

ЛАПЫГИН Ю.Н.
СОКОЛЬСКИХ Е.В.

ЛИЗИНГ

Курс лекций

Москва 2004

УДК
ББК
Л

Рецензенты:

Корецкая Л.К. - доктор экономических наук, профессор, директор филиала
Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Владимире;
Хартанович К.В. - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Менеджмента»
Владимирского филиала Российской международной академии туризма.

Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг. – М., 2004. – 350 с.

Содержание конспекта лекций представляет собой краткий курс по дисциплине «Лизинг», который авторы читают во Владимирском институте бизнеса и Владимирском заочном финансово-экономическом институте.

Даны основные подходы к пониманию сущности лизинга, а также представлены региональные аспекты его развития.

Для студентов, аспирантов, руководителей организаций.

ISBN – 5 – – –

© Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В., 2004

© КНОРУС, 2004

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
РАЗДЕЛ 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА.....	7
ТЕМА 1. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СДЕЛОК ВНУТРЕННЕГО ЛИЗИНГА	7
1.1. Основные подходы к правовому обеспечению лизинга	7
1.2. Трактовка лизинговых отношений Гражданским Кодексом РФ и базовым ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»	9
1.3. Основные нормативно-правовые документы РФ о лизинге в историческом разрезе	25
1.4. Меры государственной поддержки лизинговой деятельности	31
1.5. Нормативно-правовое регулирование лизинговых сделок в регионах страны.....	33
ТЕМА 2. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	36
2.1. Роль налогообложения в развитии лизинга в России.....	36
2.2. Налогообложение сделок внутреннего лизинга	38
2.3. Особенности налогообложения сделок международного лизинга	46
2.4. Проблемы налогообложения лизинговых операций и пути их решения	49
ТЕМА 3. ВОПРОСЫ ПРАВА, ПРИМЕНИМОГО К СДЕЛКАМ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА	66
3.1. Общие принципы применения права к сделкам международного лизинга	66
3.2. Валютное регулирование лизинговых отношений.....	69
3.3. Таможенное регулирование лизинговых операций	75
3.4. Иные вопросы регулирования сделок лизинга.....	81
ТЕМА 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	87
4.1. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе.....	87
4.2. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, если балансодержателем лизингового имущества остается лизингодатель.....	92
4.3. Бухгалтерский учет у лизингодателя, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя.....	95
4.4. Бухгалтерский учет у лизингодателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе.....	99
РАЗДЕЛ 2. ЛИЗИНГ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	103
ТЕМА 5. ОБЗОР ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ .	103
5.1. Методы инвестирования из внутренних источников предприятия	104
5.2. Банковское кредитование предприятия.....	106
5.3. Инвестирование в основной капитал с помощью инструментов рынка ценных бумаг	106
5.4. Использование механизмов факторинга для инвестирования основного капитала предприятий.....	107
5.5. Привлечение инвестиций в основной капитал предприятия посредством лизинга.....	108
ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	111
6.1. Понятие, сущность и функции лизинга. Основные этапы лизинговой сделки	111
6.2. Объекты и субъекты лизинговых отношений. Договор лизинга	114
6.3. Механизм лизинговых операций.....	118
6.4. Классификация видов лизинга.....	120
6.5. Издержки лизингодателя и лизингополучателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга.....	126
6.6. Основные гарантии для участников лизинговых сделок.....	128
6.7. Страхование лизинговых операций.....	137
ТЕМА 7. ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ ВНЕДРЕНИЯ ЛИЗИНГА В ЭКОНОМИКУ	143
7.1. Основные цели и общие перспективы развития рынка лизинга в экономике страны и регионов.....	143
7.2. Преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов хозяйственной деятельности.....	151

7.3. Макроэкономические факторы, влияющие на функционирование регионального лизинга в РФ.....	155
7.4. Внутренние факторы, тормозящие развитие регионального лизинга.....	161
РАЗДЕЛ 3. ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ДИНАМИКА СТАНОВЛЕНИЯ ЛИЗИНГА	166
ТЕМА 8. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА.....	166
8.1. Лизинговые сделки в древности.....	166
8.2. Развитие мирового лизингового бизнеса в 50-80-х годах XX века.....	168
8.3. Мировой лизинг в последнем десятилетии XX века.....	176
8.4. Лизинговая деятельность в СССР.....	185
8.5. Развитие лизинговой деятельности в России в 1991-1998 гг.	187
8.6. Современное состояние рынка лизинга в РФ.....	192
8.7. Рынок лизинговых услуг в регионах страны.....	202
ТЕМА 9. ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.....	216
9.1. Лизинговый бизнес в США.....	216
9.2. Лизинговый бизнес в Японии.....	220
9.3. Лизинговый бизнес в Дании.....	222
9.4. Лизинговый бизнес в Германии.....	223
9.5. Лизинговый бизнес в ряде других европейских стран.....	227
ТЕМА 10. СПЕЦИФИКА ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	235
10.1. Лизинг оборудования и автотехники в РФ и тенденции его развития.....	235
10.2. Лизинг в строительстве. Характеристика. Проблемы и перспективы развития.....	237
10.3. Особенности рынка лизинга в агропромышленном комплексе РФ.....	244
10.4. Лизинг сельскохозяйственной техники в странах СНГ.....	257
10.5. Лизинг как один из механизмов привлечения ресурсов в малый бизнес.....	266
РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	276
ТЕМА 11. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ.....	276
11.1. Обобщенная схема системы лизинга и ее характеристика.....	276
11.2. Типовая организационная структура лизинговой фирмы.....	277
11.3. Источники инвестиционных ресурсов лизинговой компании.....	282
11.4. Основные направления деятельности лизинговой компании.....	291
ТЕМА 12. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВОГО ПРОЦЕССА.....	294
12.1. Организация лизинговых операций.....	294
12.2. Методика комплексной экспертизы лизинговых проектов.....	296
12.3. Лизинговые платежи: сущность, структура, методика расчета.....	297
12.4. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов использования лизингового оборудования.....	306
ТЕМА 13. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	312
13.1. Эффективность лизинговых проектов.....	312
13.2. Сравнительный анализ покупки и лизинга основного средства.....	316
13.3. Лизинговая и кредитная схема приобретения основного средства.....	321
13.4. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия при лизинговых операциях.....	331
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	335
ПРИЛОЖЕНИЯ	340
Особенности правового регулирования и налогообложения лизинговых операций в некоторых зарубежных странах.....	341
Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия при лизинговых операциях.....	342
КРАТКИЙ АНГЛО-РУССКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ ПО ЛИЗИНГУ	343

Введение

Для развития конкурентоспособности отечественной продукции нужна модернизация производства. Самым главным источником финансирования приобретения оборудования в регионе, как правило, является нераспределенная прибыль предприятий, за которой следует собственный капитал. Именно недостаточность внутренних ресурсов для инвестиций в части реализации имеющихся возможностей может постоянно сдерживать рост и развитие предприятий. Более того, с точки зрения корпоративного финансирования зачастую вообще невыгодно финансировать рост только за счет собственного капитала. А для малых и средних предприятий региона возможность развития только за счет собственного капитала является еще большей проблемой.

По мнению авторов для эффективного инвестирования обновления основного капитала предприятий необходимо использовать внешние источники инвестирования. Однако в настоящее время по тем или иным причинам существуют факторы, ограничивающие возможность развивать в регионе одновременно все виды внешнего инвестирования предприятий.

Можно предположить, что развитие инвестирования в основной капитал предприятий необходимо проводить на базе лизинга. Финансовая аренда во многих отношениях является еще одним способом финансирования приобретения оборудования в форме права пользования. Однако благодаря своей гибкости, менее жестким требованиям по дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительным срокам финансирования, меньшему количеству бюрократических барьеров, налоговым преимуществам и большой поддержке со стороны поставщиков, лизинг может явиться важным механизмом обновления основных средств предприятий региона в условиях рыночной экономики.

Для некоторых крупных, высокотехнологичных компаний региона, имеющих достаточный доступ к различным формам кредитования, лизинг может быть привлекателен, т.к. он предоставляет возможность забалансового финансирования, обеспечивает лучший менеджмент риска, связанного с оборудованием, и прочих рисков, гибкое управление движением денежных средств, не ставит под угрозу существующие кредитные соглашения и сохраняет налоговые льготы. Для других компаний региона, перечисленные преимущества также имеют значение, но

главным критерием является доступ к финансированию. Это касается подавляющего большинства малых и средних предприятий.

Укрепление лизинговой отрасли в регионе может расширить возможности финансирования реального сектора экономики, способствовать росту ВВП, реализации основных средств в регионе, а также увеличит выбор механизмов финансирования, доступных региональным предприятиям.

В работе для авторов в теоретическом плане интерес представляют вопросы, связанные с региональными аспектами развития инвестирования на базе лизинга.

Для рассмотрения отмеченных аспектов при подготовке пособия использованы труды таких известных ученых и специалистов, как: В.Д. Газман, В.А. Горемыкин, В.В. Дементьев, В.М. Джуха, В.Р. Евстигнеев, Е.В. Кабатова, Н.И. Киркорова, С.А. Клишо, В.М. Кожин, Н.М. Козлова, В.А. Коломейцев, А.И. Лазин, С.Н. Николаев, Л. Прилуцкий, Е.Б. Скрынник, И.А. Решетник, Д.В. Шульцев и др.

Предлагаемый в настоящей работе подход основан на систематизации различных региональных аспектов лизинга. Учебное пособие содержит также новые варианты применения данного финансового механизма для предприятий региона на основе выявленных факторов развития инвестирования на базе лизинга.

Содержание настоящего пособия нацелено на формирование у студентов основ управления реальными инвестициями и стремление подготовить студентов к обобщению опыта, связанного развитием новых методов инвестирования, таких как лизинг.

Структурно пособие состоит из трех разделов, включающих 13 тем, 2 приложения и краткого англо-русского словаря специальных терминов о лизинге.

Раздел 1. Институциональные основы лизинга

Тема 1. Гражданско-правовое регулирование сделок внутреннего лизинга

1. Основные подходы к правовому обеспечению лизинга
2. Трактовка лизинговых отношений Гражданским Кодексом РФ и базовым ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»
3. Основные нормативно-правовые документы РФ о лизинге в историческом разрезе
4. Меры государственной поддержки лизинговой деятельности
5. Нормативно-правовое регулирование лизинговых сделок в регионах страны

1.1. Основные подходы к правовому обеспечению лизинга

Сложность лизинговых отношений предопределили существование различных точек зрения относительно их юридической природы.

В экономической литературе необходимо выделить два основных подхода. Одни специалисты анализируют лизинг с помощью традиционных институтов гражданского права: договоров аренды, купли-продажи, займа, поручения и т.д. Другие утверждают, что сложность и оригинальность лизинговых отношений дает основание рассматривать их как особые отношения. В некоторых случаях предметом анализа становится весь комплекс отношений, в других – только договор о передаче оборудования во временное пользование с правом последующей покупки (если такое условие включается).

Сходство некоторых элементов лизинга с договором аренды привело к появлению концепции, согласно которой договор лизинга рассматривается как договор аренды со специфическими чертами.

Эту точку зрения, в частности, разделяют немецкие специалисты Х. Бук в работе "Лизинг в Германии" и К. Ларенц в "Учебнике финансового права". Но в договоре лизинга имеются такие особенности, которые вряд ли можно квалифицировать лишь как "специфические черты".

Включение условия о возможной покупке пользователем оборудования существенно изменяет содержание договора, ибо в связи с этим условием указываются покупная цена, сроки реализации права на покупку, также встают вопросы о моменте перехода права собственности и риска случайной гибели или порчи имущества. Пользователь – это потенциальный покупатель оборудования.

В договоре в качестве лизингодателя выступает лизинговая компания, которая специально для конкретного пользователя закупает оборудование у изготовителя. Обязанности, которые лежат на арендодателе в договоре аренды – техобслуживание, страхование, капитальный ремонт и др. – в договоре лизинга, как правило, возлагаются на пользователя или первоначального собственника. Происходит это путем включения в договор лизинга соответствующей оговорки.

Наиболее ярко различие договоров аренды и лизинга проявляется в решении вопросов ответственности и перехода риска. В договоре аренды арендодатель несет ответственность перед арендатором за несвоевременное предоставление имущества во владение арендатора, за обнаруженные дефекты и др. В договоре лизинга ответственность за нарушение условий, относящихся к предмету договора (качество, несоответствие целям пользователя), обычно несет изготовитель оборудования. В результате перед пользователем отвечает не собственник оборудования, а изготовитель оборудования, который не является стороной договора лизинга. Риск случайной гибели или порчи оборудования, как правило, несет пользователь, а в договоре аренды, как это предусматривается законодательством различных стран, все риски несет собственник, то есть арендодатель.

Другие исследователи, например западногерманский цивилист И. Эссер в своей работе "Финансовое право", утверждают, что наличие в договоре лизинга опциона на покупку дает возможность квалифицировать его как договор купли-продажи в рассрочку особого типа. При договоре купли-продажи в рассрочку право собственности переходит от продавца к покупателю, как правило, в момент заключения договора. При договоре лизинга право собственности сохраняется за лицом, предоставившим оборудование во временное пользование. В содержание договора лизинга не включается обязанность пользователя по приобретению имущества в собственность: вопрос покупки оборудования полностью передан на усмотрение пользователя.

И в той, и в другой теориях (сравнение договора лизинга с договором аренды и купли-продажи в рассрочку) рассматривается только договор лизинга, но не весь комплекс отношений. Все то, что выходит за рамки отношений между лизингодателем и пользователем, не нашло своего отражения в этих теориях. Но лизинг далеко не исчерпывается отношениями по временному использованию оборудования.

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 *sui generis* (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 одной из ее составных частей приводит к ее разрушению. Из этого следует, что речь идет об особом институте, требующем комплексного изучения и самостоятельного регулирования.

Договор о передаче оборудования во временное пользование (собственно договор лизинга) как один из элементов комплекса действительно имеет много общего с договором аренды. Оба договора опосредуют отношения по передаче оборудования во временное пользование, но отличаются субъектный состав, содержание договоров, наличие в договоре лизинга элементов договора купли-продажи и пр.

Таким образом, договор лизинга нужно рассматривать как новый самостоятельный вид договора. 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. Поэтому нельзя отрицать объективность выделения правоотношений финансового лизинга в самостоятельный правовой институт.

1.2. Трактовка лизинговых отношений Гражданским Кодексом РФ и базовым ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»

В настоящее время гражданско-правовое регулирование лизинговых сделок имеет два основных источника – Гражданский кодекс РФ (далее "ГК") и Федеральный закон РФ от 29 октября 1998 г., № 164-ФЗ "О лизинге" (далее "Закон") (с изменениями от 29 января 2002 г., № 10-ФЗ)¹.

При этом необходимо отметить, что в соответствии с пунктом 2 статьи 3 ГК нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать ГК. Таким образом, положения Закона не могут применяться, если они противоречат положениям ГК.

¹ Российская газета. № 21 от 2 января 2002 г.

ГК устанавливает приоритет специальных норм о лизинге над общими нормами об аренде. Согласно статье 625 ГК, к отдельным видам договора аренды (включая лизинг) применяются общие положения об аренде, если иное не установлено правилами ГК об этих договорах. Такие правила ГК, регулирующие лизинговые отношения, содержатся в шести статьях параграфа 6, главы 34 ГК (статьи 665 - 670). В случае если параграф 6 главы 34 ГК не содержит норм, регулирующих отдельные вопросы лизинга, применению подлежат соответствующие общие нормы об аренде².

Так, например, параграф 6 главы 34 ГК не регулирует вопросы уплаты лизинговых платежей, сублизинга, залога прав по договору лизинга, обязанности сторон по содержанию предмета лизинга, порядок досрочного расторжения договора лизинга и некоторые другие вопросы. Такие вопросы будут регулироваться соответствующими общими нормами ГК об аренде и не противоречащими им статьями Закона с учетом приоритета ГК.

Прежде чем мы перейдем к непосредственному рассмотрению вопроса о лизинге, необходимо обратить внимание на тот факт, что в России понятие "лизинг" и "аренда" не совпадают. В мировой практике существует два основных вида лизинга: оперативный и финансовый.

В России слово "лизинг" стало общеупотребительным только в начале 90-х годов с развитием лизинговой деятельности. Поэтому международное понятие "оперативный лизинг" идентично российскому термину "аренда", а международному понятию "финансовый лизинг" соответствуют российские термины "финансовая аренда" и "лизинг".

Понятие лизинга

Понятие лизинга (финансовой аренды) закреплено в статье 665 ГК. Данная статья определяет лизинг как сделку, при которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить такое имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Вышеизложенное определение лизинга позволяет сформулировать отличительные признаки данного вида договора:

- участие трех сторон – лизингодателя, лизингополучателя и продавца предмета лизинга;

² 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. Садиков. - М., Юридическая фирма КОНТРАКТ, издательская группа ИНФРА-М - НОРМА, 1996. – С. 174-235.

- наличие комплекса договорных отношений. Лизинг осуществляется на базе двух или более договоров – прежде всего купли-продажи и собственно лизинга. Но нередко лизинговая сделка сопровождается и иными договорами. К их числу можно отнести кредитный договор, договор страхования, договор на техническое обслуживание имущества и т.д.;

- использование имущества в предпринимательских целях. В соответствии с российским законодательством под предпринимательскими целями следует понимать деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом – в данном случае предметом лизинга;

- приобретение имущества специально для передачи в лизинг. В связи с тем, что лизинг может быть отнесен к инвестиционной деятельности, финансовая аренда (лизинг) предполагает специальное приобретение предмета лизинга. С фактом инвестирования непосредственно связано отнесение договора к аренде или лизингу и, соответственно, предоставление соответствующего налогового режима.

В статье 2 Закона определение лизинга дано следующим образом: "лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем". Если сравнить с определением, данным в ГК, то видно, что они не совпадают:

- отсутствует указание на использование предмета лизинга в предпринимательских целях. На наш взгляд, определение лизинга, данное в Законе, смешивает воедино понятия аренды и финансовой аренды (лизинга);

- вводится новый квалифицирующий признак – право выкупа предмета лизинга.

Классификация договоров лизинга

Пунктом 3 статьи 7 Закона предусмотрены следующие основные виды лизинга: финансовый лизинг, возвратный лизинг и оперативный лизинг. Следует отметить, что употребление вышеуказанных терминов в Законе не соответствует ГК. В соответствии с ГК термин "лизинг" означает "финансовую аренду".

Таким образом, употребление в Законе словосочетания "финансовый лизинг" становится неверным.

При рассмотрении указанных разновидностей становится понятным, что предлагаемая классификация в части "оперативного лизинга" вступает в противоречие со статьей 665 ГК,

устанавливающей в качестве обязательного признака финансовой аренды (лизинга), специальное приобретение имущества, передаваемого в лизинг. Поэтому установленная Законом разновидность "оперативный лизинг" не имеет права на существование и фактически является обычным договором аренды. Отсюда можно сделать вывод, что оперативный лизинг может регулироваться только общими правилами аренды, содержащимися в ГК.

По всей вероятности смешение терминов произошло из-за неправильного перевода с английского языка, где существуют понятия "financial lease" (финансовая аренда) и "operating lease" (оперативная аренда). Также, по всей видимости, имело значение применение в Оттавской Конвенции УНИДРУА термина "финансовый лизинг" ("financial leasing").

Возвратный лизинг определяется как разновидность лизинга, при которой продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает как лизингополучатель. Существует точка зрения, что возвратный лизинг тоже не может рассматриваться как разновидность лизинга, поскольку в нем отсутствует обязательный признак договора лизинга – обязанность лизингодателя приобрести предмет лизинга у определенного продавца в соответствии с инструкциями лизингополучателя. По нашему мнению, такой вид лизинга как возвратный не вступает в противоречие с требованиями ГК, так как в данном случае лизингодатель приобретает предмет лизинга в соответствии с инструкциями лизингополучателя у определенного продавца, который совпадает в одном лице с самим лизингополучателем.

Предмет (объект) лизинга

В соответствии со статьей 666 ГК и статьей 3 Закона, предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательских целей, кроме земельных участков и других природных объектов.

Непотребляемые вещи при использовании не уничтожаются полностью и в течение длительного времени могут служить по назначению (машины, оборудование, здания и сооружения, бытовая техника и др.).

Потребляемые же вещи соответственно в процессе использования перестают существовать, как таковые, либо утрачивают свои первоначальные потребительские свойства, т.е. сырье и материалы не могут быть предметом лизинга.

Результаты интеллектуальной деятельности (программное обеспечение, изобретения, ноу-хау и т.п.) не являются вещами и, следовательно, не могут являться предметом лизинга.

Срок договора лизинга

Статья 610 ГК дает свободу участникам сделки, предоставляя им право самостоятельно устанавливать срок договора лизинга. ГК не устанавливает конкретного минимального и максимального срока договора аренды, в том числе и договора лизинга.

Однако статья 610 ГК предусматривает, что законом могут устанавливаться максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды. Пункт 3 статьи 7 Закона предусматривает, что срок договора лизинга должен быть соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или может превышать его. Таким образом, Закон установил не максимальный, а минимальный срок договора лизинга.

Необходимо помнить, что если срок лизинга в договоре не определен, такой договор считается заключенным на неопределенный срок. В этом случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при лизинге недвижимого имущества – за 3 месяца.

Запрет на совмещение обязательств кредитора и лизингополучателя

Закон (статья 9) предусматривает, что не допускается совмещение обязательств кредитора и лизингополучателя по договору лизинга. Данное ограничение фактически исключает возможность использования аванса и предварительной оплаты при осуществлении лизинговых сделок, так как эти виды платежа в соответствии с пунктом 1 статьи 823 ГК отнесены к видам коммерческого кредита. Установленное Законом ограничение не согласовано с положениями главы 42 ГК, которая не содержит каких-либо ограничений в отношении субъектов договоров займа и кредита.

Существенные условия договора лизинга

Статья 432 ГК предусматривает, что существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в Законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых, по заявлению одной из сторон, должно быть достигнуто соглашение. Согласно этой же статье ГК договор считается заключенным, если стороны договорились по всем существенным условиям договора.

Статья 15 Закона содержит перечень существенных условий договора лизинга. Однако не все эти условия можно считать таковыми, потому что как ГК, так и сам Закон содержат диспозитивные нормы касательно большинства из перечисленных в

Законе существенных условий. Значит, если они не урегулированы договором лизинга, то они будут регулироваться положениями ГК и Закона. Определение такого рода условий как существенных противоречит логике и ГК и самого Закона. Вряд ли какой-либо суд признает договор лизинга незаключенным, если в нем не урегулированы вопросы, которые регулируются ГК или самим Законом.

Из всех перечисленных в статье 15 Закона существенных условий действительно таковым может быть признано только точное описание предмета лизинга. Следовательно, не могут квалифицироваться как существенные следующие условия:

- объем передаваемых прав собственности;

Данное условие нельзя считать существенным, так как вопрос объема передаваемых прав урегулирован как статьей 665 ГК, так и статей 11 Закона, предусматривающей, что право владения и пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме, если иное не установлено договором лизинга. Таким образом, даже если договор не регулирует этот вопрос, то считается, что право владения и пользования переходит в полном объеме.

- наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;

Данное условие нельзя считать существенным, так как, по общему правилу, согласно статье 668 ГК предмет лизинга передается продавцом непосредственно лизингополучателю в месте нахождения последнего, если иное не установлено договором лизинга. Таким образом, если договор не регулирует этот вопрос, то считается, что предмет лизинга должен передаваться продавцом непосредственно лизингополучателю в месте нахождения последнего.

- указание срока действия договора лизинга;

Согласно статье 610 ГК договор лизинга может быть заключен как на срок, определенный договором, так и на неопределенный срок, когда любая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, уведомив об этом другую сторону за определенный срок. Следовательно, включение в Закон срока действия договора лизинга в перечень существенных условий противоречит диспозитивной норме ГК.

- порядок балансового учета предмета лизинга;

Несмотря на тот факт, что в Законе определено, что предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя или лизингодателя по соглашению сторон, представляется, что данное условие также нельзя считать существенным по следующим причинам: вопрос об учете лизингового имущества не имеет

отношения к существу договорного обязательства и лизингодатель, приобретая лизинговое имущество в собственность, так или иначе должен отразить его на своем балансе.

- порядок содержания и ремонта предмета лизинга;

Данное условие никак не может считаться существенным, поскольку данный вопрос подробно урегулирован статьей 616 ГК и статьей 17 Закона, в соответствии с которыми обязанности по обслуживанию предмета лизинга распределяются следующим образом:

- гарантийное обслуживание предмета лизинга производит продавец (или производитель в зависимости от условий договора);
- техническое обслуживание, средний и текущий ремонт производит лизингополучатель;
- капитальный ремонт производит лизингодатель.

Иное распределение обязанностей будет применимо только в том случае, если оно предусмотрено в договоре лизинга.

- перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем;

Содержание данного перечня в договоре лизинга может иметь значение, однако маловероятно, что суд признает договор лизинга незаключенным, если в нем не будет такого перечня.

- указание общей суммы договора лизинга и размер вознаграждения лизингодателя, а также порядок расчетов (график платежей);

Как следует из статьи 614 ГК, при отсутствии в договоре лизинга порядка, условий и сроков внесения лизинговых платежей, считается, что установлены порядок, условия и сроки, обычно применяемые при лизинге аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах. Значит, включение в Закон вышеназванных условий в перечень существенных противоречит диспозитивной норме ГК.

- определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга, если иное не предусмотрено договором;

Уже само по себе данное условие является диспозитивной нормой и не может быть существенным. Кроме того, предмет лизинга не подлежит обязательному страхованию, что подтверждается статьей 21 Закона.

Кроме этого, договор может классифицироваться как договор лизинга, только если он содержит указания на наличие инвестирования денежных средств в предмет лизинга (т.е. как лизингодатель приобретает предмет лизинга за свои или

привлеченные средства) и на наличие передачи предмета лизинга лизингополучателю.

Ответственность продавца за предмет лизинга

В случае если продавец выбирал сам лизингополучатель, ответственность за дефекты предмета лизинга несет продавец. В этом случае все претензии, касающиеся обнаруженных дефектов, должны быть адресованы лизингополучателем непосредственно к продавцу. Как пункт 1 статьи 670 ГК, так и пункт 4 статьи 10 Закона предусматривают ответственность продавца перед лизингополучателем по требованиям, вытекающим из договора купли-продажи. Необходимо отметить, что такой договор купли-продажи может регулироваться как общими нормами ГК о купле-продаже (параграф 1 главы 30), так и нормами ГК о поставке товаров (параграф 3 главы 30), а в случае приобретения предмета лизинга, являющегося недвижимым имуществом, соответственно, нормами ГК о продаже недвижимости (параграф 7 главы 30).

Ответственность лизингодателя по предмету лизинга

Активную роль в договоре купли-продажи играет лизингополучатель, который осуществляет выбор продавца и имущества. Хотя эти обязанности может осуществлять и лизингодатель, если это предусмотрено договором лизинга. Если продавец выбирает лизингополучатель, лизингодатель не несет ответственности за продавца.

Если ответственность за выбор продавца лежит на лизингополучателе, то лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, за исключением случаев, когда обратное предусмотрено договором лизинга.

Лизингополучатель имеет права и исполняет обязанности покупателя, как если бы он был стороной в договоре купли-продажи. Однако он не вправе расторгнуть договор купли-продажи и не обязан оплатить товар. Во всем остальном на лизингополучателя распространяются положения ГК для покупателя. Например, лизингополучатель может предъявлять продавцу претензии по качеству, комплектности, срокам поставки, а также в иных случаях ненадлежащего исполнения договора.

Мы уже говорили о том, что передача имущества осуществляется непосредственно лизингополучателю, если иное не оговорено в договоре финансовой аренды. Если имущество не передано по обстоятельствам, за которые отвечает лизингодатель, лизингополучатель вправе потребовать расторжения договора лизинга и возмещения убытков. Ответственность лизингодателя за просрочку наступает только в случаях, когда просрочка допущена по

обстоятельствам, за которые отвечает лизингодатель. К таким обстоятельствам можно отнести просрочку оплаты за лизинговое имущество и случаи, когда предмет лизинга и продавца выбирал лизингодатель. Очевидно, в других случаях ответственность перед лизингополучателем за просрочку будет нести поставщик.

Лизингодатель и лизингополучатель выступают в качестве солидарных кредиторов перед продавцом. Если же лизингодатель выбирал продавца, то он и продавец являются солидарными должниками перед лизингополучателем.

В соответствии с пунктом 3 статьи 620 ГК, лизингополучатель также может обратиться в суд с требованием о расторжении договора, если лизингодатель не производит, являющийся его обязанностью, капитальный ремонт имущества в установленные договором аренды сроки, а при отсутствии их в договоре в разумные сроки.

Во всех вышеперечисленных случаях лизингополучатель до обращения в суд должен в соответствии с пунктом 2 статьи 452 ГК направить лизинговой компании предложение расторгнуть договор. В случае отказа или по истечении тридцатидневного срока, если срок не оговорен в таком предложении, лизингополучатель имеет право обратиться в суд с иском о расторжении договора и возмещении убытков.

С правом досрочного расторжения договора тесно связано право одностороннего отказа от исполнения обязательства. В соответствии со статьей 310 ГК односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом. Закон и ГК не предусматривают такого права сторон лизинговой сделки. Однако та же статья предусматривает, что односторонний отказ от исполнения обязательства, связанного с осуществлением его сторонами *предпринимательской* деятельности допускается также в случаях, предусмотренных договором.

Таким образом, стороны лизинговой сделки могут договориться, что в определенных случаях неисполнения одной стороной, другая сторона имеет право на односторонний отказ от исполнения своего обязательства. В данном случае необходимо только помнить о том, чтобы данные нормы договора не вступали в противоречие с императивными нормами законодательства.

Лизинговые платежи

Лизингополучатель обязан своевременно вносить лизинговые платежи (ст. 614 ГК). Порядок, условия и сроки оговариваются сторонами в договоре. Если же договором они не определены,

считается, что установлены порядок, условия и сроки, обычно применяемые при лизинге аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах. Думается, что нет необходимости подробно объяснять, почему целесообразно это определять в договоре, так как их отсутствие затруднит реализацию договора на практике, и еще неизвестно, выгодны ли будут для сторон порядок, условия и сроки, обычно применяемые при лизинге аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах. Кроме того, на размер лизинговых платежей влияют амортизационные отчисления. И одним из достоинств лизинговой сделки является возможность применения ускоренной амортизации. Однако ускоренная амортизация может применяться только по соглашению сторон, каковым и будет являться договор лизинга, если в нем предусмотрена такая возможность. Также договором лизинга должен быть определен размер коэффициента ускорения, не превышающий 3.

Размер лизинговых платежей может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год. Решением этой проблемы может быть привязка лизинговых платежей и общей суммы договора либо к эквиваленту какой-либо конвертируемой валюты, либо к формуле расчета, которая позволит реагировать на инфляционные изменения, изменения налоговой политики и т.п.

В случае существенного нарушения сроков внесения платежей, лизингодатель имеет право потребовать досрочного внесения платежей, но не более чем за два срока подряд. Если же лизингополучатель более двух раз подряд не вносит в срок лизинговые платежи, то, по требованию лизингодателя, договор может быть расторгнут судом досрочно. При этом при расторжении договора лизингодатель вправе потребовать возмещения своих убытков (в том числе и упущенной выгоды). Лизингодатель вправе требовать досрочного расторжения договора только после направления лизингополучателю письменного предупреждения о необходимости исполнения им обязательства в разумный срок.

Закон пытался более подробно рассмотреть вопросы, связанные с лизинговыми платежами, но, как и во многом другом, предлагаемая регламентация вступает в противоречия с ГК.

Например, в статьях 27 - 30 Закона включены специальные правила в отношении размера общей суммы лизинговых платежей и принципов ее определения. ГК же в свою очередь считает, что, если такие условия не включены сторонами в договор лизинга, они будут урегулированы общими нормами об аренде, закрепленными в статье 614 ГК. Отсюда следует, что с юридической точки зрения общая сумма лизингового договора, конкретный размер лизинговых

платежей, способ их выплаты и периодичность определяются в договоре лизинга по соглашению сторон.

Аналогичный вывод можно сделать и в отношении статьи 28 Закона, которая предусматривает возможность отсрочки лизинговых платежей на срок не более 180 дней с момента начала использования предмета лизинга. Однако данное положение противоречит ГК. В соответствии со статьями 314 и 614 ГК обязательства, в том числе и по внесению лизинговых платежей, должны исполняться в сроки, определенные в договоре. Никаких ограничений в отношении сроков исполнения обязательств, а также возможности установления законами связанных с этим ограничений, ГК не предусмотрено. Если же брать сроки исполнения по лизинговому договору, то следует учитывать тот факт, что предметом лизинга может быть оборудование, которое требует длительных сроков ввода в действие, либо до начала его функционирования на полную мощность пройдет значительное время. Поэтому в отношении такого имущества лизинговые компании, как правило, применяют отсрочку уплаты лизинговых платежей на срок ввода или выхода работы на полную мощность. И ограничивать отсрочку уплаты лизинговых платежей в данном случае нецелесообразно.

Контроль над использованием предмета лизинга

Являясь собственником предмета лизинга, лизингодатель имеет право осуществлять контроль над использованием предмета лизинга, а также финансовый контроль над деятельностью лизингополучателя в той ее части, которая относится к предмету лизинга и выполнению лизингополучателем обязательств по договору лизинга. Цель и порядок контроля со стороны лизингодателя оговариваются в договоре лизинга.

Статья 13 Закона предусматривает, что лизингодатель имеет право беспорочного изъятия предмета лизинга, если условия его использования не соответствуют условиям договора лизинга или назначению предмета лизинга. В соответствии со статьей 37 Закона лизингополучатель обязан обеспечить лизингодателю беспрепятственный доступ к финансовым документам и к предмету лизинга.

Закон (пункт 4 статьи 38) предусматривает также, что лизингодатель имеет право назначать аудиторские проверки финансового состояния лизингополучателя, присутствовать без права голоса на общих собраниях учредителей и органов управления лизингополучателя. Однако данное положение противоречит российскому корпоративному законодательству (включая ФЗ РФ "Об акционерных обществах" и ФЗ РФ "Об обществах с ограниченной ответственностью"), где четко урегулировано, кто

имеет право принимать участие в работе собрания акционеров (участников) и органов управления, а также, кто имеет право назначать аудитора и аудиторские проверки.

Права лизингополучателя при переходе права собственности на предмет лизинга третьей стороне

Одним из важнейших принципов российского законодательства является принцип, согласно которому право следует за объектом этого права. К примеру, при смене собственника имущества все обременения, существующие на момент перехода права собственности на это имущество, включая залог и договор аренды (в том числе финансовой), остаются в силе и новый собственник должен выполнять обязательства прежнего собственника по таким правоотношениям. Данный принцип обеспечивает устойчивость гражданского оборота и защиту прав лизингополучателя, в том числе закрепленных в договоре лизинга.

Залог прав лизингополучателя по договору лизинга

Пункт 2 статьи 615 ГК разрешает передачу в залог права владения и пользования предметом лизинга в течение срока договора лизинга, а также внесение этих прав в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ, если иное не установлено другим законом или иными правовыми актами. Закон не конкретизирует применительно к лизингу данные положения ГК. Вместо этого Закон пытается установить новое право лизингополучателя – право с разрешения лизингодателя осуществлять залог *предмета* лизинга (пункт 1 статьи 14). Перед нами очевидное заблуждение законодателя, допустившего подмену понятий "права в отношении предмета лизинга" и "предмет лизинга". Согласно пункту 1 статьи 335 ГК только собственник (или лицо, имеющее право хозяйственного ведения) может передавать имущество в залог. Поскольку лизингополучатель такими правами не обладает, передача лизингополучателем в залог предмета лизинга даже при наличии согласия лизингодателя будет считаться ничтожной.

Сублизинг и переуступка прав по договору лизинга

Статья 8 Закона предусматривает, что лизингополучатель может с письменного согласия лизингодателя передать предмет лизинга в сублизинг. Однако при этом лизингополучатель остается ответственным перед лизингодателем за своевременную и полную уплату лизинговых платежей. В соответствии с ГК (пункт 2 статьи 615) срок договора сублизинга не может быть более продолжительным, нежели срок основного договора лизинга.

По общему правилу, при досрочном расторжении договора лизинга прекращается действие и договора сублизинга. В

отношении данного правила необходимо сделать две существенные оговорки. Во-первых, в соответствии с пунктом 1 статьи 618 ГК стороны по договору лизинга могут предусмотреть, что действие договора сублизинга не прекращается при досрочном расторжении договора лизинга. В этом случае лизингодатель автоматически замещает лизингополучателя по договору сублизинга на срок основного договора. Аналогичная возможность предоставляется сублизингополучателю. Согласно пункту 1 статьи 618 ГК сублизингополучатель имеет право на заключение договора лизинга с лизинговой компанией в пределах оставшегося срока договора сублизинга на условиях, соответствующих условиям прекращенного договора лизинга.

Согласно пункту 2 статьи 618 ГК ничтожность договора лизинга влечет за собой ничтожность договора сублизинга.

От сублизинга, который является разновидностью договора поднайма, следует отличать уступку третьему лицу прав и обязанностей лизингополучателя по договору лизинга, что пунктом 2 статьи 615 ГК квалифицируется как перенаем. Согласно ГК сублизинг – это *поднаем*, вид отношений лизингополучателя и сублизингополучателя, по которому последний не приобретает самостоятельных прав и обязанностей перед лизингодателем по основному договору лизинга. В случае такого перенайма лизингополучатель переуступает с согласия лизингодателя свои права по договору лизинга другому лицу, которое становится лизингополучателем, а не сублизингополучателем.

Согласно пункту 2 статьи 615 ГК закон может изменять положения данной статьи в отношении поднайма и перенайма. Однако основные изменения, предлагаемые Законом, не будут применяться в силу противоречий с принципами, установленными ГК, и внутренними противоречиями самого Закона.

