоохранения и лекарственного обеспечения, строительства (в том числе дорожного), сельскохозяйственного производства, средств связи, промышленности, экологии, транспорта. Исполнителями Программы со стороны Лизинговой конфедерации СНГ могут быть изготовители техники, машин и оборудования России и других государств Содружества; банки-операторы, кредиторы и страховщики изготовителей-поставщиков; лизинговые компании (в рамках СНГ лизинг), а также банки и лизингополучатели Владимирской области.

В части привлечения на цели Программы финансовых ресурсов со стороны области могут быть использованы средства фонда медицинского страхования, федеральные средства, выделяемые на областные агролизинговые программы, средства областного бюджета, а также средства конфедерации.

Разработка и реализация инвестиционно-лизинговых программ и лизинговых проектов осуществляется по организационно-финансовым технологиям, исключающим прямое бюджетное финансирование и позволяющим привлекать инвестиционные ресурсы банков, страховых и лизинговых компаний с применением экономически привлекательных схем оперативного, возвратного и финансового лизинга, при этом конечное удорожание объекта лизинга при его полной амортизации до трех лет не превышает 35-40%.

Рассмотрим проект "Инвестиционно-лизинговой программы Владимирской области и Лизинговой конфедерации СНГ на 2001- 2007 годы":

1. Наименование программы:

➤ "Инвестиционно-лизинговая программа Владимирской области и Лизинговой конфедерации СНГ на 2001- 2007 годы" (далее - Программа).

2. Основания для разработки Программы:

➤ Исполнение пунктов 2.1.3. и 2.1.4. "Программы действий по развитию Содружества Независимых Государств до 2005 г.", утвержденной 20.06.2000 г. Решением Совета глав правительств государств-участников Содружества.

3. Заказчики Программы:

- Администрация Владимирской области;
- Лизинговая конфедерация (союз) СНГ;

➤ региональное Представительство Центрального Агентства развития Лизинговой конфедерации СНГ.

4. Разработчики проекта Программы:

➤ региональное Представительство Центрального Агентства развития Лизинговой конфедерации СНГ;

➤ Администрация Владимирской области;

➤ лизинг-консалтинговая фирма ООО "СТОРИ".

5. Исполнители и соисполнители Программы:

➤ управления строительства, средств сообщения, связи, сельскохозяйственного производства, здравоохранения и лекарственного обеспечения, промышленности Владимирской области;

➤ Лизинговая конфедерация (союз) СНГ;

➤ региональное Представительство Центрального Агентства развития Лизинговой конфедерации СНГ;

➤ изготовители техники, машин и оборудования России и других государств Содружества;

➤ поставщики техники, машин и оборудования;

➤ лизинговые компании;

➤ лизингополучатели техники, машин и оборудования Владимирской области;

➤ банки-операторы, кредиторы и страховщики изготовителей, поставщиков, лизингодателей и лизингополучателей.

6. Сроки и этапы реализации Программы:

➤ октябрь-декабрь 2001 г. - предпроектные работы;

➤ январь-апрель 2002 г. - разработка проекта и утверждение Программы;

➤ май 2002-2007 гг. - реализация Программы.

7. Содержание основных мероприятий проекта Программы:

### 7.1. Здравоохранение и лекарственное обеспечение Владимирской области:

- поставки по лизингу медицинской техники, машин и оборудования для учреждений и организаций здравоохранения Владимирской области (независимо от форм их собственности);
- лизинговые поставки медицинского оборудования производства НИПК "Электрон" г. Санкт-Петербург для модернизации рентгеновской аппаратуры (флюорографов и РДК) медицинским учреждениям и организациям Владимирской области;
- поставки лекарственных средств и медицинских расходных материалов для учреждений и организаций здравоохранения Владимирской области (независимо от форм их собственности);
- совместное участие в разработке и реализации "Программы Чернобыльлизинг".

### 7.2. Строительство и транспорт Владимирской области:

- лизинговые поставки техники, машин и оборудования для предприятий и организаций строительной индустрии, строительного и транспортного комплексов Владимирской области;
- лизинговые поставки пассажирских автобусов для городских, пригородных и междугородных сообщений;
- поставки по лизингу техники, машин и оборудования для предприятий и организаций Владимирской области в сфере производства строительных материалов, гражданского, промышленного и дорожного строительства.

### 7.3. Сельскохозяйственное производство и переработка Владимирской области:

- поставки по лизингу техники, машин и оборудования для сельскохозяйственных переработчиков Владимирской области;

- лизинговые поставки комплектов сельскохозяйственных машин ЗАО "КОЛНАГ" (Московская область) для производства во Владимирской области картофеля и овощей по интенсивным технологиям;
- инвестиционно-лизинговые проекты поставок оборудования для модернизации существующих Владимирских льнозаводов и прядильно-ткацких производств в рамках федеральной целевой программы "Лен - в товары России";
- поставки по лизингу сельскохозяйственным производителям Владимирской области зерновых комбайнов серии "Енисей" производства ОАО "Красноярский завод комбайнов";
- поставки по лизингу сельскохозяйственным производителям Владимирской области зерновых комбайнов серии "Дон" производства ОАО "РОТСЕЛЬМАШ";
- лизинговые поставки сельскохозяйственным производителям Владимирской области тракторов производства ОАО "Волгоградский тракторный завод";
- поставки по лизингу модельного ряда тракторов производства ОАО "Харьковский тракторный завод" (Украина);
- поставки по лизингу тракторов серии МТЗ-80/82 производства ОАО "Минский тракторный завод" (Республика Беларусь);
- межгосударственный проект лизинговых поставок сельскохозяйственным производителям Владимирской области кормозаготовительной техники производства Республики Беларусь;
- инвестиционно-лизинговый проект поставки в 2002-2004 гг. оборудования производства ФГУП "НПО Машиностроения" (Московская область) для безэлеваторного хранения фуражного зерна повышенной влажности.

7.4. Промышленное производство, связь, экология Владимирской области:

- межгосударственная программа серийного производства и лизинговых поставок ресурсосберегающего и эколого-защитного оборудования;
- лизинговые поставки высокотехнологичного оборудования производства ЗАО "ТУРМАЛИН-ХОЛДИНГ" (г. Санкт-Петербург) для экологически безопасной утилизации отходов;
- проект поставки техники, машин и оборудования по лизингу для организации производства заготовки леса и деревообработки лесоматериалов;
- программа комплексной системы управления энергосбережением на территории Владимирской области на 2002-2005 гг.

8. Важнейшие целевые показатели Программы:

- модернизация (переоснащение) техники, машин и оборудования основных фондов предприятий и организаций Владимирской области;
- лизинговые поставки техники, машин и оборудования для существующих и вновь создаваемых хозяйствующих субъектов Владимирской области;
- привлечение инвестиций в производственный сектор экономики Владимирской области.

9. Ожидаемые конечные стоимостные результаты реализации Программы:

- базовые цифры инвестиционных поступлений для подготовки и реализации Программы определяются при проведении предпроектных работ Программы и разработке лизинговых договоров поставок.



10. Источники финансирования Программы:

- источники внебюджетного финансирования;
- консорциум коммерческих банков России и Содружества;
- страховой синдикат;
- фонд медицинского страхования и иные социальные фонды;
- статьи федерального бюджета;
- бюджет Владимирской области.

11. Объемы финансирования Программы:

- объемы финансирования Программы, отраслевых разделов Программы, инвестиционных и лизинговых контрактов и договоров определяются при проведении предпроектных работ и разработке Программы с учетом региональных потребностей Владимирской области.

12. Система управления и контроля исполнения Программы:

- разрабатывается региональным Представительством Центрального Агентства развития Лизинговой конфедерации СНГ совместно с администрацией Владимирской области при проведении предпроектных работ Программы.

Рынок лизинговых операций в Содружестве оценивается как чрезвычайно емкий и способный принести значительные доходы его участникам, а также ощутимый социальный эффект. Прогнозируемый объем внутренних и межгосударственных лизинговых операций в СНГ может составить более 4 млрд. долларов в год. Поэтому, необходимо посредством разработки и реализации совместных лизинговых программ развивать рынок лизинговых услуг в регионе через межгосударственную инвестиционную деятельность. Лизинг в современных условиях и явится тем пилотным механизмом, который будет способствовать взаимодействию регионов страны, а также восстановлению интеграционных связей между государствами СНГ.

### 3.2. Разработка организационной структуры развития рынка лизинговых услуг

В самом общем виде система лизинга объединяет следующих участников: производителей (или поставщиков) оборудования, машин и механизмов; некую фирму, которая непосредственно осуществляет функции лизинга; потребителей (предприятий - лизингополучателей); различные посреднические организации, предоставляющие консультативные, сервисные, учебные и иные услуги; инвесторов и финансово-кредитные учреждения [14, с. 31]. Между перечисленными участниками осуществляется движение потоков машин и механизмов, документов (договоры, инструкции, положения и правила, бухгалтерские документы и др.), денежных средств, ценных бумаг, различных услуг и продукции (рис. 13):



Рис. 13. Обобщенная принципиальная схема системы лизинга

Процесс заключения лизингового соглашения для предприятия - лизингополучателя осуществляется в следующей последовательности: предприятие с целью получения необходимой техники и оборудования подает лизинговой компании заявку с указанием наименования, типа, марки и цены материальных активов, указывая при этом предполагаемый срок использования. В заявке также приводятся показатели, характеризующие его производственную и финансовую деятельность:

- ✓ наименование предприятия, его организационно-правовая форма, адресные данные, номер расчетного счета в обслуживающем учреждении банка;
- ✓ наличие собственных основных и оборотных средств и динамика их пополнения за последние годы;
- ✓ существующий и перспективный рынок сбыта продукции;
- ✓ подробные сведения о финансовых показателях работы за последний год.

При необходимости лизинговая компания может затребовать дополнительные сведения о платежеспособности потенциального клиента. После анализа представленных данных она принимает решение. При положительном ответе подписывается договор финансовой аренды (лизинга), в котором прорабатываются следующие пункты:

- 1) предмет договора;
- 2) цена;
- 3) условия платежа;
- 4) условия выкупа имущества;
- 5) условия поставки;
- 6) гарантии;
- 7) штрафные санкции;
- 8) права и обязанности сторон;
- 9) учет и амортизация имущества;

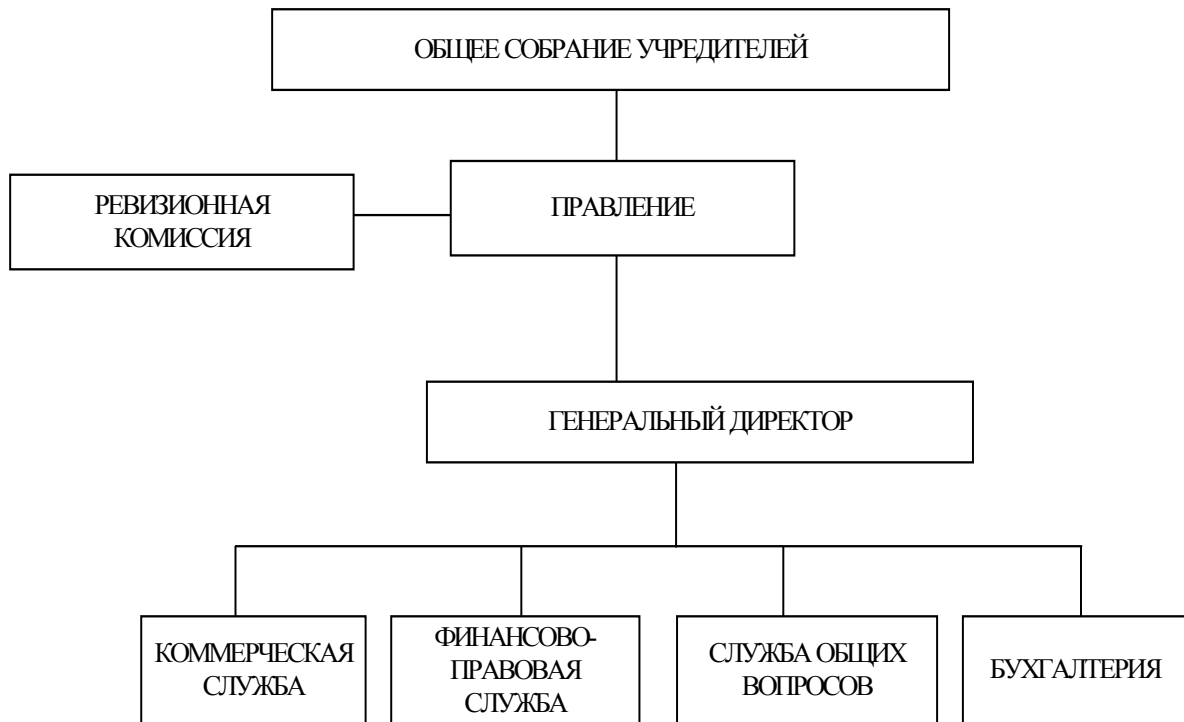
- 10) арбитраж;
- 11) расторжение договора;
- 12) форс-мажор;
- 13) прочие условия;
- 14) реквизиты сторон.

Адекватная организационная структура является существенным фактором успеха любой лизинговой компании. Для развития как самих компаний (особенно в самом начале их деятельности), так и всего рынка лизинговых услуг в целом необходимо иметь хорошо продуманную систему мотивации работников к эффективному и творческому труду, высокую квалификацию кадров и т.д. Любая организационная структура может зависеть от форм собственности участвующих сторон, сферы приложения услуг, типов контрактов, географической зоны деятельности и других факторов.

При формировании организационной структуры регионального рынка лизинговых услуг прежде всего необходимо решить вопрос о создании и правильной организации лизинговой компании, что означает найти нормальный состав менеджеров, создать сильную бухгалтерскую службу и т.д. Конечный продукт деятельности лизинговой компании - поставленное и эффективно работающее оборудование, как правило, достаточно уникален.

Для того чтобы это произошло, необходимо получить кредит, правильно выбрать оборудование, «растаможить» и доставить его лизингополучателю, а затем правильно учесть в регистрах бухгалтерского учета. Таким образом, лизинговая компания должна представлять собой слепок из лучшей части отдела проектного финансирования банка, нормальной торгово-посреднической конторы и инженерного подразделения.

На рис. 14 приведена укрупненная структура лизинговой фирмы:



**Рис. 14. Укрупненная структура лизинговой фирмы**

Специфика лизинговых операций предполагает существование под руководством генерального директора финансового директора, директора по коммерческим и директора по общим вопросам. В компетенцию финансового директора целесообразно включить вопросы, связанные с обеспечением лизинговых операций, исследованием рынка заемных средств, финансовой экспертизы договоров, а также определением экономических показателей деятельности лизинговой фирмы и изучением клиентуры. В компетенцию коммерческого директора должны входить вопросы маркетингового исследования, коммерческо-посреднических операций, оформления договоров на лизинг технических средств, изучения зарубежной торговли и лизинговой практики. Неотъемлемой частью коммерческой службы лизинговой фирмы должен стать аппарат экспертов, способных проводить анализ и подготавливать заключения о техническом уровне, качестве, перспективах развития, потребительских свойствах продукции, ее конъюнктурных возможностях.

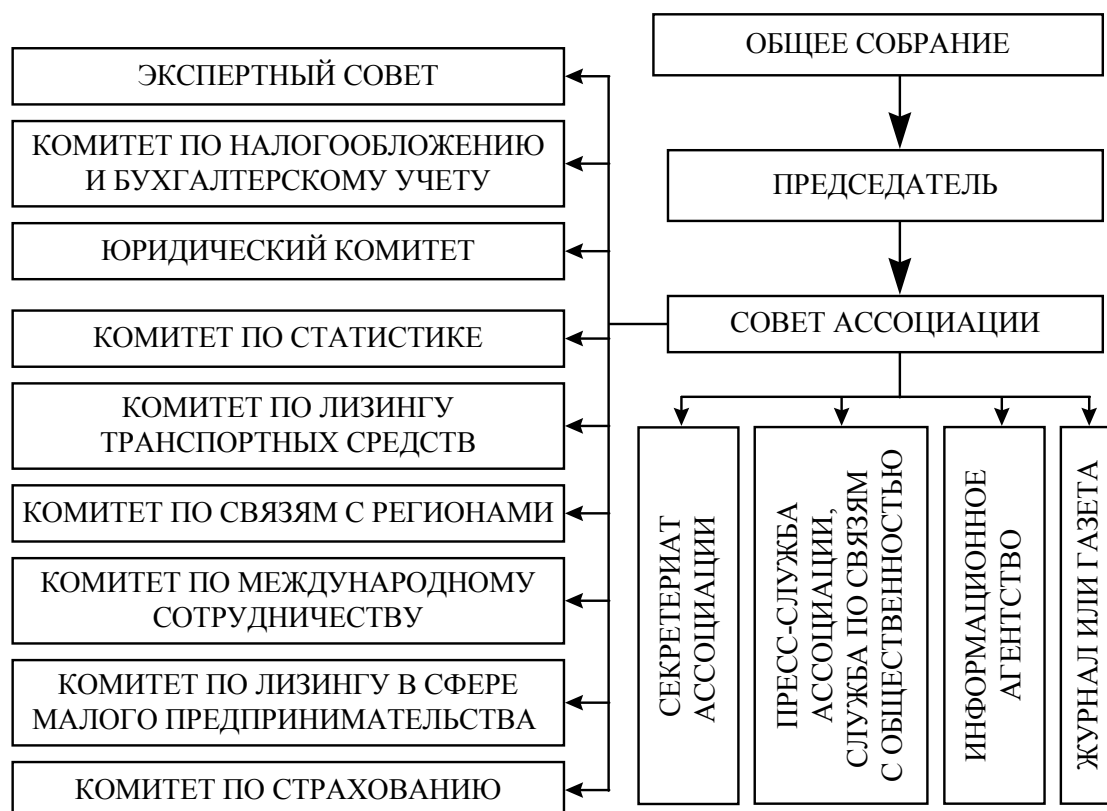
Структура, выполняющая функции лизингодателя, может иметь различное организационно-правовое оформление. Одним из вариантов является форма акционерного общества такой структуры. Учредителями последнего могут выступать коммерческие структуры, банки, страховые общества, инвестиционные фонды и компании, холдинги, ассоциации, биржи, властные структуры и др. Участие широкого круга учредителей способствует достижению высокой эффективности деятельности лизинговой структуры. При формировании рынка лизинговых услуг в регионе повышенный спрос на оборудование обязательно приведет к расширению номенклатуры технических средств, эксплуатация которых может быть организована на условиях лизинга. Этим объясняется последующая необходимость укрупнения структур, их специализации, создания юридически самостоятельных фирм, во вкладах которых данное акционерное общество будет обладать контрольным пакетом акций, т.е. перспективным представляется переход в дальнейшем к компаниям холдингового типа.