Право беспорного взыскания денежных сумм

Пункт 1 статьи 13 Закона предусматривает право лизингодателя на взыскание денежных сумм с расчетного счета лизингополучателя без соответствующего распоряжения последнего в следующих случаях:

- если условия пользования предметом лизинга лизингополучателем не соответствуют условиям договора лизинга или назначению предмета лизинга;
- если лизингополучатель осуществляет сублизинг без согласия лизингодателя;
- если лизингополучатель не поддерживает предмет лизинга в исправном состоянии, что ухудшает его потребительские качества;

- если лизингополучатель более двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа не вносит плату за пользование предметом лизинга.

Существенным в пункте 1 статьи 13 является то, что суммы платежей, предусмотренные пунктом 5 статьи 614 ГК, могут быть взысканы с лизингополучателя в бесспорном, т.е. одностороннем порядке. К сожалению, из-за ограничений, установленных ГК, у лизингодателя нет возможности в соответствующих случаях взыскать с лизингополучателя в бесспорном порядке суммы, превышающие размер платежей за 2 срока. Между тем, предоставление лизингодателю права требования досрочной выплаты сумм будущих периодических платежей было бы справедливым, поскольку лизинговая компания не приобрела бы оборудование, если бы не просьба лизингополучателя. В связи с тем, что вторичный рынок оборудования слабо развит, возвращение оборудования и двух лизинговых платежей является неадекватным средством правовой защиты интересов лизингодателя. Лизинговая компания в этом случае может понести крупные потери.

Поскольку комментируемая норма ГК является императивной, стороны не могут предусмотреть в договоре лизинга обязанность лизингополучателя выплатить лизинговые платежи более чем за 2 срока. Причем лизингодатель в этом случае будет иметь право бесспорного списания средств в соответствии с упомянутой статьей Закона.

Вместе с тем не стоит преувеличивать значения правовой возможности бесспорного списания средств. На практике данное право лизингодателя не всегда реализуется. Так банк лизингополучателя, в который обратится лизингодатель с требованием списать причитающиеся суммы, может под тем или иным предлогом затягивать исполнение данного требования, а то и вовсе отказать в списании средств. В таком случае лизинговая компания вынуждена будет прибегнуть к длительной и обременительной судебной процедуре. При этом лизингодатель сможет предъявить иск не только к лизингополучателю, но и к банку за невыполнение требований Закона о бесспорном списании денежных средств.

Право изъятия предмета лизинга

Право изъятия предмета лизинга лизингодателя в случаях неплатежей и других нарушений со стороны лизингополучателя - важнейшее право лизингодателя, обеспеченное его правом собственности на предмет лизинга. Качественное отличие этого права лизинговой компании от, скажем, прав залогодержателя на предмет залога в том, что лизингодателю принадлежит право

собственности на предмет лизинга, и он может требовать возврата индивидуально-определенной вещи, переданной в лизинг. Представляется, что именно в силу этой особенности изъятие предмета лизинга могло бы осуществляться в досудебном порядке, как реализация требования невладеющего собственника к владеющему несобственнику, нарушающему условия договора.

К сожалению, такой возможности у лизингодателя нет, даже, несмотря на то, что право беспорочного изъятия предмета лизинга предусмотрено в комментированной выше статье 13 Закона.

Поскольку изъятие предмета лизинга неизбежно предполагает досрочное расторжение договора, то в силу рассмотренной выше статьи 619 ГК, устанавливающей судебный порядок досрочного расторжения договора и изъятия предмета лизинга, при возражении лизингополучателя для изъятия лизингового имущества все равно потребуется судебная процедура.

Существующий судебный порядок возврата имущества в соответствии с арбитражной процедурой занимает, по меньшей мере, три месяца. В силу того, что российские арбитражные суды рассматривают иски о возврате лизингового имущества в течение продолжительного времени, отечественные лизинговые компании компенсируют это попытками свести к минимуму риск нарушения условий контракта, сужая, таким образом, круг клиентов путем исключения из их числа малых и средних предприятий, нуждающихся в инвестициях.

Отчасти облегчить данную процедуру стороны по сделке могли бы путем включения в договор оговорки о рассмотрении своих споров третейским судом. Однако на стадии исполнения решения данного суда лизингодателю едва ли приходится рассчитывать на быстрый и эффективный возврат имущества, так как исполнение решений третейских судов осуществляется в общем порядке, установленном исполнительным законодательством.

Право выкупа

Согласно Гражданскому Кодексу и Конвенции о международном финансовом лизинге выкуп арендованного имущества *не является* обязательным признаком лизинга. По общему правилу ГК, регулирующему арендные отношения, *законом* или договором аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или по внесении арендатором всей выкупной цены (пункт 1 статьи 624 ГК).

Отсылка ГК к закону здесь чрезвычайно важна: именно благодаря ней должен был бы применяться порядок, установленный Законом. Закон устанавливает, что при условии выплаты

лизинговых платежей (в том числе до истечения срока действия договора) имущество переходит к лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором (пункт 3 статьи 7 и пункт 1 статьи 19 Закона). Из указанных статей можно было бы сделать вывод о том, что по умолчанию в договоре право собственности на имущество при выполнении указанного выше условия должно автоматически перейти к лизингополучателю. Данное утверждение может быть оспорено на основании пункта 6 статьи 15 и пункт 6 статьи 17 Закона, из которых следует, что при прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга.

Чтобы избежать данной коллизии Закона желательно предусмотреть в договоре условия, касающиеся опциона покупки.

Расторжение и прекращение договора лизинга

Действие договора прекращается по истечении срока договора. Однако договор может быть досрочно расторгнут судом. Основания для досрочного расторжения предусмотрены ГК и включают в себя случаи расторжения договора как по требованию лизингодателя, так и по требованию лизингополучателя.

По требованию лизингодателя, случаи, когда лизингополучатель:

- пользуется имуществом с существенными нарушениями условий договора или назначения имущества, либо с неоднократными нарушениями;
- существенно ухудшает имущество;
- более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату;
- не производит капитального ремонта имущества в установленные сроки, а при отсутствии их в договоре в разумные сроки в тех случаях, когда в соответствии с договором производство капитального ремонта является обязанностью лизингополучателя.

Договором могут быть установлены и другие основания досрочного расторжения договора судом. Например, если договор купли-продажи лизингового имущества не вступил в силу или был досрочно расторгнут по любой причине, либо, если в период действия договора, юридическое лицо - лизингополучатель ликвидируется (в случае прекращения деятельности юридического лица и лизингополучателя, и лизингодателя договор будет прекращаться на основании норм ГК).

Лизингодатель вправе требовать досрочного расторжения договора только после направления лизингополучателю

письменного предупреждения о необходимости исполнения им обязательства в разумный срок.

По требованию же лизингополучателя договор может быть досрочно расторгнут судом, если: 1) лизингодатель не предоставляет имущество в пользование лизингополучателю, либо создает препятствия пользованию имуществом в соответствии с условиями договора или назначением имущества; 2) имущество в силу обстоятельств, за которые лизингополучатель не отвечает, окажется в состоянии, не пригодном для использования; 3) лизингодатель не производит являющийся его обязанностью капитальный ремонт; 4) имущество должно было быть передано продавцом лизингополучателю, но не поставлено в установленный срок, по обстоятельствам, за которые отвечает лизингодатель.

Также как и для лизингодателя, для лизингополучателя договором могут быть установлены и другие основания досрочного расторжения договора лизинга.

В отличие от лизингодателя, лизингополучатель не обязан предварительно направлять контрагенту письменное предупреждение с предложением исполнить обязательство или устранить нарушение в разумный срок. Однако до обращения в суд он должен в соответствии с пунктом 2 статьи 452 ГК направить лизингодателю предложение расторгнуть договор и может предъявить соответствующий иск лишь в случае отказа от этого предложения, либо неполучения ответа на него в установленный срок. Такой срок обычно указывается в предложении, а при его отсутствии определяется пунктом 2 статьи 452 ГК и составляет тридцать дней.

В договоре могут быть также предусмотрены и случаи, когда стороны имеют право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора, но эти случаи не могут быть теми же, что и те, за которые ГК предусматривает расторжение договора в судебном порядке.

1.3. Основные нормативно-правовые документы РФ о лизинге в историческом разрезе

Первыми нормативно-правовыми документами, определяющими и регулирующими лизинг, были Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» от 17.09.1994 г., № 1929³ и Постановление

³ Лизинговая деятельность в Российской Федерации. Перечень лицензий, выданных Комиссией при Минэкономике России по лицензированию лизинговой деятельности в Российской Федерации. / Под общей редакцией Серегина В.П. – М.: Оригинал, 1998. – С. 59.

Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» от 29.06.1995 г., № 633⁴. Оба документа давали понятие лизинговой деятельности и регламентировали форму лизинговых сделок и контрактов, включая общие принципы лизинга, права и обязательства сторон.

Два Постановления сыграли важную роль в дальнейшем развитии лизинга.

Первое – Постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» от 20.11.1995 г., № 1133⁵. Оно позволило лизингополучателям включать лизинговые платежи в состав затрат относимых на себестоимость.

Второе – Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» от 27.06.1996 г., № 752⁶, которое предусматривало, что стороны договора могут применять механизм ускоренной амортизации к активам, являющимся объектом лизинга, при отражении таковых в своей финансовой отчетности.

Для развития форм инвестиций в средства производства на основе операций лизинга, защиты прав собственности, прав участников инвестиционного процесса и обеспечения эффективности инвестирования в конце октября 1998 г. был принят ФЗ «О лизинге» № 164-ФЗ⁷ (в редакции от 29.01.2002 г., № 10-ФЗ). 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 лизингополучателем⁸.

⁴ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 03.07.1995, № 27, ст. 2591.

⁵ Лизинговая деятельность в Российской Федерации. Перечень лицензий, выданных Комиссией при Минэкономике России по лицензированию лизинговой деятельности в Российской Федерации. / Под общей редакцией Серегина В.П. – М.: Оригинал, 1998. – С. 94.

⁶ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 01.07.1996, № 27, ст. 3279.

⁷ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 2.11.1998, № 44, ст. 5394.

⁸ Закон в большей степени стал рассматривать лизинг как совокупность многих правоотношений, придавая ему особый характер отношений.

Базовый ФЗ «О лизинге» № 164-ФЗ, несмотря на его несовершенство, сделал в 1998 г. шаг вперед в реализации возможности придания финансовому лизингу характера 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".

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 (в редакции от 31 декабря 2001 года, № 198-ФЗ⁹). Данный закон уже вступил в силу с 1 января 2002 года (абзац 9, п.11, ст.1 вступил в силу с 01.01.2003 года).

Его основные положения, касающиеся лизинговой деятельности:

- 1) амортизационная политика:

⁹ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 07.01.2002. № 1 (ч. II) ст.4.

- 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 к первоначальной стоимости имущества)¹⁰ 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 компанией 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);

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.

¹⁰n - срок полезного использования имущества в месяцах.

- 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-ФЗ¹¹, 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 закон не раскрывается. Существуют различные мнения относительно отмены лицензирования лизинговой деятельности.

С одной стороны, намерение отменить лицензирование лизинговой деятельности – это большая ошибка¹². 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. 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.

¹¹ Консультант Плюс. Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 13.08.2001. № 33 (ч. I) ст.3430.

¹² Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 1-2 (7-8). 2001. – С. 46.

По мнению генерального директора ООО «Петербургская лизинговая компания», отмена лицензирования пагубно сказалась на развитии лизинговой деятельности. Точно никто не знает, кто и как работает на лизинговом рынке России. Все инвестиционные институты имеют надзорные органы: банки – ЦБ, субъекты рынка ценных бумаг – ФКЦБ, страховые компании – страховой надзор. У лизинговых компаний такой орган отсутствует¹³.

С другой стороны, в существующей форме лицензирование потеряло смысл¹⁴. 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 может ускорить развитие лизинговых компаний и структур в регионах страны, т.к. убирается один из барьеров, препятствующий оперативности их деятельности. Однако отсутствие лицензирования лизинговых компаний повышает риски для финансовых институтов, предоставляющих ресурсы лизинговым компаниям, и создает благоприятную почву для мошенничества псевдолизинговых организаций.

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-ФЗ¹⁵. 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.

¹³ Лизинг – инвестиции или налоговая уловка? / Конкуренция и рынок, № 9, 2004. – С. 38.

¹⁴ Журнал Лизинг-ревью. № 11-12, 2000. – С. 5.

¹⁵ Парламентская газета. № 24 от 2 февраля 2002.

2003 год в сфере лизинга был отмечен принятием Приказа МАП РФ от 31.03.2003 г., № 86 "Об утверждении методических рекомендаций" (вместе с "Методическими рекомендациями по порядку проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на рынке финансовых услуг")¹⁶; Письма Минфина РФ от 05.05.2003 г., № 16-00-14/150 "Об учете имущества лизингополучателем"¹⁷; а также Постановления Госкомстата РФ от 21.10.2003 г., № 94 "Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за деловой активностью организаций, осуществляющих деятельность в области финансового лизинга на 2004 г."¹⁸, которое определило порядок заполнения и представления формы государственного статистического наблюдения (государственной статистической отчетности).

В 2004 году к моменту написания пособия каких-либо значимых нормативно-правовых актов в сфере лизинга не было.

1.4. Меры государственной поддержки лизинговой деятельности

Российский лизинговый бизнес – достаточно молодой вид деятельности, который еще находится на стадии становления и потому требует поддержки со стороны государства. Государство может стимулировать развитие лизинга только экономическими методами, оно должно создавать обстановку, обеспечивающую развитие инвестиционной деятельности.

Основные меры государственной поддержки деятельности лизинговых организаций изложены в базовом законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)». Этими мерами могут быть:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в РФ или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития РФ или региона;
- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;
- выделение предприятиям, осуществляющим лизинг, государственного заказа на поставки товаров для нужд государства;

¹⁶ Вестник МАП РФ, № 2, 2003.

¹⁷ Финансовый вестник. Финансы, налоги, страхование, бухучет, № 6, 2003.

¹⁸ Вопросы статистики, № 12, 2003.

- меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;

- финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов, в том числе с участием фирм-нерезидентов;

- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;

- предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в установленном законодательством РФ, освобождений от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;

- предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;

- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговых сделок;

- предоставление лизингодателям в целях стимулирования обновления машин и оборудования дополнительно, наряду с применением механизма ускоренной амортизации, права списания в качестве амортизационных отчислений до 35% первоначальной стоимости основных фондов, срок службы которых более чем 3 года, в первый год эксплуатации указанных фондов;

- предоставление лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставщикам продукции на условиях, предусмотренных договором лизинга;

- отнесение при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе к предмету лизинга племенных животных;

- создание фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

Однако детальное изучение предлагаемых на федеральном и региональном уровне мер позволяет сделать вывод, что в большинстве своем они носят либо общий, либо формальный характер, а, следовательно, не могут быть в достаточной степени эффективными.

Целесообразно предложить следующие меры по совершенствованию лизингового законодательства:

- расширение способов и оснований приобретения лизингового имущества лизингополучателем;
- возможность получения рассрочки (отсрочки) уплаты таможенных платежей в отношении предмета лизинга;
- определение таможенной стоимости имущества, а также применение режима временного ввоза (вывоза) с учетом специфики лизинговых сделок;
- законодательное закрепление упрощенной процедуры валютного регулирования лизинговых правоотношений;
- разработка и внедрение упрощенного механизма изъятия предмета лизинга у недобросовестного лизингополучателя;
- уточнение норм налогового законодательства с учетом особенностей осуществления лизинговых сделок;
- уточнение действующего порядка отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете.

Это далеко не исчерпывающий перечень мер по совершенствованию лизингового законодательства. На деле их значительно больше, поэтому существует необходимость детального исследования этих проблем.

1.5. Нормативно-правовое регулирование лизинговых сделок в регионах страны

Наиболее продуктивным в сфере лизинга с точки зрения законодательной активности в регионах страны оказался 2000 год. Именно тогда были приняты законодательные акты, позволяющие лизинговым компаниям резко активизировать свою деятельность. Например, в конце 1999 - начале 2000 гг. были 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.

Специальные законодательные акты в сфере лизинга также были приняты в Московской и Тюменской областях, успешно проходил законотворческий процесс, инициированный Ассоциацией лизинговых компаний "Петербург-лизинг", в Санкт-Петербурге и Ленинградской области¹⁹. Многие регионы всерьез приступили к созданию уполномоченных администрацией региональных лизинговых компаний, примером тому может служить основание "Калининградской лизинговой компании".

¹⁹ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 3 (5). 2000. – С. 58-59.

Законодательно лизинговая деятельность во Владимирской области развивалась медленно. 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 09.07.2001 г., № 48-ОЗ (ред. от 30.08.2002 г., № 87-03)²⁰. Он определил меры государственной поддержки деятельности лизингового фонда в агропромышленном комплексе Владимирской области.

Действующая же региональная нормативно-правовая база в сфере лизинга в основном связана с постановлениями Губернатора области о порядке финансирования АПК за счет средств областного бюджета. Здесь можно указать Постановление Губернатора области «О порядке финансирования и кредитования мероприятий по поддержке АПК за счет средств областного бюджета в 2002 г.» от 27.02.2002 г., № 83 (ред. от 24.12.2002 г., № 647)²¹.

В 2001 и 2000 гг. соответствующие Постановления также имели место. Характерной чертой этих постановлений являлось использование, помимо бюджетного кредитования, механизма финансового лизинга при финансировании расходов на обеспечение АПК машиностроительной продукцией и племенным скотом (в 2002 г. – на сумму 20 тыс. рублей). В Законе Владимирской области «О внесении изменений и дополнений в Закон Владимирской области «Об областном бюджете на 2002 г.» от 26.12.2002 г., №138-ОЗ²² также предусматривалось использовать механизм финансового лизинга при формировании расходов на АПК.

В последствии было принято Постановление Губернатора области «О порядке проведения конкурса на осуществление лизинговых операций» от 05.03.2002 г., № 91 (ред. от 08.05.2002 г., № 240)²³.

В 2003-2004 годах каких-либо важных нормативно-правовых документов в сфере лизинга принято не было.

В будущем авторы считают 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.

²⁰ Газета Владимирские ведомости от 11.09.2002 г., № 175-176.

²¹ Газета Владимирские ведомости от 31.12.2002 г., № 258-259.

²² Там же.

²³ Газета Владимирские ведомости от 29.05.2002 г.; № 97.

Список литературы

1. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – 26 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая (статьи 665-670) от 26.01.1996, № 14-ФЗ (ред. от 10.01.2003, № 14-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 29.01.1996, № 5, ст. 410.
3. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М.: ИНФРА–М, 1997.
4. Кабатова Е. Закон «О лизинге» сегодня и завтра // Закон, 2000, № 11. – С. 49-55.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). / Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор Садиков О.Н. – М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ, издательская группа ИНФРА–М, 1996. – 800 с.
6. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 09.08.1999, № 32, ст. 4040.
7. Королев А. Нужны новые подходы к лизинговому законодательству // Хозяйство и право, 2001, № 9. – С. 110-124.
8. Лизинг в России: правовые основы. Экономико-правовой бюллетень. – М., 1996, вып. 9.
9. Маренков Н.Л., Маренков Н.Н.. Управление инвестициями российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 224 с.
10. Федеральный Закон Российской Федерации «О лизинге» от 29.10.1998 г., № 164-ФЗ (в редакции от 29.01.2002 г., № 10-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 02.11.1998 г., № 44, ст. 5394.
11. Федеральный Закон Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 г., № 128-ФЗ // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 13.08.2001 г., № 33 (ч. 1), ст. 3430.

Контрольные вопросы

1. Назовите два основных подхода к правовой природе лизинговых отношений. Дайте краткую их характеристику.
2. В чем заключаются принципиальные различия в трактовке лизинга Гражданским кодексом РФ и базовым ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»?
3. Отмена лицензирования лизинговой деятельности – это "плюс" или "минус" для экономики современной России?
4. Что понимается под мерами государственной поддержки лизинговой деятельности. Приведите примеры государственной поддержки лизинговой деятельности.
5. Какова основная направленность региональных нормативно-правовых актов в сфере лизинга в РФ?

Тема 2. Налогообложение лизинговых операций

1. Роль налогообложения в развитии лизинга в России
2. Налогообложение сделок внутреннего лизинга
3. Особенности налогообложения сделок международного лизинга
4. Проблемы налогообложения лизинговых операций и пути их

решения

2.1. Роль налогообложения в развитии лизинга в России

История развития лизинга в Российской Федерации насчитывает менее десяти лет. За это время был издан ряд нормативных документов, регулирующих лизинговую деятельность в Российской Федерации в области налогообложения.

Начало процессу формирования нормативной базы по налогообложению лизинга было положено Постановлением Правительства РФ от 29 июня 1995 года, № 663 “О развитии лизинга в инвестиционной деятельности”.

В данном документе впервые были предусмотрены специальные налоговые льготы для участников лизинговой деятельности. Среди них выделялись следующие налоговые льготы:

1) Освобождение хозяйствующих субъектов – лизингодателей от уплаты налога на прибыль, полученную ими от реализации договоров финансового лизинга со сроком действия не менее 3 лет;

2) Освобождение банков и других кредитных учреждений от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов на срок 3 года и более для реализации операций финансового лизинга (выполнения лизинговых договоров);

3) Освобождение хозяйствующих субъектов – лизингодателей от уплаты налога на добавленную стоимость при выполнении лизинговых услуг, с сохранением действующего порядка уплаты налога на добавленную стоимость при приобретении имущества, являющегося объектом финансового лизинга.

Кроме того, в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г., № 552, были внесены изменения. В результате лизингополучатели получили возможность относить на себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) суммы лизинговых платежей, включая платежи по процентам за кредиты банков и других кредитных учреждений.

В последующие годы был разработан ряд других нормативных документов, в которых приведенные налоговые льготы корректировались и дополнялись. Так, например, участники лизинговой деятельности при начислении амортизации по лизинговому имуществу получили возможность применять коэффициент ускорения не выше 3; субъекты малого предпринимательства, являющиеся лизингополучателями, получили полное освобождение от налога на добавленную стоимость по лизинговым платежам.

Важное значение для совершенствования налогообложения лизинга в России имело принятие и введение в действие Налогового кодекса Российской Федерации в двух частях, как единого нормативного документа, регулирующего налогообложение всех сфер деятельности в Российской Федерации, в том числе лизинга.

С вступлением в силу Налогового кодекса Российской Федерации многие из существовавших ранее налоговых льгот для участников лизинговой деятельности были отменены. Так, субъекты лизинга лишились льгот в части налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций.

В настоящее время стороны лизинговой деятельности имеют право использовать следующие налоговые преимущества:

- Возможность применения специального коэффициента ускорения амортизации не выше 3 (п. 8 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации).

- Организации, передавшие (получившие) основные средства, которые являются предметом договора лизинга, заключенного до 1 января 2002, вправе начислять амортизацию по этому имуществу с применением методов и норм, существовавших на момент передачи (получения) имущества (п. 8 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации).

- Лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество, включаются лизингополучателем в себестоимость продукции, уменьшая налогооблагаемую прибыль (п. 10 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации).

- Различные расходы лизингодателя на содержание переданного по договору лизинга имущества, в том числе и амортизация по нему, включаются в себестоимость в составе внереализационных расходов и уменьшают его налогооблагаемую прибыль (п. 1 ст. 265 Налогового кодекса Российской Федерации).

Специалисты отмечают, что работа по усовершенствованию налогообложения лизинга в России будет продолжаться. Необходимость разработки эффективного механизма налогообложения лизинга связана с большим значением лизинга для

развития экономики Российской Федерации. Отметим, что в настоящее время, согласно статистическим данным компании "Дельтализинг", Россия занимает последнее место в Европе по степени развития лизинга. В связи с этим, значение эффективного механизма налогообложения для развития лизинга в современных условиях трудно переоценить.

Таким образом, лизинг является одной из перспективных сфер деятельности в Российской Федерации, но на начальных этапах для его развития среди прочих рычагов необходим стимулирующий механизм налогообложения.

2.2. Налогообложение сделок внутреннего лизинга

Налогообложение лизинговых операций в РФ осуществляется в соответствии с общими подходами, применяемыми для ряда других сфер деятельности, но, вместе с тем, существуют принципиальные отличия. Ограничим круг рассматриваемых налогов теми из них, которые имеют специфику в отношении налогообложения лизинговых операций:

- 1) НДС;
- 2) налог на прибыль организаций;
- 3) налог на имущество предприятий.

Участники лизинговой деятельности уплачивают ряд других налогов, но механизм их уплаты такой же, как и у других налогоплательщиков.

Для налогообложения лизинговых операций принципиальное значение имеет вопрос выбора стороны, учитывающей объект лизинга на балансе. Законодательством предусмотрена возможность учета передаваемого по лизингу имущества как на балансе лизингодателя, так и на балансе лизингополучателя.

Приведем пример осуществления лизинговой операции.

Лизинговая компания «А» (лизингодатель) приобретает станок у предприятия «В» (продавец) для передачи его в лизинг. Стоимость станка составляет 1180000 рублей (в том числе НДС – 180000 рублей). «А» предоставляет станок в лизинг предприятию «С» (лизингополучатель). Рассмотрим особенности налогообложения данной операции и у лизингодателя, и у лизингополучателя. Согласно договору лизинга, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя; по отношению к данному имуществу применяется линейный метод амортизации. Среди прочих условий договора лизинга отметим следующие, необходимые для расчета сумм налогов лизингодателя и лизингополучателя:

- срок действия договора – 5 лет;

- норма амортизационных отчислений – 10% годовых;
- применяемый коэффициент ускоренной амортизации – 2;
- величина использованных кредитных ресурсов – 1000000 рублей;
- процентная ставка по кредиту, использованному на приобретение лизингового имущества – 20% годовых;
- процент комиссионного вознаграждения лизингодателя – 10% годовых;
- дополнительные услуги лизингодателя по договору – 100000 рублей.

Налогообложение лизингодателя

1. Налог на добавленную стоимость

У лизингодателя возникает обязанность уплатить НДС в части лизинговой деятельности (без учета операций международного лизинга), во-первых, при приобретении лизингового имущества у продавца; во-вторых, при расчетах с бюджетом после получения лизинговых платежей от лизингополучателя за переданное по договору лизинга имущество.

Налогообложение данным налогом производится по ставкам, определяемым в соответствии со ст. 164 Налогового кодекса РФ. В отношении лизинговых операций применяется ставка 18%²⁴.

Лизингодатель приобретает объект лизинга и уплачивает НДС, предъявляемый ему продавцом. В приведенном примере лизинговой операции эта сумма составляет 180000 рублей.

Сумма НДС, уплаченная лизингодателем продавцу, подлежит налоговому вычету, согласно п. 2 ст. 171 Налогового кодекса РФ. При этом продавец имущества обязан выставить лизингодателю счет-фактуру, оформленный в соответствии с требованиями законодательства не позднее пяти дней считая со дня отгрузки этого имущества.

Лизингодатель передает приобретенное имущество в лизинг лизингополучателю. В состав лизинговых платежей лизингодателю входит сумма НДС, рассчитанная им в соответствии с законодательством о налогах и сборах. На практике возникает ряд разногласий между участниками лизинговых сделок и налоговыми органами, касающихся НДС, входящего в лизинговый платеж. В частности, по данному налогу неточно определена налогооблагаемая база. Т.о., возникает необходимость в разработке разъяснений по данному вопросу или принятии новых нормативных документов.

²⁴ С 01.01.2004 г. в соответствии с п. 3 ст. 164 НК РФ в отношении НДС действует ставка 18%.

Лизингодатель согласно договору лизинга получает лизинговые платежи от лизингополучателя и рассчитывается с бюджетом по соответствующим налогам. В части НДС лизингодатель уплачивает в бюджет разницу между суммами НДС, полученными от лизингополучателя в составе лизинговых платежей и суммами НДС, уплаченными продавцу при приобретении объекта лизинга.

В рассматриваемом примере лизинговая компания «А» уплачивает в бюджет НДС по лизинговой сделке с момента превышения сумм данного налога, полученных от лизингополучателя «С» в составе лизинговых платежей, над суммой в 180000 рублей, уплаченной продавцу «В».

2. Налог на прибыль организаций

Общая классификация доходов и расходов для целей налогообложения изложена в статьях 248 и 252 Налогового кодекса РФ.

Применительно к лизинговой деятельности деление доходов и расходов имеет свои особенности. Согласно п. 4 ст. 250 Налогового кодекса РФ, доходы от сдачи имущества в аренду (в том числе лизинг) относятся к внереализационным доходам. Однако в настоящее время в законодательстве понятие “доход лизингодателя” не раскрыто. Можно предположить, что доходом лизингодателя от сдачи имущества в лизинг считается сумма лизинговых платежей, полученных от лизингополучателя, за минусом начисленной амортизации, а также, согласно п. 2 ст. 248 Налогового кодекса РФ, налогов, предъявленных лизингополучателю. Тем не менее, данный вопрос нуждается в подробном разъяснении со стороны законодателей.

Налоговой базой по налогу на прибыль организаций, в соответствии со ст. 274 Налогового кодекса РФ, является денежное выражение прибыли, полученной в качестве объекта обложения. Ставка налога установлена ст. 284 Налогового кодекса РФ в размере 24%.

Основная особенность налогообложения лизинга в части налога на прибыль лизингодателя связана с амортизацией лизингового имущества, в том числе ускоренной. С 1 января 2002 г. основные правила учета лизингового имущества и начисления амортизации регулируются положениями главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации.

Первоначальной стоимостью амортизируемого имущества, являющегося предметом лизинга, согласно ст. 277 Налогового кодекса РФ, признается сумма расходов лизингодателя на его

приобретение, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию объекта амортизируемого имущества в соответствии с положениями статьи 258 Налогового кодекса РФ и на основании классификации основных средств, определяемой Правительством РФ. Подобная классификация, соответствующая положениям Налогового кодекса РФ, принята Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г., № 1 “О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы”.

Если балансодержателем лизингового имущества является лизингодатель, то он включает это имущество в соответствующую группу и начисляет по нему амортизацию. В случае если объект лизинга учитывается на балансе лизингополучателя, то лизингодатель не начисляет амортизацию и отражает лизинговое имущество на забалансовых счетах.

При начислении амортизации по лизинговому имуществу балансодержатель этого имущества вправе выбрать одну из следующих альтернатив:

- 1) Применение линейного метода амортизации;
- 2) Применение нелинейного метода амортизации (за исключением ситуаций, когда объект лизинга относится к восьмой, девятой или десятой амортизационной группе). В таком случае может использоваться только линейный метод.

Одной из наиболее значимых норм для лизинга в Налоговом кодексе Российской Федерации является норма, закрепляющая право использования участниками лизинговой сделки коэффициента ускоренной амортизации. Его применение позволяет увеличить амортизационные отчисления и, соответственно, уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций.

Согласно п. 7 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, для лизингового имущества может применяться специальный коэффициент ускорения не выше 3.

3. Налог на имущество предприятий

Плательщиком данного налога являются предприятия, учреждения и организации, считающиеся юридическими лицами по законодательству РФ. Следовательно, лизингодатели могут быть

признаны плательщиками налога на имущество предприятий в части лизингового имущества при выполнении следующих условий:

1) Если лизингодатель является юридическим лицом по законодательству РФ.

2) Если, согласно договору лизинга, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя.

В противном случае плательщиком данного налога является лизингополучатель.

Налоговая база налога на имущество лизингодателя в части лизингового имущества определяется как среднегодовая стоимость этого имущества. Законом РФ от 13 декабря 1991 г., № 2030 – “О налоге на имущество предприятий” (в редакции ФЗ от 4 мая 1999 г., № 95-ФЗ) установлен предельный размер ставки по данному налогу, который не должен превышать 2% от налогооблагаемой базы. Конкретные ставки устанавливаются законодательными органами субъектов РФ.

Следует отметить, что при расчете лизингового платежа лизинговые компании в их составе учитывают налог на имущество по объекту лизинга. Соответственно на практике возникает ситуация, когда, согласно законодательству, плательщиком налога на имущество предприятий по объекту лизинга, находящегося на его балансе, является лизингодатель, но, вместе с тем, суммы этого налога ему перечисляет лизингополучатель в составе лизинговых платежей.

4. Пример расчета налогов, подлежащих уплате лизингодателем

Расчет налогов, подлежащих уплате лизингодателем в течение всего срока действия договора лизинга (5 лет) представлен в таблицах 2.2.1 и 2.2.2.

Расчет налога на имущество компании «А»

Таблица 2.2.1

Показатель	Расчетный год					Ито- го
	1	2	3	4	5	
Стоимость имущества на начало года, тыс. руб.	1000	800	600	400	200	3000
Сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.	200	200	200	200	200	1000
Стоимость имущества на конец года, тыс. руб.	800	600	400	200	0	2000
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	900	700	500	300	100	2500
Ставка налога на имущество, %	2%					
Сумма налога на имущество в бюджет, тыс. руб.	18	14	10	6	2	50

Расчет НДС и налога на прибыль компании «А»

Таблица 2.2.2

Показатель	Расчетный год					Ито- го
	1	2	3	4	5	
Сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.	200	200	200	200	200	1000
Плата за используемые кредитные ресурсы, тыс. руб.	180	140	100	60	20	500
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, тыс. руб.	90	70	50	30	10	250
Плата за дополнительные услуги лизингодателя, тыс. руб.	20	20	20	20	20	100
Сумма лизингового платежа, тыс. руб.	490	430	370	310	250	1850
Ставка НДС, %	18					
Сумма НДС с лизинговых платежей, тыс. руб.	88,2	77,4	66,6	55,8	45,0	333,0
Сумма НДС в бюджет, тыс. руб.	0	0	52,2	55,8	45,0	153
Общая сумма лизинговых платежей с учетом НДС, тыс. руб.	578,2	507,4	436,6	365,8	295,0	2183
Прибыль (доход) лизингодателя, тыс. руб.	281,8	224,6	167,4	110,2	53	837
Ставка налога на прибыль организаций	24					
Сумма налога на прибыль в бюджет, тыс. руб.	67,63	53,9	40,18	26,45	12,72	200,9

Налогообложение лизингополучателя

1. Налог на добавленную стоимость

Лизингополучатель вносит суммы НДС не непосредственно в бюджет, а в составе лизинговых платежей перечисляет лизингодателю, который затем рассчитывается с бюджетом. В зависимости от того, для каких целей используется лизинговое имущество, лизингополучатель может получить право на налоговый вычет уплаченной суммы НДС или утратить его.

Если основные средства, являющиеся предметом лизинга, используются лизингополучателем для производства товаров (работ, услуг), обороты по реализации которых подлежат обложению НДС, то суммы этого налога, перечисляемые лизингодателю, могут быть предъявлены к вычету по мере их оплаты.

2. Налог на прибыль организаций

Специфика уплаты налога на прибыль по лизинговому имуществу лизингополучателем связана с двумя моментами: 1) с амортизацией объекта лизинга, в том числе ускоренной; 2) с возможностью отнесения лизинговых платежей, уплачиваемых лизингодателю, на себестоимость продукции лизингополучателя.

Механизм начисления амортизации по имуществу, полученному в лизинг лизингополучателем аналогичен механизму начисления амортизации для лизингодателя. Однако среди норм

Налогового кодекса РФ, регулирующих исчисление амортизации лизингополучателем, существует положение, вызывающее на практике большое количество вопросов. Согласно п. 9 ст. 259 Налогового кодекса РФ, по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч рублей и 400 тысяч рублей, основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.

Сначала лизингополучатель включает данное имущество в соответствующую амортизационную группу и уменьшает основную норму амортизации, применив коэффициент 0,5. Затем, он получает право на корректировку полученного значения, то есть на использование коэффициента не выше 3. Таким образом, для расчета амортизации в данном случае используется два коэффициента – сомножителя: 0,5 и “не выше 3”, произведение которых дает окончательный результат – “не выше 1,5”. Во избежание разногласий налогоплательщиков с налоговыми органами, требуется разработка дополнительных разъяснительных материалов по данному вопросу.

Кроме того, согласно Налоговому кодексу РФ, лизингополучатель имеет право уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму лизинговых платежей, уплаченных лизингодателю путем отнесения их на себестоимость продукции.

В случае если балансодержателем лизингового имущества является лизингодатель, то лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество в полном объеме включаются лизингополучателем в себестоимость продукции в составе прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией продукции, работ, услуг, уменьшая налогооблагаемую прибыль.

Когда имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, лизинговые платежи включаются им в себестоимость продукции в аналогичном порядке. Однако суммы начисленной по этому оборудованию амортизации, которая в этом случае не входит в лизинговые платежи, относится на себестоимость в составе внереализационных расходов.

На практике могут возникнуть споры по поводу того, имеет ли право лизингополучатель включать суммы амортизации в состав внереализационных расходов или нет, поэтому данный вопрос также необходимо разъяснить в нормативных актах.

В приведенном ниже расчете налогов для лизингополучателя предприятие «С» относит все суммы лизинговых платежей на себестоимость продукции (работ, услуг), уменьшая свою налогооблагаемую базу по налогу на прибыль от прочих видов

деятельности. Следовательно, предприятие «С» уплачивает налог на прибыль организаций в части деятельности, не связанной с лизинговыми операциями.

При расчете сумм налога на прибыль организаций значения выручки и себестоимости приведены исходя из общих результатов деятельности предприятия «С» за расчетный период.

3. Налог на имущество предприятий

На практике лизингополучатель уплачивает налог на имущество предприятий в части имущества, являющегося предметом лизинга, не зависимо от того, у какой из сторон оно учитывается на балансе.

Если по договору лизинговое имущество учитывается у лизингодателя, то лизингополучатель уплачивает налог на имущество предприятий косвенно, посредством выплаты лизинговых платежей.

Если балансодержателем объекта лизинга является лизингополучатель, то суммы данного налога не включаются лизингодателем в состав лизинговых платежей. Лизингополучатель уплачивает налог на имущество напрямую. Данный вариант учета объекта лизинга может быть выгоден в случае, если лизингополучатель имеет льготы по налогу на имущество, следовательно, стоимость лизинга может быть уменьшена.

4. Пример расчета налогов, подлежащих уплате лизингополучателем

Расчет налогов, подлежащих уплате предприятием «С» в течение всего срока действия договора лизинга Таблица 2.2.3

Показатель	Расчетный год					Ито- го
	1	2	3	4	5	
Общая сумма лизинговых платежей, тыс. руб., в том числе:	578,2	507,4	436,6	365,8	295,0	2183
-- сумма налога на имущество предприятий в составе лизинговых платежей, тыс. руб.	18	14	10	6	2	50
-- сумма НДС с лизинговых платежей, тыс. руб.	88,2	77,4	66,6	55,8	45,0	333,0
Общая сумма выручки, тыс. руб.	920	935	1200	1355	1565	5975
Себестоимость, тыс. руб.	700	815	810	805	725	3855
Общая прибыль, тыс. руб.	220	120	390	550	840	2120
Ставка налога на прибыль организаций	24%					
Сумма налога на прибыль в бюджет, тыс. руб.	52,8	28,8	93,6	132	201,6	508,8

2.3. Особенности налогообложения сделок международного лизинга

Нетрудно заметить, что развитие лизинга необходимо для развития и нормального функционирования экономики любой страны. Огромное значение для этого имеет фискальная политика государства в отношении лизинга, наличие специальных налоговых преимуществ для участников лизинговой деятельности, четкость и стабильность налогового законодательства. Во многих зарубежных странах накоплен большой опыт в части налогообложения лизинговых операций, существуют особые налоговые режимы, которые призваны стимулировать развитие лизинга (см. приложение 1).

К особенностям налогообложения сделок международного лизинга можно отнести следующее:

Постановка на учет в налоговых органах

Иностранная лизинговая компания должна встать на учет в налоговом органе независимо от того, будет или нет в дальнейшем ее деятельность признана налоговым органом подлежащей налогообложению. Постановка на учет производится по месту осуществления деятельности в России. Если деятельность иностранной лизинговой компании осуществляется в нескольких местах на территории России, то она обязана встать на учет в каждом таком месте.

Если лизинговая компания действует на территории России через постоянное представительство, то порядок фактически аналогичен порядку постановки на учет российских налогоплательщиков. В случаях, когда иностранная лизинговая компания действует на территории РФ не через постоянное представительство, то она или ее уполномоченный представитель (которым может являться и российский лизингополучатель), направляет уведомления об источниках доходов в государственную налоговую инспекцию по субъекту Российской Федерации по месту нахождения источника дохода и в Министерство по налогам и сборам. Уведомление направляется в месячный срок с момента возникновения права на получение доходов или начала деятельности. Для лизинговой деятельности – это дата первого лизингового платежа или момент вступления в силу договора лизинга.

Налог на прибыль

Если российским участником международного договора лизинга является лизинговая компания, то налог на прибыль уплачивается в общем порядке. В статье 12 закона «О налоге на прибыль» установлено, что сумма прибыли, полученная за

пределами Российской Федерации, включается в сумму прибыли налогоплательщика, подлежащую налогообложению в России, и учитывается при определении размера налога. При этом сумма налога на прибыль, уплаченная в соответствии с зарубежным законодательством, принимается к зачету в пределах суммы налога, исчисленной для той же налогооблагаемой базы в соответствии с российским законодательством. Таким образом, решается вопрос устранения двойного налогообложения доходов, полученных за рубежом.

Если же российским участником международного лизинга является лизингополучатель, то следует обратить внимание на следующие моменты. Налогообложение прибыли иностранных юридических лиц, имеющих в России свои постоянные представительства, практически полностью соответствует налогообложению прибыли российских предприятий.

Если же иностранная лизинговая компания не имеет постоянного представительства в России, то необходимо руководствоваться следующими положениями. В соответствии с пунктом 5.1.8 Инструкции ГНС РФ от 16.06.1995 г., № 34 "О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц" (в ред. от 07.04.2000 г.²⁵) доходы от лизинговых операций, получаемые из источников на территории Российской Федерации, отнесены к доходам иностранных юридических лиц, подлежащих обложению налогом на доходы у источника выплаты. При этом доходы от лизинговых операций рассчитываются исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом суммы возмещения стоимости лизингового имущества, платы лизингодателю в качестве компенсации за использованные им кредитные ресурсы на приобретение имущества и суммы налога на лизинговое имущество. Суммы доходов по лизинговым операциям облагаются налогом по ставке 18 процентов.

Согласно пункту 5.2 вышеназванной Инструкции, налог с доходов иностранных лизинговых компаний по лизинговым операциям должен удерживаться лицом, выплачивающим доход иностранному юридическому лицу (в нашем случае, лизингополучателем), в валюте, в которой производится лизинговый платеж при каждом перечислении платежа. Причем лизингополучатель несет ответственность за полноту и своевременность удержания налога с дохода иностранной лизинговой компании и при перечислении лизингового платежа без

²⁵ Приказ МНС РФ «О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц» от 07.04.2000 г., № АП-3-06/124.

удержания налога сумма налогов с дохода иностранной лизинговой компании будет удержана с лизингополучателя.

Как указывалось выше, указанный порядок налогообложения доходов иностранной лизинговой компании применяется в случаях, если данная компания не имеет на территории России постоянного представительства. Если лизингодатель действует через постоянное представительство, то лизинговые платежи будут включаться в налогооблагаемую базу постоянного представительства для уплаты налога на прибыль.

Иной порядок налогообложения доходов иностранной лизинговой компании может быть установлен международными договорами СССР или Российской Федерации, ратифицированными в установленном порядке. Например, если лизинговая компания имеет постоянное местопребывание в США, не имеет постоянного представительства в России и сдает российскому лизингополучателю в лизинг движимое имущество (оборудование, механизмы, компьютеры и т.п.), то ее доходы от источника в Российской Федерации подлежат налогообложению в США.

В этом случае лизинговая компания имеет право на возврат удержанного лизингополучателем налога. Лизинговая компания вправе также обратиться в налоговый орган по месту получения дохода за разрешением на неудержание налога у источника выплаты (лизингополучателя).

Проблемы, связанные с возможностью возмещения НДС

Дополнительную сложность в осуществлении сделок международного лизинга (в случае, если лизингополучателем является компания - резидент РФ) представляют неясности, связанные с возможностью зачета НДС, уплаченного по подобным сделкам.

При ввозе оборудования по контракту международного лизинга НДС начисляется на границе в момент прохождения товаром таможенных процедур (так называемый НДС на импорт). Кроме того, лизингополучатель должен также уплачивать НДС на лизинговые платежи, которые он выплачивает лизингодателю - нерезиденту. Возможность возмещения сумм НДС зависит от того, на чьем балансе учитывается лизинговое имущество - предмет договора финансовой аренды (лизинга).

1. Лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя - нерезидента

Согласно формулировке Закона "О налоге на добавленную стоимость", для того, чтобы принять к зачету НДС, уплаченный при приобретении основных средств, необходимо выполнение трех условий:

- основное средство должно быть приобретено,
- основное средство должно быть поставлено на учет,
- НДС должен быть уплачен.

В данном случае лизинговое имущество не ставится на баланс лизингополучателя и продолжает учитываться на балансе лизингодателя - нерезидента, поэтому российское предприятие не может принять к зачету НДС, уплаченный при ввозе имущества на территорию России. Однако, поскольку при данной схеме учета лизинговые платежи включаются в себестоимость в полном объеме, то НДС, уплаченный российским лизингополучателем на лизинговые платежи ставится к зачету в полном объеме.

2. Лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя - резидента

Из-за неясностей российского законодательства нельзя с уверенностью сказать, может ли российский лизингополучатель, заключивший договор международного лизинга и учитывающий лизинговое имущество на своем балансе, поставить к зачету НДС, уплаченный по контракту международного лизинга.

Неясность при возмещении НДС на импорт возникает из-за того, признает ли налоговая инспекция имущество, полученное по контракту международного лизинга приобретенным, ведь собственником имущества остается иностранный лизингодатель. В то же время неясно, может ли российский лизингополучатель ставить к зачету НДС, уплаченный на лизинговые платежи, ведь в соответствии с данной схемой учета лизингополучатель включает в себестоимость продукции амортизационные отчисления, а не лизинговые платежи.

Данные вопросы требуют разъяснения налоговых органов РФ и внесения изменений, учитывающих особенности лизинговых сделок в соответствующие законодательные и нормативные акты.

2.4. Проблемы налогообложения лизинговых операций и пути их решения

Лизинг в России является очень перспективной сферой деятельности. Однако для его развития необходимы благоприятные условия. В первых трех параграфах данной темы было раскрыто большое значение механизма налогообложения для существования и совершенствования лизинговой деятельности в России, был проведен анализ существующей системы налогообложения лизинговых операций. Этот параграф посвящен рассмотрению проблем в области налогообложения лизинговых операций, а также представлению предложений по их решению.

В последнее время в Российской Федерации происходил процесс реформирования налоговой системы, пересмотр налогового законодательства, внесение изменений в существующие документы, а также принятие новых нормативных актов. Одновременно происходят изменения и в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность в России. В частности, как уже отмечалось в данной работе, основным закон, регламентирующий лизинговые операции в Российской Федерации, Закон “О лизинге”, также подвергся некоторым изменениям.

Вместе с тем, существует значительное количество проблем, связанных с налогообложением лизинговых операций в России. В значительной степени они обусловлены нестабильностью законодательства, его неполной доработкой и, в целом, являются следствием сложного времени преобразований и перемен в российской экономике.

Выделим три основные группы проблем в области налогообложения лизинговых операций в России. Среди них:

- проблемы, связанные с расчетом налога на добавленную стоимость, начисляемого на лизинговые платежи;
- проблемы, связанные с выбором стороны, учитывающей лизинговое имущество на балансе;
- проблемы, связанные с начислением амортизации по лизинговому имуществу.

Рассмотрим данные проблемы более подробно.

1. Проблемы, связанные с расчетом налога на добавленную стоимость, начисляемого на лизинговые платежи

Несмотря на то, что был принят и введен в действие Налоговый кодекс Российской Федерации, в России пока нет единой и полной законодательной базы, регулирующей процесс налогообложения лизинговой деятельности. Существующие нормативные документы зачастую противоречат положениям Налогового кодекса Российской Федерации, что в свою очередь затрудняет их реализацию и контроль над исполнением. В значительной степени это касается налогообложения лизинговых платежей как основного финансового потока, возникающего при осуществлении лизинговых операций.

В связи с этим, одной из важнейших проблем, возникающих на практике при налогообложении лизинга, является проблема расчета налога на добавленную стоимость, начисляемого на лизинговые платежи.

В настоящее время в Российской Федерации данный вопрос регулируется нормами Налогового кодекса, а также Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей.

Как уже было отмечено, ст. 146 Налогового кодекса Российской Федерации, предусматривает перечень операций, являющихся объектом обложения налогом на добавленную стоимость.

В соответствии с Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей, налогом на добавленную стоимость облагается выручка лизингодателя от сделки по договору лизинга. При этом в выручку лизингодателя включены амортизационные отчисления по лизинговому имуществу, плата за использованные кредитные ресурсы, сумма вознаграждения лизингодателя и плата за дополнительные услуги. Согласно п. 2 ст. 153 Налогового кодекса Российской Федерации, при определении налоговой базы по налогу на добавленную стоимость выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется исходя из всех доходов лизингодателя, связанных с расчетами по оплате реализованных товаров (работ, услуг).

На практике возникают проблемы, связанные с взиманием налога на добавленную стоимость с платы за пользование кредитными ресурсами и сумм налога на имущество предприятий, уплачиваемых в составе лизинговых платежей²⁶.

Проанализируем правомерность включения каждого из данных элементов в состав налоговой базы по налогу на добавленную стоимость.

1) Плата за использованные кредитные ресурсы

Относительно налогообложения налогом на добавленную стоимость данного элемента лизингового платежа на практике возникает самое большое количество вопросов.

Согласно Методическим рекомендациям по расчету лизинговых платежей, сумма платы за пользование кредитными ресурсами определяется следующим образом:

$$ПК = КР * СТ / 100, \quad (1)$$

где: ПК – плата за используемые кредитные ресурсы, руб.

КР – кредитные ресурсы, используемые при приобретении имущества, руб.

СТ – ставка за кредит, % годовых.

Рассмотрим механизм движения элемента лизингового платежа ПК внутри лизинговой сделки.

В случае если собственных средств для приобретения лизингового имущества не достаточно, лизингодатель заключает с банком кредитный договор и получает от него ссуду

²⁶ Королев А. Нужны новые подходы к лизинговому законодательству // Хозяйство и право, №9, 2001. – С. 118.

соответствующего размера. Предоставив приобретенное имущество в лизинг, лизингодатель, согласно положениям договора лизинга, получает лизинговые платежи от лизингополучателя. Вместе с тем лизингодатель расплачивается с кредитором, возмещая ему сумму кредита (КР) и проценты, рассчитанные исходя из ставки по кредиту (СТ). Операции осуществляются через расчетный и ссудный счета заемщика (лизингодателя). Согласно пп. 3 п. 3 ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации, сумма банковского кредита, перечисленная со ссудного счета заемщика на его расчетный счет или с расчетного счета заемщика в погашение задолженности перед банком, а также проценты, начисленные банком заемщику за использование кредита и списанные со счета заемщика, налогом на добавленную стоимость не облагается. В таком случае, на практике возникает справедливое основание не начислять налог на добавленную стоимость на сумму платы за пользование кредитными ресурсами, так как она представляет собой денежные средства для расчета с кредитором. На основе вышесказанного, логично было бы предположить, что с сумма платы за используемые кредитные ресурсы (ПК), включаемая в состав лизинговых платежей, не должна облагаться налогом на добавленную стоимость.

2) Суммы налога на имущество предприятий

Во втором параграфе данной темы отмечалось, что в случае, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, суммы налога на имущество предприятий по лизинговому имуществу включаются лизингодателем в состав лизинговых платежей. Это делается для того, чтобы получить суммы налога на имущество от лизингополучателя и затем уплатить их в бюджет, так как в данном случае лизингодатель является плательщиком данного налога, но фактически для получения дохода имущество использует не лизингодатель, а лизингополучатель. В связи с этим на практике возникает ситуация, когда суммы налога на имущество в составе лизинговых платежей облагаются налогом на добавленную стоимость. В результате происходит двойное налогообложение, что значительно удорожает сделку и снижает привлекательность лизинга.

Очевидно, что попадание сумм налога на имущество предприятий в налоговую базу по налогу на добавленную стоимость абсурдно и очень невыгодно для участников лизинговой деятельности. Вместе с тем, в современном законодательстве о налогах и сборах нет положений, позволяющих однозначно решить данный вопрос.

Проблема заключается в том, что, согласно существующей практике налогообложения лизинговых платежей налогом на

добавленную стоимость, в налоговую базу по данному налогу фактически включается вся сумма лизингового платежа. Поэтому, если лизингодатель хочет получить суммы налога на имущество предприятий по лизинговому имуществу от лизингополучателя, то он включает их в состав лизинговых платежей, а значит, на указанные суммы начисляется еще и налог на добавленную стоимость.

Данная ситуация вызывает споры между налоговыми органами и участниками лизинговой деятельности, так как на практике в платежных документах по лизинговой операции указывается общая сумма лизингового платежа, исходя из которой рассчитывается и уплачивается налог на добавленную стоимость.

Нетрудно заметить, что положения Методических рекомендаций противоречат действующему налоговому законодательству и требуют значительной корректировки. Возникает необходимость принятия нового документа, регламентирующего расчет лизинговых платежей или внесения изменений в существующие методические рекомендации.

Как было отмечено выше, Методические рекомендации не имеют законодательной силы, а носят лишь рекомендательный характер. В п. 2.6. данных рекомендаций в качестве примечания сказано, что “состав слагаемых при расчете выручки лизингодателя определяется законодательством о налоге на добавленную стоимость и инструкциями по определению налогооблагаемой базы”. В настоящее время ни в Налоговом кодексе Российской Федерации, ни в соответствующих инструкциях нет положений, касающихся определения выручки лизингодателя от сделки по договору лизинга, регулирующих включение или исключение из состава налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость отдельных элементов лизинговых платежей.

Эту проблему можно решить двумя способами.

1) Разработать новый нормативный документ, регламентирующий порядок расчета лизинговых платежей и носящий обязательный характер. Текст раздела, касающегося расчета налога на добавленную стоимость, начисляемого на лизинговые платежи, может быть изложен следующим образом.

«Привести стандартную формулу для расчета налога на добавленную стоимость, начисляемого на лизинговые платежи, дополнив ее положением, раскрывающим особенности расчета налоговой базы по данному налогу.

Стандартная формула. Размер налога на добавленную стоимость определяется по формуле:

$$\text{НДС} = \text{НБ} * \text{СТ} / 100, \quad (2)$$

где: НДС – величина налога, подлежащая уплате в расчетном периоде, руб.

НБ – налогооблагаемая база по налогу на добавленную стоимость в расчетном периоде, руб.

СТ – ставка налога на добавленную стоимость в расчетном периоде, в процентах».

Далее возможно добавление следующего положения:

«В состав налоговой базы по налогу на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга, в расчетном периоде включаются амортизационные отчисления по лизинговому имуществу (АО), вознаграждение лизингодателю (КВ) и плата за дополнительные услуги лизингодателя (ДУ), предусмотренные договором:

$$\text{НБ} = \text{АО} + \text{КВ} + \text{ДУ} \quad (3)».$$

В Методических рекомендациях фразу «выручка от сделки по договору лизинга» можно заменить на «налоговая база по налогу на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга».

2) Внести дополнения в положения Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующие особенности исчисления налоговой базы по налогу на добавленную стоимость для различных видов деятельности. Определить, что в состав налоговой базы по налогу на добавленную стоимость, начисляемому на лизинговые платежи включаются суммы амортизационных отчислений по лизинговому имуществу, вознаграждение лизингодателю и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором.

При разработке соответствующих положений нормативных документов следует обратить внимание на то, что перечень элементов, включаемых в налоговую базу по налогу на добавленную стоимость, начисляемому на лизинговые платежи, должен быть закрытым. Только в этом случае разногласия между участниками лизинговой деятельности и налоговыми органами будут устранены.

Отметим, что с 1 января 2002 года вступила в силу глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующая порядок исчисления и уплаты налога на прибыль организаций. С этой даты лизинг лишился своего исключительного права отнесения на себестоимость процентов по кредитам на приобретение основных средств, так как покупатели основных средств получили право относить на себестоимость проценты по любым кредитам и займам. В результате лизинг потерял свое значительное преимущество перед кредитованием. Эти два инструмента финансирования получили одинаковое налогообложение процентов в части налога на прибыль

организаций, что, с одной стороны, само по себе логично, но объективно невыгодно для лизинговых компаний.

Очевидно, что, отменив такое важное налоговое преимущество для лизинга, как исключительная возможность отнесения процентов по кредитам на приобретение имущества, подлежащего передаче в лизинг, на себестоимость продукции, государству необходимо предусмотреть иные налоговые льготы для участников лизинговой деятельности. По меньшей мере – урегулировать спорные вопросы налогообложения лизинговых операций, существующие в настоящее время. Это в значительной степени относится к исключению из налоговой базы по налогу на добавленную стоимость такого элемента лизингового платежа, как плата за пользование кредитными ресурсами, а также недопущение начисления налога на добавленную стоимость на суммы налога на имущество, входящего в состав лизинговых платежей.

2. Проблемы, связанные с выбором стороны, учитывающей лизинговое имущество на балансе

Непродолжительная история российского лизинга насчитывает целый ряд случаев, когда различными нормативными актами коренным образом менялась ситуация с учетом предмета лизинга.

Так, в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий (Приказ Минфина СССР от 1 ноября 1991 г., № 56) имущество, передаваемое арендатору по договору долгосрочной аренды, т.е. аренды с правом выкупа, списывалось с баланса арендодателя (лизингодателя) и в течение срока аренды находилось на балансе арендатора (лизингополучателя). То есть данный порядок учета лизингового имущества был почти аналогичен порядку, применяемому при сделке купли-продажи.

Через четыре года в соответствии с “Указаниями об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций”, утвержденными Приказом Минфина России от 25 сентября 1995 г., № 105, затраты, связанные с осуществлением капитальных вложений в приобретение лизингового имущества за счет собственных или заемных средств, отражались в бухгалтерском учете лизингодателя. Стоимость лизингового имущества, поступившего лизингополучателю, учитывалась на забалансовом счете. В данном случае порядок учета лизингового имущества более всего похож на порядок, применяемый при обычной аренде имущества.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27 июня 1996 г., № 752 “О государственной поддержке развития

лизинговой деятельности в Российской Федерации” в п. 7 “Временного положения о лизинге” было внесено изменение, в соответствии с которым устанавливалось, что условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучателя определяются по согласованию между сторонами договора лизинга. Порядок применения этой нормы был разъяснен в “Указаниях об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций”, утвержденных Приказом Минфина России от 17 февраля 1997 г., № 15.

Впоследствии вопрос о добровольном выборе стороны, учитывающей имущество, переданное в лизинг, был закреплен в ст. 12 базового закона № 164-ФЗ “О лизинге”.

Столь переменчивая история данного вопроса связана с несколькими причинами, которые имеют значение и для налогообложения лизинговых операций.

Во-первых, как было отмечено в начале данной работы, долгое время в Российской Федерации лизинг отождествлялся с арендой, и поэтому лизинговое имущество учитывалось только на балансе арендодателя (лизингодателя). Механизм налогообложения лизинга также не отличался от механизма налогообложения аренды.

Во-вторых, учет предмета лизинга только на балансе лизингополучателя (равно как и возможность учета только у лизингодателя) нарушает права участников договора лизинга. В первом случае возникает слишком большой риск для лизингодателя в случае невыполнения лизингополучателем своих обязательств. Кроме того, при учете лизингового имущества только у лизингополучателя должен быть разработан эффективный механизм возврата лизингового имущества (если таковой предусмотрен договором). В значительной степени это касается начисления амортизации при возврате имущества, а также порядка расчетов с бюджетом по налогам.

Если предмет лизинга может учитываться только у лизингодателя, то нарушаются права лизингополучателя, который ни при каких обстоятельствах не имеет права учитывать лизинговое имущество на своем балансе. Подобное условие может быть менее выгодно участникам лизинговой деятельности в случае, когда лизингополучатель имеет больше налоговых льгот (например, по налогу на имущество) по сравнению с лизингодателем, но не может ими воспользоваться, так как не имеет права учитывать лизинговое имущество на своем балансе.

В-третьих, императивное размещение предмета лизинга на балансе лизингодателя противоречит международным нормам бухгалтерского учета. В частности, в соответствии с

международными стандартами бухгалтерского учета, лизинговое имущество может размещаться на балансе лизингодателя или лизингополучателя. В настоящее время в законодательстве Российской Федерации предусмотрена возможность выбора стороны, учитывающей имущество, являющееся объектом лизинга. Согласно ст. 31 Закона “О финансовой аренде (лизинге)”, предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению.

Как было отмечено выше, Налоговым кодексом Российской Федерации также в целом предусмотрен подобный выбор и установлены соответствующие нормы для налогообложения при каждом из указанных вариантов учета лизингового имущества. Однако идея выбора балансодержателя лизингового имущества сторонами договора лизинга не полностью воплощена в Налоговом кодексе Российской Федерации.

В частности, особенности налогообложения участников лизинговых операций при различных вариантах учета лизингового имущества совершенно не освещены в главе 21 “Налог на добавленную стоимость”, а также в ряде других глав и статей Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующих налогообложение в Российской Федерации.

С 1 января 2002 года вступила в силу глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации “Налог на прибыль организаций”. Нормы, изложенные в данной главе, имеют большое значение для налогообложения лизинговых операций в России, в том числе при учете лизингового имущества как на балансе у лизингодателя, так и у лизингополучателя.

Вместе с тем на практике ряд статей главы 25 вызывают у участников лизинговой деятельности большое количество вопросов, так как содержат недоработки, неточности или вообще отрицают возможность выбора балансодержателя лизингового имущества. В подобной ситуации практическая реализация норм налогового законодательства значительно затрудняется, поэтому данные вопросы требуют немедленного решения.

Рассмотрим отдельные положения главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации, которые возможно нуждаются в корректировке.

Согласно ст. 256 Налогового кодекса Российской Федерации, амортизируемым имуществом признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности и используются им для извлечения дохода и

стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Следует обратить внимание, что в данном определении не учтены те факты хозяйственной деятельности, при которых имущество используется, не будучи в собственности. Именно таким экономическим смыслом наделены лизинговые отношения, характеризующиеся разделением права собственности и прав владения и пользования. Данная формулировка является противоречием нормам законодательства, регулирующего лизинговую деятельность, в котором объект лизинга может учитываться на балансе не только у лизингодателя, но и у лизингополучателя, хотя правом собственности на него наделен только лизингодатель. Данное противоречие может быть устранено, если формулировку “находится у налогоплательщика на праве собственности” заменить формулировкой “находится у налогоплательщика на праве собственности или на основании договора финансовой аренды (лизинга)”.

В п. 9 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации сказано, что по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч рублей и 400 тысяч рублей, основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5. Организации, получившие указанные легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы в лизинг, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со специальным коэффициентом 0,5.

Данное положение на практике вызывает большое количество вопросов.

Во-первых, если законодатель имеет в виду, что коэффициент 0,5 при начислении амортизации по указанному имуществу должен применяться только в случае учета имущества на балансе у лизингополучателя, то возникает вопрос: для чего в текст п. 9 ст. 259 введен следующий текст: “по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч рублей и 400 тысяч рублей, основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5”.

Логично предположить, что вполне достаточно было бы текста, приведенного во втором абзаце п. 9 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, который указывает на применение данной нормы организациями, получившими указанное имущество в лизинг. В связи с этим представляется целесообразным исключение

одного из приведенных абзацев п. 9 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации.

Кроме того, нетрудно заметить, что формулировка, изложенная во втором абзаце п. 9 ст. 259 не соответствует определению амортизируемого имущества в целом, которое было рассмотрено выше и которое не предусматривает учет лизингового имущества у лизингополучателя. В результате возникает противоречие внутри Налогового кодекса Российской Федерации между отдельными его статьями.

В зависимости от того, что имел своей целью законодатель при разработке ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, решить, в какой мере положения п. 9 данной статьи нуждаются в корректировке. Однако никаких комментариев на этот счет в настоящее время нет. Тем не менее, существует необходимость внесения поправки, уточняющей, как с подобным имуществом должен поступать лизингодатель, если он учитывает данное имущество на своем балансе.

Для решения возникших проблем могут быть использованы следующие варианты редакции п. 9 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации:

1) Если законодатель предусмотрел особый механизм начисления амортизации по легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам соответствующей стоимости только для случаев, когда данное имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то автор предлагает следующую формулировку рассматриваемой нормы:

“Организации, получившие легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы, имеющие первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч рублей и 400 тысяч рублей, в лизинг и учитывающие по договору лизинга данное имущество на своем балансе, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со специальным коэффициентом 0,5”.

2) Если законодатель предусматривает применение данной нормы и в случае учета указанного лизингового имущества на балансе у лизингодателя, то, по мнению автора данной работы, п. 9 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации должен быть изложен в следующей редакции:

“Организации, передавшие (получившие) легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы, имеющие первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч рублей и 400 тысяч рублей, в лизинг включают это имущество в состав

соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со специальным коэффициентом 0,5”.

3. Проблемы, связанные с начислением амортизации по лизинговому имуществу

В соответствии со ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, при начислении амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества (в том числе являющегося объектом лизинга) могут быть использованы два метода: линейный и нелинейный. При этом для объекта амортизируемого имущества, остаточная стоимость которого достигла 20 процентов от первоначальной (или восстановительной) стоимости, в случае применения нелинейного метода, Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрен особый порядок начисления амортизации. Однако относительно механизма начисления амортизации на 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости лизингового имущества на практике возникает ряд вопросов.

Согласно п. 7 ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации, для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора лизинга, к основной норме амортизации участники лизинговых отношений вправе применять специальный коэффициент, но не выше 3. Вместе с тем, в положениях, касающихся начисления амортизации на 20-ти процентный остаток от первоначальной (восстановительной) стоимости имущества, являющегося предметом лизинга, ничего не сказано о возможности применения при этом специального коэффициента.

Кроме того, при определении количества месяцев, оставшихся до конца срока полезного использования имущества в качестве промежуточной даты для продолжения расчетов используется первая дата месяца, на начало которого фактически достигается 20-ти процентный остаток и при этом не учитывается то, что до этого момента в случае лизинга, может использоваться коэффициент ускорения до 3. В результате на практике возникает вопрос: правомерно ли применять коэффициент ускорения при расчете сумм амортизации, начисляемых на предмет лизинга с момента достижения 20-ти процентного остатка до истечения срока полезного использования амортизируемого предмета лизинга? В тексте Налогового кодекса Российской Федерации нет на этот счет никаких оговорок.

Неясность в данном вопросе, следующая из текста Налогового Кодекса, может повлечь свободные интерпретации как участников лизинговой деятельности, так и налоговых органов о том, в течение какого периода 20-ти процентный остаток будет амортизироваться

при лизинге. Указанное обстоятельство ставит под сомнение целесообразность использования в практической деятельности нелинейного метода начисления амортизации применительно к имуществу, являющемуся предметом договора лизинга до разработки изменений или разъяснений в Налоговый Кодекс Российской Федерации.

Данную проблему можно решить следующим образом.

Количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования предмета лизинга, должно определяться как разница между полным сроком полезного использования и сроком, в течение которого на предмет лизинга начислялась амортизация (с учетом применения коэффициента ускорения не выше 3) до месяца, в котором остаточная стоимость предмета лизинга составила 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости.

Практика показывает, что линейный метод начисления амортизации по лизинговому имуществу со сроком полезного использования в 10 лет позволяет достичь полной амортизации (до балансовой стоимости равной нулю) в течение 3 лет и 4 месяцев, а для достижения 20% остатка первоначальной стоимости амортизируемого предмета лизинга с применением нелинейного метода с коэффициентом 3 необходимо 32 месяца. Как производить начисление амортизации далее – не ясно.

В случае если количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования предмета лизинга определяется как разница между сроком полезного использования и сроком фактического использования имущества без применения коэффициента до 3, и при амортизации 20%-го остатка коэффициент ускорения применяться не может, срок амортизации 20-ти процентного остатка составит 88 месяцев, а срок полной амортизации $32 + 88 = 120$ месяцев. Если применение коэффициента до 3 при амортизации 20-ти процентного остатка правомерно, то срок полной амортизации этого остатка составит 30 месяцев, а срок полной амортизации $32 + 30 = 62$ месяца. С одной стороны, в случае использования нелинейного метода, участники лизинговой деятельности смогут отнести большую часть амортизации на расходы в первой половине срока полной амортизации (или договора лизинга, если он ему равен) и выиграть с точки зрения чистой текущей стоимости.

С другой – как уже отмечалось, столь значительные объемы амортизационных отчислений в первые годы действия договора лизинга влекут за собой соответствующее увеличение размеров лизинговых платежей, а значит, и финансовых обязательств

лизингополучателя перед лизингодателем. Подобная ситуация может обернуться значительными убытками для лизингополучателя.

Тем не менее, в целях реализации нормы, предусматривающей возможность использования коэффициента ускорения не выше 3 при начислении амортизации на лизинговое имущество, потребуются внесение дополнений в порядок начисления амортизации при использовании нелинейного метода.

Соответствующая норма налогового законодательства может быть изложена в следующей редакции:

“В том случае, когда объект амортизируемого имущества является предметом договора финансовой аренды (лизинга), с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется с учетом следующих положений:

1) Количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта, определяется как разница между полным сроком полезного использования и сроком, в течение которого на предмет лизинга начислялась амортизация (с учетом применения коэффициента ускорения не выше 3) до месяца, в котором остаточная стоимость предмета лизинга составила 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости.

2) При расчете суммы начисленной за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент не выше 3”.

Согласно пп. 1 п.1 ст. 265 Налогового кодекса Российской Федерации, “расходы на содержание переданного по договору лизинга имущества (включая амортизацию по нему) относятся к внереализационным расходам”.

В связи с приведенным положением на практике возникает ряд проблем.

Фраза “переданное по договору лизинга имущество” предполагает, что речь идет о той стороне лизингового соглашения, которая передает имущество, то есть о лизингодателе. Из формулировки не ясно, как с амортизацией по лизинговому имуществу должен поступать лизингополучатель, когда предмет лизинга учитывается на его балансе. Предположить, что в данном случае лизингополучатель должен относить амортизацию на внереализационные расходы, было бы неверным. Это обусловлено тем, что, в соответствии с п. 1 ст. 265 Налогового кодекса Российской Федерации, к внереализационным расходам относятся обоснованные затраты на осуществление деятельности,

непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. В то время как имущество, полученное в результате лизинговой операции, как правило, используется лизингополучателем для производства товаров (проведения работ, оказания услуг), которое при этом является его основной деятельностью. Поэтому, логично было бы предположить, что суммы амортизации, начисленные по лизинговому имуществу, учитываемому на балансе лизингополучателя, должны относиться им в общем порядке на расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Вместе с тем, согласно пп. 10 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации, в случае, если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, лизинговые платежи признаются расходом, связанным с производством и (или) реализацией за вычетом сумм начисленной по этому оборудованию амортизации.

В результате, во-первых, очевидно, что вопрос отнесения амортизации по лизинговому имуществу, находящемуся на балансе лизингополучателя, на себестоимость в составе какой-либо определенной группы расходов не решен.

Во-вторых, не ясно, почему законодатель использует формулировку “по этому оборудованию”.

Согласно ст. 3 закона “О финансово аренде (лизинге)”, предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Следовательно, лизинговым имуществом может быть не только оборудование, но и недвижимость, которая также является амортизируемым имуществом.

Очевидно, что положение пп. 10 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации противоречит законодательству, регулирующему лизинговую деятельность, в частности, статье 3 закона Российской Федерации “О финансовой аренде (лизинге)”.

Для решения проблемы, связанной с отнесением амортизации по лизинговому имуществу, находящемуся на балансе лизингополучателя, а также с целью устранения противоречия между пп. 10 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации и п.1 ст.3 закона “О финансовой аренде (лизинге)” необходимо в пп.10 п.1 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации исключить формулировку:

“В случае если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи

признаются расходом за вычетом сумм начисленной в соответствии со статьей 259 настоящего Кодекса по этому оборудованию амортизации”

Кроме того, пп. 1 п. 1 ст. 265 Налогового кодекса Российской Федерации можно изложить в следующей редакции:

“1) Расходы лизингодателя на содержание имущества, являющегося предметом договора лизинга (в том числе амортизация по нему).

В случае если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной в соответствии со статьей 259 настоящего Кодекса по этому имуществу амортизации, которые при этом включаются в состав расходов, связанных с производством и (или) реализацией в общем порядке”.

Таким образом, для усовершенствования налогообложения лизинга в Российской Федерации необходимо устранение накопившихся неточностей и противоречий в современном законодательстве.

Список литературы

1. Бендина Н., Злобина Л. Взять имущество в лизинг // Московский бухгалтер, № 2, 2002. – С. 52-57.
2. Васильева Е.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций // Налоговый вестник, 2001. – С. 118-127.
3. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. – М.: Фонд “Правовая культура”, 2000. – 375 с.
4. Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций: Учебное пособие. – М.: “Ось-89”, 2001. – 512 с.
5. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая (статьи 665-670) от 26.01.1996, № 14-ФЗ (ред. от 10.01.2003, № 14-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 29.01.1996, № 5, ст. 410.
6. Дягтярева Е. Лизинг или кредит? Влияние Налогового кодекса на выбор источника финансирования капитальных вложений // Лизинг – курьер, 2002. - №2. – С.20-28.
7. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 09.08.1999, № 32, ст. 4040.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 г., № 117-ФЗ (ред. от 31.12.2002 г., № 198-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 07.08.2000 г., № 32, ст. 3340.
9. Никулина Л. М. Изменения в исчислении НДС при осуществлении лизинговых операций // Российский налоговый курьер, 2001. – №1. – С.17-20.
10. Федеральный Закон Российской Федерации «О внесении дополнений и изменений в налоговый кодекс Российской Федерации и в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» от 31.12.2001

г., № 198-ФЗ (ред. от 31.12.2002 г., № 191-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 07.01.2002 г. (ч. 1), № 1, ст. 4.
11. Word Leasing Yearbook 2001, 22nd edition. Ed. By Christopher Holloway . – London, Euromoney Publikation, 2001.

Контрольные вопросы

1. Что означает термин «налог»?
2. Перечислите известные вам в РФ налоговые льготы для участников лизинговой деятельности.
3. Какова основная роль Налогового кодекса РФ в развитии лизинговых отношений в РФ?
4. Какова основная специфика налогообложения лизинговых операций для лизингодателя и лизингополучателя в РФ? Приведите примеры.
5. Есть ли разница в процедуре налогообложения сделок международного и внутреннего лизинга РФ?
6. Назовите основные группы проблем в части налогообложения лизинговых операций. Каковы могут быть пути их решения?

Тема 3. Вопросы права, применимого к сделкам международного лизинга

1. Общие принципы применения права к сделкам международного лизинга
2. Валютное регулирование лизинговых отношений
3. Таможенное регулирование лизинговых операций
4. Иные вопросы регулирования сделок лизинга

3.1. Общие принципы применения права к сделкам международного лизинга

К сделкам международного лизинга относятся договоры, лизингодатель и лизингополучатель которых находятся в разных государствах. В данном случае не имеет значения нахождение продавца имущества. Под местом нахождения имеется в виду место нахождения юридического лица, но не его филиала или представительства, даже если оно зарегистрировано, либо аккредитовано на территории другого государства. Следовательно, если в сделке участвует филиал или представительство, то их местонахождение должно определяться местонахождением юридического лица, которое их создало.

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.

Вопросы, связанные со сделками международного лизинга, решаются с учетом положений международного права. В виду того, что разные законодательные системы по-разному рассматривают природу лизинговых сделок, международным сообществом была предпринята попытка унификации основных положений, касающихся операций международного лизинга. Для этого 28 мая 1988 года в Оттаве была заключена Конвенция УНИДРУА²⁷ о международном финансовом лизинге, которая стала регулировать

²⁷СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 9.08.1999, № 32, ст.4040. Бюллетень международных договоров. № 9. 1999.

сделки финансового лизинга, когда коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах.

Всем странам, которые ее подписали, необходимо было содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле. Россия присоединилась к этой Конвенции в 1998 году, когда был принят ФЗ "О присоединении России к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге" от 08.02.1998, № 16-ФЗ²⁸.