Функциональное построение на основе холдингов позволит существенно сократить расходы по проведению лизинговых операций. Например, вопросы рекламы и издательской деятельности вполне могут находиться в ведении компаний - держателя контрольного пакета. Может быть создана общая служба для изучения клиентуры, вопросы страхования лизинговых сделок также могут решаться на уровне холдинга при условии заключения контракта со страховой компанией.

Также возможно создание Ассоциации юридически самостоятельных лизинговых компаний и структур или вступление данного акционерного общества в уже существующие Ассоциации лизинговых компаний. Это будет способствовать развитию новых направлений деятельности компании, расширению клиентской базы, определению эффективной стратегии ее развития, оптимальному и быстрому решению вопросов внедрения

высокотехнологичного новейшего оборудования. Данное акционерное общество будет иметь наиболее полное представление о состоянии и тенденциях развития лизинга, а также получать оперативную информацию о производителях оборудования.

Ниже представлена возможная оргструктура такой Ассоциации:



**Рис. 15. Детальная структура Ассоциации лизинговых компаний**

Конечно, эти предложения носят очень общий, рекомендательный характер. Конкретная небольшая фирма, развивающая услуги того или иного вида лизинга, может быть организована и иначе.

Если попытаться классифицировать уже существующие российские лизинговые компании, то в первом приближении можно выделить четыре типа: первый - лизинговые компании, принадлежащие банкам и используемые в первую очередь как инструмент для размещения банковских активов и оказания услуг предприятиям - клиентам банка; второй - муниципальные и региональные компании, призванные реализовывать свои региональные программы; третий - лизинговые компании, принадлежащие

производителям оборудования, используемые как механизм для расширения сбыта материнской компании; четвертый - компании, принадлежащие крупным промышленным группам [23, с. 26].

В большинстве случаев в качестве одного из учредителей лизинговой компании выступает национальный банк, способный поддержать лизинговую компанию, в том числе путем предоставления приемлемого финансирования. Однако российские банки на сегодня не хотят вкладываться в крупные инвестиционные проекты, связанные с модернизацией российских предприятий, к тому же экономика самих проектов не позволяет привлекать те дорогие деньги, которые работают внутри России. Поэтому в настоящее время в нашей стране наиболее оптимальной формой функционирования лизинговой компании является вовлечение ее в ту или иную форму финансово-промышленных групп. То есть существует банк, лизинговая компания и существуют клиенты, под которых банк готов дать кредиты и с которыми может работать лизинговая компания. Зачастую возможен так называемый кросс-шеринг, когда лизинговая компания может принадлежать и банку, и лизингополучателю, либо группе, в рамках которой работает лизинговая компания. Это делает сделку более прозрачной и, в конечном счете, позволяет централизовать финансовые ресурсы, имеющиеся в рамках ФПГ.

Создание и функционирование лизинговой компании в рамках финансово-промышленной группы или коммерческого банка обусловлено обоюдными преимуществами, которые предоставляют данные партнерские отношения их участникам. Применительно к ФПГ следует отметить, что использование лизинговых схем в инвестиционной деятельности позволяет оптимизировать общий денежный поток группы и существующие активы, а также осуществлять внутри нее перераспределение прибыли. Лизинговые схемы дают возможность привлечь дополнительные ресурсы, которые могут быть задействованы, в том числе и для решения стратегических задач в



рамках группы. Интерес банка, принявшего решение собственными силами развивать лизинговую деятельность, может заключаться как в расширении количества предлагаемых клиентам банковских услуг, осуществлении инвестиций в реальный сектор, так и в уменьшении сумм уплаченных налогов при приобретении необходимого банку оборудования. В свою очередь, созданная в рамках банка или ФПГ лизинговая компания, работая, прежде всего, с корпоративными клиентами, способна уменьшить собственные риски за счет возможности осуществления более жесткого контроля над использованием предмета лизинга.

Приведем общие требования, которым должны отвечать важнейшие составляющие элементы лизинговой цепочки - поставщики и потребители предмета лизинга.

Так, поставщиками могут быть такие предприятия, которые обеспечивают гарантированные поставки заранее определенного количества машин, оборудования, техники и т.д.; предоставляют на определенных условиях гарантии их безотказной работы на согласованные периоды эксплуатации, запасные части к ним; соответствуют требованиям высокого уровня информационного и организационного взаимодействия с лизинговым подразделением, готовым к развитию отношений с последним, с постепенным включением в состав своих функций всего комплекса работ и услуг по фирменному сервису техники. Конечно, для того чтобы данные условия выполнялись, производитель (или поставщик) должен иметь четко выраженный экономический интерес к участию в системе лизинга.

Потребители лизинговых услуг должны отвечать следующим требованиям: обеспечивать высокие результаты с тем, чтобы получать большие объемы производства товаров или услуг на основе применения передаваемой им по лизингу техники; иметь достаточную квалификацию как в профессиональном отношении (что связано с предыдущим условием), так

и в экономическом; находиться территориально в доступных для лизингового предприятия пределах.

Обычно с лизингополучателем особых проблем нет, но так как лизинг - это достаточно новый инвестиционный механизм, то лизинговым компаниям приходится, подчас, тратить достаточно много времени, объясняя, что лизинг, затраты по которому практически на все 100% включаются в себестоимость продукции, представляет собой реальные инвестиционные издержки и более эффективен с точки зрения налогов.

Остальные элементы системы лизинга, отраженные на схеме, могут быть относительно автономны. Возможны различные варианты организации системы их функционирования.

Лизинг в современных условиях является одной из новых форм взаимодействия с банками. Динамичное развитие организационной структуры всей схемы лизинга, утверждение лизинга на региональном рынке в качестве наиболее защищенного и прозрачного способа инвестирования средств в основные фонды приведет к тому, что банки будут более охотно вкладывать в такого рода инвестиции свои средства. Сегодня отсутствуют инструменты эффективного вложения средств банков как на короткий, так и на длительный срок. В данном случае лизинг, хоть и не принесет сверхприбылей банкам, но он может гарантировать более или менее стабильный доход в течение, по крайней мере, 2-3 лет. При этом необходимо использовать альтернативные схемы финансирования, объединяя как прямое кредитование, так и документарные операции в виде гарантий и аккредитивов.

### **3.3. Определение экономической эффективности направлений развития рынка лизинговых услуг**

Как правило, центральным моментом при решении вопроса о целесообразности использования схемы лизинга и развития рынка

лизинговых услуг является вопрос об эффективности лизинга по сравнению с прямым кредитованием.

Так, в случае лизинга, с одной стороны, прямые затраты предприятия (суммарный лизинговый платеж) превышают прямые затраты при покупке оборудования в кредит (выплаты кредитору). Однако, с другой стороны, при использовании схемы лизинга для предприятия выделяется ряд основных преимуществ лизинга (в том числе и его финансовая выгода):

- имущество, получаемое по лизингу, не оплачивается заранее, т.е. не требует немедленного вложения живых денежных средств от лизингополучателя;
- оплата лизинговой сделки производится в течение длительного срока (трех и более лет) из средств, полученных в результате эксплуатации имущества, приобретенного по лизингу. Режим лизинговых выплат устанавливается с учетом индивидуальных возможностей лизингополучателя и особенностей эксплуатации лизингового имущества;
- все лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции (или на расходы, связанные с основной деятельностью), что в свою очередь уменьшает налог на прибыль. Для индивидуального предпринимателя лизинговые платежи уменьшают часть совокупного годового дохода, облагаемого подоходным налогом;
- основные средства до завершения сделки находятся на балансе лизинговой компании, которая оплачивает налог на имущество;
- применяется ускоренная амортизация лизингового оборудования. Это означает, что имущество при его передаче лизингополучателю после завершения договора будет иметь незначительную стоимость;
- лизинговый процент начисляется только на невыкупленную часть стоимости оборудования;

- предприятие экономит финансы на транзакциях и административных расходах, т.к. оно не проводит трудоемкие операции по приобретению, содержанию, ликвидации имущества. Все операции по закупке, доставке, установке, наладке, обслуживанию берет на себя лизингодатель, который договаривается с поставщиком;
- в конце лизингового контракта существует альтернатива: выкупить оборудование по остаточной стоимости, обменять его на более совершенное, продлить соглашение, что облегчает принятие решения по реконструкции и развитию производственной базы предприятия.