Статус конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 года) (по состоянию на 1 февраля 2001 года)²⁹ Таблица 3.1.1

Следующие государства подписали Конвенцию:

Бельгия	21.12.1990
Гана	28.05.1988
Гвинея	28.05.1988
Италия	13.12.1990
Марокко	04.07.1988
Нигерия	28.05.1988
Объединенная Республика Танзания	28.05.1988
Панама	31.12.1990
Соединенные Штаты Америки	28.12.1990
Филиппины	28.05.1988
Финляндия	30.11.1990
Франция	07.11.1989
Чехословакия	16.05.1990

Следующие государства ратифицировали Конвенцию:

Италия	29.11.1993
Нигерия	25.10.1994
Панама	26.03.1997
Франция (с декларацией)	23.09.1991

Следующие государства присоединились к Конвенции:

Беларусь	18.08.1998
Венгрия	07.05.1996
Латвия	06.08.1997
Республика Узбекистан	06.07.2000
Российская Федерация (с декларацией)	03.06.1998

²⁸ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 16.02.1998 г., № 7, ст. 787. Российская газета. № 27 от 12.02.1998.

²⁹ Конвенция вступила в силу между Францией, Италией и Нигерией 01.05.1995, 01.12.1996 для Венгрии, 01.10.1997 для Панамы, 01.03.1998 для Латвии, 01.01.1999 для Российской Федерации, 01.03.1999 для Беларуси и 01.02.2001 для Республики Узбекистан.

Если сделка лизинга является международной, то существует три возможных варианта применимого к ней права:

1) Право страны, избранное сторонами сделки

Применяется, если стороны определили право при совершении сделки, либо в результате последующего соглашения сторон. Здесь не существует никаких ограничений в выборе. Это может быть как право страны лизингодателя или лизингополучателя, так и право любой другой страны.

2) Оттавская Конвенция о международном финансовом лизинге

Используется, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в странах-участницах Конвенции или, если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран-участниц Конвенции.

3) Право страны лизингодателя

Применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией и стороны не определили применимое право. Следовательно, российское законодательство о лизинге будет применяться к сделкам международного лизинга, где российским юридическим лицом является лизинговая компания.

Отличительные моменты Оттавской Конвенции о международном финансовом лизинге

Поскольку при разработке российского законодательства были использованы многие нормы, закрепленные в Конвенции, рассмотрим некоторые различия, которые имеются в регулировании лизинга российским законодательством и Конвенцией:

- отсутствие возвратного лизинга;
- договор лизинга, как правило, должен быть заключен к моменту приобретения оборудования, хотя допускается и более позднее заключение лизингового соглашения. Российское законодательство о лизинге вообще не рассматривает этот вопрос;
- некоторые различия в видах имущества, которое может быть предметом лизинга. По Конвенции предметом лизинга может быть комплектное оборудование, средства производства и иное оборудование. Таким образом, Конвенция не предусматривает передачи в лизинг, например, предприятия, что является допустимым по нормам российского законодательства;
- сроки договора лизинга. По Конвенции совокупные лизинговые платежи по лизинговому соглашению должны соответствовать всей или существенной части амортизации оборудования. Закон хотя и устанавливает аналогичное требование, но оно является недействительным;

- при существенном нарушении договора лизингополучателем лизингодатель правомочен потребовать ускоренной выплаты лизинговых платежей, если это предусмотрено договором, или расторгнуть договор с направлением заблаговременного уведомления лизингополучателю. В последнем случае - истребовать оборудование из владения лизингополучателя и взыскать убытки. Критерием для определения размера убытков является разница между суммой, которую мог получить лизингодатель при надлежащем выполнении лизингополучателем договора, и фактически полученными суммами. Не совсем понятным остается вопрос, что считается существенным нарушением договора, но в целом данное положение гораздо более защищает интересы лизингодателя, чем это предусмотрено российским законодательством;

- договор поставки и внесение в него изменений в части условий, которые затрагивают интересы лизингополучателя, подлежат согласованию с последним;

- ответственность за поставку недоброкачественного имущества. Лизингополучатель имеет в отношении лизингодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга, и арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение. По российскому же законодательству мера ответственности за поставку недоброкачественного имущества зависит от того, кто осуществлял выбор продавца и имущества (лизингодатель или лизингополучатель) и от значительности недостатков имущества.

3.2. Валютное регулирование лизинговых отношений

За последние годы валютное законодательство претерпело ряд серьезных изменений, направленных на более жесткую регламентацию отношений между резидентами и нерезидентами при кредитовании, совершении расчетов и осуществлении платежей. Так, расчеты между резидентами и нерезидентами в валюте РФ включены в список валютных операций, срок предоставления и получения отсрочки платежа в иностранной валюте по экспорту и импорту товаров (работ, услуг) без разрешения Центрального Банка Российской Федерации (ЦБ РФ) сокращен с 180 до 90 дней, изменен порядок выдачи кредитов в российских рублях нерезидентами в пользу резидентов.

Многие из указанных изменений контрастируют с нормами, предусмотренными базовым Законом «О финансовой аренде (лизинге)». В частности, статья 34 Закона предусматривает, что:

1) лизингодатель имеет право без лицензии ЦБ РФ на осуществление валютных операций, связанных с движением капитала, привлекать денежные средства от нерезидентов РФ в целях приобретения предмета лизинга на срок, более чем шесть месяцев (180 дней), но не превышающий срока действия договора лизинга (следует обратить внимание на то, что данная льгота распространяется только на резидента-лизингодателя);

2) лизинговые компании имеют право без лицензии ЦБ РФ на осуществление операций, связанных с движением капитала, выплачивать проценты за пользование рассрочкой платежа, предоставленной продавцом предмета лизинга, независимо от срока фактического получения предмета;

Данные положения статьи 34 Закона вступают в определенные противоречия с действующим российским законодательством в области валютного регулирования и валютного контроля, в частности, с Законом РФ "О валютном регулировании и валютном контроле" № 173-ФЗ от 10.12.2003 г.³⁰ (далее – Закон о валютном регулировании). В нем говорится, что именно он "определяет принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства".

В связи с вышеизложенным, сторонам лизинговых сделок необходимо учитывать существующие противоречия, которые более подробно рассмотрены ниже.

1. Привлечение средств (займов, кредитов)

Согласно Закону о валютном регулировании, предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней является валютной операцией, связанной с движением капитала; валютные операции, связанные с движением капитала, осуществляются резидентами в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ.

Отсюда следует, что установление порядка осуществления валютных операций, связанных с движением капитала, является прерогативой ЦБ РФ, но не другого законодательного акта.

2. Кредиты в иностранной валюте

В настоящее время порядок получения заемных средств от нерезидентов регламентируется Положением "о порядке проведения валютных операций, связанных с получением и возвратом

³⁰ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 15.12.2003, № 50, ст. 4859.

юридическими лицами - резидентами кредитов и займов в иностранной валюте, предоставленных нерезидентами на срок более 180 дней, и об отмене и внесении изменений в отдельные нормативные акты Банка России"³¹ (далее – Положение). Оно утверждено письмом ЦБ РФ от 10.09.2001 г., № 1030-У. Этим Положением в зависимости от условий кредитного договора предусмотрены два порядка привлечения кредитов: разрешительный и регистрационный.

Таким образом, если условия предоставления кредитного договора подпадают под разрешительный порядок, предусмотренный Положением, то, несмотря на положение статьи 34 базового Закона «О финансовой аренде (лизинге)», заемщик-резидент (все равно лизингодатель или лизингополучатель) будет обязан получить соответствующее разрешение ЦБ РФ.

3. Кредиты в российских рублях

Порядок расчетов и привлечения средств в рублях между резидентами и нерезидентами долгое время регулировалось Инструкцией ЦБР от 16.07.1993 г., № 16 "О порядке открытия и ведения уполномоченными банками счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации". В настоящее время она утратила силу (см. Указания ЦБ РФ от 17.05.2002 г., № 1150-У "Об упорядочении некоторых нормативных актов Центрального Банка Российской Федерации"³²). Предоставление нерезидентами резидентам долгосрочных кредитов и займов в рублях за счет средств на рублевых счетах типа "И" допускается только на основании разрешений ЦБ РФ, выдаваемых в установленном порядке заемщикам-резидентам Департаментом валютного регулирования и валютного контроля ЦБ РФ. Следовательно, заемщику-резиденту, будь то лизингодатель или лизингополучатель, необходимо получение разрешения ЦБ РФ на привлечение заемных средств в рублях от нерезидентов.

Для разрешения существующих правовых противоречий целесообразно установить единый порядок привлечения средств (займов, кредитов) для приобретения предмета лизинга.

4. Отсрочка платежа при купле-продаже оборудования российским лизингодателем

Закон о валютном регулировании определяет как текущие валютные операции, не требующие разрешения ЦБ РФ, - переводы в Российскую Федерацию и из Российской Федерации процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и

³¹ Бизнес и банки, № 41, 2001.

³² Бизнес и банки, № 23, 2002.

прочим операциям, связанным с движением капитала. В связи с этим, уплата процентов за пользование рассрочкой платежа лизинговыми компаниями действительно не требует разрешения ЦБ РФ, что вполне соответствует вышеприведенному положению статьи 34 базового Закона «О финансовой аренде (лизинге)».

Однако, получение отсрочки платежа в иностранной валюте на срок более 90 дней по импорту товаров (работ, услуг) является валютной операцией, связанной с движением капитала, на проведение которой требуется разрешение ЦБ РФ.

Поэтому в данном случае следует рассматривать два варианта:

- 1) получение указанной отсрочки при осуществлении платежа до полного ввоза импортируемых товаров на территорию РФ;
- 2) получение указанной отсрочки при осуществлении платежа за импортируемые товары после их ввоза в РФ.

В первом случае, при превышении срока в 90 дней при платеже в иностранной валюте по договору купли-продажи с иностранным поставщиком российскому лизингодателю необходимо получить разрешение ЦБ РФ на осуществление такой отсрочки платежа. Порядок получения разрешений (лицензий) регулируется нормативными актами ЦБ РФ, в частности Письмом от 06.10.1995 г., № 12-524 (в ред. от 05.07.2001 г., № 142-П), в котором определен список документов, необходимых для получения таких лицензий. Следует отметить, что данный перечень весьма обширен и не является исчерпывающим, то есть ЦБ РФ может запрашивать и другие документы, и информацию, имеющие характер уточнения. Помимо этого, хотя нормативными актами установлен срок в 30 дней для выдачи разрешений, процедура их получения занимает, в среднем, от одного до трех месяцев, и это снижает привлекательность операций международного лизинга с использованием отсрочки платежа до ввоза товаров на территорию Российской Федерации.

Необходимо также помнить, что задержка в поставке оборудования всего на несколько дней, свыше допустимых 90 дней, уже достаточна для применения к сделке положения, требующего обратиться лизинговую компанию в ЦБ РФ за получением соответствующей лицензии.

Учитывая вышеизложенное, более простым способом является получение отсрочки платежа на срок более 90 дней с осуществлением платежа за импортируемые товары после их ввоза в Российскую Федерацию. В соответствии с Указанием ЦБ РФ от 26.08.2003 г., № 1325-У О внесении изменений в положение Банка России от 24.04.1996 г., № 39 "О порядке проведения в Российской Федерации некоторых видов валютных операций и об учете и

представлении отчетности по некоторым видам валютных операций"³³, российским резидентам не требуется получение лицензии для перевода иностранной валюты из Российской Федерации, а также на валютный счет, открытый на имя нерезидента в уполномоченном банке, в счет оплаты импортируемых товаров в случае оплаты после их ввоза в Российскую Федерацию (таможенного оформления товаров) независимо от срока, прошедшего с момента таможенного оформления (ввоза в Российскую Федерацию) до даты платежа.

5. Платежи в рублях

На сегодняшний день лицензирования со стороны ЦБ РФ также можно избежать путем осуществления платежей за импортируемое оборудование лизингодателем - резидентом в российских рублях. Однако следует учитывать, что в соответствии с изменениями, внесенными в Закон о валютном регулировании, платежи в российских рублях между резидентами и нерезидентами квалифицированы как валютная операция, а разделение на текущие операции и операции с движением капитала, применяемое в настоящее время, распространяется на операции с иностранной валютой или с ценными бумагами, выраженными в иностранной валюте, а также на платежи в российских рублях между резидентами и нерезидентами. Поэтому российскому лизингодателю требуется получение лицензии ЦБ РФ и для осуществления платежей в российских рублях.

6. Лизинговые платежи

Осуществление лизинговых платежей российскими лизингополучателями в адрес зарубежных лизингодателей возможно как в иностранной валюте, так и в российских рублях.

7. Платежи в иностранной валюте

Платежи по договору лизинга следует рассматривать как оплату импорта услуг с соблюдением установленного срока. Учитывая долгосрочный характер лизинговых операций, является маловероятным заключение лизинговых договоров на срок менее 90 дней. Вследствие этого и в соответствии с действующим валютным законодательством, российскому лизингополучателю необходимо получение разрешения ЦБ РФ для осуществления лизинговых платежей по договорам международного лизинга.

Как отмечалось выше, пунктом статьи 34 базового Закона "О финансовой аренде (лизинге)" предусмотрено, что платежи по договору лизинга со сроком действия более 6 месяцев не являются валютными операциями, связанными с движением капитала. К

³³ Вестник Банка России, № 53 от 25.09.2003 г.

сожалению, в настоящее время применение указанного положения на практике затруднено, так как оно противоречит действующему валютному законодательству.

Характеризуя регистрационный порядок проведения валютных операций по договорам международного лизинга, следует сказать, что некоторые лизинговые компании, которые обращались с соответствующими запросами в ЦБ РФ, получили разъяснение, что согласно статье 34 базового Закона к лизинговым операциям должен применяться порядок для осуществления текущих валютных операций.

8. Платежи в рублях

К платежам по договору международного лизинга в рублях со стороны российского лизингополучателя в адрес иностранного лизингодателя полностью применимы анализ и выводы, содержащиеся в вышеизложенном п. 5 "Платежи в рублях".

9. Ввоз предмета лизинга и его вывоз с территории Российской Федерации

Согласно статье 34 базового Закона "О финансовой аренде (лизинге)", ввоз на территорию Российской Федерации и вывоз с территории Российской Федерации (перемещение через таможенную границу Российской Федерации) предмета лизинга в целях его использования по договору лизинга на срок, более чем шесть месяцев не является операцией, связанной с движением капитала. Следует учесть, что ввоз и вывоз оборудования сами по себе не являются валютной операцией в смысле Закона о валютном контроле, в соответствии с которым разделение на текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала применимо только к операциям с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте.

В целях избегания путаницы было бы целесообразно привести текст Закона о лизинге в соответствие с Законом о валютном контроле.

10. Репатриация нерезидентами лизинговых платежей из России

Как следует из вышеизложенного, нерезиденты могут получать оплату за поставляемое оборудование российским лизингодателям и лизинговые платежи от российских лизингополучателей как в иностранной валюте, так и в российских рублях.

В случае оплаты иностранной валютой резиденты осуществляют перечисление средств со своих счетов в уполномоченных банках на счета нерезидентов в иностранных банках. В случае оплаты российскими рублями, нерезиденты РФ

сталкиваются с необходимостью покупки иностранной валюты с целью ее дальнейшей репатриации за рубеж.

Установлено, что нерезиденты имеют право без специальных разрешений ЦБ РФ покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке Российской Федерации через уполномоченные банки за счет средств на своих рублевых счетах, порядок открытия и ведения которых определен соответствующими документами.

Операции по покупке иностранной валюты совершаются по курсу рубля, устанавливаемому по согласованию между нерезидентом и уполномоченным банком.

Естественно, что для экспатриации купленной на внутреннем российском рынке иностранной валюты нерезидентам необходимо, помимо рублевых счетов, открыть в российских уполномоченных банках счета в иностранной валюте. Порядок открытия и режим ведения таких счетов, в принципе, одинаков как для резидентов, так и для нерезидентов. Купленная нерезидентом за счет средств на рублевых счетах иностранная валюта зачисляется на текущий счет в иностранной валюте и оттуда, согласно указаниям нерезидента, перечисляется на его счета за границей.

Вышеописанные операции находятся в полном соответствии с Законом о валютном контроле, гласящим, что нерезиденты имеют право беспрепятственно переводить, вывозить и пересылать из России валютные ценности, если эти валютные ценности были приобретены в Российской Федерации на основаниях, установленных российским законодательством.

3.3. Таможенное регулирование лизинговых операций

Основным нормативно-правовым документом, регулирующим таможенные аспекты лизинговых операций, является недавно принятый Таможенный кодекс РФ от 28.05.2003 г., № 61-ФЗ³⁴ (в ред. от 23.12.2003 г., № 186-ФЗ). Ниже рассмотрены основные операции, связанные с таможенным регулированием лизинга.

1. Ввоз (вывоз) предмета лизинга

Действующее российское таможенное законодательство предусматривает, что товары, ввозимые на территорию России по лизинговым сделкам, могут ввозиться в соответствии с двумя таможенными режимами - режим выпуска товаров для свободного обращения (импорт) и режим временного ввоза товаров (временный

³⁴ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 02.06.2003, № 22, ст. 2066.

ввоз). В случаях, когда товары вывозятся по договорам лизинга с таможенной территории Российской Федерации, то могут применяться соответственно режимы экспорта или временного вывоза.

Импорт

В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения лицо, осуществляющее ввоз предмета лизинга, обязано уплатить все таможенные пошлины, платежи, а также налог на добавленную стоимость, в полном объеме. Ставки таможенных пошлин в России колеблются в больших пределах в зависимости от таможенной стоимости товара.

Экспорт

Экспорт товаров осуществляется при условии оплаты вывозных таможенных пошлин и внесения иных таможенных платежей, соблюдения мер экономической политики и выполнения других требований, предусмотренных таможенным законодательством Российской Федерации. При экспорте товары освобождаются от налогов, либо уплаченные суммы подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации.

Временный ввоз (вывоз) товаров

Таможенное оформление товаров, являющихся предметом лизинговых соглашений, может также осуществляться в режиме временного ввоза или вывоза. При применении этого таможенного режима временно ввозимые или вывозимые товары подлежат частичному освобождению от уплаты таможенных пошлин и налогов. Временно ввозимые или вывозимые товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа.

При использовании режима временного ввоза (вывоза) таможенные пошлины и налоги уплачиваются за каждый полный или неполный месяц из расчета 3 процента от суммы, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. Указанная сумма таможенных пошлин и налогов исчисляется в долларах США. При исчислении этой суммы применяются ставки таможенных пошлин и налогов, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявленным режимом временного ввоза (вывоза). Рассчитанные суммы периодических таможенных платежей уплачиваются предварительно, в сроки установленные таможенным органом. Таможенный орган не вправе требовать уплату периодических таможенных платежей более чем за 3 месяца сразу. При этом

применяется курс доллара США, действующий на день фактической уплаты.

Общая сумма таможенных пошлин, налогов, взимаемых при временном ввозе (вывозе) с частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов, не должна превышать суммы таможенных пошлин, налогов, которые подлежали бы уплате на момент ввоза (вывоза), если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. В случае если указанные суммы станут равными, то товар считается выпущенным для свободного обращения или вывезенным в соответствии с таможенным режимом экспорта. Однако вряд ли это возможно, если учесть, что максимальный срок применения этого режима 2 года.

В день истечения установленных сроков невозвращенные временно ввезенные или вывезенные товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму либо помещены на склады временного хранения.

Уплаченные суммы периодических таможенных платежей при обратном вывозе либо заявлении товаров к иному таможенному режиму не возвращаются. Но в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для свободного обращения, а временно вывезенных товаров – к таможенному режиму экспорта, уплаченные суммы периодических таможенных платежей засчитываются в суммы таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в связи с помещением товаров под указанные таможенные режимы.

При этом применяются ставки таможенных пошлин, налогов и курс иностранных валют, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявлением таможенного режима для свободного обращения или экспорта, а таможенная стоимость – на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза (вывоза). За фактически использованную отсрочку либо рассрочку уплаты таможенных пошлин, налогов за время нахождения товаров под таможенным режимом временного ввоза (вывоза) взимаются проценты по ставкам ЦБ РФ. При исчислении указанных процентов применяется курс доллара США, действовавший на день принятия грузовой таможенной декларации с заявлением таможенного режима временного ввоза или вывоза.

Применение режима временного ввоза/вывоза

Недостатком применения данного таможенного режима для лизинговых сделок является тот факт, что максимальный срок временного ввоза или вывоза товаров не может превышать двух лет, в то время как срок действия договора лизинга обычно составляет

большее количество лет. Продление срока режима временного ввоза возможно только по решению Государственного таможенного комитета РФ.

Было бы целесообразно предусмотреть в таможенном законодательстве и, в первую очередь, в Таможенном кодексе РФ, правила, в соответствии с которыми временный ввоз оборудования, ввезенного по лизинговым договорам, допускается в течение действия договора лизинга. Решением этой проблемы может стать издание ГТК РФ приказа об увеличении сроков действия режима временного ввоза (вывоза) товаров, являющихся предметами лизинга.

Иные вопросы ввоза предмета лизинга в Россию

Основой для исчисления таможенной пошлины, акцизов и таможенных сборов является таможенная стоимость товаров, определяемая в соответствии с Законом РФ "О таможенном тарифе" от 21.05.1993 г., № 5003-1 (в ред. от 07.05.2004 г., № 33-ФЗ). На практике, при определении таможенной стоимости предмета лизинга таможенные органы используют метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Однако при применении данного метода таможенная стоимость товара резко возрастает по сравнению с его рыночной ценой, так как в стоимость лизинговой сделки входит не только стоимость непосредственно предмета лизинга, но и различные другие платежи (например, расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, расходы на содержание и обслуживание предмета лизинга и т.п., могут входить также расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин).

Но, как следует из статьи 19 Закона РФ "О таможенном тарифе", метод по цене сделки с ввозимыми товарами не может быть использован для определения таможенной стоимости товара, если существуют ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар. Именно такие ограничения существуют по лизинговым сделкам, так как у лизингополучателя отсутствует право распоряжения такими товарами, и могут быть ограничены по договору право владения и пользования предметом лизинга. Следовательно, при определении таможенной стоимости лизингового имущества органам таможни необходимо применять иные методы оценки.

2. Определение таможенной стоимости товара

При определении таможенной стоимости товара по цене сделки в рамках международного лизинга значительно возрастает общая сумма договора лизинга для лизингополучателя.

С целью решения указанной проблемы, необходимо издание ГТК РФ приказа, определяющего порядок определения таможенной стоимости предмета лизинга, ввозимого на территорию РФ, по аналогии с порядком определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с территории РФ.

3. Льготный порядок уплаты таможенных платежей

Статьей 34 базового Закона "О финансовой аренде (лизинге)" предусмотрен фактически новый таможенный режим для предметов лизинга, перемещаемых через таможенную границу РФ по договору международного лизинга. Предполагалось, что уплата таможенных платежей будет производиться одновременно с лизинговыми платежами. Однако законотворческая практика предполагает отнесение указанных норм в специальное законодательство. Поэтому на практике лизинговые компании, к сожалению, вряд ли могут реально воспользоваться теми преимуществами, которые зафиксированы в Законе. Указанная точка зрения нашла свое закрепление в Письме ГТК РФ от 24.05.1999 г., № 01-15/14858 "О применении ФЗ "О лизинге"³⁵, где разъяснено, что, поскольку статья 34 Закона не соответствует части 1 Налогового кодекса РФ, она не может быть применена на практике.

Для разрешения возникшей ситуации желательно внести в таможенное законодательство положения, аналогичные статье 34 Закона, либо привести статью 34 Закона в соответствие с Таможенным кодексом РФ.

4. Отсутствие тарифных льгот по лизинговым операциям

Фундаментальная проблема, препятствующая развитию лизинга в России, заключается в следующем: ввоз/вывоз товаров на основании договоров лизинга не имеет никаких льгот/преимуществ (предусмотренных, например, для оборудования, вносимого в уставной (складочный) капитал юридических лиц) по сравнению с обычным ввозом/вывозом товаров на таможенную территорию России. Льгота по уплате таможенной пошлины при ввозе товаров на основании договоров лизинга предусмотрена пунктом (о) статьи 34, применяемой к товарам, ввозимым в связи с договорами о разделе продукции. Однако, такие льготы применимы не к лизингу в целом, а только к той части лизингового оборудования, которое ввозится в рамках договоров о разделе продукции.

Кроме того, согласно действующему таможенному законодательству товары, ввозимые в качестве вклада в уставный

³⁵ Таможенный вестник, № 13, 1999.

капитал (и соответственно освобожденные от таможенных пошлин и платежей), могут сдаваться в аренду. Таким образом, простая аренда может быть более выгодна, нежели лизинг.

Возможности развития лизинга могут быть связаны с созданием системы тарифных льгот (тарифных преференций), возможность применения которых предусмотрена статьей 34 Закона РФ от 21.05.1993 г. "О таможенном тарифе" (в ред. от 07.05.2004 г., № 33-ФЗ). Решение о предоставлении льгот принимается Правительством Российской Федерации.

5. Возврат предмета лизинга лизингодателю

В случае завершения действия договора лизинга имущество подлежит возврату лизингодателю, если иное не определено договором лизинга.

При возврате российскому лизингодателю предмета лизинга, вывезенного в режиме экспорта, лизинговое имущество может быть ввезено на территорию России российской лизинговой компанией в режиме реимпорта. Этот режим осуществляется без взимания таможенных пошлин и налогов. При применении режима реимпорта товары должны быть ввезены на таможенную территорию России в течение 10 лет с момента их вывоза и должны находиться в том же состоянии, в котором они были в момент вывоза, кроме изменений вследствие естественного износа. При реимпорте товаров в течение 3 лет с момента вывоза таможенный орган РФ возвращает уплаченные суммы вывозных таможенных пошлин и налогов, а лицо, перемещающее товары, возвращает суммы, полученные в качестве выплат или в результате иных льгот, предоставленных при вывозе товаров (Правительство РФ может предусмотреть взимание процентов с возвращаемых сумм по ставкам ЦБ РФ).

6. Вывоз предмета лизинга с территории России

Однако существует ряд технических вопросов, связанных с вывозом предметов лизинга с таможенной территории России. Предмет лизинга, ввезенный в режиме выпуска для свободного обращения, может быть вывезен только в режиме экспорта, что подразумевает уплату таможенных платежей, как это предусмотрено на основании статьи 98 Таможенного Кодекса РФ. Кроме того, как при режиме импорта, так и при режиме временного ввоза, иностранный лизингодатель не имеет реальных способов контроля за вывозом предметов лизинга, так как все действия, связанные с таможенным оформлением на территории России, должны проводиться лицом, которое ввезло такие объекты.

В таможенном законодательстве было бы целесообразно предусмотреть право лизингодателя вывозить предмет лизинга с таможенной территории в режиме реэкспорта, а также разработать процедуру, дающую лизинговым компаниям возможность осуществлять контроль за вывозом предметов лизинга, независимо от того, кто осуществил ввоз таких товаров.

3.4. Иные вопросы регулирования сделок лизинга

В данном параграфе авторами рассмотрены вопросы антимонопольного регулирования лизинговых операций, т.к. в соответствии с действующим российским законодательством, лизинговые операции в определенных случаях подлежат антимонопольному регулированию.

Основными нормативно-правовыми документами здесь выступают:

1) Закон РФ от 22.03.1991 г. "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках"³⁶ (в ред. от 09.10.2002 г., № 122-ФЗ) – Антимонопольный закон;

2) Приказ МАП РФ от 13.08.1999 г., № 276 "Об утверждении положения о порядке представления антимонопольным органам ходатайств в соответствии с требованиями статей 17 и 18 Закона РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (в ред. от 31.10.2000 г., № 785)³⁷.

В соответствии со статьей 18 этого Закона и п. 4.3. Приказа в определенных случаях при проведении сделок купли-продажи предмета лизинга и лизинговых сделок необходимо уведомлять или получать предварительное согласие Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ (МАП РФ) или его территориального отделения.

Следует отметить, что антимонопольное регулирование распространяется как на российские юридические лица, так и на иностранные компании, осуществляющие деятельность на территории России.

Антимонопольное регулирование лизинговых операций возможно в порядке получения предварительного согласия МАП РФ до заключения сделки или уведомления МАП РФ после заключения сделки – в зависимости от стоимости активов участников лизинговой сделки.

³⁶ Бюллетень нормативных актов, № 2-3, 1992.

³⁷ Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 50 от 11.12.2000.

Ходатайство о получении предварительного согласия или уведомление о заключении сделки должно подаваться лицом, приобретающим предмет лизинга, т.е. лизингодателя – по договору купли-продажи и лизингополучателя – по договору лизинга.

Из действующего антимонопольного законодательства не ясно, каким образом лицо, приобретающее предмет лизинга, может быть осведомлено о процентном соотношении балансовой стоимости предмета лизинга к балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов и о суммарной балансовой стоимости активов его контрагента. Следовательно, возможна ситуация, при которой лицо, приобретающее предмет лизинга, будет отвечать за невиновные действия.

Для решения указанной проблемы необходимо внести изменения в антимонопольное законодательство, согласно которым ходатайство о получении предварительного согласия или уведомление о заключении сделки должно подаваться лицом, балансовые показатели которого делают данную сделку подконтрольной антимонопольному законодательству.

В целях реализации Федерального закона "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг"³⁸ Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства был подготовлен Приказ от 06.05.2000 г., № 342 "Об утверждении порядка определения доминирующего положения лизинговых организаций на рынке лизинговых услуг"³⁹.

Доминирующее положение лизинговой организации определяется в границах рынка предоставления лизинговых услуг, независимо от ее места нахождения, определенного в учредительных документах. Оно рассчитывается как доля оборота предоставленных лизинговой организацией лизинговых услуг в обороте услуг этого же вида, предоставленных всеми лизинговыми организациями в установленных границах рынка лизинговых услуг.

Понятия оборота лизинговых услуг и границ рынка лизинговых услуг эквивалентны понятиям оборота финансовой услуги и границ рынка финансовых услуг финансовых организаций, установленным Постановлением Правительства Российской Федерации "Об условиях антимонопольного контроля на рынке финансовых услуг и об утверждении методики определения оборота

³⁸ СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства Российской Федерации, 1999, № 26, ст. 3174.

³⁹ Российская газета, № 143 от 26.07.2000 г. (Приказ).

и границ рынка финансовых услуг финансовых организаций" от 07.03.2000 г., № 194⁴⁰.

Положение лизинговой организации, доля которой превышает на федеральном рынке лизинговых услуг 10% или на региональном – 25%, признается доминирующим.

Доминирующее положение лизинговой организации определяется на основе анализа конкурентной среды как на федеральном, так и на региональных рынках лизинговых услуг. При этом доминирующее положение на федеральном рынке определяется только для лизинговых организаций, имеющих не менее двух дочерних (зависимых) обществ, расположенных в различных субъектах Российской Федерации или осуществляющих свою деятельность не менее чем в двух субъектах Российской Федерации.

Определение доминирующего положения лизинговой организации на рынке лизинговых услуг осуществляется на основе информации, получаемой от Государственного комитета Российской Федерации по статистике, лизинговых организаций, потребителей лизинговых услуг, государственных, общественных, научных организаций, коммерческих и некоммерческих организаций, экспертов.

Оборот лизинговых услуг рассчитывается как средняя за отчетный период стоимость имущества, переданного в лизинг и определенного в соответствии с договором между лизингодателем и лизингополучателем.

Для определения доминирующего положения лизинговой организации на рынке лизинговых услуг необходимо:

а) выявить все лизинговые организации и / или их филиалы, предоставляющие лизинговые услуги в установленных границах рынка лизинговых услуг;

б) рассчитать оборот лизинговой услуги, которую предоставляет лизинговая организация и / или ее филиалы, в соответствии с Методикой определения оборота и границ рынка финансовых услуг финансовых организаций, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 07.03.2000 г., № 194;

в) рассчитать:

- емкость федерального рынка лизинговых услуг по формуле:

$$V_p = \sum_{i=1}^n V_i, \quad (1)$$

⁴⁰ Собрание законодательства Российской Федерации, 2000 г., № 11, ст. 1183.

где:

V_p - оборот предоставленных лизинговых услуг за отчетный период в границах рынка лизинговых услуг,

V_i - оборот лизинговых услуг, предоставленных каждой лизинговой организацией за отчетный период, в границах рынка лизинговых услуг,

n - количество лизинговых организаций, оказывающих лизинговые услуги в границах рынка лизинговых услуг;

- емкость регионального рынка лизинговых услуг по формуле:

$$V_p = \text{SUM } V_i - \text{SUM } V_{ie} + \text{SUM } V_m, \quad (2)$$

где:

V_p - оборот предоставленных лизинговых услуг за отчетный период в границах регионального рынка лизинговых услуг,

V_i - оборот предоставленных лизинговых услуг по каждой зарегистрированной в границах регионального рынка лизинговой организации и / или ее филиалом,

V_{ie} - оборот лизинговых услуг по каждой зарегистрированной в границах регионального рынка лизинговой организации и / или ее филиалом, предоставленных вне границ регионального рынка лизинговых услуг,

V_m - оборот предоставленных лизинговых услуг в границах регионального рынка лизинговых услуг по каждой зарегистрированной вне границ региона лизинговой организации и / или ее филиалу;

г) рассчитать долю лизинговой организации и / или ее филиала в обороте лизинговых услуг в установленных границах рынка лизинговых услуг по формуле:

$$D_i = V_i / V_p \times 100, \quad (3)$$

где:

D_i - доля лизинговой организации и / или ее филиала в установленных границах рынка лизинговых услуг,

V_i - оборот предоставленных лизинговых услуг лизинговой организацией и / или ее филиалом,

V_p - оборот предоставленных лизинговых услуг за отчетный период в границах рынка финансовых услуг;

д) определить все лизинговые организации, аффилированные с данной лизинговой организацией и оказывающие однородные лизинговые услуги в установленных границах рынка лизинговых услуг;

е) рассчитать совокупную долю аффилированных лизинговых организаций;

ж) сопоставить долю лизинговой организации (совокупную долю аффилированных лизинговых организаций) с критериями доминирования лизинговой организации на рынке лизинговых услуг.

В соответствии с действующим законодательством многие лизинговые сделки могут подпадать под антимонопольное регулирование. До финансового кризиса 17 августа 1998 года под антимонопольное регулирование подпадало значительно меньшее число лизинговых сделок. В связи с падением курса рубля и оставшейся неизменной минимальной заработной платой, количество сделок, подпадающих под антимонопольное регулирование, увеличилось.

На сегодняшний день имеется существенная необходимость, внести ряд изменений в антимонопольное законодательство, и в первую очередь в Антимонопольный закон, которые позволили бы при определении балансовой стоимости активов учитывать не только минимальный размер заработной платы и ее кратность, но и уровень инфляции.

Список литературы

1. Закон РФ "О валютном регулировании и валютном контроле", № 173-ФЗ от 10.12.2003 г.
2. Закон РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" от 22.03.1991 г. (в ред. от 09.10.2002 г., № 122-ФЗ).
3. Закон РФ "О таможенном тарифе" от 21.05.1993 г., № 5003-1 (в ред. от 07.05.2004 г., № 33-ФЗ).
4. Приказ МАП РФ от 13.08.1999 г., № 276 "Об утверждении положения о порядке представления антимонопольным органам ходатайств в соответствии с требованиями статей 17 и 18 Закона РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (в ред. от 31.10.2000 г., № 785).
5. Русакова Е. А. О законодательстве по лизингу и проблемах бухгалтерского учета // Налоговый вестник, № 34, 2001. – С.30-32.
6. Таможенный кодекс РФ от 28.05.2003 г., № 61-ФЗ.
7. Указания ЦБ РФ от 17.05.2002 г., № 1150-У "Об упорядочении некоторых нормативных актов Центрального Банка Российской Федерации".
8. Указания ЦБ РФ от 26.08.2003 г., № 1325-У О внесении изменений в положение Банка России от 24.04.1996 г., № 39 "О порядке проведения в Российской Федерации некоторых видов валютных операций и об учете и представлении отчетности по некоторым видам валютных операций".

Контрольные вопросы

1. Что относится к сделкам международного лизинга?

2. Назовите основные группы стран по уровню правового обеспечения лизинговых отношений.
3. Каким нормативно-правовым документом унифицированы основные положения, касающиеся операций международного лизинга. Какие страны в настоящее время его подписали?
4. Перечислите основные особенности валютного и таможенного регулирования операций лизинга в РФ.
5. Что такое доминирующее положение лизинговой организации в границах рынка предоставляемых лизинговых услуг?
6. Чем различается расчет емкости федерального и региональных рынков лизинга?

Тема 4. Бухгалтерский учет лизинговых операций

1. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе
2. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, если балансодержателем лизингового имущества остается лизингодатель
3. Бухгалтерский учет у лизингодателя, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя
4. Бухгалтерский учет у лизингодателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе

4.1. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе

Если по условиям договора лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то его стоимость в соответствии с п. 8 Указаний по отражению в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденных Приказом Минфина России от 17 февраля 1997 г., № 15 (далее — Указания), и Планом счетов и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94 н, отражается по дебету **счета 08** «Вложения во внеоборотные активы», в корреспонденции со **счетом 76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства» без НДС.

Сумма НДС по имуществу, полученному по договору лизинга, отражается по дебету **счета 19** «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции с кредитом **счета 76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства».

В соответствии со ст. 171 НК РФ и п. 1 ст. 172 НК РФ организация имеет право принять к вычету сумму НДС после принятия на учет имущества в качестве основных средств и в той мере, в какой производится погашение задолженности перед лизингодателем.

Необходимо помнить, что постановка на учет недвижимого имущества как основного средства осуществляется после получения документов о его государственной регистрации (п. 41 Приказа Минфина РФ № 34 н).

Вместе с тем среди специалистов существует мнение о необходимости учитывать имущество в качестве основных средств независимо от наличия документов, подтверждающих право собственности, если это имущество отвечает требованиям п. 4 ПБУ 6/01, а именно:

- используется в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

- используется в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- не предназначено для последующей перепродажи;

- способно приносить организации экономические выгоды или доходы в будущем.

Обоснованием в пользу изложенного выше мнения является тот факт, что ПБУ 6/01 (в отличие от ПБУ 6/97) прямо не связывает признание в бухгалтерском учете основных средств с наличием у организации права собственности. В то же время требование приоритета содержания над формой, установленное п. 7 ПБУ 1/98, заставляет организации отражать в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования.

Кроме того, эту позицию в свое время поддержал также Высший Арбитражный Суд РФ. В своем постановлении от 6 апреля 1999 г., № 7486/98 Президиум ВАС РФ считает, что согласно Закону РФ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков и изъятий. Следовательно, приобретение недвижимого имущества независимо от времени его регистрации подлежит документальному учету на соответствующих счетах.

В последнее время система отчетности российских предприятий приводится в соответствие с Международными стандартами (МСФО). Стремление преобразовать российский учет диктуется необходимостью увеличения инвестиционной активности, являющейся неотъемлемым «двигателем» любой экономики. «Разумный» инвестор стремится осуществить вложения своего капитала только в прибыльные предприятия, в прибыльности которых он может убедиться. Для этого финансовая отчетность предприятия для него должна быть понятной и достоверной. Финансовая отчетность формируется на основе бухгалтерского учета. Поэтому финансовые службы предприятия призваны обеспечить, прежде всего, ведение бухгалтерского учета в

соответствии с требованиями достоверности. Так, п. 4 ст. 13 Закона № 129-ФЗ предусмотрено неприменение правил бухгалтерского учета в случаях, когда эти правила не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации.

Постановка основных средств на баланс непосредственно связана с начислением амортизации, суммы которой влияют на доходность предприятия. В связи с этим в целях повышения достоверности бухгалтерам рекомендуется учитывать на балансе основные средства независимо от наличия государственной регистрации права собственности. Тогда бухгалтерский учет будет выполнять свои функции: формирование достоверной информации о финансовом состоянии организации, ее финансовых результатах и другой оперативной информации, необходимой для принятия правильных управленческих решений как внутренними, так и внешними пользователями, а налоговое планирование и оптимизация налогообложения будут осуществляться в системе налогового учета.

Следует также учитывать, что в системе налогового учета, связанного с исчислением налога на прибыль, требование государственной регистрации к соответствующему имуществу в целях квалификации его в качестве амортизируемого является установленным на уровне закона. Так, согласно п. 8 ст. 258 НК РФ основные средства, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ, включаются в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав.

При принятии объекта основных средств к бухгалтерскому учету затраты, связанные с получением лизингового имущества, и его стоимость списываются с кредита **счета 08** «Вложения во внеоборотные активы» в дебет **счета 01** «Основные средства», субсчет «Арендованное имущество» (п. 8 Указаний).

В соответствии со ст. 31 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» амортизационные отчисления производит балансодержатель предмета лизинга. Нормы погашения стоимости лизингового имущества в целях бухгалтерского учета не могут быть увеличены более чем в 3 раза по сравнению с утвержденной в установленном порядке их величиной (п. 9 Указаний). Амортизационные отчисления по объекту основных средств следует начислять с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету. Начисление амортизационных отчислений производится до полного погашения

стоимости объекта либо списания его с бухгалтерского учета (п. 21 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Минфина России от 30 марта 2001 г., № 26 н).

Амортизационные отчисления признаются расходами по обычным видам деятельности (п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г., № 33 н). Начисленная сумма амортизационных отчислений в бухгалтерском учете согласно п. 9 Приказа № 15 от 17 февраля 1997 г. и Инструкции по применению Плана счетов отражается по дебету счетов учета затрат на производство (расходов на продажу) в корреспонденции с кредитом **счета 02** «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация имущества, полученного в лизинг».

Начисление причитающихся лизингодателю лизинговых платежей отражается по дебету **счета 76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства», в корреспонденции с кредитом **счета 76** «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» (п. 9 Указаний).

При выкупе лизингового имущества и переходе его в собственность лизингополучателя при условии погашения всей суммы лизинговых платежей, предусмотренных договором, на **счетах 01** «Основные средства» и **02** «Амортизация основных средств» производится внутренняя запись, связанная с переносом данных с субсчета по имуществу, полученному в лизинг, на субсчет собственных основных средств (п. 11 Указаний).

Рассмотрим *Пример 1*. Лизингополучателем принят на баланс объект ОС от лизингодателя общей стоимостью 600 000 руб., в том числе НДС — 100 000 руб. Дополнительные расходы, связанные с приобретением, доставкой, подготовкой ОС к введению в эксплуатацию, — 90 000 руб., в том числе НДС — 15 000 руб. Начисление и уплата лизинговых платежей производятся ежемесячно в размере 30 000 руб., в том числе НДС — 5 000 руб. Согласно договору срок выплаты общей суммы лизинговых платежей 20 месяцев. Данный вид ОС относится к V амортизационной группе с погашением стоимости в течение 10 лет. Соглашением сторон установлено применение к норме амортизации коэффициента 3. Норма амортизации применяется к первоначальной стоимости лизингового имущества по данным лизингодателя. Первоначальная стоимость (б/НДС) — 260 000 руб., норма амортизации — 2,5% в месяц. После выплаты всех лизинговых платежей ОС переходит в собственность лизингополучателя.

Решение: Отражение получения объекта ОС по договору лизинга:

Д-т сч. 08 (4) К-т сч. 76 (5) — 500 000 руб. — получен объект ОС лизингополучателем по акту приемки-передачи

Д-т сч. 19 К-т сч. 76 (5) — 100 000 руб. — учтен НДС по полученному объекту ОС на основании счета-фактуры

Д-т сч. 08 (4) К-т сч. 60 — 75 000 руб. — дополнительные расходы, связанные с приобретением, доставкой, подготовкой ОС к введению в эксплуатацию

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 15 000 руб. — учтен НДС с расходов на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 90 000 руб. — произведена оплата дополнительных расходов

Д-т сч. 01 (2) К-т сч. 08 (4) — 575 000 руб. — принятие объекта на баланс и ввод в эксплуатацию на основании акта приемки-передачи ОС.

Если речь идет о лизинге недвижимого имущества, то эта проводка делается только после получения всех документов, свидетельствующих о государственной регистрации договора. Дело в том, что согласно ст. 4 Закона № 122-ФЗ от 21 июля 1997 г. государственной регистрации подлежат права собственности и другие вещные права на недвижимое имущество и сделки с ним в соответствии со ст. 130, 131, 132 и 164 ГК РФ. Однако наряду с государственной регистрацией вещных прав на недвижимое имущество подлежат государственной регистрации ограничения (обременения) прав на него, в том числе сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда. Таким образом, регистрации подлежит сначала договор лизинга, а в дальнейшем право собственности лизингополучателя (если он выкупает имущество).

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 15 000 руб. — принята к вычету сумма НДС, уплаченная по дополнительным расходам.

Вышеприведенная операция производится только после принятия на учет ОС (п. 1 ст. 172 НК РФ).

Принятие к вычету НДС по затратам на капитальное строительство (монтаж) основных средств возможно только начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект основных средств будет введен в эксплуатацию (п. 5 ст. 172 НК РФ).

Отражение операций по осуществлению расчетов с лизингодателем:

Д-т сч. 76 (5) К-т сч. 76 (6) — 30 000 руб. — начисление задолженности по ежемесячным лизинговым платежам на основании договора, акта-расчета

Д-т сч. 76 (6) К-т сч. 51 — 30 000 руб. — оплата лизинговых платежей

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 5000 руб. — вычет суммы НДС с оплаченной части ОС (производится ежемесячно в момент погашения задолженности по начисленным лизинговым платежам)

Д-т сч. 20 К-т сч. 02 (2) — 14 375 руб. (575 000 руб. x 2,5%) — начисление амортизации ОС, полученных по лизингу.

ПБУ 6/01 предусмотрено начисление амортизации по числящимся на балансе объектам ОС только исходя из их первоначальной стоимости, определенной в соответствии с разделом II ПБУ 6/01. Поэтому в целях бухгалтерского учета для определения амортизационных отчислений по полученному в лизинг имуществу у лизингодателя используется его первоначальная стоимость. В нашем примере на **счете 01 (2)** первоначальная стоимость лизингового имущества составляет 575 000 руб.

После выплаты лизингополучателем общей суммы платежей по договору лизинга (по истечении 20 месяцев) делаются записи:

Д-т сч. 01 (1) К-т сч. 01 (2) — 575 000 руб. — перевод лизингового имущества в состав собственных ОС

Д-т сч. 02 (2) К-т сч. 02 (1) — 287 500 руб. — перенос начисленного износа по лизинговому имуществу на счет учета износа собственных ОС (20 мес. x 14 375 руб.).

В примере использованы субсчета:

- **счет 01 (1)** — «Основные средства», субсчет «Собственные ОС»;

- **счет 01 (2)** — «Основные средства», субсчет «Арендованное имущество»;

- **счет 02 (1)** — «Амортизация ОС», субсчет «Собственные ОС»;

- **счет 02 (2)** — «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация имущества, полученного в лизинг»;

- **счет 08 (4)** — «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение объектов основных средств»;

- **счет 76 (5)** — «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства»;

- **счет 76 (6)** — «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

4.2. Бухгалтерский учет у лизингополучателя, если балансодержателем лизингового имущества остается лизингодатель

Лизинговые платежи в соответствии с п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99,

утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г., № 33 н, являются расходами по обычным видам деятельности, связанными с изготовлением и продажей продукции и формирующими себестоимость проданной продукции (п. 9 ПБУ 10/99). Такие расходы принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности (п. 6 ПБУ 10/99). Лизинговые платежи признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической оплаты (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности) (п. 18 ПБУ 10/99).

Если по условиям договора лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя, то его стоимость учитывается лизингополучателем на забалансовом **счете 001** «Арендованные основные средства» в оценке, указанной в договоре.

Согласно п. 9 Указаний, утвержденных Приказом Минфина РФ от 17 февраля 1997 г., № 15, и Плану счетов начисление причитающихся лизингодателю лизинговых платежей за отчетный период может отражаться по кредиту **счета 60** «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам», в корреспонденции со счетами учета издержек производства (обращения), например с дебетом **счета 20** «Основное производство».

Организация имеет право принять к вычету сумму НДС по лизинговым платежам при наличии счета-фактуры и фактической оплаты. В соответствии со ст. 1,2 Федерального закона от 5 августа 2000 г., № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ о налогах» норма Закона РФ от 6 декабря 1991 г., № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость» об освобождении от НДС платежей малых предприятий по лизинговым сделкам в полном объеме утратила силу с 1 января 2001 г. Аналогичной льготы глава 21 НК РФ не предусматривает. Поэтому, начиная с 2001 г. лизинговые платежи предприятий облагаются НДС.

Возврат лизингового имущества лизингодателю после окончания срока договора отражается списанием с забалансового **счета 001** «Арендованные основные средства» (п. 10 Указаний и п. 92 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных Приказом Минфина РФ от 20 июля 1998 г., № 33 н).

Приобретение лизингополучателем права собственности на предмет лизинга после окончания договора и выплаты общей суммы лизинговых платежей отражается также списанием его стоимости с

забалансового **счета 001** «Арендованные основные средства», и одновременно производится запись по дебету **счета 01** «Основные средства» и кредиту **счета 02** «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация собственных основных средств» (п. 11 Указаний и п. 90 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств).

Рассмотрим *Пример 2*. Исходные данные те же, что в условиях Примера 1, только лизингополучатель не ставит объект лизинга к себе на баланс.

Д-т сч. 001 — 600 000 руб. — учтено лизинговое имущество на забалансовом счете

Д-т сч. 20 К-т сч. 60 — 75 000 руб. — дополнительные расходы, связанные с доставкой и подготовкой лизингового имущества к введению в эксплуатацию

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 15 000 руб. — учтен НДС с расходов на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 90 000 руб. — оплата расходов, связанных с доставкой и подготовкой лизингового имущества к эксплуатации

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 15 000 руб. — принятие к вычету НДС по расходам на доставку и подготовку к эксплуатации лизингового имущества.

По мнению авторов, в данном случае принять к вычету НДС возможно только после ввода лизингового имущества в эксплуатацию. До начала использования в предпринимательской деятельности, облагаемой НДС, расходы по такому имуществу не будут носить характер расходов, произведенных для осуществления деятельности, облагаемой НДС, то есть не будет соблюдаться требование ст. 171 НК РФ.

Д-т сч. 20 К-т сч. 60 — 25 000 руб. — ежемесячное начисление лизинговых платежей по договору лизинга и акту-расчету

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 5000 руб. — учтен НДС по ежемесячному лизинговому платежу согласно счету-фактуре

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 30 000 руб. — перечисление ежемесячного лизингового платежа

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 5000 руб. — принята к вычету сумма НДС.

По истечении срока договора (20 месяцев) и выплаты общей суммы лизинговых платежей:

К-т сч. 001 — 600 000 руб. — возврат имущества лизингодателю или перевод его в свою собственность

Д-т сч. 01 (1) К-т сч. 02 (1) — 600 000 руб. — учтено собственное ОС на балансе предприятия-лизингополучателя.

4.3. Бухгалтерский учет у лизингодателя, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя

При формировании в бухгалтерском учете информации о доходных вложениях в материальные ценности применяются правила, установленные п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

Таким образом, приобретенный предмет лизинга принимается к учету в соответствии с п. 7, 8 ПБУ 6/01 на **счет 03** «Доходные вложения в материальные ценности» по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью имущества, подлежащего сдаче в лизинг, признается сумма фактических затрат организации на его приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ). При этом фактические затраты на приобретение определяются с учетом суммовых разниц, возникающих в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте.

Передача имущества по договору лизинга при условии его учета на балансе лизингополучателя в бухгалтерском учете лизингодателя отражается с использованием счета реализации (п. 4 Указаний). В соответствии с Планом счетов лизингодателю следует использовать **счет 91** «Прочие доходы и расходы». По кредиту **счета 91** «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции с дебетом **счета 62** «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается вся сумма задолженности лизингополучателя по лизинговым платежам согласно заключенному договору. По дебету **счета 91** «Прочие доходы и расходы» отражается стоимость лизингового имущества в корреспонденции с кредитом **счета 03** «Доходные вложения в материальные ценности». Разница между общей суммой лизинговых платежей согласно договору лизинга и стоимостью лизингового имущества отражается по кредиту **счета 98** «Доходы будущих периодов».

На основании п. 1 ст. 11 Федерального закона «О лизинге» предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя. Так как при этом право собственности лизингополучателю не переходит, то в соответствии со ст. 39 НК РФ передача лизингового имущества лизингополучателю в целях налогообложения не является

реализацией и согласно ст. 146 НК РФ не подлежит обложению НДС.

Переданное лизингополучателю имущество продолжает учитываться в бухгалтерском учете на забалансовом счете **011** «Основные средства, сданные в аренду» в оценке, указанной в договоре лизинга. Если у лизинговой компании арендаторов более чем один, то по счету **011** ведется аналитический учет.

Лизинговые платежи, как и арендная плата, согласно п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, получаемые организациями, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование или временное владение своих активов по договору аренды, учитываются в составе доходов от обычных видов деятельности и отражаются по кредиту счета **90** «Продажи» в корреспонденции с дебетом счета **98 (1)** «Доходы будущих периодов», субсчет «Доходы, полученные в счет будущих периодов».

На основании п. 1 ст. 146 НК РФ лизинговые платежи необходимо признать объектом обложения НДС. При этом налоговая база по НДС определяется в порядке, изложенном в ст. 154 НК РФ, без включения в нее НДС и налога с продаж. Следовательно, при исчислении НДС к налоговой базе необходимо применять ставку 20% (п. 3 ст. 164 НК РФ).

Сумма НДС, фактически уплаченная организацией поставщику лизингового имущества, принимается к вычету после отражения этого имущества в составе доходных вложений в материальные ценности (п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ).

Руководствуясь п. 33.5 и 36 Инструкции МНС России от 4 апреля 2000 г. № 59, организации, оказывающие услуги по предоставлению в аренду имущества, в том числе по договору лизинга, исчисляют налог на пользователей автодорог по ставке 1 % от выручки (без учета НДС, НП), полученной от реализации продукции (работ, услуг).

Рассмотрим *Пример 3*. Лизингодатель приобрел предмет лизинга у продавца и передал лизингополучателю. Стоимость предмета лизинга по договору купли-продажи с продавцом — 300000 руб., в том числе НДС — 50 000 руб. Прочие затраты, связанные с приобретением предмета лизинга, — 12 000 руб., в том числе НДС — 2000 руб. Общая сумма лизинговых платежей за предоставленное имущество лизингополучателю по договору лизинга — 600 000 руб., в том числе НДС — 100 000 руб. Ежемесячные затраты, связанные с осуществлением лизинговой деятельности, — 6000 руб., в том числе НДС — 1000 руб. Ежемесячные лизинговые платежи из расчета срока исполнения

лизингового договора в 20 месяцев составляют 30 000 руб. (600 000 руб. : 20 мес.), в том числе НДС — 5000 руб.

В учете у лизингодателя будут сделаны следующие проводки:

Д-т сч. 08 К-т сч. 60 — 250 000 руб. — отражен переход права собственности на предмет лизинга по договору купли-продажи с продавцом (стоимость — без НДС)

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 50 000 руб. — отражен НДС, предъявленный продавцом имущества на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 300 000 руб. — произведена оплата продавцу имущества

Д-т сч. 08 К-т сч. 60 — 10 000 руб. — отражены прочие затраты, связанные с приобретением имущества, без НДС (накладные, акты)

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 2000 руб. — НДС по прочим затратам на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 12 000 руб. — произведена оплата прочих затрат

Д-т сч. 03 К-т сч. 08 — 260 000 руб. — приобретенный предмет лизинга принят к учету (стоимость имущества + прочие затраты)

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 52 000 руб. — возмещение полной суммы НДС (50 000 руб. + 2000 руб.) (производится не ранее момента принятия на баланс имущества).

Дальнейший учет у лизингодателя будет зависеть от того, на чем балансе будет учитываться лизинговое имущество.

Ситуация 1. Имущество — на балансе лизингополучателя.

Для отражения операций по переводу предмета лизинга на баланс лизингополучателя и дальнейшим лизинговым платежам целесообразно использовать следующие проводки:

Д-т сч. 62 К-т сч. 91 — 600 000 руб. — отражена задолженность по лизинговым платежам в связи с выбытием предмета лизинга на баланс лизингополучателя (договор лизинга, акт приема-передачи имущества)

Д-т сч. 91 К-т сч. 03 — 260 000 руб. — списана балансовая стоимость имущества

Д-т сч. 91 К-т сч. 76 (7) — 100 000 руб. — начислен НДС с общей суммы лизингового платежа, подлежащий взносу в бюджет по мере поступления ежемесячных лизинговых платежей.

Причем в составе общей суммы НДС, списываемой в кредит **счета 68/НДС**, будет содержаться сумма НДС, начисленная по ставке 20% с величины ежемесячного вознаграждения, отражаемой по **счету 98** в корреспонденции с кредитом **счета 90**, и суммы НДС, начисленной как бы с аванса, полученного в счет погашения

инвестированных средств на приобретение имущества, переход права собственности на которое, а значит, реализация в целях налогообложения произойдет в пользу лизингополучателя в будущем.

Д-т сч. 91 К-т сч. 98 (1) — 240 000 руб. — отражена разница между общей суммой лизинговых платежей по договору, балансовой стоимостью имущества и начисленного НДС (600 000 - 260 000 - 100000). Эта разница отражается в составе доходов будущих периодов

Д-т заб. сч. 011 — 600 000 руб. — отражена стоимость имущества, переданного в лизинг по стоимости, указанной в договоре лизинга

Д-т сч. 20 К-т сч. 60 — 5000 руб. — учтены ежемесячные затраты, связанные с осуществлением лизинговой деятельности

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 1000 руб. — отражен НДС с ежемесячных затрат на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 6000 руб. — произведена оплата ежемесячных затрат

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 1000 руб. — НДС с ежемесячных затрат принят к вычету

Д-т сч. 90 К-т сч. 20 — 5000 руб. — списаны ежемесячные затраты

Д-т сч. 51 К-т сч. 62 — 30 000 руб. — поступила ежемесячная сумма лизингового платежа в соответствии с договором

Д-т сч. 26 К-т сч. 68 — 250 руб. — ежемесячное начисление налога на пользователей автодорог [30 000 руб. (лиз. платеж) - 5000 (НДС)) x 1 %]

Д-т сч. 90 К-т сч. 26 — 250 руб. — списан налог на пользователей автодорог

Д-т сч. 98 (1) К-т сч. 90 — 12 000 руб. (240 000 руб.: 20 мес.) — сумма вознаграждения в части, приходящейся на поступивший лизинговый платеж, включена в объем реализации. Нужно учесть, что сумма вознаграждения, учтенная на **счете 98**, не содержит в себе НДС, поэтому НДС проводкой **Д-т сч. 90 К-т сч. 68/НДС** не начисляется. НДС, приходящийся на величину вознаграждения, входит в состав этого налога, начисленного с общей суммы лизинговых платежей и нашедшего отражение по кредиту **счета 76 (7)**. В части поступающих ежемесячных платежей НДС начисляется к уплате в бюджет проводкой **Д-т сч. 76 (7) К-т сч. 68/НДС**

Д-т сч. 76 (7) К-т сч. 68/НДС — 2400 руб. (12000 руб. x 20%) — начислен НДС к перечислению в бюджет с суммы вознаграждения.

Величина вознаграждения с НДС составляет: 12 000 руб. + 2400 руб. = 14 400 руб.

Д-т сч. 76 (7) К-т сч. 68/НДС — 2600 руб. [(30 000руб. - 14400 руб.) x 20 : 120 x 100%] — начислен НДС с величины аванса, полученного в счет погашения инвестированных средств на приобретение лизингового имущества, переход права собственности на которое произойдет в пользу лизингополучателя в будущем.

Согласно Изменениям в НК РФ от 29 мая 2002 г. к сумме полученного аванса применяется расчетная ставка, определяемая как процентное отношение налоговой ставки (20 или 10%) к налоговой ставке, увеличенной на 100 (120 или 110%) (ст. 164 НК РФ).

Д-т сч. 90 К-т сч. 99 — 6750 руб. (12 000 руб. - 5000 руб. - 250 руб.) — отражена прибыль от обычной деятельности за отчетный месяц

Д-т сч. 99 К-т сч. 68/НП — 1620 руб. — начислен налог на прибыль от обычной деятельности (24%) (по данным налогового учета).

После выплаты всей суммы лизинговых платежей лизингополучатель становится собственником имущества, полученного в лизинг, что отражается в учете лизингодателя записью:

К-т заб. сч. 011 — 600 000 руб. — отражена стоимость имущества, переданного в лизинг по исполненному договору лизинга.

В примере использованы субсчета:

- **счет 76 (7)** — «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «НДС исчисленный, но подлежащий уплате в будущем».

4.4. Бухгалтерский учет у лизингодателя, учитывающего предмет лизинга на своем балансе

Ситуация 2. Лизинговое имущество — на балансе лизингодателя.

По мнению авторов, целесообразно использовать следующую систему бухгалтерских проводок:

Д-т сч. 20 К-т сч. 60 — 5000 руб. — отражены ежемесячные затраты, связанные с осуществлением лизинговой деятельности

Д-т сч. 19 К-т сч. 60 — 1000 руб. — учтен НДС с ежемесячных затрат на основании счета-фактуры

Д-т сч. 60 К-т сч. 51 — 6000 руб. — произведена оплата ежемесячных затрат

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 19 — 1000 руб. — возмещен НДС с ежемесячных затрат

Д-т сч. 20 К-т сч. 02 — 6500 руб. — начислена амортизация по имуществу, предоставленному в лизинг.

В дальнейшем будут использованы следующие субсчета:

- **счет 62 (1)** «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «По отгруженным товарам (работам, услугам)»

- **счет 62 (2)** «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Авансы полученные».

Д-т сч. 51 К-т сч. 62 (1) — 30 000 руб. — отражено поступление ежемесячного лизингового платежа.

Поступившие суммы в части погашения балансовой стоимости лизингового имущества до перехода права собственности на него к лизингополучателю лизингодатель должен учитывать как авансы:

Д-т сч. 62 (1) К-т сч. 62 (2) — 15 600 руб. (312 000 руб.: 20 мес.) — определена величина аванса из поступившей суммы лизингового платежа. Для этого необходимо знать балансовую стоимость лизингового имущества с НДС — 312 000 руб. (260 000 руб. x 1,2)

Д-т сч. 62 (2) К-т сч. 68/НДС — 2600 руб. (15 600 руб. x 20 : 120 x 100%) — начислен НДС с величины аванса

Д-т сч. 62 (1) К-т сч. 90 — 14 400 руб. (30 000 руб. - 15 600 руб.) — выручка от предоставления услуг по договору лизинга (вознаграждение)

Д-т сч. 90 К-т сч. 20 — 11 500 руб. (5000 руб. + 6500 руб.) — списаны ежемесячные затраты и амортизационные отчисления

Д-т сч. 26 К-т сч. 68/НПА - 250 руб. [(30 000 - НДС) x 1 %] — начислен налог на пользователей автодорог с полной суммы лизингового платежа

Д-т сч. 90 К-т сч. 26 — 250 руб. — списан налог на пользователей автодорог

Д-т сч. 90 К-т сч. 68/НДС — 2400 руб. — начислен НДС с выручки от предоставления услуг по договору лизинга (вознаграждения) (14400 руб. x 20% : 120%)

Д-т сч. 90 К-т сч. 99 — 250 руб. — определена прибыль от обычной деятельности за отчетный месяц (14400 руб. - 11 500 руб. - 250 руб. - 2400 руб.).

После того как лизингополучатель перечислит общую стоимость лизинговых платежей (в нашем примере — по истечении 20 месяцев), лизингодатель передает предмет лизинга в собственность лизингополучателя (если иное не предусмотрено договором лизинга). В бухгалтерском учете лизингодателя данную операцию можно отразить так:

Д-т сч. 02 К-т сч. 03 — 130 000 руб. (6500 руб. x 20 мес.) — списан накопленный износ по лизинговому имуществу

Д-т сч. 91 К-т сч. 03 — 130 000 руб. (260 000 руб. - 130 000 руб.) — списана остаточная стоимость лизингового имущества в результате перехода права собственности на него лизингополучателю после выплаты общей суммы лизинговых платежей

Д-т сч. 62 (2) К-т сч. 91 — 312 000 руб. (15 600 руб. x 20 мес.) — погашена стоимость лизингового имущества (одновременно с утратой права собственности)

Д-т сч. 91 К-т сч. 68/НДС — 52 000 руб. (312 000 руб. x 20% : 120%) — начислен НДС с выручки от выбытия имущества

Д-т сч. 68/НДС К-т сч. 62 (2) — 52 000 руб. (2600 руб. x 20 мес.) — восстановлен НДС, уплаченный с авансовых платежей

Д-т сч. 91 К-т сч. 99 — 130 000 руб. — определена прибыль, полученная в результате выбытия предмета лизинга

Д-т сч. 99 К-т сч. 68/НП — 31 260 руб. — начисление налога на прибыль (24%) (по данным налогового учета).

Авторы не исключают существования других вариантов записей в бухгалтерском учете при отражении вышеприведенных хозяйственных операций. Тем не менее, предложенная выше последовательность корреспонденции бухгалтерских счетов, по крайней мере, не противоречит нормативным документам по бухгалтерскому учету.

Так, Инструкцией по применению Плана счетов определено: «В случае возникновения фактов хозяйственной деятельности, корреспонденция по которым не предусмотрена в типовой схеме, организация может дополнить ее, соблюдая единые подходы, установленные настоящей Инструкцией». Однако в целях исключения возможных разногласий с проверяющими органами предприятиям лучше предусмотреть порядок отражения вышеперечисленных операций в учетной политике.

В заключение отметим, что с постановкой имущества на баланс связан вопрос уплаты налога на имущество. Согласно п. 2 Инструкции ГНС РФ № 33 объектом обложения налогом на имущество выступают основные средства, находящиеся на балансе предприятия. О праве собственности в Инструкции ничего не сказано.

Поэтому плательщиком налога на имущество выступает балансодержатель лизингового имущества и для определения налогооблагаемой базы принимается отражаемое в активе баланса сальдо по **счету 01 (или 03)** за минусом суммы износа.

Список литературы

1. Быкова С. Проблемы развития лизинговых операций коммерческих банков // Финансовая газета, № 12, 2001. – С.18-21.
2. Васильева Е.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций // Налоговый вестник, 2001. – С.118-127.
3. Жуков В.Н. Учет операций по договору финансового лизинга // Бухгалтерский учет, № 7, 2001. – С.12-18.
4. Лизинг для всех // Расчет: журнал для современного бухгалтера, № 10, 2001. – С.15-18.
5. Мещерякова О.Ю. Операции по договору лизинга // Учет, налоги, право, № 5, 2002. – С.11.
6. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» от 30.03.2001 г., № 26н (ред. от 18.05.2002 г., № 45н) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 14.05.2001 г., № 20.
7. Сидельникова Л.Б., Назарян Е.Н., Чеснокова А.С. Бухгалтерский учет лизинговых операций: Учебное пособие. – М.: Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2001. – 203 с.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные нормативно-правовые документы, регулирующие бухгалтерский учет операций по договору лизинга.
2. На каких принципах строится бухгалтерский учет лизинговых операций?
3. Каковы преимущества и недостатки приведения системы бухгалтерской отчетности российских предприятий в соответствие с международными стандартами?
4. Перечислите основные бухгалтерские проводки, отражающие начисление амортизационных отчислений и лизинговых платежей, при учете лизинговых операций у лизингодателя и у лизингополучателя.
5. Какова специфика бухгалтерского учета лизингового имущества у лизингополучателя, если балансодержателем имущества является лизингодатель? А наоборот?

Раздел 2. Лизинг как метод инвестирования обновления основного капитала предприятия

Тема 5. Обзор основных методов инвестирования в основной капитал предприятия

1. Методы инвестирования из внутренних источников предприятия
2. Банковское кредитование предприятия
3. Инвестирование в основной капитал с помощью инструментов рынка ценных бумаг
4. Использование механизмов факторинга для инвестирования основного капитала предприятия
5. Привлечение инвестиций в основной капитал предприятия посредством лизинга

Понятие «инвестиции» (нем. Investition, от лат. investio – одеваю) во многих словарях трактуется как долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей. Различают финансовые (покупка ценных бумаг) и реальные (вложение капитала в промышленность, с/х, строительство и др.) инвестиции⁴¹.

Инвестиции в основной капитал являются одним из наиболее важных факторов развития реального сектора экономики. Они представляют собой долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли и определяют всю структуру экономики, производительность труда на предприятиях, материало- и энергоёмкость производства, а также потребительские свойства выпускаемой продукции. По сути своей, это мост между экономическим «сегодня» и «завтра» страны, т.к. именно инвестиции в основной капитал формируют будущий облик экономики.

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). Основными вкладчиками (инвесторами) выступают предприятия, государство и население.

Инвестируемый капитал может выступать в форме:

⁴¹ Большой Энциклопедический Словарь. / Под ред. Горкина А.П. – М.: Большая Российская энциклопедия. СПб.: Норинт, 1999. – С. 445.

- финансовых ресурсов банков и иных кредитных учреждений;
- налоговых льгот;
- прибыли предприятий, как результата финансово-хозяйственной деятельности;
- сбережений частных лиц;
- профессиональных навыков и способностей (ноу-хау);
- здоровья и времени предпринимателя (бизнесмена).

Основной целью осуществления инвестиционной деятельности является получение дохода и выгоды. При этом под выгодой необходимо понимать не только получение предприятием дополнительной прибыли, но и сохранение достигнутого уровня рентабельности, снижение возможных убытков, расширение круга потребителей продукции, расширение имеющихся и завоевание новых рынков сбыта продукции и т.д.

Таким образом, цель инвестирования может заключаться в поиске и определении такого способа вложения инвестиций, при котором обеспечивался бы требуемый уровень доходности и минимальный риск.

Методы инвестирования в основной капитал – это способы теоретического исследования или практического осуществления инвестирования в основной капитал предприятия.

Различные способы инвестирования основного капитала основываются на использовании разных источников инвестиционных ресурсов предприятия (см. табл. 5.1.1).

Источники инвестиционных ресурсов предприятия Таблица 5.1.1

Внутренние	Внешние
1. Прибыль	1. Кредиты банков
2. Амортизация	2. Лизинг
3. Паевые, учредительские и другие инвестиционные взносы, вклады учредителей и работников в виде акций и инвестиционных товаров	3. Факторинг
	4. Продажа акций и облигаций
	5. Кредиторская задолженность
	6. Ресурсы материнских компаний
	7. Прочие: взносы меценатов, спонсоров

5.1. Методы инвестирования из внутренних источников предприятия

Среди методов инвестирования основного капитала из собственных источников наиболее важным является использование амортизации (амортизационных отчислений). Амортизация – это оценка объема изношенного или использованного (потребленного) капитала в процессе производства валового национального

продукта. Амортизационные отчисления образуются в результате переноса стоимости основных фондов на себестоимость продукции и в совокупности составляют амортизационный фонд, из которого и осуществляется инвестирование основного капитала предприятия.

Прибыль – это первичный двигатель или генератор рыночной экономики. Как таковая, прибыль воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей. Именно прибыль – или, лучше, ожидание прибыли – побуждает предприятие осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, общий выпуск продукции и занятость.

Нововведения являются основным фактором экономического роста, и именно погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений. Однако ожидания прибыли очень изменчивы, ввиду того, что инвестиции, занятость и темпы роста нестабильны. Прибыль действует «несовершенно» как стимул для нововведений и инвестирования.

Экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтеры. Для бухгалтеров «прибыль» – это то, что остается от общей выручки предприятия после уплаты после уплаты отдельным лицам и другим предприятиям стоимости материалов, капитала и труда, которые были использованы данным предприятием. Такая трактовка прибыли включает только *явные издержки*, т.е. платежи предприятия внешним поставщикам. Соответственно игнорируются *вмененные (скрытые) издержки*, т.е. платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет само предприятие или само их использует. *Экономическая*, или *чистая* прибыль – это то, что остается после вычитания *всех* издержек утраченных возможностей – как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли – из общего дохода прибыли. Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери).

Вероятно, прибыль более эффективно выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Появление экономической прибыли – это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли. Фактически же вознаграждение в виде прибыли является не только стимулом к расширению отрасли; оно также выступает как финансовые средства, с помощью которых предприятия в таких отраслях могут увеличивать свои производственные мощности.

Потери, с другой стороны, сигнализируют о желании общества сократить «больные» отрасли; потери «наказывают» предприятия, которым не удастся приспособить свою производственную

деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг, предпочитаемых потребителем.

5.2. Банковское кредитование предприятия

Одним из методов внешнего инвестирования основного капитала предприятия является кредитование. Это предоставление денег или товаров в долг (пользование на срок на условиях возвратности) и, как правило, с уплатой процента. Возможно банковское и коммерческое кредитование.

Кредиты бывают краткосрочные и долгосрочные. Главной характеристикой краткосрочных кредитов является то, что они погашаются в сроки менее одного года. В частности, за счет них финансируют сезонные и временные потребности в денежных средствах. С другой стороны, благодаря долгосрочному финансированию обеспечиваются постоянные потребности, например, основные фонды и накопление дебиторской задолженности и производственных запасов. Кредит обычно выплачивается поэтапно в процессе движения денежных средств за несколько лет. В результате, большая часть кредитов погашается регулярными периодическими платежами, однако могут быть установлены нерегулярные выплаты или уплата всей суммы сразу в срок погашения ссуды. Срок погашения ссуды не всегда отражает тот отрезок времени, на который она была выдана.

5.3. Инвестирование в основной капитал с помощью инструментов рынка ценных бумаг

Еще одним методом внешнего инвестирования основного капитала предприятия является использование механизмов фондового рынка, задачами которого являются, прежде всего, привлечение инвестиций в экономику страны, обеспечение их эффективного использования. Возможность привлечения средств неограниченного числа инвесторов, более длительные сроки и большие объемы финансирования представляют инструменты рынка ценных бумаг – акции и облигации.

Такой инструмент рынка ценных бумаг, как корпоративные облигации, при условии их размещения путем открытой подписки, дает предприятию возможность привлечь средства большого числа инвесторов. За счет того, что облигации размещаются среди неограниченного круга инвесторов и потенциально более ликвидны, процентные ставки по ним обычно ниже, чем по банковским кредитам. Размещенные облигации до наступления срока погашения

обращаются на вторичном рынке, что дает возможность выпускать их на относительно продолжительный срок.

Сделки на вторичном рынке не увеличивают общего количества имеющихся ценных бумаг, но жизнеспособность этого рынка повышает ликвидность финансовых активов и, следовательно, содействует расширению первичного рынка ценных бумаг.

5.4. Использование механизмов факторинга для инвестирования основного капитала предприятий

Факторинг представляет собой продажу дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования.

При цессии дебиторской задолженности предприятие сохраняет право собственника на дебиторскую задолженность. Когда предприятие осуществляет факторинг своей дебиторской задолженности, это означает, что оно продает свои счета факторинговой компании. Продажа эта может происходить или с правом или без права обратного требования в зависимости от типа соглашения. Факторинговая компания имеет кредитный отдел и проводит кредитные операции по счетам. Основываясь на своих данных кредитного анализа, факторинговая компания может отказаться от покупки счетов, которые она сочтет слишком ненадежными. При помощи факторинга предприятие часто избегает расходов, связанных с поддержанием кредитного отдела и инкассированием средств. Любой счет задолженности, которую факторинговая компания не желает покупать, представляет собой неакцептированный кредитный риск. Факторинговые соглашения регулируются контрактами, заключаемыми между факторинговыми компаниями и заемщиками. Контракт обычно заключается на 1 год с возможностью автоматического обновления и прекращает свое действие только по истечении 30-60 дней. Хотя при факторинге часто предусматривается уведомление клиентов предприятия о продаже их счетов и о том, что оплата по этим счетам теперь должна пересылаться прямо в факторинговую компанию, во многих случаях уведомление не делают.