Сегодня существует большое количество методик оценки эффективности применения лизингового финансирования по сравнению с кредитным. Одни методики определяют эффективность с позиции лизингодателя, другие - с позиции лизингополучателя. В России возникли условия эффективного применения лизинга всеми участниками сделки. Но в оценке применения лизинга иногда наблюдается некий односторонний подход. В большинстве лизинговых сделок эффективность рассчитывается только с позиций эффективности для лизингодателя. Продавец (поставщик) актива не нуждается в методике определения эффективности продажи актива (предмета лизинга) по той или иной схеме оплаты.

С одной стороны, лизингодатель применяет профессиональные знания и опирается на экономические методы и модели, разработанные специально для расчетов экономической эффективности финансирования лизинговой сделки. С другой стороны, лизингополучатель не имеет практически никаких методических рекомендаций к расчету эффективности лизинга для него, кроме общих экономических подходов к оценке эффективности инвестиций. В то время как лизинговые отношения содержат в себе ряд моментов, которые необходимо учитывать в расчетах, отвечающих на вопрос: "Что выгоднее, лизинг или кредит"? [19, с. 59].

Основная идея предлагаемой методики состоит в том, что цена любого актива равна современной стоимости всех связанных с ним настоящих и будущих платежей за использование этого актива. В данном случае активом является имущество (основное средство), предполагаемое к приобретению тем или иным способом. Платежами за его использование являются все выплаты по кредиту и лизингу в зависимости от принятого способа финансирования. Вторым основополагающим моментом методики является тезис о том, что сделка оказывается обоюдовыгодной при перераспределении налоговых льгот таким образом, чтобы стоимость лизинга стала ниже стоимости, по которой арендатор мог бы получить кредит на покупку того же имущества. Данная методика позволяет определить эффективность приобретения актива для двух вариантов (кредит или лизинг) и сделать выбор между ними: приобретение актива с помощью лизингового механизма, приобретение актива за счет полученных кредитных средств. Количество сравниваемых вариантов может быть больше двух, но неизменным остается сравнение вариантов лизингового и кредитного финансирования.

Основными требованиями, предъявляемыми к методике, являются:

- 1) лизинговые платежи должны рассматриваться как динамические изменяющиеся во времени платежи;
- 2) необходимо учесть внешние факторы, влияющие на эффективность лизинговых отношений по сравнению с кредитными. Такими факторами являются риски, инфляция, дефляция и другие. Особенностью рассмотрения таких операций является их долгосрочный характер, поэтому учет внешних факторов является обязательным для получения реальной картины эффективности;
- 3) необходимо учитывать величину залоговых обязательств, которые обязательно возникают при реализации кредитных договоров и договоров лизинга;

- 4) срок сравнения двух альтернативных вариантов должен быть четко определен. Этот параметр сравнения является наиболее значимым и может привести к неверным результатам при рассмотрении денежных потоков;
- 5) в связи с долгосрочным характером взаимоотношений, подход к анализу эффективности применения того или иного варианта финансирования должен быть комплексным и рассматривать наибольшее количество определяющих факторов и потоков, влияющих на показатель эффективности;
- 6) методика должна быть универсальной и практически применимой, чтобы сравнить два (или более) предлагаемых кредитором к погашению потоков платежей за использование предоставляемого финансирования с учетом всех налоговых и неналоговых последствий.

Потенциальный лизингополучатель с помощью данной методики мог бы рассчитать эффективный для него режим финансирования путем изменения предполагаемых кредитором условий и на основании экономических расчетов аргументировать свои пожелания. Сегодня финансовые институты являются ценообразователями на рынке финансовых услуг, обладая большими экономическими знаниями и организационными возможностями, чем потребители их услуг. Это несправедливо, предприятия должны и могут влиять на условия кредитования.

В данной методике ставится под сомнение вопрос о равенстве ставки дисконта для расчета денежных потоков по кредитному финансированию и процентной ставки по этому кредиту. То есть величина этой ставки должна рассчитываться, также как и величина ставки дисконта по лизингу. Норма дисконта для расчета денежных потоков по лизингу изначально неизвестна. Величина лизинговых платежей (вознаграждения

лизингодателю) не зависит от времени, она фиксирована и определяется договором.

Вывод: зная стоимость оборудования и сумму лизингового и кредитного финансирования, можно рассчитать проценты за получение актива при обоих вариантах.

Для разработки методики был применен общий методический подход к перспективному анализу результатов долгосрочного инвестирования<sup>15</sup>. Согласно ему необходимо определить влияние различных денежных потоков для их отражения в методике.

Выделим те потоки денежных средств, которые будут влиять на определение эффективности применения лизинга (таблица 7). Остальные потоки или не будут оказывать никакого влияния, или это влияние будет одинаковым при обоих вариантах финансирования.

**Таблица 7**

**Потоки, влияющие на эффективность применения лизинга**

<b>1. Потоки денежных средств от операционной деятельности (косвенный метод)</b>	
(+) Прибыль от операционной (текущей) деятельности	(-) Убыток от операционной (текущей) деятельности
(+) Не денежные статьи (амортизация, отсроченные налоги, неиспользованные резервы предстоящих расходов и пр.)	(-) Уплаченный налог на прибыль и прочие сборы
(+) Уменьшение запасов	(-) Увеличение запасов
<b>2. Поток денежных средств от инвестиционной деятельности</b>	
(+) Продажа внеоборотных активов; поступления средств реализации отдельных узлов и частей основных средств в процессе их ликвидации	(-) Приобретение основных средств, нематериальных активов; затраты на разработки и основные средства собственного производства
<b>3. Потоки денежных средств от финансовой деятельности</b>	
(+) Поступления средств от полученных займов, краткосрочных и долгосрочных кредитов	(-) Отток денежных средств, направленных на погашение краткосрочных и долгосрочных обязательств
	(-) Денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде

<sup>15</sup>статья Д. Ендовицкого Методические подходы к перспективному анализу результатов долгосрочного инвестирования. Журнал Инвестиции в России. № 10. 2000.

Для анализа эффективности на практике более применим косвенный метод расчета операционных денежных потоков. В его основе лежит корректировка чистой прибыли (убытка) от операционной деятельности с учетом изменений различных неденежных статей (амортизация, отсроченные налоги и пр.).

При разработке методики не учитываются экологические, социальные и бюджетные эффекты принятия решений о применении того или иного варианта финансирования. Предполагается, что экологические и социальные эффекты при обоих вариантах одинаковы, а рассмотрение бюджетной эффективности важно с точки зрения государственной поддержки того или иного способа финансирования капитальных вложений. В общем случае величина бюджетной эффективности обратно пропорциональна величине эффективности применения лизинга, т.к. эффективность лизинга зависит от налоговых преимуществ на первом этапе. Бюджетная эффективность будет больше в дальнейшем, когда из-за ускоренной амортизации по лизингу накопленный амортизационный фонд будет реинвестирован для расширения существующего производства. Т.е. срок кругооборота инвестиций при лизинге будет короче срока кругооборота при кредитном финансировании. Поэтому в дальнейшем из-за расширения налогооблагаемой базы будет возрастать и бюджетная эффективность.

Анализ бюджетной эффективности следует рассматривать отдельно для обоснования крупных экономических программ и модернизации отраслей. Целью данной методики является определение эффективности для конечного потребителя актива, а не для государства.

Критерием оценки эффективности в разрабатываемой методике является показатель текущей дисконтированной стоимости средств NPV.

Предлагаемый показатель имеет следующие преимущества:



1. Позволяет учитывать масштабы инвестирования, что дает возможность проводить сравнительную оценку эффективности в условиях дефицита финансовых ресурсов.
2. Дает возможность в доступной форме определить привлекательность для руководства предприятия и инвестиционных компаний того или иного решения об эффективности использования заемных средств.
3. В случае осуществления проекта дает вероятностную оценку прироста текущей стоимости предприятия.
4. При расчете денежных потоков позволяет учитывать специфические эффекты налоговой и амортизационной «защиты» инвестиционного проекта применительно к конкретной отрасли.
5. Критерий универсален. Легко позволяет корректировать свою рассчитанную величину и другие финансовые показатели, основанные на принципе дисконтирования потоков во времени при изменении значения отдельных переменных, входящих в него, в любой момент времени и определять их влияние на конечный результат.

### **РЕШЕНИЕ**

1. Определение ставок дисконтирования для двух альтернативных вариантов финансирования:

- ◆ Приобретение основных средств, используя кредиты банков;
- ◆ Лизинговое финансирование.

В данном случае текущая дисконтированная стоимость денежных потоков NPV равна первоначальной цене приобретаемого актива (стоимость оборудования), за которую поставщик (продавец) готов этот актив продать.

В связи с вышеизложенным, на первом этапе рассматриваются две формулы расчета NPV:

1. NPV<sub>к</sub> для текущей дисконтированной стоимости потоков проекта при его банковском кредитовании:

$$NPV_K = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{Ki}}{(1 + E_K)^i}; (1)$$

где  $i$  - номер рассматриваемого периода;

$T$  - количество рассматриваемых периодов.