За несение риска и обслуживание дебиторской задолженности факторинговая компания получает комиссионные, которые обычно составляют около 1% номинальной стоимости дебиторской задолженности. Величина комиссии варьируется в зависимости от размера отдельных счетов, объема задолженности по ним и их качества. Т.к. задолженность, проданная факторинговой компании, инкассирована на протяжении определенного периода, фирма может

захотеть получить оплату дебиторских счетов до того, как будет выплачена задолженность. По этому авансу она должна выплачивать определенный процент. Авансовый платеж является кредитной составляющей функций факторинговой компании в дополнение к риску и обслуживанию дебиторских счетов.

Обычно факторинговое соглашение заключают на длительный срок. По мере того, как появляются новые дебиторские счета, их продают факторинговой компании, а счет фирмы кредитуется. Затем фирма использует эти средства по мере возникновения потребности в них. Иногда факторинговая компания разрешает фирме в периоды острой потребности в средствах осуществлять овердрафт с ее счета и, таким образом, брать необеспеченную ссуду. В других случаях факторинговая компания может снять часть средств со счета для образования резерва защиты от потерь.

5.5. Привлечение инвестиций в основной капитал предприятия посредством лизинга

Более подробно данный метод инвестирования будет рассмотрен в теме 6. В данном же параграфе дадим его краткую характеристику.

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, в процессе которой происходит инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в специально приобретаемое движимое и недвижимое имущество и передаваемое по договору лизинга физическим или юридическим лицам на определенный срок для использования в предпринимательских целях.

Большая значимость инвестирования на базе лизинга определяется тем, что успех предпринимательской деятельности прямо зависит от уровня привлеченных инвестиций.

Одно из существенных преимуществ механизма лизинга состоит в том, что предприятию предоставляются не денежные ресурсы, а непосредственно средства производства, имеющие технико-экономические характеристики, которые им определены. В результате предприятие может немедленно приступить к выпуску продукции, пользующейся спросом на рынке, и к оказанию услуг, а из выручки рассчитываться с лизинговой компанией.

Сущность лизинга сводится к тому, что для получения дохода совсем не обязательно иметь имущество в собственности, достаточно иметь право его использовать и извлекать прибыль.

Договор лизинга представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем (арендодателем) лизингополучателю (арендатору) принадлежащих

ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения в исключительное пользование на установленный срок, на определенных условиях за определенное вознаграждение – арендную плату, которая включает процентную ставку, покрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли и амортизации имущества.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся к основным фондам, кроме земельных участков и других природных объектов, запрещенных к свободному обращению на рынке. Имущество, передаваемое в лизинг, на протяжении всего срока действия договора и после окончания его срока, а также выплаты всей обусловленной договором лизинга суммы остается собственностью лизингодателя (если договором не предусмотрен выкуп объекта лизинга по остаточной стоимости или передача в собственность лизингополучателю).

Список литературы

1. Большой Энциклопедический Словарь. / Под ред. Горкина А.П. – М.: Большая Российская энциклопедия. СПб.: Норинт, 1999. – С. 445.
2. Гладких Р. Лизинг как форма инвестиционной деятельности // Бизнес и банки, 1997, № 30.
3. Давыдова Л.В. Управление финансами предприятия. – Орел: Орелиздат, 1998. – 256 с.
4. Дж. К. Ван Хорн Основы управления финансами. / Пер. с англ., гл. ред. серии Соколов Я.В. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.: ЮНИТИ, 1997.
6. Жуков Е.Ф. Инвестиционные институты. – М.: ЮНИТИ, 1998.
7. Игошина Н.В. Инвестиции: Учебник. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.
8. Корельский В.Ф., Гаврилов Р.В. Толковый биржевой словарь. – М.: Экспедитор, Руссо, 1996. – 432 с.
9. Максимова В.Ф. Инвестиционный менеджмент. – М., 2002 – 72 с.

Контрольные вопросы

1. Что означает термин «инвестиции»?
2. Перечислите известные вам источники инвестиционных ресурсов предприятия.
3. Какова основная цель осуществления инвестиционной деятельности предприятия?
4. Методы инвестирования из внутренних источников предприятия. Их "плюсы" и "минусы".
5. В чем заключается разница между понятиями «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль»?

6. Каковы основные задачи фондового рынка РФ?
7. Что означает термин «факторинг»? Перечислите основные этапы факторинговой сделки.
8. Какова основная сущность операций лизинга.

Тема 6. Экономические основы лизинговых отношений

1. Понятие, сущность и функции лизинга. Основные этапы лизинговой сделки
2. Объекты и субъекты лизинговых отношений. Договор лизинга
3. Механизм лизинговых операций
4. Классификация видов лизинга
5. Издержки лизингодателя и лизингополучателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга
6. Основные гарантии для участников лизинговых сделок
7. Страхование лизинговых операций

6.1. Понятие, сущность и функции лизинга. Основные этапы лизинговой сделки

Термин “лизинг” происходит от английского глагола “lease” и в дословном переводе означает – “арендовать” или “брать в аренду”. Адекватные понятия имеются: в немецком языке – *mitvertrag kredit*, в испанском – *arrendamiento financiero*, в итальянском – *credito arrenamiento*.

По своей природе лизинг – нетрадиционная форма финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

Наиболее точно экономический смысл лизинга выражает определение его как комплекса имущественных отношений, складывающихся, в связи с передачей имущества во временное пользование.

В течение длительного времени лизинговая деятельность в России осуществлялась по аналогии с арендой без специальных нормативных документов. В базовом законе “О финансовой аренде (лизинге)” от 29 октября 1998 года, № 164-ФЗ (в ред. от 29 января 2002 г., № 10-ФЗ) была осуществлена попытка детально определить правовые и организационные аспекты лизинга, заложить основу для реформирования налогового, валютного, таможенного законодательства в части лизинговой деятельности.

Статья 2 этого закона определяет лизинг как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Понятие лизинговой деятельности определяется как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

Взаимоотношения между субъектами лизинга в общем виде строятся по следующей схеме: потенциальный (будущий) лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества, самостоятельно, на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом продавца. В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества он (лизингополучатель) обращается к потенциальному (будущему) лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

- лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
- покупает необходимое лизингополучателю имущество у продавца на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;
- передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

Различают прямых и косвенных участников лизинговых договоров. Прямыми участниками лизинговой сделки являются лизингодатель, лизингополучатель и продавец лизингового имущества. Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок, страховые компании, посредники, лизинговые брокеры.

Финансирование приобретения лизингодателями (лизинговыми компаниями) лизингового имущества осуществляется за счет собственных и (или) заемных средств.

В лизинговом процессе условно можно выделить **три этапа**.

На первом этапе проводится обоснование лизинговой сделки и осуществляется подготовительная работа по заключению лизингового договора. Осуществляемые на данном этапе лизинговые процедуры оформляются в следующих документах:

- заявке на предоставление имущества в лизинг, получаемой лизингодателем от будущего лизингополучателя;
- заключении о платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового проекта;
- заказе-наряде, направляемом продавцу лизингодателем;

- кредитном договоре, заключаемом лизингодателем с банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки (при необходимости привлечения заемных средств для финансирования приобретения имущества).

На втором этапе производится юридическое оформление лизинговой сделки. Осуществляемые на данном этапе лизинговые процедуры оформляются в следующих документах:

- договоре купли-продажи объекта лизинга;
- акте приемки объекта лизинга в эксплуатацию;
- договоре лизинга;
- договоре на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества;
- договоре на страхование объекта лизинга.

Третий этап лизингового процесса – период эксплуатации объекта лизинга. На данном этапе лизинговые операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, производится выплата лизингодателю лизинговых платежей, оформляются отношения по дальнейшему использованию имущества.

Все взаимоотношения между участниками лизинговой сделки строятся на основе заявки, подаваемой лизингодателю будущим пользователем. Она содержит техническое описание необходимого оборудования, его экономические параметры, наименование и реквизиты продавца. Одновременно с заявкой потенциальный лизингополучатель представляет лизингодателю нотариально заверенные копии своих учредительных документов (устав, учредительный договор) и всю необходимую информацию о своем экономическом положении в форме и в сроки, установленные лизингодателем. Если происходят какие-либо изменения в финансовом состоянии лизингополучателя, он обязан известить об этом лизингодателя. Лизингодатель производит оценку экономической деятельности будущего лизингополучателя с точки зрения его платежеспособности и проводит анализ лизингового проекта для выявления возможности повторной сдачи имущества в лизинг или его продажи в случае досрочного расторжения лизингового соглашения по вине лизингополучателя.

В случае принятия положительного решения о вступлении в лизинговую сделку лизингодатель заключает с фирмой-продавцом договор купли-продажи на согласованных между будущим лизингополучателем и продавцом коммерческих и технических условиях и направляет поставщику заказ-наряд на поставку объекта сделки в соответствии с этими условиями. В заказе-наряде указывается наименование и реквизиты лизингодателя, описание объема работ и сроки их выполнения, стоимость работ и порядок их

сдачи-приемки. К заказу-наряду прилагаются техническое задание (требование) и другие документы, определяющие условия выполнения работ. После получения заказа-наряда продавец должен направить лизингодателю подтверждение его получения.

После поставки оборудования лизингополучателю продавец направляет лизингодателю счет в двух экземплярах с указанием своих реквизитов.

6.2. Объекты и субъекты лизинговых отношений. Договор лизинга

Объектом или, в соответствии с терминологией закона “О финансовой аренде (лизинге)”, предметом лизинга, могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности, за исключением земельных участков и другого имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке или для которого установлен особый порядок обращения. Кроме того, в законе “О финансовой аренде (лизинге)” особо оговаривается возможность отнесения к предмету лизинга племенных животных при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе (ст. 36).

Субъектами лизинга, в соответствии с законом “О финансовой аренде (лизинге)”, являются:

а) лизингодатель – юридическое или физическое лицо, которое за счет привлеченных или (и) собственных денежных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

б) лизингополучатель – юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

в) продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли – продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга.

Основным документом, в котором оформляются лизинговые отношения, является договор лизинга. Он заключается между лизингодателем и лизингополучателем на предоставление лизингополучателю во временное пользование для производственной эксплуатации объектов лизинга.

Минэкономки России разработало Примерный договор о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией, который, по согласованию с Минфином РФ, был утвержден еще 29 декабря 1995 года.

Положения Примерного договора могут быть использованы как основа текста соглашения. Вместе с тем в зависимости от особенностей сделки содержание конкретного лизингового договора может варьироваться и детализироваться.

Согласно Примерному договору, договор лизинга может содержать следующие пункты:

- 1) Предмет договора;
- 2) Срок лизинга;
- 3) Приемка имущества;
- 4) Право собственности и право использования имущества;
- 5) Страхование имущества;
- 6) Использование имущества;
- 7) Лизинговые платежи;
- 8) Форс – мажор;
- 9) Арбитражный суд;
- 10) Общие положения;
- 11) Прекращение договора;
- 12) Завершение сделки;
- 13) Действия сторон по завершении сделки.

В соответствии с п. 3 ст. 15 закона № 10-ФЗ, в договоре лизинга должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии соответствующих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным. Это положение означает, что в договоре лизинга указываются наименование имущества; его тип, модель, марка; срок службы (срок полезного использования); количество единиц имущества; наименование поставщика (продавца), номер и дата договора с ним; срок поставки; стоимость имущества, а также местонахождение объекта лизинга после его покупки и характер его использования.

Срок полезного использования имущества, сдаваемого в лизинг, согласно Главе 25 Налогового кодекса Российской

Федерации, определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода этого имущества в эксплуатацию на основании применяемых норм амортизации с использованием классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. Данная классификация, соответствующая положениям Налогового кодекса Российской Федерации, принята Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 года №1 “О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы”.

Специальный раздел лизингового соглашения должен быть посвящен правам и обязанностям лизингодателя и лизингополучателя.

Исключительное право пользования имуществом, переданным в лизинг, принадлежит лизингополучателю. При этом продукция и доходы, получаемые в результате использования указанного имущества, являются исключительной собственностью лизингополучателя. За обладание правом пользования лизингополучатель осуществляет согласованные с лизингодателем лизинговые платежи.

Под лизинговыми платежами обычно понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом. Выплата лизинговых платежей является основной обязанностью лизингополучателя. В лизинговом соглашении указывается их общая сумма, порядок выплаты, санкции к лизингополучателю при задержке платежей, график выплаты лизинговых взносов. Большое значение имеет своевременность уплаты лизинговых платежей.

Уплата лизинговых платежей производится с периодичностью, предусмотренной договором лизинга (еженедельно, ежемесячно, ежеквартально, один раз в полгода или ежегодно) платежными требованиями-поручениями с расчетного счета лизингополучателя в соответствии с прилагаемым к договору лизинга графиком, независимо от фактического использования имущества. По соглашению сторон взносы могут осуществляться как равными, так и неравными долями.

Лизинговые платежи, в соответствии с Налоговым кодексом, включаются в себестоимость продукции (работ, услуг), произведенной лизингополучателем. В целях упрощения взаимоотношений с налоговой инспекцией специалисты считают целесообразным оформлять в качестве приложения к договору о лизинге протокол согласования размера лизинговых платежей между лизингодателем и лизингополучателем.

Согласно ст.13 закона №10-ФЗ, в случае неперечисления лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд по

истечении установленного договором лизинга срока платежа их списание со счета лизингополучателя осуществляется в бесспорном порядке путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Бесспорное списание денежных средств не лишает лизингополучателя права на обращение в суд.

Лизинговое соглашение вступает в силу с момента, указанного в договоре лизинга. На практике установить в качестве такого момента принимают дату подписания какого-либо передаточного документа. Например, в соответствии с Примерным договором, это может быть акт приемки оборудования как объекта сделки в эксплуатацию.

Принятие лизингового имущества оформляется актом приемки оборудования в эксплуатацию, который подтверждает комплектность поставки имущества и его соответствие технико-экономическим показателям, предусмотренным коммерческим контрактом. Акт приемки подписывается полномочными представителями трех сторон: лизингополучателя, лизингодателя, продавца. Присутствующему при этом представителю лизингодателя, являющемуся покупателем оборудования, передаются все документы, подтверждающие его право собственности на объект лизинговой сделки.

Лизингополучатель с даты подписания акта приемки принимает на себя все риски, возникшие в процессе эксплуатации и связанные с разрушением, потерей, кражей, преждевременным износом, порчей или повреждением оборудования, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Договор лизинга утрачивает силу по истечении срока его действия или по инициативе участников сделки.

Лизинговое соглашение составляется в двух экземплярах, имеющих одинаковую силу, и обязательно для исполнения сторонами, равно как и их законными представителями. Все изменения и дополнения к лизинговому договору считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны участниками соглашения. При этом любая договоренность между сторонами, влекущая за собой новые обязательства, которые не вытекают из договора, должна быть письменно подтверждена контрагентами в форме дополнения к договору. После подписания договора все предыдущие письменные и устные соглашения, переговоры и переписка между сторонами теряют силу, если на них отсутствует ссылка в договоре. Причем ни

одна из сторон не вправе передавать свои права и обязанности по договору третьим лицам без письменного согласия другой стороны.

6.3. Механизм лизинговых операций

Техника лизинговых операций отражена на рисунках 6.3.1-6.3.4.



Рисунок 6.3.1 – Механизм классической операции лизинга

Примечания к рисунку 6.3.1:

- 1 – заявка на оборудование;
- 2 – плата за оборудование;
- 3 – оборудование;
- 4 – арендные платежи.

Поскольку лизинговой компании часто не хватает собственных средств для осуществления лизинговых операций, она может привлекать ссуды. Такая операция получила название лизинга с дополнительным привлечением средств (рис. 6.3.2). Подсчитано, что свыше 85% всех сделок по лизингу являются лизингом с привлечением средств. Лизинговая компания берет долгосрочную ссуду у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% стоимости сдаваемых в аренду активов (без права регресса на лизингополучателя), причем арендные платежи служат обеспечением ссуды.

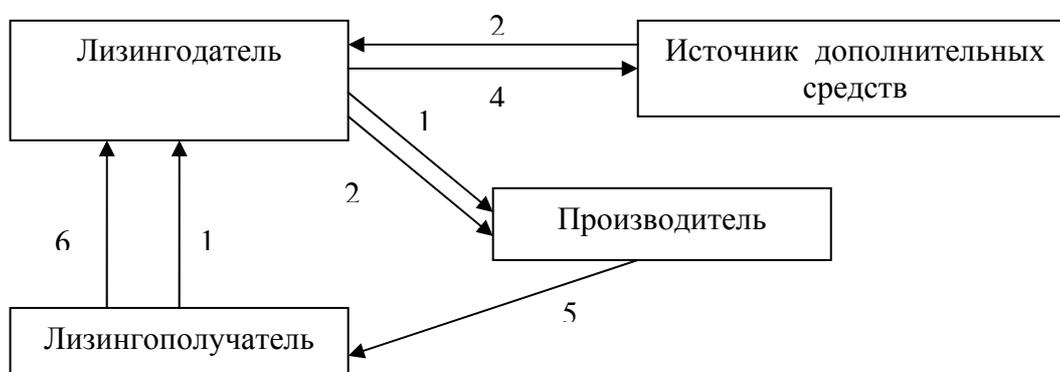


Рисунок 6.3.2 – Механизм операции лизинга с дополнительным привлечением средств

Примечания к рисунку 6.3.2:

- 1 – заявка на оборудование;
- 2 – 80%-ная ссуда без права регресса на лизингополучателя;
- 3 – плата за оборудование;
- 4 – платежи по ссуде;
- 5 – оборудование;
- 6 – арендные платежи.

Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника (рис. 6.3.3).

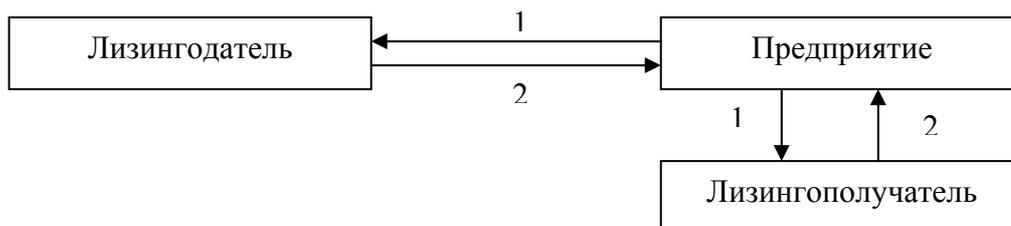


Рисунок 6.3.3 – Механизм операции лизинга через посредника

Примечания к рисунку 6.3.3:

- 1 – оборудование;
- 2 – арендные платежи.

Основной лизингодатель получает преимущественное право на получение арендных платежей. В договоре обычно обуславливается, что в случае банкротства третьего звена арендная плата будет поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название сублизинг.

На рис. 6.3.4 представлена схема возвратного лизинга. Предположим, что у предприятия имеется оборудование, но не хватает средств для производственной деятельности. Тогда она продает это оборудование лизинговой компании, а последняя сдает его в лизинг этому же предприятию. Таким образом, предприятие становится лизингополучателем. У него происходит временное высвобождение денежных средств.

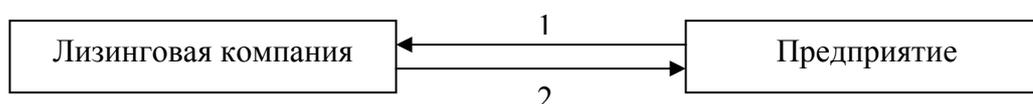


Рисунок 6.3.4 – Механизм возвратного лизинга

Примечания к рисунку 6.3.4:

- 1 – стоимость оборудования;
- 2 – арендные платежи.

К такой сделке можно прибегнуть и тогда, когда у предприятия довольно низкий уровень доходов, и, следовательно, оно не может полностью воспользоваться льготами по ускоренной амортизации и налогообложению прибыли.

В последнее время получила распространение практика заключения соглашения между производителями оборудования и лизинговыми компаниями. В соответствии с этими соглашениями производитель от лица лизинговой компании предлагает клиентам финансирование своей покупки с помощью лизинга. Таким образом, лизинговая компания использует торговую сеть поставщика, а поставщик расширяет границы сбыта своей продукции. Эти сделки получили название «помощь в продаже» и применяются обычно для оборудования низкой стоимости.

При постоянном и тесном сотрудничестве предприятий с лизинговыми компаниями возможно заключение соглашений по предоставлению лизинговой линии. Эти соглашения аналогичны банковским кредитным линиям и позволяют лизингополучателю брать дополнительное оборудование в лизинг без заключения каждый раз нового контракта.

6.4. Классификация видов лизинга

В настоящее время рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют:

- 1) отношение к арендуемому имуществу;
- 2) тип финансирования лизинговой операции;
- 3) тип лизингового имущества;
- 4) состав участников лизинговой сделки;
- 5) тип передаваемого в лизинг имущества;
- 6) степень окупаемости лизингового имущества;
- 7) сектор рынка, где проводятся лизинговые операции;
- 8) отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям;
- 9) порядок лизинговых платежей.

По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на:

1. Чистый (net leasing), когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто,

платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми.

2. Полный, или, как его еще называют "мокрый" лизинг (wet leasing), когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и др.

3. Частичный (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По типу финансирования лизинг делится на:

1. Срочный, когда имеет место одноразовая аренда имущества.

2. Возобновляемый (револьверный), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и пожеланию лизингополучателя меняются на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее сторонами не оговариваются.

3. Разновидностью возобновляемого лизинга является генеральный лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки различают следующие виды лизинга:

1) Прямой лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка). По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания.

2) Косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них выступает самостоятельно.

3) Раздельный лизинг (лизинг с участием множества сторон) – leveraged leasing. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т.п. Такой лизинг называется еще групповым или акционерным лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным, так как ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью данного вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей. В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют: поверенный кредиторов – для координации действий заимодателей, и поверенный лизингодателей – для управления совместными действиями контрагентов. Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет прибыль между акционерами.

4) Одной из форм прямого лизинга является возвратный лизинг (sale and leaseback arrangement). Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма – собственник земли, зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту (банку, страховой компании, инвестиционному фонду, фирме,

специально ориентированной на лизинговые операции) с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга. Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств. Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использовать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитуемыми организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным капиталом и заемными фондами. При возвратном лизинге арендная плата устанавливается по следующей схеме: сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы, которая была выплачена им при покупке, и плюс к этому обеспечивать среднюю норму прибыли на инвестированный капитал.

В РФ с вступлением в силу Закона "О финансовой аренде (лизинге)" №10-ФЗ со 2 февраля 2002 года возвратный лизинг исключен из перечня видов лизинга. Поэтому в нашей стране по составу участников (субъектов) сделки различают только 2 вида лизинга: прямой и косвенный.

По типу имущества различают:

1) Лизинг движимого имущества (оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.п.), в том числе нового и бывшего в употреблении.

2) Лизинг недвижимости (здания, сооружения).

По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется на:

1) Лизинг с полной окупаемостью (или близкой к полной), когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества.

2) Лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

В соответствии с признаками окупаемости (условиями амортизации имущества) выделяют финансовый и оперативный лизинг.

1. Финансовый (капитальный, прямой) лизинг – financial capital leases – представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя. Данный вид лизинга характеризуется следующими основными чертами:

a. участие кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);

b. невозможность расторжения договора в течение основного срока аренды, то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя;

c. продолжительный период лизингового соглашения (обычно близкий к сроку службы объекта сделки).

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной (а не по рыночной) стоимости; заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании. О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта, сдаваемого в лизинг.

2. Оперативный (сервисный) лизинг – service, operating leases – представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Заключается он, как правило, на 2-5 лет. При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право; продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю; купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости.

В РФ с вступлением в силу Закона "О финансовой аренде (лизинге)" №10-ФЗ со 2 февраля 2002 года финансовый и оперативный лизинг исключены из перечня видов лизинга.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, различают:

1) Внутренний лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну.

2) Внешний (международный) лизинг – к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам. К этому же виду лизинга относят и сделки, проводимые лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон ведет свою деятельность и имеет капитал совместно с зарубежной фирмой. Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяется на импортный, когда зарубежной стороной является лизингодатель, и экспортный, когда зарубежной стороной является лизингополучатель.

По отношению к налоговым, амортизационным льготам различают лизинг:

1. Фиктивный (с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п.). Сделка здесь носит спекулятивный характер и заключается с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения льгот. Данный тип лизинга широко применялся английскими и американскими фирмами в 80-е годы во внешнеэкономической сфере. Сделки, базировались на получении лизингодателем налоговых льгот по инвестициям в машины и оборудование, которые сдавались в аренду за рубежом. Эти сделки организовывались таким образом, что лизингополучатели в своей стране делали амортизационные отчисления, пользуясь льготами при налогообложении, а рассчитывались с зарубежными лизингодателями по искусственно заниженным арендным ставкам, что становилось возможным: ввиду использования налоговых скидок на инвестиции в оборудование, сдаваемое в аренду. Например, имел место следующий случай: четыре английские лизинговые компании в сделке с лизингом восьми самолетов "Боинг" стоимостью в 140 млн. долларов, закупив эту технику у американских фирм, сдали ее в лизинг тем же американским фирмам. Суммарная налоговая скидка составила около 20 млн. долларов. В ряде случаев возможность получения льгот при операциях лизинга используется для проведения фиктивных операций лизинга. На Западе такого рода фиктивные операции преследуются посредством специальных статей в законах, регламентирующих лизинговую деятельность.

2. Действительный (без использования льгот).

По характеру лизинговых платежей осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

- 1) Вида лизинга (финансовый, оперативный);
- 2) Формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:
 - a. денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;
 - b. компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;
 - c. смешанные, когда применяются оба варианта (a и b).
- 3) Состава учитываемых элементов платежа (амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т.д.);
- 4) Применяемого метода начисления:
 - a. с фиксированной общей суммой;
 - b. с авансом (депозитом);
 - c. с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости;
 - d. с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные);
 - e. с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);
 - f. с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

Вообще, классическому лизингу свойственен трехсторонний характер взаимоотношений. Однако в зависимости от экономических условий число участников сделки может увеличиваться или сокращаться. Кроме продавца, лизингодателя и лизингополучателя в ряде случаев в сделке участвуют брокерские лизинговые фирмы, которые непосредственно не занимаются предоставлением имущества, играют роль посредников между продавцом, лизингодателем и лизингополучателем, а также консалтинговые компании, трастовые корпорации и банки.

6.5. Издержки лизингодателя и лизингополучателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга

Основные затраты лизингодателя и лизингополучателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга представлены в таблицах 6.5.1 и 6.5.2.

Затраты лизингодателя

Таблица 6.5.1

Капитальные затраты лизингодателя	Затраты лизингодателя, связанные с осуществлением текущих операций по договору лизинга
Стоимость предмета лизинга	Налог на имущество (если является балансодержателем)
Расходы на транспортировку и установку, включая монтаж (если несет такие затраты по договору)	Страхование от всех видов риска, если иное не предусмотрено договором (лизингового имущества, введенного в действие)
Расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором (начисленные до ввода лизингового оборудования в эксплуатацию)	Расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором (начисленные до ввода лизингового оборудования в эксплуатацию)
Расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин (если несет такие затраты по договору)	Плата за предоставление лизингодателю гарантий и поручительств в связи с приобретением лизингового оборудования
Расходы на хранение лизингового оборудования до момента ввода его в эксплуатацию (если несет такие затраты по договору)	Расходы на содержание и обслуживание лизингового оборудования (если несет такие затраты по договору)
Расходы на охрану лизингового оборудования во время транспортировки и его страхование (если несет такие затраты по договору)	Расходы на создание резервов в целях капитального ремонта лизингового оборудования (если несет такие затраты по договору)
Расходы на выплату процентов за пользование привлеченными средствами и отсрочку платежей, предоставленных продавцом (начисленные до ввода оборудования в эксплуатацию)	Расходы на выплату процентов за пользование привлеченными средствами (начисленные до ввода оборудования в эксплуатацию)
Расходы на регистрацию лизингового оборудования, а также расходы, связанные с его приобретением и передачей	Расходы на передачу лизингового оборудования
Комиссионный сбор торгового агента	Расходы на оказание дополнительных услуг
Плата за предоставление лизингодателю гарантий и поручительств в связи с приобретением лизингового оборудования	Иные расходы, без осуществления которых невозможно нормальное использование предмета лизинга

Затраты лизингополучателя

Таблица 6.5.2

Капитальные затраты лизингополучателя	Затраты лизингополучателя, связанные с осуществлением текущих операций по договору лизинга
Расходы на транспортировку и установку, включая монтаж, если иное не предусмотрено договором	Налог на имущество (если является балансодержателем)
Расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором (начисленные после ввода лизингового оборудования в эксплуатацию)	Расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором (начисленные после ввода лизингового оборудования в эксплуатацию)
Расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин, связанных с предметом лизинга, если иное не предусмотрено договором	Страхование лизингового имущества, введенного в действие от всех видов риска (если иное не предусмотрено договором)
Расходы на хранение лизингового оборудования до момента ввода его в эксплуатацию, если иное не предусмотрено договором	Расходы на содержание и обслуживание лизингового оборудования (если несет такие затраты по договору)
Расходы на охрану лизингового оборудования во время транспортировки и его страхование, если иное не предусмотрено договором	Расходы на создание резервов в целях капитального ремонта лизингового оборудования (если несет такие затраты по договору)

6.6. Основные гарантии для участников лизинговых сделок

Лизингодателям очень важно получение гарантий своевременного возврата лизинговых платежей, страховой защиты от потерь в результате неисполнения обязательств, наступающего вследствие временной или полной неплатежеспособности лизингополучателей, отказа лизингополучателя выполнить предусмотренное договором обязательство выкупить лизинговое оборудование по остаточной стоимости и т.п. Вопрос о гарантиях является непременной составляющей при заключении любой без исключения лизинговой сделки. При проведении переговоров с потенциальным лизингополучателем лизинговые компании стремятся выявить все возможные меры для финансового обеспечения своих рисков. Не предложив лизинговой компании ликвидной стопроцентной гарантии исполнения своих обязательств, вновь образованные предприятия, либо предприятия, не имеющие хорошей кредитной истории, практически не имеют возможности получить оборудование в лизинг даже для высокорентабельного

проекта, безупречного с точки зрения планирования бизнеса. В случае, если предприятие может доказать свою устойчивость на протяжении длительного (несколько лет) периода и платежеспособность на момент заключения сделки, лизинговые компании, предварительно изучив финансово-хозяйственную деятельность предприятия-лизингополучателя и убедившись в его надежности, неохотно, но все же соглашаются разделить с ним финансовые риски по сделке.

Другие используемые способы:

Первый. Организационно использовать действующую хозяйственную структуру (можно выбрать соответствующую отечественную или зарубежную лизинговую компанию с привлечением к реализации лизингового проекта в качестве гарантов 6-8 участников).

Второй. Создать акционерную компанию для реализации отдельного лизингового проекта, как правило, значительного по стоимости и количеству сдаваемого в лизинг имущества.

Третий. Использовать федеральный Фонд поддержки развития лизинга в России в качестве гаранта лизинговых операций. По существу, создать на основе этого Фонда мощную специализированную страховую компанию, деятельность которой будет направлена на страхование сдаваемого в лизинг имущества и возврата лизинговых платежей.

В настоящее время российские операторы лизингового бизнеса рассматривают в качестве гарантов, как правило, одного, иногда двух субъектов. Конечно, проще работать с минимальным количеством партнеров. Желательно при этом, чтобы их инвестиционные возможности были значительными. Однако в действительности найти одного инвестора под проект стоимостью в пять и более миллионов долларов очень сложно.

Например, Европейский банк реконструкции и развития участвует своим капиталом в инвестиционных проектах только на треть. Остальные две трети капитала должны быть собраны другими инвесторами. Международная финансовая корпорация осуществляет финансирование проектов на одну четверть.

По аналогичному пути пошло и Правительство РФ при финансировании инвестиционных проектов за счет средств федерального бюджета. Предусматривается государственная финансовая поддержка по четырем категориям инвестиционных проектов, включая лизинговые. По категории А (проекты, обеспечивающие производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов) – 50%. По категории Б (проекты, обеспечивающие производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих

спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов) – 40%. По категории В (проекты, обеспечивающие производство импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен на нее по сравнению с импортируемой) – 30%. По категории Г (проекты, обеспечивающие производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке), – 20%. Размер государственной поддержки в виде государственных гарантий устанавливается также в зависимости от категории проекта и не может превышать 60% заемных средств, необходимых для его осуществления.

Добиться улучшения финансирования лизингового проекта можно за счет значительного расширения интересов сторон. В связи с чем желательно предоставить большему количеству участников возможность разделить финансовые риски и тем самым привлечь их к реализации значительного количества лизинговых проектов. Причем за свою долю риска гарант получает соответствующее вознаграждение.

Возможен следующий состав гарантов под лизинговую сделку: лизингополучатель, изготовитель оборудования, лизингодатель, банк-гарант, банк-кредитор, страховая компания, федеральный и региональный фонды поддержки лизинга, федеральное и региональное правительства.

Опыт взаимодействия с рядом лизинговых компаний свидетельствует, что они готовы рассматривать принятие на себя риска в размере 5-10% от контрактной цены. Это означает, что лизинговая компания при проектировании лизинговой сделки потребует обеспечения на 90-95%.

Таким образом, в схеме предоставления гарантий каждый участник принимает на себя обоснованные риски в размере от 5 до 25% и на этом соответствующим образом зарабатывает.

Разработку схем предоставления гарантий, учитывающих все условия сделок по международному лизингу с обоснованием интересов сторон, должна осуществлять специализированная структура.

Как правило, предприятие-лизингополучатель не может заниматься организацией всего процесса. Не будет проводить такую работу и западная лизинговая компания, не зная достаточно хорошо экономических и правовых условий взаимоотношений всех участников процесса на российском внутреннем рынке.

Несомненно, этим должны заниматься специализированные подразделения российских лизинговых компаний либо специализированные консалтинговые компании.

Значительный эффект дает объединение на акционерной основе интересов различных хозяйствующих субъектов: небольшой

группы (3-5) неконкурирующих поставщиков оборудования (их интерес состоит в получении заказов и продаже оборудования), потребителей этого оборудования (лизингополучателей), российских и западных банков, страховщиков и лизинговых компаний.

В настоящее время подобные схемы частично реализуются на практике: например, в лизинговых проектах ряда российских банков.

Можно достичь общего соотношения привлекаемых и собственных средств в пропорции как минимум три к одному. Причем это очень незначительный коэффициент. В проектах Международной финансовой корпорации эта пропорция составляет двадцать к одному.

По-видимому, наиболее приемлемым стал бы вариант, при котором участниками с российской стороны были бы структуры, входящие в крупные финансово-промышленные группы. Как правило, там аккумулируется потенциал и производителей, и банковского капитала, и страховщиков.

Гарантии государства

Гарантии государства имеют определяющее значение. Однако рассчитывать на значительное расширение практики предоставления гарантий со стороны государства нельзя. Оно не может и не должно предоставлять гарантии по большинству лизинговых проектов. В лучшем случае следует ожидать частичного участия государства,

На конференции, проводившейся Московской лизинговой компанией, говорилось о необходимости создания структуры, занимающейся не вспомоществованием отдельных лизингодателей, а предоставляющей гарантии для лизинговых операций.

Государственная поддержка малого предпринимательства в нашей стране частично дает такую возможность.

Однако это касается только малого бизнеса, и средства, предоставляемые на поддержку лизинга, составят только часть от выделяемых, сумм.

Поэтому, руководствуясь уставом Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, утвержденным еще в 1996 г., и пользуясь поддержкой Правительства, необходимо шире привлекать на акционерной основе капитал инвесторов для увеличения объемов гарантийного (страхового) Фонда поддержки развития лизинга в России. Это, по сути, будет узкопрофильная страховая акционерная компания. Она станет заниматься только страхованием лизингуемого имущества и возврата лизинговых платежей. Фонд сможет расширить возможности покрытия страховых рисков и увеличить период предоставления средств. Федеральные власти будут выступать в качестве гаранта по

возмещению определенной доли ущерба, что повысит защищенность проекта. Но для эффективного использования залогового обеспечения инвестиций необходимо определить, какую федеральную, региональную и муниципальную собственность можно для этого использовать.

Статистика нарушения финансовых обязательств, как по кредитным, так и по лизинговым операциям внутри России или при международных сделках мало известна.

У Московской лизинговой компании, созданной Правительством Москвы и специализирующейся на лизинге для малого предпринимательства, за все время работы потерь, связанных с возвратом лизинговых платежей лизингополучателями, практически не было вообще и только в 5% случаев происходили задержки по оплате. Такие показатели свидетельствуют о высоком уровне предварительной юридической проработки лизинговых проектов и умении оперативно оказывать помощь лизингополучателям в ходе реализации проектов.

Крайне важно правильно и обоснованно сформулировать требования, предъявляемые российскими и западными лизинговыми компаниями к гарантийному обеспечению.

Основная гарантийная нагрузка ложится на банки, страховые компании, лизингополучателей и лизингодателей, производителей оборудования.

Например, когда Инкомбанк проектировал создание лизинговой компании Инкомлизинг, при формировании портфеля заказов он столкнулся с тем, что большинство видов оборудования с точки зрения юридических и технологических требований, предъявляемых западными лизинговыми компаниями, не являются лизингуемыми. В случае прекращения лизинговых платежей собственник оборудования не имеет возможности его демонтировать и сдать в лизинг другому лизингополучателю. Например, поставляется по международному финансовому лизингу в Республику Марий Эл нефтеперерабатывающее оборудование стоимостью 12 млн. долларов США. Оно монтируется в труднодоступном районе, куда представителя банка можно доставить только на вертолете. В случае нарушения лизингополучателем обязательств по договору лизинга это оборудование невозможно будет демонтировать и вывезти. Это обстоятельство – одна из основных причин того, что лизинговые компании и банки, их кредитующие, очень редко рассматривают свою собственность – объект лизинга как залоговое обеспечение лизинговой сделки. На Международной конференции по развитию лизинга в России президент Европейской ассоциации лизинговых

компаний Марк Байерт обратил внимание российских лизингодателей на то, что на Западе наилучшее обеспечение – это право собственности.