Значение данной переменной охватывает период, за которым (далее определенной даты во времени) не наблюдается влияния способа финансирования на показатель NPV<sub>к</sub>, или данное влияние идентично влиянию при альтернативном способе финансирования. Например, налоговые последствия могут проявляться значительно дольше срока кредитования;

$E_K$  - расчетная ставка дисконта. Неизвестная величина, которую следует определить;

$D_{Ki}$  - денежные потоки  $i$ -го периода - выплаты процентов за использование кредита и суммы возврата основной части кредита. Предполагается, что сумма кредитных средств должна покрывать все издержки по приобретению актива, включая таможенные платежи и, в частности, налог на приобретение автотранспортных средств.

2. NPV<sub>л</sub> для текущей дисконтированной стоимости потоков проекта при его банковском кредитовании:

$$NPV_L = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{Li}}{(1 + E_L)^i}; (2)$$

где  $i$  - номер рассматриваемого периода;

$T$  - количество рассматриваемых периодов. Такое же, как и в формуле 1.

$E_L$  - расчетная ставка дисконта. Неизвестная величина, которую следует определить.

$D_{Li}$  - денежные потоки  $i$ -го периода - потоки лизинговых платежей.

Так как первоначальная стоимость оборудования для обоих вариантов одинаковая, у продавца нет предпочтений в вопросе лица, оплачивающего поставку оборудования (лизингодатель или конечный покупатель), то можно записать следующее:

$$NPV_{Л} = \frac{C_{АКТИВА}}{(1 + E_{Л})^{i_{Л}}}; NPV_{К} = \frac{C_{АКТИВА}}{(1 + E_{К})^{i_{К}}}; (3)$$

где  $C_{АКТИВА}$  - отпускная первоначальная цена приобретаемого актива;

$i_{Л}$  - номер периода оприходования оборудования по лизингу;

$i_{К}$  - номер периода оприходования оборудования по кредиту.

Формулы (1) и (2) выражают тезис о том, что цена любого актива равна современной стоимости всех связанных с ним настоящих и будущих платежей за использование этого актива. Искомыми параметрами формул (1) и (2) являются ставки дисконта для двух вариантов финансирования. В общем случае значение  $E_{К}$  в формуле (1) должно быть равно ставке процента по кредиту. Существует множество вариантов для расчета процентов по кредиту и бесконечное множество вариантов погашения кредита. В зависимости от того, когда будет производиться очередной платеж, зависит его текущая стоимость, поэтому искомым для каждого конкретного варианта погашения кредита и процентов по нему является реальная расчетная ставка процента. Значения реальной расчетной ставки дисконта и процентной ставки по кредиту могут совпадать, но это бывает крайне редко. Аналогичные рассуждения производятся относительно значения  $E_{Л}$  в формуле (2).

В общем виде расчетная ставка процента может быть найдена итеративным приближением величины предусмотренных арендных платежей к величине инвестиций, т.е. покупной цены актива с помощью формулы секущей:

$$r_{p} = E(k + 1)_{РАСЧЕТНОЕ} = E_{k} - \frac{(E_{k} - E_{k-1}) \cdot f(E_{k})}{f(E_{k}) - f(E_{k-1})}; (4)$$

где  $E_{(k+1)}$  - величина искомой расчетной ставки дисконта на  $(k+1)$ -ом шаге итерации;

$E_k$  - величина искомой расчетной ставки дисконта на  $k$ -ом шаге итерации;

$f(E_{k-1})$  - значение функции (многочлен  $n$ -ой степени), содержащей искомую величину  $r$  на  $(k-1)$ -ом шаге;

$f(E_k)$  - значение функции (многочлен  $n$ -ой степени), содержащей искомую величину  $r$  на  $k$ -ом шаге.

Решение уравнений (1) и (2) относительно  $E_k$  и  $E_l$  по формуле секущей практически невозможно без применения компьютерных методов расчета. Искомая величина с экономической точки зрения - это стоимостная оценка предоставленных средств, выраженная в процентах за принятый в расчетах период.

Правильный выбор величины периода в расчетах является важным фактором для наиболее точной оценки величины эффективности того или иного варианта финансирования. Период в расчетах может быть равным месяцу, кварталу, году. Чем короче длина временного периода, тем точнее будут расчеты. Например, для предприятий, уплачивающих основные налоги ежемесячно и ежемесячно выплачивающих лизинговые платежи или погашающих заемные средства, целесообразно принять период расчетов, равный месяцу. Для предприятий, осуществляющих основные платежи не чаще одного раза в квартал, целесообразно выбрать период расчетов - квартал и т.д. Но надо иметь в виду, что при неоднородности распределения платежей внутри выбранного расчетного периода необходима корректировка для платежей постнумерандо и пренумерандо. Критерием для осуществления корректировки является неравенство:

$$E \cdot \Delta \geq 0,1; (5)$$

где  $E$  - норма дисконта,  $\Delta$  - продолжительность шага расчета в годах.

Данный вариант расчета ставки для дисконтирования потоков проекта применительно к лизингу имеет определенные преимущества. Прежде всего, это точное определение и расчетное значение. Поскольку коэффициент дисконтирования является основным экономическим нормативом, используемым для агрегирования разновременных затрат, результатов и эффектов, способ его определения не может быть субъективным. Дисконтная ставка часто определяется на основе внутреннего убеждения менеджеров или вообще произвольно (причем не только в отечественной практике), что не только не способствует выбираемым целям инвестирования, но и не дает возможности правильно оценить степень целесообразности вложений. При этом, такой показатель может определяться исходя из депозитного процента по вкладам, уровня доходности ценных бумаг, ставок по долгосрочному кредиту, учетной ставки ЦБ и т.д. Однако в современных условиях при неразвитом отечественном фондовом и финансовых рынках, такой подход затруднителен. В условиях переходного периода российской экономики, для которого характерен высокий уровень реальной инфляции, рисков, неопределенности в законодательной и нормативной базах, эти финансовые инструменты не определяют реальную цену денег, поскольку не включают в себя ни инфляционную, ни рисковую составляющие (математическое приложение 2). Расчетная реальная ставка дисконта уже учитывает эти факторы.

Наряду с положительными сторонами такой методики определения ставки дисконта существуют и недостатки.

В общем виде, с экономической точки зрения, и более универсальным было бы определить расчетную реальную ставку дисконтирования из уравнения (6), приведенного ниже. Но математически это достаточно сложно сделать. Все слагаемые формулы (6) меняются во времени линейно и неравномерно, что может привести к тому, что уравнение (6) может и не

иметь решения вообще или это решение будет отрицательным. Поэтому предлагается считать платежами, связанными с приобретением актива (настоящие и будущие), только платежи по погашению кредита или лизинговые платежи, а также платежи, уплачиваемые в виде аванса за счет собственных средств. Данные потоки, как правило, равномерно или линейно распределены во времени и положительные решения уравнений (1) и (2) можно найти.

Расчетная норма ставки дисконтирования - это не что иное как доходность вложений и затрат, связанная с выбранным видом финансирования для пользователя активом и распределенная на него кредитором посредством платежей. Поэтому ее можно применять для дисконтирования разновременных финансовых потоков, вытекающих из права обладания, использования и других прав на актив.

Расчетная ставка не отражает общих показателей экономики, она позволяет объективно сравнить два или более альтернативных вариантов финансирования. Поэтому в методике учитываются только те финансовые потоки, которые непосредственно влияют на эффективность применения того или иного варианта.

Сравнение рассчитанных ставок дисконтирования для двух и более вариантов позволяет определить на первом этапе наиболее «дешевый» из них, без учета налоговых преимуществ по этим вариантам. Чем меньше значение расчетной ставки дисконтирования, тем меньше будет сумма платежей, приведенная к начальному моменту рассмотрения, тем «дешевле» будет этот вариант финансирования для предприятия.

**2.** После того как мы определили все начальные составляющие двух вариантов финансирования, рассмотрим наиболее полно все финансовые потоки, влияющие на показатель текущей стоимости при их применении.

Для кредитного финансирования:

$$NPV'_K = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{K_i} + Z_{K_i} + H_{K_i} + G_{K_i}}{(1+r_{pK})^i}; (6)$$

где  $NPV'_K$  - текущая дисконтированная стоимость расходов по варианту приобретения актива за счет средств кредита. Расходы отражаются со знаком "+", доходы - со знаком "-";

$r_{pK}$  - реальная расчетная ставка по кредиту;

$Z_{K_i}$  - величина залоговых средств, если данные средства представляют собой оборотные активы.

Часто при заключении договоров кредитования и лизинга инвестиционные институты требуют в качестве обеспечения залог в виде неснижаемого остатка товаров, готовой продукции на складах, какого-то запаса материалов и т.д. Данные средства на время изымаются из оборота предприятия и возвращаются обратно по мере возврата основной части финансируемых средств. Оформление оборотных активов в залог наиболее характерно для предприятий малого бизнеса, которые не располагают недвижимым имуществом или ценными бумагами для передачи их в залог. Данный денежный поток является потоком, связанным с увеличением или уменьшением запасов (таблица 7). Увеличение запасов со знаком "-", уменьшение - со знаком "+".

$N_{K_i}$  - налоговые "щиты", получаемые при осуществлении того или иного способа финансирования. В данном случае - при кредитовании.

$G_{K_i}$  - расходы и доходы по страхованию, монтажу, содержанию и ликвидации актива, не вошедшие в величину его первоначальной стоимости, в  $i$ -ом периоде<sup>16</sup>. Доходы (от ликвидации) учитываются со знаком "-", а расходы - с "+".

Для лизингового финансирования:

<sup>16</sup>Для расчетов применяются величины расходов, отличные от аналогичных в сопоставимом (ых) варианте (ах).

$$NPV'_{Л} = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{Лi} + 3L_{Лi} + H_{Лi} + G_{Лi}}{(1+r_{рЛ})^i}; (7)$$

где  $G_{Лi}$  - расходы по страхованию, монтажу и содержанию актива, не вошедшие в величину лизинговых платежей, в  $i$ -ом периоде.

Величина остаточной стоимости актива на момент его выкупа при лизинге отдельным слагаемым в формуле (7) не учитывается, а входит в состав первого слагаемого, т.е. расходов по его приобретению наряду с лизинговыми платежами. Эта величина либо закладывается при подписании договора лизинга, либо возникает потом, когда лизингополучатель изъявляет желание выкупить предмет лизинга в собственность. Во втором случае расчеты должны корректироваться в части определения реальной расчетной ставки дисконтирования для лизинга.

3. Для того чтобы выяснить, какой из способов финансирования эффективнее, вычислим разницу  $NPV'_{К}$  и  $NPV'_{Л}$ . Преобразовав полученное уравнение, руководствуясь формулой (3), напомним:

$$\Delta \mathcal{E} = \sum_{i=0}^{i=T} \left[ \frac{3K_i + H_{K_i} + G_{K_i}}{(1+r_{рК})^i} - \frac{3L_i + H_{Л_i} + G_{Л_i}}{(1+r_{рЛ})^i} \right] + \left[ \frac{C_{АКТИВА}}{(1+E_K)^i K} - \frac{C_{АКТИВА}}{(1+E_{Л})^i L} \right]; (8)$$

Экономический смысл данного выражения таков: лизинг является тем же самым кредитом с экономической точки зрения, но существующий налоговый режим, условия залоговых обязательств предприятия перед кредитором и прочие расходы, связанные с содержанием актива, его страховкой, монтажом и т.д., не вошедшие в величину лизинговых платежей, могут выгодно или невыгодно отличать его от кредита. Поэтому, рассмотрев и досконально разобрав все налоговые последствия двух видов финансирования, можно ответить на вопрос: "Что предпочтительнее предприятию на данном этапе - лизинг или кредит?".



Показатель  $\Delta \mathcal{E}$  показывает количественную выгоду (в денежном выражении) от применения лизинговой схемы по сравнению с прямым кредитованием.

Составляющие параметры формулы (8):

$$\begin{aligned}
 H_{Лi} = & \underbrace{(-D_{Лi} \cdot N)}_{(1)} + \underbrace{(C'_{ост\_i} \cdot R \cdot (1 - N))}_{(2)} - \underbrace{(C_{актива\_Л} \cdot (A \cdot k_{Л} + d_i) \cdot N)}_{(3)} + \\
 & + \underbrace{(\Delta_{сумм\_i} \cdot N)}_{(4)} - \underbrace{(НДС_{вычет\_i} - \Delta_{НДС_{НЕВОЗМЕЩ\_i}})}_{(5)}; \quad (9)
 \end{aligned}$$

где  $N$  - ставка налога на прибыль;

$C'_{ост\_i}$  - остаточная стоимость предмета лизинга на  $i$ -ый момент времени по балансу лизингополучателя;

$R$  - ставка налога на имущество;

$A$  - норма амортизации на данный вид актива по ЕНАОФ № 1072;

$k_{Л}$  - коэффициент ускорения начисления амортизации;

$C_{актива\_Л}$  - балансовая стоимость предмета лизинга по балансу лизингополучателя, отражаемая на счете 01 "Основные средства";

$d_i$  - льгота по амортизации основных средств, предоставленная малым предприятиям федеральным законодательством, в денежных единицах (50% от первоначальной стоимости основного средства), и примененная в  $i$ -ый период;

$\Delta_{сумм\_i}$  - величина суммовой разницы в  $i$ -ый период, возникшая при уплате суммы лизинговых платежей в рублях, установленных в иностранной валюте. Положительная величина суммовой разницы учитывается с "+", отрицательная - с "-" или вообще не учитывается в зависимости;

$НДС_{вычет\_i}$  - сумма НДС по лизинговым платежам, подлежащая вычету в  $i$ -ом периоде уплаты сумм НДС в бюджет;

$\Delta_{НДС_{НЕВОЗМЕЩ\_i}}$  - не возмещенная часть сумм НДС, превышающая сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет в  $i$ -ом периоде.

Формула (9) универсальна. Она позволяет учесть налоговые последствия как для варианта учета предмета лизинга на балансе лизингодателя, так и в случае его учета на балансе лизингополучателя. При этом для первого варианта формула (9) состоит из следующих слагаемых:

Актив на балансе лизингодателя:

$$НЛ_i = -(1)+(4)-(5); (10).$$

Для второго варианта расчета формула (9) примет вид:

Актив на балансе лизингополучателя:

$$НЛ_i = (2)-(3)+(4)-(5); (11).$$

Учет налоговых последствий для варианта покупки актива в кредит выглядит так:

$$Н_{K_i} = -P_{норм\_i} \cdot N + C'_{ост\_i} \cdot R \cdot (1-N) - (C_{актива\_K} + M + \tau) \cdot (A \cdot k_K + d_i) \cdot N + \Delta_{сумм\_i} \cdot N - (НДС_{ВЫЧЕТ\_i} - \Delta НДС_{НЕВОЗМЕЩ\_i}) - I_i \cdot (C_{актива\_K} + M + \tau) \cdot N; (12)$$

где  $P_{норм\_i}$  - величина начисляемых процентов за кредит, относимая на себестоимость согласно законодательству по установленным нормам<sup>17</sup>;

$C'_{ост\_i}$  - остаточная стоимость актива на  $i$ -ый момент времени по балансу;

$C_{актива\_K}$  - первоначальная покупная стоимость актива без налога на покупку автотранспортных средств и таможенных платежей, которые все вместе формируют первоначальную балансовую стоимость основного средства, согласно ПБУ "Учет основных средств", учитываемую на счете 01 "Основные средства";

$M$  - сумма налога на покупку автотранспортных средств;

$\tau$  - сумма таможенных платежей;

<sup>17</sup>По законодательству России разрешено относить на себестоимость работ услуг для целей налогообложения сумму процентов за кредит в размере ставки рефинансирования ЦБ плюс 3%.

$I_i$  - доля инвестиционного налогового щита на инвестирование в покупку актива.

Остальные составляющие формулы (12) аналогичны по смыслу таким же составляющим формулы (9) для расчета налоговых последствий лизинга.

В расчете формул (9) и (12) участвуют три основных налога: налог на прибыль, налог на имущество, налог на добавленную стоимость. Из них самое большое влияние будет оказывать налог на прибыль.

Амортизационные отчисления входят в себестоимость и сокращают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Вся сумма амортизационных отчислений идет на погашение заемных средств. Если при лизинге предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, то в качестве амортизации можно рассматривать величину лизингового платежа.

Нерешенным остается вопрос о выборе точки начала сравнения двух вариантов. Автор методики предлагает считать моментом приведения ( $i=0$ ) период, в котором впервые произошли какие-либо расходы или поступления (доходы) предприятия по одному из вариантов финансирования. При этом первоначальная, покупная, стоимость актива неизменна и от времени не зависит. От времени зависит только текущая стоимость данного актива<sup>18</sup> - от момента его оприходования. Чем быстрее актив становится на баланс, тем больше его текущая стоимость.

Методика содержит ряд ограничений и допущений, которые необходимо учесть при расчетах для получения достоверного результата:

1. В методике не рассматривается влияние бюджетной эффективности варианта финансирования проекта (см. выше)

---

<sup>18</sup>Цена актива, установленная поставщиком (производителем) оборудования.

2. Первоначальная стоимость (отпускная цена) актива одинакова для обоих вариантов финансирования. Рассматривается приобретение одного и того же актива различными способами.
3. У потенциального лизингополучателя нет предпочтений в использовании того или иного способа финансирования. Уровень предпочтений лизинга кредиту равен 1, т.е. 1 рубль задолженности по возврату кредита равен 1 рублю задолженности по лизинговым платежам.
4. Расчетная ставка дисконтирования не отражает общие экономические показатели, а позволяет объективно сравнить условия двух отдельно взятых вариантов финансирования.
5. Предприятие, использующее актив, может воспользоваться всеми перечисленными налоговыми щитами в полном объеме, т.е. производство достаточно рентабельно, чтобы суммы прибыли хватило на использование всех налоговых щитов. Налогооблагаемая прибыль должна быть положительной величиной. Если этого не происходит, сумму налоговых льгот необходимо корректировать так, чтобы величина этих льгот не превышала возможность их использования предприятием.