Некоторые российские лизинговые компании рассматривают до 16 видов гарантийных обеспечений:

1. банковская гарантия (контргарантия) и/или векселя приемлемых банков, векселя предприятия, авалированные надежными российскими банками;
2. векселя крупных бюджетных организаций и предприятий;
3. фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей;
4. поручительство солидных компаний;
5. залог ценных бумаг;
6. залог ликвидного товара в обороте;
7. залог недвижимости;
8. гарантия обратного выкупа имущества поставщиком;
9. подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров;
10. РЕПО ликвидных акций;
11. экспортная выручка по контрактам с экспортерами в уполномоченном банке;
12. залог прочего имущества и активов;
13. подтвержденные гарантии государственных и муниципальных фондов с лимитами в уполномоченных банках;
14. стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг (может рассматриваться как частичное покрытие);
15. открытие целевых счетов в банке в покрытие гарантии лизинговых платежей (эти счета разблокируются по мере погашения задолженности по лизинговому договору или частично засчитываются в платеж).

Однако значительное количество из перечисленных гарантий не имеет ценности для иностранных лизингодателей. Они не могут их реализовать, а потому большинство из этих гарантий являются для них неликвидными.

Гарантии для иностранных лизингодателей

Вот гарантийные условия, предъявляемые, к примеру, германской лизинговой компанией к российскому лизингополучателю:

1. Российское предприятие заключает нерасторжимые контракты по экспорту произведенной продукции с западными покупателями на период, сопоставимый с продолжительностью

лизингового соглашения.

2. В случае если эти контракты гарантируют лизингополучателю поступление фиксированных объемов платежей, следует:

а. переуступить свои соответствующие платежные требования по этим контрактам лизинговой компании;

б. позаботиться, чтобы покупатели продукции лизингополучателя перечисляли средства на счет в западном банке, где минимальное предварительное количество средств должно оставаться постоянно;

с. давать указания банку выплачивать лизинговые платежи лизинговой компании, когда наступает срок;

д. до начала действия лизингового соглашения перечислить на счет в распоряжение лизинговой компании равную двум лизинговым платежам сумму, которая будет служить обеспечением. Зачет этой суммы как лизингового платежа может производиться одновременно с последними двумя выплатами по лизинговому соглашению (при условии, что выплата предыдущих платежей осуществлена надлежащим образом).

Обслуживание счетов лизингополучателя

Одними из способов усилить контроль со стороны лизинговой компании за финансовым состоянием лизингополучателя и, в случае его ухудшения, оперативно защитить свои интересы, является открытие или перевод существующих расчетных, депозитных и иных счетов лизингополучателя из других банков в банк, являющийся надежным партнером лизинговой компании.

Особенно часто перевод счетов в определенный банк предлагают лизинговые компании, являющиеся дочерними структурами этих банков. Так, лизинговая компания, наряду с заключением непосредственно лизинговой сделки в качестве дополнительных услуг может предлагать аудиторское сопровождение, инкассацию наличных средств, обслуживание счетов и т.д.

Преимущества от этой операции для лизинговой компании очевидны, она в любой момент может отследить любые финансовые показатели лизингополучателя, включая:

1. размер выручки и структуру затрат;
2. круг должников и кредиторов и размер их взаимных обязательств, а также затруднения с их выполнением;
3. своевременность уплаты налогов и платежей во внебюджетные фонды;
4. изменение уставного капитала и структуры основных

фондов (например, в случае продажи дорогостоящего имущества, ценных бумаг, недвижимости);

5. изменения юридического адреса и фактического местонахождения лизингополучателя.

Легальный или полуполюгальный доступ к такой информации через "свой" банк позволяет лизинговой компании требовать от лизингополучателя, необоснованно ссылающегося на временные финансовые затруднения, выполнения своих обязательств. В случае же объективных затруднений, лизинговая компания имеет возможность при определенных условиях блокировать операции по счетам лизингополучателя и обеспечить первоочередную выплату средств по лизинговой сделке.

Дополнительная заинтересованность лизинговых компаний в том, чтобы деньги лизингополучателя находились в "своем" банке, заключается в том, что это выгодно самому банку, получающему от обслуживания нового клиента дополнительную прибыль, увеличивающего размер привлеченных средств. В качестве ответной меры банк может предложить лизинговой компании более дешевые кредитные ресурсы.

Перевод счетов в банк, являющийся партнером лизинговой компании может принести определенную выгоду и лизингополучателю, поскольку такое снижение рисков лизингодателя и повышение доверия к лизингополучателю позволяет ему не предъявлять дополнительных залоговых требований, в некоторых случаях лизингополучатель может уменьшить затраты на страхование своих финансовых рисков в пользу лизингодателя и т.д.

Сохранение лизингодателем собственности на объект лизинга

В России так же, как и в других юрисдикциях, лизингодатель сохраняет собственность на арендуемое имущество, что дает юридические преимущества лизингу в сравнении с займом на покупку имущества и передачей этого имущества в залог кредитору. Процедуры реализации залоговых прав в России сложны и не достаточно отработаны. Обычно требуется судебное решение и аукционная продажа заложенного имущества, поэтому кредитор не может просто взыскать в свою собственность это имущество. Кроме того, залогодатель-должник располагают различными способами, чтобы затянуть принудительное осуществление прав залогодержателя кредитора. Предусмотренные гл. 23 Гражданского кодекса процедуры внесудебного взыскания заложенного имущества декларативны и: трудноосуществимы.

Напротив, лизингодатель будет иметь по контракту неоспоримое право на возврат лизингуемого оборудования в свое владение. Однако на практике существуют сложности в реализации прав лизингодателя в России в случае невыполнения лизингополучателем обязательств по контракту (дефолт).

Восстановление права владения на имущество, находящееся у лизингополучателя, в случае нарушения им условий контракта, часто занимает значительное время у российских лизинговых компаний. Иногда, если возможно, лизинговая компания силой возвращает в свое владение лизингуемое имущество. Тем самым она предоставляет лизингополучателю возбудить иск о нарушении прав арендатора и начать судебное разбирательство, несмотря на дефолт арендатора по лизинговым обязательствам.

Всеми признается, что сохранение права собственности на оборудование может практически ничего не стоить, если оборудование лизингуется в отдаленном районе. Как и повсюду в мире, возврат лизингуемого оборудования является наименее желательным и часто даже теоретически невозможным способом разрешения проблем, возникающих из дефолта лизингополучателя.

Некоторые известные в России авторы отмечают, что российские банки и лизинговые компании очень редко рассматривают только свое право собственности на лизингуемое имущество, как достаточно надежную гарантию своих интересов для вступления в лизинговую сделку. Те же авторы с иронией отмечают, что бывало забавно слушать представителей европейских лизинговых компаний, когда они на переговорах в России определяют сохранение права собственности на лизингуемое имущество – лучшей формой обеспечения финансовых рисков, связанных с лизинговым финансированием. Тем самым эти представители демонстрировали полное непонимание реалий российской правовой среды.

Другие гарантии

Поэтому, в соответствии с российским законодательством, кроме сохранения права собственности на лизингуемое имущество, лизингодатели используют в сделках и другие способы обеспечения получения лизинговых платежей, так как, сравнительно с иными юрисдикциями, восстановление права владения наименее приемлемо в российских условиях. Обычно лизинговые сделки в России заключаются только, если в контракте предусмотрены весомые и дублирующие друг друга добавочные меры финансового обеспечения в дополнение к правам владения, восстанавливаемым в пользу собственника-арендодателя силой закона, в случае

прекращения (расторжения) договора аренды. Дополнительные меры обеспечения лизинговых сделок включают.

1. договор гарантии поставщика о возмещении ущерба лизингодателю;
2. договор гарантии компании, аффилированной с лизингополучателем, в пользу лизингодателя;
3. обязательство поставщика выкупить оборудование по фиксированной цене, в случае дефолта лизингополучателя;
4. ценовые гарантии;
5. залог другого имущества лизингополучателя;
6. наличие значительных средств на обеспечительных накопительных блокированных счетах в российских и зарубежных банках;
7. векселя в пользу лизингодателя, акцептованные банком;
8. другие способы обеспечения.

Обратный выкуп оборудования

В некоторых случаях для достижения положительного результата в переговорах по заключению контрактов финансового лизинга и с целью уменьшения риска лизинговой компании получения возвратных лизинговых платежей, производитель имущества, передаваемого в лизинг, готов взять на себя обязательства обратного выкупа у лизинговой компании этого имущества и вспомогательного оборудования по остаточной стоимости. Обратный выкуп применяется, в основном, в тех случаях, когда лизингополучатель оказывается неспособным своевременно выплачивать лизинговые платежи и лизинговой компании приходится изымать у него и реализовывать объект лизинга.

6.7. Страхование лизинговых операций

Важным мероприятием, касающимся лизинговой деятельности, является ее страхование. Страхование риска лизингодателя на случай невозможности возврата своего имущества и страхование риска дефолта лизингополучателя – эти требования становятся обычной практикой при лизинговом финансировании в России. Несколько российских страховых компаний предлагают страхование указанных рисков, подкрепленное перестрахованием в различных европейских страховых компаниях. Ведущие национальные и международные лизинговые компании, работающие в России, полагают, что существуют вполне реальные решения большинства проблем, с которыми они могут столкнуться. Во

избежание явных рисков эти компании соблюдают приоритет своих утвержденных критериев при отборе предполагаемых сделок.

Мировой опыт правовых взаимоотношений по лизингу свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски.

Необходимость страхования имущества, передаваемого в лизинг, отмечается и Конвенцией "О международном финансовом лизинге", заключенной в Оттаве 28 мая 1988 года.

В соответствии с базовым законом "О лизинге" лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, его страхованию, включая страхование своей ответственности перед лизингодателем, если иное не предусмотрено договором лизинга.

В соответствии со ст. 929 Гражданского кодекса РФ по договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;

2) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам – риск гражданской ответственности;

3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск.

Имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (страхователя или выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества. Причем договор страхования имущества, заключенный при отсутствии интереса в сохранении

застрахованного имущества у страхователя или выгодоприобретателя, недействителен.

Договор страхования имущества в пользу выгодоприобретателя может быть заключен без указания имени или наименования выгодоприобретателя (страхование "за счет кого следует"). При заключении такого договора страхователю выдается страховой полис на предъявителя. При осуществлении страхователем или выгодоприобретателем прав по такому договору необходимо представление этого полиса страховщику.

Договор страхования риска ответственности за причинение вреда считается заключенным в пользу лиц, которым может быть причинен вред (выгодоприобретателей), даже если договор заключен в пользу страхователя или иного лица, ответственных за причинение вреда, либо в договоре не сказано, в чью пользу он заключен.

В случае, когда ответственность за причинение вреда застрахована в силу того, что ее страхование обязательно, а также в других случаях, предусмотренных законом или договором страхования такой ответственности, лицо, в пользу которого считается заключенным договор страхования, вправе предъявить непосредственно страховщику требование о возмещении вреда в пределах страховой суммы.

Для отечественного страхового рынка эти виды страхования традиционны. Единственное, что может усложнить решение вопросов страхования лизинговой деятельности, это если стоимость поставляемого по лизингу оборудования настолько значительна, что требуется механизм перестрахования.

Статьей 967 Гражданского кодекса РФ данный механизм предусмотрен. При этом риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договором перестрахования.

К договору перестрахования применяются правила, подлежащие применению в отношении страхования предпринимательского риска, если договором перестрахования не предусмотрено иное. При этом страховщик по договору страхования (основному договору), заключивший договор перестрахования, считается в последнем договоре страхователем.

При перестраховании ответственным перед страхователем по основному договору страхования за выплату страхового возмещения или страховой суммы остается страховщик по этому договору.

В случае использования механизма перестрахования российская страховая компания принимает на себя, к примеру, 10-15% общего объема страховой суммы, а оставшуюся большую часть передает более крупному страховщику или формирует страховой пул из нескольких компаний.

Чаще всего к механизму перестрахования прибегают при поставках зарубежного оборудования по лизингу, когда его стоимость составляет многие миллионы долларов и имеется требование зарубежного партнера на участие в сделке солидной зарубежной страховой компании.

По договору страхования предпринимательского риска, к которому относится и риск непогашения лизинговых платежей, может быть застрахован предпринимательский риск непосредственно самого страхователя и только в его пользу.

Опыт взаимодействия с лизинговыми фирмами Франции, Италии, Австрии показывает, что они доверяют сотрудничеству российских и германских страховых компаний, связанных договором о перестраховании. Причем в соответствии с российским Законом "О страховании" независимо от доли участия страховой полис выписывается российской страховой компанией.

Российскими страховыми компаниями, такими, как "Росгосстрах", "Россия", "Ингосстрах", разработаны специальные условия страхования платежей по лизинговым операциям "Правила добровольного страхования риска непогашения лизинговых платежей".

Так, "Росгосстрах" предусматривает выплачивать страхователю до 90% суммы непогашенных лизинговых платежей. При этом ответственность страховщика возникает в случае, если страхователь не получил оговоренную графиком лизинговых платежей сумму в течение 30 дней после наступления срока платежа.

Страховое акционерное общество "Россия" заинтересовано в страховании потерь от неисполнения обязательств по договорам лизинга в том случае, если получает право на страхование имущества от физического повреждения и уничтожения.

Такой же позиции придерживается российско-американская страховая компания "Жива". Действительно, получив возможность страховать целый "пакет" рисков, страховщики смелее возьмутся за страхование возврата лизинговых платежей.

В случае непогашения лизинговых платежей составляется акт, на основе которого после перечисления страхователю возмещения к страховщику переходит право требовать возмещения причиненных лизингополучателем убытков. Страховщики же могут потребовать

для себя право абандона, то есть перехода к ним права собственности на лизингуемое оборудование в той доле, которую составило выплаченное страхователю возмещение от выкупной стоимости оборудования.

Механизм страхования и перестрахования лизинговых операций содействует формированию и сублизинговых отношений. Имеется в виду организация поставки оборудования двумя лизинговыми компаниями: западной и российской. Целесообразность такого тандема определяется разделением рисков между большим количеством участников и повышением уровня гарантий для каждого из них, сокращением стоимости кредитных ресурсов, привлекаемых для лизинговых операций.

Важным фактором минимизации потерь в отрасли страхования финансовых гарантии следует считать то, что более чем 40 процентов всех застрахованных обязательств имеют резервные фонды на обслуживание долга, которые используются в случае нехватки средств, имеющихся для выплаты основной части долга и процентов по нему.

Страхование повышает кредитные возможности компаний в том случае, если они обеспечены поддержкой крупной и широко известной страховой компании.

В силу того, что страховые компании сами заинтересованы в благополучии страхуемого проекта и в дополнительном обеспечении, предусмотрено наличие двух уровней защиты: во-первых, доход и поток капиталов, которые обеспечиваются компанией или проектом: во-вторых (если первого недостаточно), продажная или ликвидационная стоимость собственности.

Коэффициент риска можно рассчитать как соотношение максимально возможного объема убытков и объема собственных финансовых ресурсов с учетом точно установленных поступлений средств.

Область минимального риска – в пределах до 25%. В этой области фирма рискует тем, что не получит чистой прибыли и не сможет выплатить дивиденды по выпущенным ценным бумагам, если таковые имеются. Не значительные потери возможны, но основная часть чистой прибыли будет получена.

Область повышенного риска 25–50%. Фирма рискует тем, что в результате своей деятельности в худшем случае она произведет покрытие всех затрат (рентные и коммунальные платежи, накладные расходы, реклама и др.), а в лучшем – не получит прибыль меньше расчетного уровня.

Область критического риска 50-75%. В этой области фирма подвергается опасности потерять всю выручку от данной операции, однако может осуществлять различные виды лизинга.

Проведенные специалистами исследования показали, что оптимальный коэффициент риска 30%. По-видимому, этот показатель и может служить отправной точкой для российских лизингодателей и лизингополучателей при организации лизинговых операций.

Список литературы

1. Васильев Н.М., Катърин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие. – М., 1997.
2. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Фонд "Правовая культура", 1997.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно-справочное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Жуков Е.Ф. Инвестиционные институты. – М.: ЮНИТИ, 1998.
5. Ивасенко А.Г. Лизинг: экономическая сущность и перспективы развития. – М.: Экономика, 1996.
6. Карп М.В., Махмутов Р.А., Шабалин Е.М. Финансовый лизинг на предприятии. – М.: ЮНИТИ, 1998.
7. Куприянов А. Лизинг: эффективный способ развития материальной базы предприятия // Финансовая газета, № 19, 2001. – С. 11.
8. Николаенко А. Нетрадиционный финансовый продукт – лизинг // Финансовый бизнес, № 11, 2001. – С. 49-58.
9. Прилуцкий Л. Лизинг. – М.: Ось-89, 1996.

Контрольные вопросы

1. Что означает термин «лизинг»?
2. Перечислите основные этапы лизингового процесса.
3. Дайте определение объекта и субъекта лизинга.
4. Что такое договор лизинга? Какие основные пункты в нем разрабатываются?
5. Что следует понимать под лизинговыми платежами? Какова их периодичность?
6. Какие механизмы лизинговых операций вы знаете?
7. Перечислите основные признаки классификации видов лизинга. Дайте их краткую характеристику.
8. На какие 2 группы делятся затраты лизингодателя и лизингополучателя?
9. Что такое гарантия лизинговой сделки?
10. Какие основные способы гарантирования лизинговых операций вы знаете?
11. Что включают в себя дополнительные меры обеспечения лизинговых сделок?
12. Что понимают под перестрахованием лизинговых операций?

Тема 7. Предпосылки и факторы внедрения лизинга в экономику

1. Основные цели и общие перспективы развития рынка лизинга в экономике страны и регионов
2. Преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов хозяйственной деятельности
3. Макроэкономические факторы, влияющие на функционирование регионального лизинга в РФ
4. Внутренние факторы, тормозящие развитие регионального лизинга

7.1. Основные цели и общие перспективы развития рынка лизинга в экономике страны и регионов

Система целей развития инвестирования в основной капитал предприятий региона на базе лизинга – это желаемые изменения в структуре, потенциале и результативности механизма инвестирования, которые ожидается получить в результате осуществления запланированных мер его последовательного развития на базе лизинга.

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

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

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

Главная цель развития инвестирования в основной капитал предприятий регионов – это привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Основаниями для такой точки зрения служат потребности региональной экономики в обновлении основных производственных фондов.

В работе данный аспект рассмотрен на примере экономики Владимирской области.

Характеризуя регион с точки зрения его инвестиционной активности, необходимо коснуться проблем, связанных с

техническим состоянием производственной базы предприятий. Степень износа основных фондов крупных и средних предприятий области на протяжении 2000-2003 годов составляла в среднем около 46%, а наиболее высоким процент износа был в топливной промышленности – 73,1%, химической и нефтехимической – 70,3% и легкой промышленности – 59,6%⁴² (см. таблицы 7.1.1 – 7.1.3).

Износ основных фондов экономики
Владимирской области⁴³ Таблица 7.1.1

Год	2000	2001	2002	2003
% износа	43,0	44,1	45,4	49,8

Объем инвестиций в основной капитал
во Владимирской области за счет всех
источников финансирования⁴⁴ Таблица 7.1.2

Год	2000	2001	2002	2003	2004 (прогноз)
Млн. руб.	4852	6224,2	8373,4	9319,5	10500,0

Индексы физического объема производства
промышленной продукции в регионе Таблица 7.1.3

Год	2000	2001	2002	2003	2004 (прогноз)
Индекс, %	122,2	111,3	102,6	105,2	107,0

В отраслях, отличающихся высокой долей зданий и сооружений, средний уровень износа всех основных фондов был ниже, чем в отраслях с существенной долей активной части основных фондов.

Для развития малых предприятий производственной сферы необходимы инвестиции в реальный сектор, а поиск таких финансовых ресурсов является достаточно острой проблемой, как начинающих, так и действующих предпринимателей.

Модернизация производства нужна, т.к. позволяет развивать конкурентоспособность отечественной продукции. Весь вопрос в том, какой финансовый механизм лучше было бы использовать региональным предприятиям для привлечения инвестиций в основной капитал?

Несмотря на то, что инвестиции в основной капитал в нашей стране оцениваются на уровне 18% от ВВП, и превосходят соответствующий показатель в Европе (10-15%), самым главным

⁴² Веретенников В.В. Резервы и перспективные направления экономического развития на современном этапе // Информационные материалы к научно-практической конференции: Инновационный тип развития, как способ решения региональных экономических проблем на современном этапе реформ. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. – С. 21.

⁴³ по крупным и средним предприятиям.

⁴⁴ в действующих ценах.

источником финансирования приобретения оборудования является нераспределенная прибыль предприятий, за которой следует собственный капитал.

Рассмотрим один из важнейших собственных инвестиционных источников – амортизационные отчисления.

Принципиальную возможность расширения воспроизводства за счет амортизационных отчислений отрицать нельзя, однако существует ряд противоречий использования этих инвестиционных ресурсов, которые могут быть изложены следующим образом⁴⁵:

1. Предусмотренные для реинвестирования амортизационные отчисления должны быть «заработаны». Выручки от реализации должно быть достаточно, чтобы покрыть все расходы, в том числе и амортизацию.

2. С течением времени цены на оборудование растут и с помощью амортизационных отчислений, которые были ориентированы на цены прошедшего периода, будет невозможно профинансировать покупку новых машин.

3. Связанные с расширением мощностей сопряженные капиталовложения (в здания, оборотные средства и т.д.) также должны быть профинансированы.

4. Эффект расширения мощностей может быть реализован только в тех случаях, когда в производстве одновременно используется много идентичного оборудования. Если же используется единственная большая уникальная установка, то расширение за счет амортизационных отчислений исключено.

К этим возражениям можно добавить и другие. Так средства фонда амортизации направляются не только на закупку оборудования, но и на ремонт имеющегося, поэтому превышение эквивалента амортизации не может происходить настолько быстро, что позволяет удвоить количество оборудования к последнему году нормативного срока эксплуатации первоначально купленных машин.

По мнению авторов, система инвестирования из внутренних источников неэффективна: недостаточность внутренних ресурсов для инвестиций в имеющиеся возможности будет постоянно сдерживать рост и развитие предприятий региона.

С точки зрения корпоративного финансирования зачастую вообще невыгодно финансировать рост только за счет собственного капитала. А для малых и средних предприятий возможность использовать только собственный капитал является еще большей

⁴⁵ Архипова В.Ф., Голумидова А.В. Экономическая эффективность инвестиций в строительную сферу: Учеб. пособие. – Владимир, 2002. – С. 11.

проблемой. В качестве простого примера можно привести фирму, которой необходим грузовик стоимостью в 10 тыс. долларов, текущая годовая прибыль которой составляет только 1 тыс. долларов. Такая фирма может никогда не иметь нераспределенный доход в виде свободных денежных средств, достаточный для приобретения грузовика. Другими словами, собственный капитал недостаточен, т.к. его использование может не обеспечивать экономическую целесообразность проекта.

Поэтому, наиболее перспективным авторам представляется использование внешних источников инвестирования основного капитала предприятий региона. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

1. Кредиты банков. Кредитный рынок не в состоянии финансировать огромные потребности в капитале. Существует два аспекта банковского кредитования, которые исключают его как источник финансирования для многих предприятий. Первым серьезным препятствием является крайне низкая доступность долгосрочного финансирования банков, в связи с чем кредитование через лизинг становится ограниченным. Вторым – требования по получению кредитов, платежам и дополнительному обеспечению, выдвигаемые банками, являются достаточно жесткими и агрессивными.

Кроме того, многие российские компании с недоверием относятся к излишнему сближению с мощным банковским институтом, особенно в случаях, когда получение кредита предполагает раскрытие детальной информации о деятельности компании.

2. Продажа акций и облигаций. Большие объемы привлекаемых инвестиций и их долгосрочность делает облигации перспективным инструментом для финансирования крупных инвестиционных программ.

Однако существует ряд причин, которые будут сдерживать процесс привлечения инвестиций на предприятия региона таким способом⁴⁶.

Во-первых, это несоблюдение участниками рынка ценных бумаг требований по раскрытию информации. Раскрытие информации необходимо для того, чтобы участники рынка были информированы о действиях друг друга, чтобы они принимали

⁴⁶ Шабашова Н.Б. Проблемы привлечения инвестиций промышленными предприятиями Владимирской области с помощью инструментов рынка ценных бумаг // 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. – С. 223.

решения, основываясь на своих оценках реальных фактов, а, не опираясь на догадки, слухи, домыслы. Инвестор, который не получит подробной и точной информации о том, на какие цели его деньги будут потрачены, каковы финансовые успехи объекта его предполагаемых инвестиций, скорее всего, своих денег не отдаст вообще. Он отдает их туда, где от него не скрывают информацию, а, наоборот, представляют ее для того, чтобы он принимал адекватные ситуации решения. Нет раскрытия информации – нет инвестиций.

Во-вторых, это нерегистрация выпусков ценных бумаг. Самым распространенным и серьезным нарушением законодательства на рынке ценных бумаг, сдерживающим процесс привлечения инвестиций, является вопрос государственной регистрации выпусков ценных бумаг. На сегодняшний день около 50% действующих АО не зарегистрировали первичные выпуски ценных бумаг. Такая ситуация приводит к ряду негативных последствий, ведь права акционеров не закреплены и не оформлены должным образом.

Любые сделки с незарегистрированными ценными бумагами (купля-продажа, мена, залог и т.д.) являются ничтожными и могут быть оспорены в суде. В деятельности таких акционерных компаний нет смысла говорить о наличии каких бы то ни было законных прав акционеров и инвесторов.

Кроме того, несовпадение размеров уставного капитала и величины реальных активов предприятий является предпосылкой для дестабилизации ситуации на предприятиях, подрыва их нормальной экономической деятельности и возникновения социальных проблем. Более чем у 20% предприятий на территории Центрального Федерального Округа зарегистрированный уставный капитал более, чем в 1000 раз занижен относительно рыночной стоимости активов⁴⁷.

Многие приватизированные предприятия с оборотами в сотни миллионов рублей в год имеют уставный капитал 10-20 тыс. рублей, а их контрольные пакеты акций распылены среди большого числа акционеров – физических лиц. Дивиденды обществами не выплачиваются, а акции не имеют биржевых котировок. В связи с этим мелкие акционеры не могут оценить стоимость принадлежащих им акций, а при получении предложения об их продаже руководствуются номиналом (между тем как на каждый рубль номинала акции приходится несколько тысяч рублей активов).

⁴⁷ При этом у большинства обществ имелся значительный резерв (суммы добавочного капитала и нераспределенной прибыли прошлых лет) для проведения так называемой «технической эмиссии», когда дополнительный выпуск акций размещается бесплатно среди существующих акционеров пропорционально их долям.

Такая ситуация становится предпосылкой для начала действий руководителей предприятий по консолидации контрольного пакета акций в своих руках в ущерб интересам мелких инвесторов.

Таким образом, на сегодняшний день привлечь инвестиции на предприятия региона посредством продажи акций и облигаций достаточно проблематично из-за отсутствия стройной системы такого привлечения. Основными препятствиями для этого будут:

- нескоординированность действий государственных органов власти в области регулирования рынка ценных бумаг;
- отсутствие системы государственной поддержки развития фондового рынка;
- непонимание руководителями предприятий механизмов функционирования рынка ценных бумаг и возможностей по привлечению финансовых ресурсов, которые он предоставляет;
- многочисленные нарушения предприятиями действующего законодательства, в том числе из-за его несовершенства;
- недоверие потенциальных инвесторов.

3. Факторинг. Деятельность факторинговых компаний и факторинговых отделов банков призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость⁴⁸. Факторинг можно определить как деятельность специализированного учреждения по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями. Естественно, осуществлению факторинговой сделки предшествует серьезная аналитическая работа.

Факторинг в нашей стране пока развивается преимущественно как банковская операция. Основные источники факторинга – коммерческие банки, факторинговые филиалы банковских холдинговых компаний и факторинговые компании со стажем. Некоторые люди критикуют компании, оказывающие факторинговые услуги, большинство же считает это вполне приемлемым методом финансирования. Основной недостаток этого метода состоит в том, что он может оказаться дорогим. Однако мы должны учитывать, что факторинговая компания зачастую освобождает фирму от учетных операций, связанных с коммерческим кредитом, издержек по обслуживанию дебиторской задолженности и расходов по инкассированию.

⁴⁸ Покаместов И.Е. Факторинг – комплексное решение для вашего роста // Финансовый менеджмент, 2001, № 2 – С. 11.

Возможность инкассирования дебиторской задолженности, т.е. получения денег по неоплаченным требованиям и счетам-фактурам, имеет большое значение особенно для малых и средних предприятий, ибо именно у них проблема временного недостатка ликвидных средств и недополучения прибыли из-за неплатежеспособности должников стоит наиболее остро. Поэтому полезность факторинга для предприятий в первичный период их создания и начала производственной деятельности трудно переоценить. Вместе с тем, тормозящим моментом является почти полное отсутствие методической базы факторинговых операций, нехватка справочной и научной литературы.

По мнению автора это достаточно интересный и перспективный финансовый механизм, который недостаточно используется в том числе и предприятиями региона. Исследование механизма факторинга – это отдельная большая тема, мы же отметим его очевидную привлекательность для всех предприятий.

4. Лизинг. Использование механизма лизинга позволяет устранить препятствия, которые могут возникнуть у предприятия при попытке использования банковского кредитования. Одним из ярких примеров, подтверждающих это, является размер и форма дополнительного обеспечения или гарантий. Даже с учетом трудностей с возвратом и отсутствия вторичных рынков, означающих, что лизинговое оборудование зачастую, в отличие от Европы, не является достаточным обеспечением, форма и размер требуемых дополнительных гарантий могут быть более привлекательными при лизинге, чем при кредитовании⁴⁹.

Также возможно использование лизинговыми компаниями различных форм и видов дополнительного обеспечения или гарантий выплат. Некоторые из них, например, личное поручительство владельца предприятия, могут быть недостаточны для банка, но приемлемы для внутренних целей лизинговой компании. Как и в большинстве стран с развитым лизинговым сектором, есть две основных причины для приобретения оборудования посредством механизма лизинга. Для некоторых компаний, в частности крупных, высокотехнологичных компаний, имеющих достаточный доступ к различным формам кредитования, лизинг привлекателен, т.к. он предоставляет возможность забалансового финансирования, обеспечивает лучший менеджмент риска, связанного с оборудованием, и прочих рисков, гибкое управление движением денежных средств, не ставит под угрозу существующие кредитные соглашения и сохраняет налоговые

⁴⁹ По результатам исследования ГРЛ в России МФК. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

льготы. Для других компаний, перечисленные преимущества также имеют значение, но главным критерием является доступ к финансированию. Это, касается подавляющего большинства малых и средних предприятий. Остальные преимущества явно второстепенны⁵⁰.

Возможен интерес к лизинговым сделкам и со стороны крупных компаний, которые имеют доступ к банковскому финансированию и достаточные внутренние ресурсы. Некоторые компании могут использовать этот способ для расширения собственной лизинговой деятельности, но, большей частью, эта деятельность, наверняка останется ограниченной.

Низкой популярностью лизинг пользуется у крупных фирм с достаточными денежными средствами, позволяющими им выбирать между лизингом другими источниками. Очевидно, это связано с несовершенством нормативно-правовой базы по лизингу и имеющейся у крупных компаний, возможностью оговаривать для себя налоговые льготы. Кроме того, даже в крупных корпорациях финансовых специалистов с глубоким пониманием лизинга по-прежнему мало.

Многие малые и средние предприятия, недавно заключившие лизинговые сделки, не имеют тесных контактов с банками. «Взаимодействие» с банками может подразумевать лишь наличие расчетных счетов и минимальных депозитных счетов. В случае с малым бизнесом, значительная часть платежей (за поставки, имущество и т.д.) может производиться посредством наличных расчетов или банковских переводов без открытия счета. Поскольку, банки явно предпочитают кредитовать клиентов, работающих достаточно длительное время, (в России - более трех лет), отсутствие длительного сотрудничества, также препятствует получению банковских кредитов⁵¹. Хотя доверие к банковской системе растет, для самых мелких лизингополучателей (в частности, индивидуальных предпринимателей) лизинговая сделка может стать самым первым опытом взаимодействия с банковской системой и использования банковских услуг, не считая личных сберегательных счетов. Побочным эффектом использования лизинга малыми предприятиями является вывод этих предприятий «из тени». При первом получении реального финансирования у фирм впервые может появиться достаточный стимул для вывода своей деятельности с серого рынка, где они действуют квазизаконно - не

⁵⁰ По результатам исследования регионального рынка лизинга, проведенного авторами совместно с Межрегиональным Маркетинговым Центром «Владимир - Москва» в 2002 г.

⁵¹ Андреева М., Дубровина Н., Назарова Л. (обозреватели «ЭЖ») Банковский лизинг. Деньги на оборот // Экономика и жизнь, 2003, № 5. – С. 6.

нарушая законов, но и не декларируя полностью свой доход, объемы продаж или закупок.

5. Прочие источники. Для некоторых крупных предприятий существует возможность привлечь ресурсы материнских компаний. Однако данные средства не могут стать базой для постоянного инвестирования в основной капитал из-за ограниченных возможностей.

Для представителей малого бизнеса единственной реальной альтернативой лизингу является возможность «взять займы у физических лиц» - у друзей, родственников, знакомых, третьих лиц. Почти все малые предприятия считают такой подход нежелательным.

Неформальное кредитование является единственной возможной альтернативой и часто считается крайней мерой. При получении таких кредитов на коммерческой основе (т.е., не от друзей или родственников), как правило, используются ставки в 10-12% в месяц. Если принимать во внимание только ценовые показатели, ставки лизинговых компаний - 25-35% годовых - вполне сопоставимы со ставками банков, составляющими, в среднем, 29%⁵².

По мнению авторов, развитие инвестирования в основной капитал предприятий региона предпочтительнее проводить на базе лизинга. Как следует из всего вышеизложенного, финансовая аренда во многих отношениях является еще одним способом финансирования приобретения оборудования в форме права пользования. Однако лизинговые сделки предусматривают значительно большую гибкость, чем банковские кредиты и, таким образом, являются важным механизмом обновления основных средств в условиях рыночной экономики. С экономической точки зрения многие преимущества, которые будут перечислены ниже, можно расценивать в качестве выгодных условий, позволяющих «распределить риски»: лизинг позволяет распределить риски между сторонами сделки с учетом имеющегося опыта, преимуществ рынка и возможностью каждой из сторон взять на себя определенный объем риска.

7.2. Преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов хозяйственной деятельности

Несмотря на то, что в случае лизинга, с одной стороны, прямые затраты предприятия (суммарный лизинговый платеж) превышают прямые затраты при покупке оборудования в кредит

⁵² По результатам исследования ГРЛ в России МФК. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

(выплаты кредитору); с другой стороны, при использовании схемы лизинга для предприятия выделяется ряд основных преимуществ лизинга⁵³:

- *Обеспеченность сделки*: поскольку за лизингодателем сохраняется право собственности на оборудование, то для него легче вернуть имущество в случае неплатежей. При этом на данное оборудование не могут претендовать другие кредиторы⁵⁴.

- *Приоритетная, но ограниченная кредитная очередность*: лизингодатель сохраняет право собственности на оборудование, переданное в лизинг, на которое не распространяются долговые требования других сторон, хотя это касается только имущества, переданного в лизинг.

С точки зрения лизингополучателя, отказ от выполнения своих договорных обязательств менее рискован, чем при займе, когда требования в отношении всех активов заемщика являются основными регрессными требованиями. Таким образом, менее вероятно, что результатом отказа лизингополучателя от выполнения договорных обязательств может стать иск о начале процедуры банкротства в отношении него.

- *Менее строгие кредитные требования*: в отличие от банков, деятельность лизинговых компаний в меньшей степени регулируется в отношении возможных рисков. Ключевое отличие заключается в том, что лизинговые компании не оперируют вкладами населения и имеют меньшие ограничения по минимальному размеру капитала⁵⁵. Лизинг также может быть более доходным за счет таких рисков или за счет предоставления дополнительных услуг.

- *Деление рисков*: особенности лизинговой сделки предоставляют значительную свободу при структурировании сделки с учетом возможностей сторон принимать на себя определенные риски. Например, лизинговая сделка может предоставить большую гибкость в отношении распоряжения имуществом по окончании срока лизинга. Это обстоятельство может способствовать снижению цены риска для сторон сделки.

⁵³ Лапыгин Ю.Н., Сокольников Е.В. Лизинг в регионе: Монография. – Владимир: ВГПУ, 2002. – С. 83.

⁵⁴ Хотя это преимущество не полностью выполнимо в российских условиях, практика рынка показывает, что лизинговые сделки часто требуют меньшего обеспечения, чем обычные банковские кредиты. Однако по сравнению с другими странами (где само оборудование может являться достаточной гарантией), размер требуемого обеспечения в России чаще всего гораздо выше.

⁵⁵ Другими словами, неплатежеспособность лизинговой компании сама по себе не представляет опасности для финансовой системы. Это означает, что лизинговые сделки могут быть меньшими по размеру, предусматривать более высокие риски, и заключаться с клиентами, которые имеют непродолжительную кредитную историю.

- *Гибкость*: в рамках существующего законодательства, стороны лизинговой сделки имеют широкие возможности по определению условий договора, включая схему платежей, передачу рисков и предоставлению дополнительных услуг.

- *Налоговый режим*: российский налоговый режим предусматривает особые условия, которые способствуют использованию лизинга в качестве уникального механизма обновления и приобретения оборудования. Самое главное, что нынешний налоговый режим: признает краткосрочность лизинговых сделок и позволяет применять ускоренную амортизацию к оборудованию, передаваемому в лизинг; включать проценты по кредитам и лизинговые платежи в состав затрат, относимых на себестоимость, снижая, таким образом, налог на прибыль; допускает, что стороны сделки могут иметь различные условия финансирования; и позволяет им выбирать, кто из сторон учитывает у себя на балансе оборудование, передаваемое в лизинг (и таким образом, начисляет амортизацию)⁵⁶.

Экономическая целесообразность лизинга по сравнению с банковским кредитом в широком смысле заключается в том, что оборудование, переданное в лизинг, может обеспечить положительный поток денежных средств лизингополучателя. Лизинг используется только для определенного вида активов, и никогда не применяется для товарно-материальных запасов или оборотных средств (кроме некоторых случаев возвратного лизинга). Денежный поток может быть следствием сокращения затрат, а не только результатом увеличения объемов продаж, хотя переданное в лизинг оборудование чаще ассоциируется с увеличением объемов производства и продаж.