Рассмотренная выше методика была применима на практике. С ее помощью компанией "РКМ Лизинг-Центр" были рассчитаны два варианта финансирования для покупки упаковочного оборудования. В результате расчетов было определено, что вариант финансирования и график выплаты лизинговых платежей, предложенный "РКМ Лизинг-Центр", более выгоден, чем вариант банковского кредитования под 18% годовых в долл. США. Величина экономии в приведенных на начальный момент ценах составила 32,5% от стоимости оборудования (отпускной цены поставщика). Основные параметры сделки приведены в таблице 8:

Таблица 8

### Основные параметры заключения лизингового договора

1. Валюта договора лизинга	Долл. США
2. Срок лизинга	30 месяцев
3. Стоимость предмета лизинга по контракту с продавцом	\$ 30192,00
4. Общая сумма договора лизинга	\$ 37402,07
5. Вознаграждение лизингодателя	\$3925,24
6. Авансовый платеж лизингополучателя (30% от цены контракта с продавцом)	\$9057,60
7. Отсрочка уплаты основной суммы	3 месяца
8. Собственник предмета лизинга	"РКМ Лизинг-Центр"
9. Баланс учета предмета лизинга	Баланс лизингополучателя
10. Возможность досрочного выкупа предмета лизинга	Возможно
11. Момент перехода права собственности	после выполнения всех финансовых обязательств
12. Плата банку за предоставление гарантии (25 % от суммы договора за минусом уплаченного аванса и вознаграждения лизингодателя)	\$1392,30
13. Залоговые обязательства по договору залога между фирмой и банком	\$6104,80
14. При выплате обязательств по договору гарантии сумма залоговых обязательств сокращается пропорционально	
15. Экономия за счет заключения лизингового договора по сравнению с предполагаемым кредитным вариантом финансирования составила	32,5% от отпускной цены поставщика

В этом году методика проходит внедрение при расчете лизинговой сделки, которая планируется к заключению между немецким поставщиком, российской лизинговой компанией и одним из крупнейших предприятий цветной металлургии. Так как предметом лизинга является дорогостоящее немецкое оборудование, то огромное влияние уделяется реальности полученных с помощью методики результатов. Характерной особенностью данной сделки является долгосрочность договора лизинга - 5 лет и возникающие курсовые и суммовые разницы, т.к. валютой договора является долл. США.

Предварительные расчеты показывают эффективность лизингового финансирования. Уже на данном этапе можно сделать вывод об

универсальности и многофакторности методики, позволяющей учесть 19 различных параметров, влияющих на итоговый результат. Она применима как для расчета небольших несложных проектов на уровне локального рынка лизинговых услуг, так и огромных сделок с дорогостоящим оборудованием в рамках международного лизинга.

## **Заключение**

В настоящее время уже нет необходимости доказывать, что лизинг в Российской Федерации занял свое определенное инвестиционное место как реальная эффективная и гибкая организационно-финансовая схема запуска проектов, требующих развития и обновления средств производства.

На территории Владимирской области находятся крупные предприятия машиностроительного комплекса, электроэнергетики, легкой промышленности, пищевой, стекольной, химической и нефтехимической. Для них вопрос перевооружения и реорганизации производства стоит очень остро из-за старения производственно-технической базы (степень износа основных фондов в 2000 году была 51,3%).

Несмотря на серьезный инвестиционный потенциал, наш регион продолжает нуждаться в прямых инвестициях, в инвестициях в основные фонды. В области сегодня разрабатывается ряд инвестиционных программ, в которых предусмотрено также использование инвестиционного механизма лизинга.

Надо сказать, что этот вид инвестиционной деятельности не получил у нас пока должного развития. К 2002 г. рынок лизинговых услуг в регионе стал одним из направлений повышения инвестиционной активности как эффективной формы финансовой поддержки только малого и среднего бизнеса. Происходит это потому, что стоимость оборудования для крупных предприятий исчисляется сотнями тысяч и даже миллионами

долларов. Такие объемы осилит не каждая лизинговая компания, и даже на российском рынке лизинга таких компаний найдется немного.

Вывод один - без поддержки со стороны государственных структур федерального и регионального уровня нам эту проблему не решить. Поэтому в регионах, в их бюджетах стали создавать специальные гарантированные фонды для поддержки серьезных, жизненно важных для территорий инвестиционных лизинговых проектов, а в фонде развития федерального бюджета также предусматривались такие средства. За прошедшие пять лет российский лизинг стал реальной масштабной индустрией инвестиций и он заслуживает большего внимания и поддержки со стороны государства. Мировой опыт доказал, что без развитой инвестиционной структуры подъем экономики просто невозможен. А в России созрели все условия для создания более благоприятного климата и для развития лизинга как технологии реальных инвестиций.

Платежеспособный спрос на лизинговые услуги в регионе есть. Рост объемов сделок в сфере малого предпринимательства в 4 раза, а числа договоров в пять раз наглядно подтверждает привлекательность этого финансового механизма для лизингополучателей Владимирской области. Заинтересованность Московской Лизинговой Компании в развитии рынка лизинговых услуг в регионе через заключение соответствующих договоров говорит о прибыльности этого инвестиционного механизма для лизингодателя.

Имея преимущества перед иными формами инвестирования, лизинг позволяет привлекать средства инвестиционных фондов и банков, более эффективно и целенаправленно использовать государственные средства, выделенные на развитие производства и поддержку малого предпринимательства без создания дополнительных административно-контролирующих органов. Противоречия, возникающие между стремлением инвестировать средства в поддержку малого

предпринимательства и риском их сохранности и приумножения, снимаются путем создания института аккумулирования и контроля над целевым расходованием инвестиций в лице лизинговых компаний.

Лизинг в современных условиях является одной из новых форм взаимодействия с банками. Динамичное развитие организационной структуры всей схемы лизинга, утверждение лизинга на региональном рынке в качестве наиболее защищенного и прозрачного способа инвестирования средств в основные фонды приведет к тому, что банки будут более охотно вкладывать в такого рода инвестиции свои средства.

Для Владимирской области важен не только экономический, но и социальный аспект лизинга. Оборудование, поставленное по лизингу, сразу же начинает работать, обеспечивая не только занятость населения, но и создавая мощный стимул для рабочих и руководства предприятия использовать его бережно, эффективно и с максимальной отдачей. В противном случае предприятие не сможет вернуть лизинговые платежи и лишится всех преимуществ лизинга, которые позволяют экономить денежные средства и осуществлять новые инвестиции в производство.

Это очень жесткая схема, но сегодня работать иначе нельзя. Сегодня нет разнарядки Госснаба, нет бесплатных кредитов, даровых энергетических и материальных ресурсов. Сегодня каждый сотрудник предприятия, начиная от директора и кончая подмастерьем, обязан считать каждую копейку, иметь свою стратегию улучшения собственного материального положения, преломленную через стратегию развития всего предприятия, на котором он работает. Такие инвестиционные механизмы как лизинг во многом этому способствуют, поскольку в самом подходе к использованию инвестиционных ресурсов, организации сделки особенно ясно видна и просто физически ощущается цена каждому вложенному в производство рублю, каждой минуте рабочего времени.



Лизинг позволяет оперативно обновлять техническую базу производства, систематически осуществлять инвестиции, налаживать выпуск высокотехнологичной продукции. Он поможет быстрее выйти из кризисного состояния экономики и обеспечить ее устойчивое развитие, поэтому увеличение объемов лизинговых сделок является актуальной задачей развития предпринимательства по всей России.

Наличие привилегий у лизинга определяется состоянием инвестиционного климата и общей экономической ситуацией в стране и от желания правительства ее изменить. Если есть острая необходимость в привлечении инвестиций, в обновлении производства, в повышении деловой активности, значит нужно сделать лизинг привлекательным для бизнеса. В данном случае лизинг сам по себе выступает как инструмент государственной поддержки экономики.

В любом случае лизинг все равно будет существовать и развиваться, поскольку заложенная в нем система хозяйственных и правовых отношений во многих случаях позволяет участникам рынка оптимизировать свой бизнес.

## Список использованной литературы

1. Конвенция по международному финансовому лизингу. Заключена в Оттаве 28 мая 1988 года.
2. Федеральный Закон Российской Федерации от 29 января 2002 года № 10-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Федеральный Закон "О лизинге".
3. Федеральный Закон Российской Федерации от 31 декабря 2001 года № 198-ФЗ "О внесении дополнений и изменений в налоговый кодекс Российской Федерации и в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах".
4. Федеральный Закон Российской Федерации от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности".
5. Федеральный Закон Российской Федерации от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ "О лизинге".
6. Федеральный Закон Российской Федерации от 8 февраля 1998 года № 16-ФЗ "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге".
7. Закон Владимирской области от 10 января 2002 года № 2-03 "О внесении изменений в закон Владимирской области "О лизинговом фонде для предприятий агропромышленного комплекса Владимирской области".
8. Закон Владимирской области от 9 июля 2001 года № 48-03 "О лизинговом фонде для предприятий агропромышленного комплекса Владимирской области".
9. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 года № 26н "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01".
10. Приказ Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства от 6 мая

2000 года № 342 "Об утверждении порядка определения доминирующего положения лизинговых организаций на рынке лизинговых услуг".

11. Письмо Министерства Российской Федерации по налогам и сборам от 11 марта 2001 года № 02-4-08/627-Д776 "О лизинговых платежах".

12. Письмо Государственного Таможенного Комитета Российской Федерации от 24 мая 1999 года № 01-05/14858 "О применении Федерального Закона от 29.10.98 № 164-ФЗ "О лизинге".

13. С.Б. Авдашева, А.З. Астапович, А.А. Аузан и др. Обзор экономической политики в России за 2000 г. Фонд "Бюро экономического анализа". - М.: ТЕИС, 2001. - 528 с.

14. А.П. Андреев, В.М. Баутин, Р.П. Голиков, А.Т. Юсупова. Лизинг: общая характеристика, история, применение в аграрном секторе. Учебное пособие. - М., 1993. - 47 с.

15. Н.Л. Маренков, Н.Н. Маренков. Управление инвестициями российского предпринимательства. - М.: Эдиториал УРСС, 2001. - 224 с.

16. Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор доктор юридических наук, профессор О.Н. Садилов. - М., Юридическая фирма КОНТРАКТ, издательская группа ИНФРА-М - НОРМА, 1996. - 800 с.

17. Российская ассоциация развития малого предпринимательства. Лизинг для малых предприятий под редакцией В.С. Штерна, Ю.В. Гладикова. - М., 1996. - 170 с.

18. Большой Энциклопедический Словарь. - М.: Большая Российская энциклопедия. СПб.: Норинт, 1999. - 1456 с.

19. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 1-2 (7-8). 2001. - 84 с.

20. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г. № 1-2 (7-8). 2001. - 26 с.

21. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 3 (5). 2000. - 76 с.

22. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 1999 г. № 1-2 (3-4). 2000. - 20 с.

23. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 2. 1999. - 96 с.

24. Журнал Лизинг-ревью. № 11-12. 2000. - 32 с.

25. Газета Владимирские ведомости. № 10 от 17 января 2002.

26. Парламентская газета. № 24 от 2 февраля 2002.

27. Российская газета. № 21 от 2 января 2002.

28. Газета Экономика и жизнь. № 3. 2002.

29. Газета Экономика и жизнь. № 4. 2002.

30. Администрация Владимирской области. Программа развития Владимирской области на 2000-2003 гг. Владимир. 2000. - 110 с. Решение о разработке принято Постановлением главы администрации области от 19 августа 1999 г. № 533 о разработке программы развития Владимирской области на 2000-2003 гг.

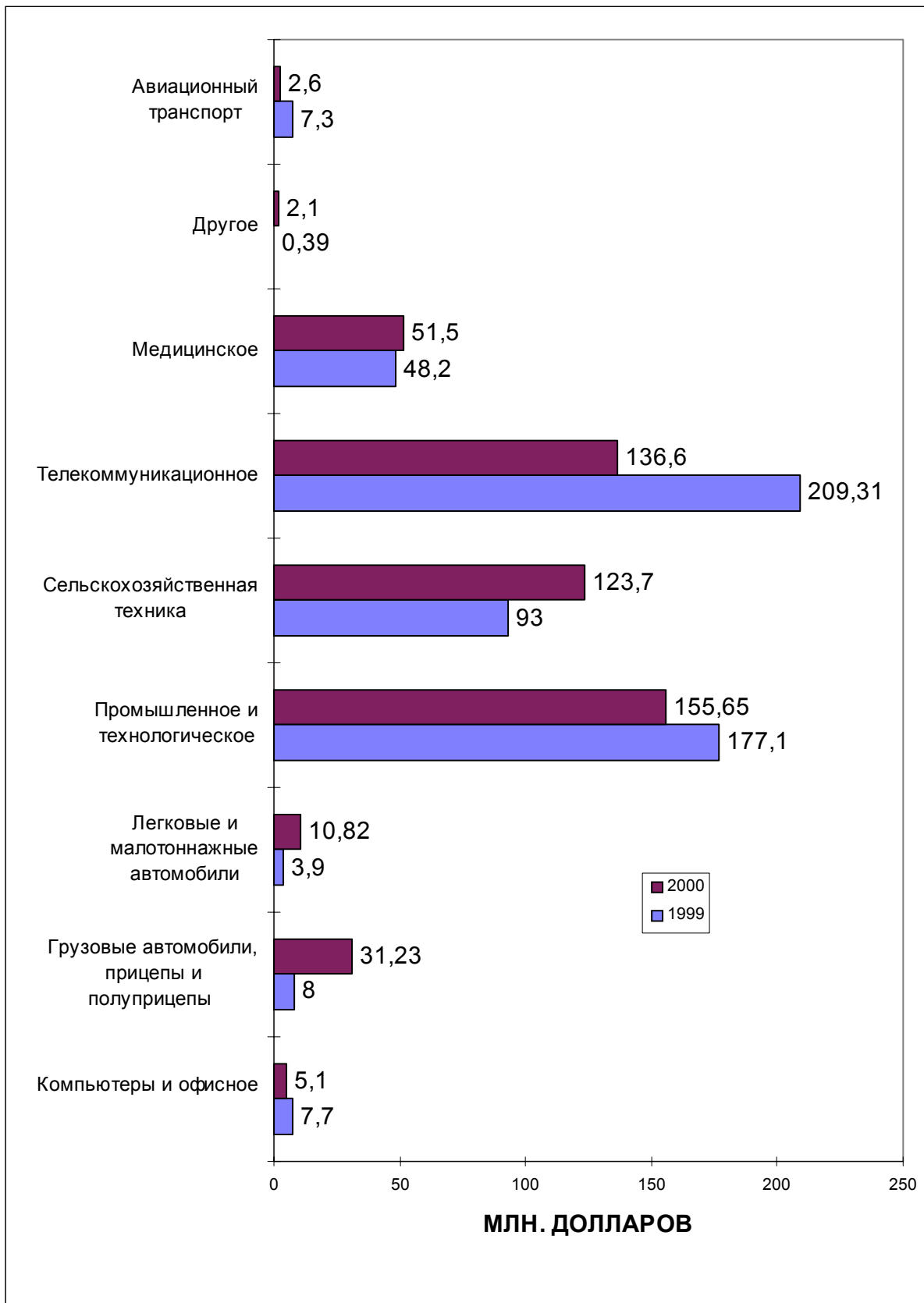
31. Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Информационные материалы к научно-практической конференции: Основные итоги 2001 года. Инновационный тип развития, как способ решения региональных экономических проблем на современном этапе реформ. - Владимир: ООО "Издательство Посад". 2002. - 100 с.

32. Администрация Владимирской области. Проблемы социально-экономического развития Владимирской области на современном этапе.

Материалы научно-практической конференции. - Владимир: ООО  
"Издательство Посад". 2001. - 250 с.

# Приложение 1

## Лизинг по видам оборудования в 1999-2000 гг.



## Приложение 2

### Корректировка реальной ставки дисконта

В зарубежной и отечественной литературе для достижения наибольшей точности расчетов реальная ставка дисконта корректируется на величины инфляции, рисков и т.д. Но неизменным остается принцип: цена любого актива равна современной стоимости всех связанных с ним настоящих и будущих платежей за использование этого актива. И предполагается, что эти платежи уже включают все инфляционные и рискованные составляющие, учтенные при их вычислениях кредитными организациями (банками, лизинговыми компаниями и т.д.). Поэтому как бы не корректировалась исходная ставка дисконтирования, она не отражает истинной стоимости актива через какой-либо промежуток времени. Среди ее составляющих все равно присутствует субъективный фактор - величина базовой нормы дисконта, выбираемая субъективно.

Продemonстрируем приведенные выше выводы с помощью математических формул.

$$NPV_{актива} = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{активаi}}{(1 + E_{расчетн.})^i} = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{D_{активаi}}{(1 + (E_{базовое} - И + R))^i}; (A)$$

где И - средний процент инфляции за расчетный период;

R -рисковая премия кредитора за неполучение, или недополучение доходов, средняя за весь период рассмотрения.

Из приведенной формулы (Б) видно, что

$$E_{расчетн.} = E_{базовое} - И + R; (Б)$$

Теперь представим, что кредитор устанавливает платежи за использование актива, которые по сумме равны первоначальной стоимости актива. Например, стоимость актива равна 100 ед., а платежи в первый год составят 20, во второй - 20, в третий - 20, в четвертый – 20, в пятый - 20.

Таким образом, кредитор закладывает нулевую рентабельность капиталовложений, или норма доходности, рисковая и инфляционная составляющие компенсируют друг друга и приводят к нулевой сумме. С другой стороны если формально подойти к определению скорректированной ставки, то величина продисконтированного потока платежей по скорректированной ставке может не совпадать с настоящей стоимостью актива, что противоречит принципу, принятому выше. А экономический смысл расчетной ставки полностью соответствует этому принципу.