Лизинг имеет много других преимуществ, в частности, возможность очень гибко распределять риски между сторонами сделки. Однако фундаментальный фактор заключается в том, что право пользования является для лизингополучателя более важным, нежели право собственности, потому что право пользования напрямую обеспечивает увеличение прибыли. Учитывая это базовое положение, следует ожидать, что (за исключением, упомянутого выше случая сокращения затрат) выручка и доходы лизингополучателя после заключения лизинговой сделки должны возрасти. На практике очень часто наблюдается скачок в объеме

⁵⁶ Это, однако, не означает, что использование лизинга оправдано при любых обстоятельствах, или что существующие нормативно-правовая база и режим налогообложения совершенны. Тем не менее, за последние годы ситуация с нормативно-правовой базой существенно изменилась к лучшему, за лизингом сохраняются значительные преимущества по сравнению с другими формами финансирования.

поступлений и прибыли у лизингополучателей, в скором времени после приобретения оборудования через лизинг⁵⁷.

Недостатки лизинга:

1) Арендатор не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования (в частности, из-за инфляции).

2) В результате научно-технического прогресса оборудование может устареть, но, тем не менее, арендные платежи не прекращаются до конца действия договора финансового лизинга.

3) Если предметом лизинга являются крупные и уникальные объекты, то в связи с большим разнообразием условий арендных сделок подготовка договоров об их лизинге требует значительного времени и средств.

4) Сложность организации.

5) Стоимость лизинга может быть больше ссуды из-за того, что риск устаревания оборудования ложится на лизингодателя и потому он берет большую комиссию для компенсации.

6) Возвратный международный лизинг, построенный на налоговой основе, оборачивается убытками для страны лизингодателя.

7) При международных мультивалютных лизинговых сделках отсутствуют полные гарантии от валютных рисков (проблема переносится с одного участника на другого).

Итак, главная цель развития инвестирования в основной капитал предприятий регионов на базе лизинга – необходимость обновления основных производственных фондов при отсутствии возможности эффективно использовать другие виды внешнего инвестирования (по тем или иным причинам, рассмотренным выше). В нашем регионе, имеющим значительный потенциал промышленного развития, речь должна идти не просто о замене устаревшего оборудования, а об его обновлении на основе современных эффективных инвестиционных инструментов.

Основываясь на анализе, сделанном в предыдущем параграфе, можно сделать вывод, что инвестирование в основной капитал предприятий региона на базе лизинга в целом развито недостаточно. Для его успешного развития представляется необходимым выработать ряд долгосрочных целей:

1. 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.

⁵⁷ По результатам исследования ГРЛ в России МФК. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

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 на региональном уровне экономических, правовых и организационных условий для формирования в области развитой инфраструктуры рынка лизинга, обеспечивающей его эффективный рост.

Кроме того, в целях развития инвестиционной деятельности в регионе представляется необходимым разработать ряд мер по развитию лизинговой деятельности во Владимирской области:

- 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.

Таким образом, развитие инвестирования на базе лизинга в регионе необходимо, благодаря большей гибкости лизинга, менее жестким требованиям по дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительным срокам финансирования, меньшему количеству бюрократических барьеров, налоговым преимуществам и большой поддержке со стороны поставщиков.

Лизинг позволяет оперативно обновлять техническую базу производства, систематически осуществлять инвестиции, наладить выпуск высокотехнологичной продукции. Развитие инвестирования на базе лизинга в регионе будет способствовать увеличению занятости населения, а, следовательно, и развитию в регионе малого, среднего и крупного бизнеса.

7.3. Макроэкономические факторы, влияющие на функционирование регионального лизинга в РФ

Материал данного раздела представлен авторами на основе анализа рынка лизинга Владимирской области.

Лизинг в экономике Владимирской области динамично развивается. Среди факторов, влияющих на процесс внедрения лизинга в экономику региона, можно выделить следующие:

- 1) значительное возрастание роли услуг посреднических организаций в сфере обращения;
- 2) появление спроса на услуги лизинговых фирм со стороны малого предпринимательства;
- 3) необходимость развития производителями новых форм сбыта;
- 4) изношенность основных средств производства;
- 5) низкий уровень инвестиций в объекты производственной сферы.

Лизингополучатели области называют несколько основных причин обращения к услугам лизинговых компаний. К ним относятся: большая гибкость лизинга, менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительные сроки финансирования, меньшее количество бюрократических барьеров, налоговые преимущества и большая поддержка со стороны поставщиков⁵⁸.

Макроэкономические проблемы деятельности лизинговых компаний в регионе в основном схожи с теми же проблемами предприятий региона. В ходе бесед с директором, а также сотрудниками ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» (одна из лизинговых компаний Владимирской области) были сформулированы некоторые характерные специфические проблемы, тормозящие развитие рынка лизинга в процессе инвестирования в основной капитал. Они перечислены ниже в порядке значимости⁵⁹.

1. Кредитование через лизинг крайне ограничено из-за низкой доступности долгосрочных финансовых ресурсов, улучшение здесь зависит от укрепления всей российской экономики и развития внутренней банковской и финансовой систем. Та или иная сделка может не состояться или долго откладываться по причине трудностей с получением финансирования у самой лизинговой компании. В других случаях лизинговые компании могут иметь ограниченные возможности по финансированию крупных сделок, и размеры их собственного капитала или лизингового портфеля могут не обеспечивать достаточной диверсификации при одной крупной лизинговой сделке.

Для финансового сектора по-прежнему характерна крайняя слабость и неопределенность. Большинство банков все еще

⁵⁸ По материалам исследования регионального рынка лизинга, проведенного авторами совместно с Межрегиональным Маркетинговым Центром «Владимир - Москва» в 2002 г.

⁵⁹ Проблемы, которые могут быть присущи конкретной лизинговой сделке или компании автором рассматриваться не будут, т.к. не являются типичными для отрасли в целом. Однако, как и в любой отрасли - особенно, в новой, в условиях быстро меняющегося правового поля такие проблемы существуют.

испытывают серьезные проблемы с ликвидностью и несоответствием между требованиями к выдаче кредита и наличием средств для финансирования⁶⁰. У многих банков нет почти ничего, кроме краткосрочных депозитов или вкладов до востребования для обеспечения кредитования, и почти или полностью отсутствуют фонды для более-менее долгосрочных кредитов. Вряд ли данная ситуация изменится в значительной степени скоро.

2. Юридические проблемы деятельности лизинговых компаний. В качестве наиболее типичных указывались проблемы с налогообложением, за ними шли вопросы, связанные с гражданским законодательством, бухгалтерским учетом, таможенным оформлением и несовершенством механизма возврата. Среди проблем с налогообложением, в подавляющем большинстве, указывались проблемы с уплатой налога на добавленную стоимость (НДС).

Для индустрии лизинговых услуг наибольшая роль в улучшении текущей ситуации на рынке принадлежит налоговой политике. Принятые поправки к Налоговому Кодексу снижают налог на прибыль с 35% до 24% и устраняют многие из имеющихся пробелов и льгот наряду с введением налоговых вычетов, которые используются в большинстве других стран мира, таких как страхование, реклама и расходы по процентам⁶¹.

Новое законодательство о лизинге во многом стало более органичным и достаточно хорошо вписывается в общую схему гражданского законодательства. Однако при этом осталось еще много нерешенных вопросов, связанных с процедурой возврата лизингового имущества в случае разрыва договора, защиты прав лизингодателей при внезапных изменениях в нормативной и законодательной базе (ведь лизинг – это долговременные инвестиции) и т.д. Поэтому в этом направлении предстоит еще очень много работы. При разработке последующих изменений и дополнений в нормативно-правовую базу лизинга необходимо сохранить все те преимущества, которые имеют лизинговые операции.

Трудности, возникающие вследствие различных пробелов в нормативно-правовом обеспечении, по-прежнему имеют место, однако, уже появилась более прочная база в виде различных

⁶⁰ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. Политика и привлечение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику // Экономика и жизнь, 2002, № 1 – С. 2.

⁶¹ Федеральный Закон Российской Федерации «О внесении дополнений и изменений в налоговый кодекс Российской Федерации и в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» от 31.12.2001 г., № 198-ФЗ (ред. от 31.12.2002 г., № 191-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 07.01.2002 г. (ч. 1), № 1, ст. 4.

инструкций федеральных министерств и ведомств, а также решений суда. В этих условиях вероятность для лизинговых компаний столкнуться с произволом со стороны правительства, налоговой полиции или региональных администрации гораздо ниже, и, в случае необходимости защищать свои права в суде, они имеют больше шансов выиграть дело.

Хотя действующие региональные лизинговые компании приспособились к существующему законодательству, имеющиеся проблемы остаются барьерами на пути привлечения инвесторов в отрасль. До решения этих проблем доступ всех лизинговых компаний к финансированию со стороны международных финансовых институтов, поставщиков, международных банков и структур внешнего кредитования будет оставаться ограниченным.

3. Необходимость постоянного участия правительственных и около правительственных кругов в лизинговом секторе, особенно, в «стратегических» отраслях, таких как сельское хозяйство, и, в значительно меньшей степени, в поддержке малых и средних предприятий.

4. Лизинговые компании все еще могут испытывать серьезные трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. За редким исключением лизингодатели по-прежнему не верят, что суды смогут защитить их право собственности⁶². Банки и другие кредиторы в большей степени рассчитывают на определенные формы собственного контроля над деятельностью компаний – будь то прямое участие в структуре учредителей, управленческий контроль или контроль над денежными потоками компании. Это может быть свидетельством трудностей в судебной системе, т.к. суды считаются и медленными, и проблемными структурами. Зачастую, при возникновении проблем между лизингодателями и лизингополучателями в интересах обеих сторон просто сократить свои убытки и согласиться на любые взаимоприемлемые условия. В любом случае, необходимость усовершенствования юридической процедуры возврата оборудования очевидна. Укрепление уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является главным условием обеспечения дальнейшего роста кредитования.

5. Отсутствие кредитного рейтинга предприятий затрудняет оценку надежности лизингополучателя и увеличивает риск для

⁶² Существующая юридическая система и судебная практика, с учетом склонности судов принимать решения в пользу должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. В основном компаниям (включая банки) очень трудно полагаться на систему исполнения вынесенных судебных решений.

лизингодателя. Как результат, лизингодатели вынуждены требовать предварительной частичной оплаты в счет лизинговых платежей, а также их обеспечения, что делает лизинговую сделку менее привлекательной для лизингополучателей.

6. Среди прочих проблем лизингополучатели региона выделяют вопросы, связанные с налогообложением лизинговых операций, коррупцией, преступностью, неопределенностями юридической системы, низким спросом вследствие экономических проблем, трудностями с местной администрацией и т.д. Большая часть из них мало чем отличается от тех, с которыми сталкивается каждый предприниматель.

В целом 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. Они могут быть связаны с существующим налоговым окружением и потенциальными изменениями налогового законодательства, внесением изменений в законодательную и нормативную базы не только в области лизинговой деятельности, но и в других областях. Особенно высоки эти риски в период реализации уже заключенных сделок, когда после изменения правовой среды необходимо вносить изменения в уже действующие договора лизинга.

Риск лизинговой компании можно уменьшить, развивая страховую деятельность. Для этого властными органами должен быть предусмотрен ряд мер, направленных на развитие деятельности страховых компаний, на включение в сферу их деятельности страхования в лизинговых сделках не только имущества, но и других видов риска.

Лизинг в России играет все большую роль в предоставлении кредитов малым и средним предприятиям. Несмотря на существующие трудности, такие как слабая законодательная база, отсутствие широкого понимания преимуществ лизинга в предпринимательской среде, а также проблемы с возвратом оборудования в случае отказа лизингополучателя выполнять договорные обязательства, российским лизинговым сектором к настоящему времени достигнут значительный прогресс.

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, здесь необходимо решить вопросы рационального и эффективного налогообложения лизинговой сделки, совершенствования таможенного режима, стимулирующего развитие этого вида инвестиционной деятельности, валютного регулирования импортно-экспортных операций, осуществляемых импортными компаниями.

Проблема привлечения в регион средств зарубежных инвесторов относится, прежде всего, к сфере государственной инвестиционной политики. Здесь задача состоит в повышении кредитных рейтингов регионов страны. Иностранному инвестору на рынке лизинговых услуг чрезвычайно осторожен, поэтому рассчитывать на дешевые западные кредиты для инвестирования основного капитала предприятий региона пока не приходится.

По мнению авторов у региональных лизинговых рынков существует большой потенциал для роста. Одной из ключевых составляющих эволюции (хоть и медленной) всей экономической среды является развитие малых и средних предприятий, в частности тех, которые стоят ближе к потребителю, и по которым отсутствует надежная статистика (методы Госкомстата ориентированы на крупные предприятия). В отраслях, где преобладает наличный расчет и продукция быстро реализуется в розницу, деньги просачиваются до нижних уровней экономики. В качестве примера можно привести пивоваренное производство, пищевобрабатывающую и легкую промышленность. Эта перемена также отражается в изменении доли наличности в спросе.

Кроме того, Правительство и Государственная Дума принимают совместные усилия по «дебюрократизации» российской экономики, включая такие меры, как уменьшение требований по лицензированию. Несмотря на то, что дебюрократизация экономики – огромная и трудная задача, ее выполнение обеспечит раскрытие большего предпринимательского потенциала, чем любая другая реформа.

Таким образом, обобщая макроэкономические факторы, влияющие на состояние лизингового рынка и отражающие особенности инвестиционного процесса в России, отметим следующее.

Первое. Несовершенная законодательная и нормативная база в области налогообложения, бухгалтерского учета, валютного,

таможенного регулирования, в страховой и залоговой сфере в отношении лизинговых операций является одним из самых критичных моментов, влияющих на лизинг в России.

Второе. Государственная промышленная политика с учетом особенностей российского инвестиционного процесса и рынка в целом не обеспечивает оптимального развития механизма лизинга в регионах страны. Государством должны быть определены приоритеты в области экономики, источники финансирования государственных программ и выбора инструментов их реализации; устранены административные барьеры. Финансовый лизинг может получить наибольшее развитие при реализации государственных приоритетов в наукоемких отраслях и производствах: машиностроении, судостроении, автомобилестроении, аграрном секторе и т.д. Именно эти приоритеты могли бы стать лидерами экономического роста.

Третье. Незрелость системы управления лизинговыми рисками, прежде всего со стороны государства серьезно препятствует развитию лизинга в регионах. Одним из существенных условий стабильности лизингового рынка является разработка специализированной методологии управления рисками, которая в настоящее время отсутствует.

Для России существует своя специфическая потенциальная необходимость в становлении рынка лизинговых операций. Приоритетный блок задач, необходимых для финансовой стабилизации, затронет национальную производственную сферу: внедрение новейших технологий, налаживание выпуска конкурентоспособных товаров, а вследствие этого обеспечение поступательного движения экономики, трансформацию ее в конкурентную плоскость. Решению данной проблемы может способствовать применение лизингового механизма в инвестиционной деятельности.

7.4. Внутренние факторы, тормозящие развитие регионального лизинга

Рассмотрим внутренние проблемы развития лизинга в процессе инвестирования в основной капитал предприятий Владимирской области.

1. Несмотря на значительный рост и некоторую доступность финансирования вообще, и лизинга, в частности, спрос на лизинговые услуги значительно превышает предложение. Во Владимирской области, как и в большинстве регионов России (за

исключением Москвы и Санкт-Петербурга) работает не более пяти компаний, а в очень многих регионах - одна или две⁶³. С учетом определенной специализации компаний, конкуренция между ними, как таковая, отсутствует. Вне региональных центров действующих лизинговых компаний может не быть вовсе.

Конкуренция на региональном рынке лизинговых услуг еще не достаточно развита. Во многом это связано с тем, что большинство лизинговых компаний находится под патронажем определенных хозяйствующих субъектов, которые создают преференциальные условия своим подопечным. Отсутствие достоверной информации о финансовом положении потенциального лизингополучателя с целью прогнозирования его кредитоспособности, инфляционные ожидания, также усложняют ситуацию и тормозят развитие конкурентных отношений на рынке лизинговых услуг⁶⁴.

На основе всестороннего анализа рынка лизинговых услуг в регионе, оценки перспектив его развития необходимо сформулировать рекомендации и разработать меры по поддержанию и развитию конкуренции. По мнению авторов, развитие конкуренции всегда направлено на улучшение качественных характеристик рынка на основе повышения общего уровня конкурентной борьбы, что, в свою очередь, ведет к повышению эффективности инвестиций на рынке. Такое улучшение возможно за счет таких способов, как увеличение количества лизинговых организаций, обеспечение добросовестной конкуренции (повышения качества конкурентной борьбы), в том числе через систему правил и обычаев делового оборота, принятие кодексов предпринимательской этики.

2. В ряде случаев лизинговые компании требуют определенного подхода к лизинговой сделке, который ставит лизингополучателя в неблагоприятные условия, и, при этом, не желают идти ему навстречу⁶⁵. Это часто касается вопросов страхования и на чьем балансе числится лизинговое оборудование.

3. В качестве наиболее часто встречающейся проблемы лизингополучатели области выделяют высокие требования по гарантиям или дополнительному обеспечению, предъявляемые

⁶³ По результатам исследования ГРЛ в России МФК. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

⁶⁴ МАП России Доклад о конкурентной политике в РФ 1999-2001 гг. / Под общ. ред. Фонаревой Н.Е. – М., 2002. – С. 109.

⁶⁵ По материалам исследования регионального рынка лизинга, проведенного авторами совместно с Межрегиональным Маркетинговым Центром «Владимир - Москва» в 2002 г. По мнению авторов, это прямое следствие отсутствия конкуренции в лизинговом секторе. Хотя лизинговые компании могут проявлять больше гибкости, чем банки, они могут настаивать на выполнении своих собственных правил при отсутствии других организаций, способных оказывать сходные услуги.

компаниями потенциальным лизингополучателям⁶⁶. Хорошо информированные лизингополучатели все чаще ссылаются на тот факт, что на Западе лизинговое оборудование само зачастую является достаточным обеспечением, и что в прочих гарантиях необходимость может отсутствовать. У нас же, в отличие от западных стран, возврат предмета лизинга сопряжен со значительными трудностями и неопределенностью. Вторичный рынок оборудования также развит недостаточно. В этих условиях требование дополнительных гарантий является вполне обоснованным. Более того, сравнивать западный рынок лизинговых услуг и российский некорректно. Более уместен сравнительный анализ гарантий, требующихся при лизинговой сделке, и гарантий, необходимых для получения банковского кредита; при этом имеет значение относительная, а не абсолютная разница. Т.к. собственность на лизинговое оборудование является основным отличием между этими двумя формами финансирования, то гарантии должны быть меньше, чем в случае, когда собственность переходит к заемщику, но они необходимы.

В конечном итоге, хотя защита прав собственника может представлять меньшую трудность, чем защита прав обычного кредитора, она требует финансовых затрат и не исключает возможных рисков. Однако требования к дополнительным гарантиям, во многих случаях, гораздо ниже, чем при получении банковских кредитов.

4. Сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям). Поэтому одной из основных задач по развитию рынка лизинга является организация обучающих программ и семинаров. В лизинговых компаниях существует большое количество профессионалов и на сегодняшний день нужно переходить на обучение лизингополучателей.

5. Рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования. Это создает большие трудности для лизинга, т.к. ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества

⁶⁶ По материалам бесед с директором, а также сотрудниками ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» в 2002 г.

лизинга⁶⁷. Некоторые поставщики могут частично решить эту проблему, предоставляя российским лизинговым предприятиям «гарантии выкупа», таким образом, принимая на себя часть риска.

В настоящее время в регионах страны необходимо лоббировать не расширение емкости рынков лизинга – они сформированы и сегментированы, – а лоббировать надо принятие такого законодательства, которое позволит сделать доступным лизинг для любого предприятия.

Список литературы

1. Администрация Владимирской области. Информационно-методический бюллетень. Информационные материалы к научно-практической конференции: Инновационный тип развития, как способ решения региональных экономических проблем на современном этапе реформ. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2002. – 100 с.
2. Администрация Владимирской области. Проблемы социально-экономического развития Владимирской области на современном этапе. Материалы научно-практической конференции. – Владимир: ООО «Издательство Посад», 2001. – 250 с.
3. Андреева М., Дубровина Н., Назарова Л. (обозреватели «ЭЖ») Банковский лизинг. Деньги на оборудование // Экономика и жизнь, № 5, 2003. – С. 6.
4. Клевин А. Лизинг против деградации // Российская бизнес-газета, № 6, 2001. – С. 70-72.
5. Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. Политика и привлечение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику // Экономика и жизнь, 2002, № 1 – С. 2.
6. Покаместов И.Е. Факторинг – комплексное решение для вашего роста // Финансовый менеджмент, 2001, № 2 – С. 11.
7. www.ifc.org/russianleasing.

Контрольные вопросы

1. Что понимают под целями развития рынка лизинга? Приведите примеры долгосрочных целей развития рынка лизинга.
2. Использование собственных источников предприятия как способ расширенного воспроизводства, его "плюсы" и "минусы".
3. Какие аспекты банковского кредитования, а также фондового рынка РФ сдерживают их развития в качестве источников финансирования предприятий?
4. Каковы перспективы в РФ факторингового метода финансирования предприятий?

⁶⁷ На это уйдет больше всего времени, т.к. вторичные рынки, как часть лизингового рынка, традиционно развиваются в последнюю очередь. Кроме того, огромные масштабы технологического переоснащения в России в ходе замены старого оборудования (часто по частям в связи с нехваткой денежных средств) означают, что прогноз будущих рыночных цен на оборудование скорее сродни гаданию на кофейной гуще, чем науке.

5. Назовите основные преимущества и недостатки лизинга как механизма финансирования предприятия.
6. Какие факторы, влияющие на процесс внедрения лизинга в экономику РФ, вы знаете? Дайте их краткую характеристику.

Раздел 3. История формирования и динамика становления лизинга

Тема 8. История развития лизинга

1. Лизинговые сделки в древности
2. Развитие мирового лизингового бизнеса в 50-80-х годах XX века
3. Мировой лизинг в последнем десятилетии XX века
4. Лизинговая деятельность в СССР
5. Развитие лизинговой деятельности в России в 1991-1998 гг.
6. Современное состояние рынка лизинга в РФ
7. Рынок лизинговых услуг в регионах страны

8.1. Лизинговые сделки в древности

Идея лизинга не нова. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен. Однако в отечественной юридической и экономической литературе по-разному оценивают обстоятельства, связанные с появлением лизинга.

В частности, в работах экономистов зачастую можно встретить ссылки на то, что раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384 / 383 - 322 гг. до н. э.). Именно он в "Риторике" отметил, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а его (имущества) использование. Это несомненное доказательство того, что уже тогда лизинг был известен.

Иными словами, не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое-либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате этого получать доход.

Английский автор Т. Кларк пошел еще дальше, утверждая, что лизинг был известен задолго до того, как жил Аристотель: он находит несколько положений о лизинге в законах Хаммурапи, принятых около 1760 г. до нашей эры, говорит о том, что лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Встречаются ссылки и на то, что Римская Империя также не осталась в стороне от отношений лизинга – они нашли своё отражение в Институциях Юстиниана.

Лизинг в древности не был ограничен арендой каких-либо конкретных типов собственности. Фактически из истории известно, что арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника.

Первое документальное упоминание о лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у

нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова.

Этот опыт не был забыт, и всего через два века, в 1248 году, была зарегистрирована первая официальная лизинговая сделка крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили таким образом амуницию.

В Венеции уже в 11 веке существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

В Великобритании одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 года (Statute of Wales). Предметом лизинговых операций в то время были в основном фермерское оборудование и лошади.

В 1572 году в Великобритании был принят законодательный акт, разрешающий использовать только действительный, а не мнимый лизинг, то есть законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях, так как к тому времени участились сделки, имеющие целью сокрытие истинного положения вещей – кто собственник, кто владелец. Использовалось это как средство скрытой передачи собственности, то есть для введения в заблуждение кредиторов.

В начале XIX в. с развитием промышленности в Англии увеличился и перечень товаров, сдаваемых на условиях лизинга. Особую роль в этом сыграло развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности. Владельцы каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля, однако почти сразу стала очевидна невыгодность такой формы финансирования. Выработка угля увеличивалась, открывались все новые шахты, требовалось все больше и больше вагонов. И тогда ряд мелких предприятий решили воспользоваться сложившейся ситуацией для выгодного вложения капитала: они покупали вагоны для угля и сдавали их на условиях лизинга.

Однако экономисты, по всей видимости, видят лизинг во всех исторических документах, где речь идет об имущественном найме (аренде), и более того, называют лизингом любой комплекс имущественных отношений, связанных с владением вещью на ином праве, нежели право собственности.

Представляется, что такие утверждения основаны на неправильном понимании сущности договора лизинга и его квалифицирующих признаков, выделяющих лизинг в отдельный вид договора аренды.

Возникновение лизинговых правоотношений, а с ним и введение в экономический лексикон термина "лизинг" (от англ. "to lease"), что означает "арендовать" или "брать в аренду", все-таки правильнее связывать с операциями американской телефонной компании "Bell". Ее руководство в 1877 году приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а передавать их на условиях, сходных с современным пониманием лизинга.

Многие сложности современного лизинга связаны с соединением в этом институте элементов вещного и договорного права. Идея разделения права владения и права собственности известна с незапамятных времен, а рождение и распространение современного лизинга еще раз подтверждают, что все новое – это хорошо забытое старое.

8.2. Развитие мирового лизингового бизнеса в 50-80-х годах XX века

В XX веке лизинг получил распространение уже в новом качестве – как институт, призванный регулировать особую форму инвестирования финансовых ресурсов (ограниченных, как известно) в экономику, связанную с использованием такого способа, как приобретение финансовыми организациями по просьбе промышленных фирм машин и оборудования с последующей передачей их последним в аренду. Мощный импульс развитию лизинга дало создание специальных лизинговых компаний, для которых лизинг стал не только средством торговой политики, но и предметом деятельности. Первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 году в Сан-Франциско американской компанией "United States leasing Corp.". Несколько позднее в лизинговых операциях стали принимать участие коммерческие банки США, которые получили от Федеральной резервной системы США разрешение создавать дочерние фирмы для осуществления лизинговых операций,

Правительство США своевременно оценило это явление и оперативно разработало и реализовало государственную программу стимулирования лизинговых операций.

Одним из факторов широкого распространения лизинга обычно называют развитие железнодорожного транспорта: железнодорожные компании осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает осуществлять долгосрочное управление или монопольное использование вагонов, и чтобы уйти от обременительных расходов, эти компании стремились приобретать локомотивы, вагоны и иные транспортные средства не в собственность, а лишь в пользование. В этих целях на первоначальном этапе в США использовалась

конструкция траста, когда соответствующие транспортные средства приобретались трастовыми фирмами с последующей их передачей в пользование железнодорожным компаниям. Трасты стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны должны были возвращаться арендодателю, который сохранял за собой право собственности. Такие арендные договоры заложили начало операционного лизинга.

Затем активная заинтересованность компаний-производителей транспортных средств в реализации произведенной ими продукции и финансовых компаний – в выгодном вложении капитала привели к изменению системы инвестирования: финансовые компании стали приобретать транспортные средства и иное оборудование, необходимое транспортным компаниям, у определенного производителя по просьбе эксплуатирующих организаций с передачей их последним в аренду. Спустя некоторое время на основе лизинга стали в массовом порядке сдаваться технологическое оборудование, машины, морские суда, самолеты и т.д.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами. В 30-е годы Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения сбыта своих автомобилей. Однако «законным отцом» автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк – торговый агент из Чикаго, который в начале 40-х годов первым предложил долгосрочную аренду автомобилей.

Таким образом, США стал родиной нового бизнеса. К середине 60-х годов лизинговые операции в этой стране составляли 1 млрд. \$, а к концу 80-х они превысили 110 млрд. \$, т.е. за четверть века увеличились более чем в сто раз.

Западный экономист Г. Лолюн описывает рождение лизинговых операций в США следующим образом. Небольшой фирме по производству пищевых продуктов в Калифорнии, возглавляемой Босхом, в 1952 г. для выполнения крупного заказа, полученного от военного ведомства, необходимо было увеличить парк машин, но капитал фирмы был небольшим и свободных средств не было. Тогда Босх решил арендовать необходимые машины и таким образом осуществил процесс финансирования их получения. Убедившись в выгодности такой операции и узнав, что ряд фирм по его примеру хотят арендовать нужные им машины, Босх создал фирму "U.S. Leasing" с капиталом 20 тыс. долл. Через два года эта фирма сдавала в аренду машин и оборудования на сумму более 3 млн. долл. Как видно из приведенных цифр, диспропорция между капиталом фирмы и ее оборотом была очень велика. Тогда Босх, объявив публичную подписку на акции, создал вторую фирму – "Boothe Leasing

Corporation" с капиталом 400 тыс. долл. У фирмы появилась масса последователей, также открывших для себя преимущества лизинговых форм финансирования, и уже в 1959 г. объем лизинговых операций составил 300 млн. долл. В 1961 г. у этой фирмы было 2700 клиентов, ее капитал составлял 8 млн. долл. и она имела действующие контракты на сумму 66 млн. долл.

Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США. В конце 50-х годов американские лизинговые компании обратили свои взоры к зарубежным рынкам. В 1959 г. "United States Leasing Corporation" учредила свой филиал в Канаде и стала планировать учреждение филиала в Англии. Для осуществления лизинга в Англии 8 июня 1960 г. была создана торговая лизинговая компания "Mercantile Leasing Company", 80% акций которой принадлежало английской торгово-кредитной компании "Mercantile Credit Company" и 20% "U.S. Leasing Corporation". Несомненные и очень быстрые успехи компании привлекли к себе внимание других английских финансовых компаний. Уже в первой половине 60-х годов большинство из них участвовало в операциях по лизингу. Постепенно к этим операциям стали присоединяться и банки. В 1961 г. общий оборот лизинговых фирм в Англии составил 280 млн. долл.

Во Франции первая лизинговая компания была создана по инициативе Banque de l'Indochine и называлась "Sepafites". Она занималась лизингом промышленного оборудования и первое соглашение подписала 22 февраля 1961 г. В 1962 г. "Sepafites" была переименована в "Locafrance". К 1965 г. во Франции уже действовало 28 лизинговых компаний, и ими было заключено договоров на общую сумму 66 млн. долл.

В ФРГ первая лизинговая фирма была создана в 1962 г. – "Leasing GmbH" в Дюссельдорфе. В 1968 г. лизинговые фирмы в ФРГ подписали договоров на общую сумму 125 млн. долл.

В 1963 г. первая лизинговая фирма была основана в Японии. Уже в 1967 г. общая сумма договоров на аренду машин и оборудования составила 42 млн. долл.

Первая итальянская лизинговая фирма была основана в 1966 г., т.е. несколько позже, чем в других европейских странах. К концу 80-х годов было примерно 3000 фирм, занимающихся лизингом, с 30 тыс. служащих и объемом операций в 3,448 млрд. долл.

В западноевропейских странах с 1952 г. лизинг сделал поразительный скачок в своем развитии. Можно без преувеличения сказать, что он уверенно идет к завоеванию мирового рынка. В Европе за 1987 г. объем лизинга возрос на 42,4% по сравнению с предыдущим годом. В Германии, Испании, Франции, Великобритании лизинг превысил 13% всех капиталовложений. В Италии и Болгарии 60%

объема лизинговых операций приходится на промышленный сектор. В других странах основная часть приходится на сектор бытовых услуг (Норвегия — 70%, Бельгия и Великобритания — 60). В 1987 г. 48% всех капиталовложений в экономику Новой Зеландии и 35 – Австралии прошло по каналам лизинга. Сумма лизинговых контрактов в США в этом же году составила 109 млрд. долл.

Следует заметить, что к услугам лизинга прибегали не только мелкие и средние фирмы, испытывающие финансовые трудности, но и транснациональные корпорации, располагающие огромными ресурсами. В США 80-х, например, около 80% фирм регулярно приобретали на условиях лизинга те или иные виды машин и оборудования.

По данным американской Ассоциации компаний арендодателей, занимающихся лизингом машин и оборудования, в 1988 г. сумма заключенных договоров превысила 118 млрд. долл. Доля лизинга в общем объеме капиталовложений в стране возросла с 15,6% в 1978 г. до 27,9% в 1987 г.

Быстро развивался лизинг в Японии.

Объем лизинговых операций в Японии

Таблица 8.2.1

Год	1974	1977	1980	1983	1986	1989	1990
Объем лизинговых операций, млрд. иен	529	699	1574	2993	4757	7065	7778

В последующие годы темпы прироста данных операций несколько снизились, что было связано с общим экономическим спадом в Японии.

Лизинговые операции появлялись и в развивающихся странах.

Принятие законодательных актов, дающих налоговые льготы лизинговым фирмам, в Турции вызвало рост вложений. Так, если в 1987 г. объем лизинговых операций оценивался в 7,7 млрд. турецких лир, то в 1988 г. – 96,3 млрд., в 1989 г. – 343,4 млрд. лир. В 1990 г. в стране действовали 12 лизинговых фирм, в большинстве – дочерние фирмы банков.

В США широкое распространение получила практика лизинга сельскохозяйственной техники. Поставщики прибегали к нему как к форме кредитования и стимулирования сбыта, а фермеры видели в нем выход из сложного положения, так как лизинг обеспечивал получение необходимого оборудования без значительных единовременных затрат.

Предоставлением сельскохозяйственных машин в лизинг занимались и дилерские компании, осуществляющие одновременно их сбыт. При этом применялись гибкие формы оплаты: фермеры,

специализирующиеся на животноводстве, вносили платежи ежемесячные, а занимающиеся полеводством – ежегодные.

Суммы лизинговых сделок и общие капиталовложения американских компаний, млрд. долл. Таблица 8.2.2

Показатели	1978 г.	1980 г.	1982 г.	1984 г.	1986 г.
Сумма лизинговых сделок	25,6	43,5	57,6	67,0	92,3
Общие капиталовложения	170,2	197,8	207,5	274,5	355,2
Доля лизинга, %	15,6	22,0	27,8	24,5	25,9

В США специализированная лизинговая фирма "Lease America Corporation" имела несколько программ предоставления оборудования в аренду. Свои разработки в этой области имели все крупные фирмы сельскохозяйственного машиностроения.

Интересной представляется практика компании "Derric Equipment", которая сдавала в аренду ежегодно около 50 тракторов различной мощности. Наибольшим спросом у потребителей пользовались машины, на которых установлены двигатели мощностью до 45 л. с. Компания сдавала в аренду только новые тракторы на срок 2-3 месяца, затем продавала их по сниженным ценам. При этом в практике компании повторная аренда не использовалась. При увеличении числа арендуемых тракторов предоставлялась скидка со ставок арендной платы. Некоторые фирмы назначали плату за эксплуатацию 1 л. с. мощности двигателя в течение 1 ч, работа контролировалась специально установленными счетчиками.

В Великобритании компания "Agreguip", занимающаяся сбытом тракторов и зерноуборочных комбайнов, предоставляла оборудование в аренду на срок 2, 3 или 4 года с недельной платой. При серьезной поломке гарантировалась замена машины.

Перечень вариантов использования лизинга сельскохозяйственного оборудования можно продолжить.

Широко развивался лизинг автомобильной техники. Например, в ФРГ фирма "Avis" (второй по величине в стране арендодатель автомобилей) имела 230 станций автомобильной аренды, охватывающих всю территорию страны, а позже открыла еще около 200, в том числе в новых федеральных землях. Число сотрудников фирмы составляло 900 человек. Среди клиентов фирмы были частные лица, средние фирмы и предприниматели, а также крупные заказчики за пределами Германии. Клиенты имели возможность выбирать из семи различных моделей грузовых автомобилей от развозных фургонов фирмы "Mercedes-Benz" до грузовых автомобилей

"Volkswagen" грузоподъемностью 2,7 т. Каждая из групп автомобилей насчитывала в среднем 16 тыс. единиц.

"Avis" покупал ежегодно около 25 тыс. автомобилей. В 1989/90 финансовом году оборот фирмы достиг более 850 млн. марок, из них 267 млн. приходилось на лизинговые операции, объем которых увеличился по сравнению с предыдущим финансовым годом на 24%, было заключено 580 тыс. арендных сделок.

Ниже сделана попытка анализа экономических предпосылок возникновения и столь быстрого и стабильного развития лизинговых отношений в зарубежной экономике.

Как уже отмечалось, лизинг в качестве средства финансирования капиталовложений применялся с 50-х годов. Следует заметить, что подобный подход к финансированию существовал и раньше, он использовался в тех случаях, когда требовалось финансирование проектов, успех которых можно было предположить, по крайней мере, в обозримом будущем.

Традиционным для экономики западных стран являлось большое внимание со стороны государства к регулированию инвестиционной политики. Путем установления различных условий для инвестиций в отдельных отраслях экономики государство добивалось притока капитала в те отрасли, которые более всего в этом нуждались. Изменяя размеры налогов, устанавливая налоговые льготы, увеличивая или уменьшая сроки амортизации, государство определяло области более выгодного вложения капиталов, что в конечном итоге вело к развитию экономики в нужном ему направлении.

После второй мировой войны почти во всех развитых капиталистических странах была введена ускоренная амортизация (accelerated depreciation). Прямым следствием быстрого накопления амортизационных фондов в странах капитала в послевоенный период стало ускоренное восстановление и обновление производственного парка машин и оборудования.

Еще одним фактором, имевшим важное значение для инвестиционной политики, являлся, на наш взгляд, порядок налогообложения. Во многих развивающихся странах действовал так называемый налоговый инвестиционный кредит – investment tax credit (ИТС). Налоговый инвестиционный кредит представлялся компании в год приобретения основного оборудования и устанавливался в процентах к общему объему капиталовложений в новое оборудование.

В США налоговый инвестиционный кредит был введен в 1962 г. на уровне 7%. В 1966 г. президент Л. Джонсон отменил ИТС но уже в 1969 г. налоговая реформа восстановила 7%-й кредит, а с 1978 г. он был увеличен до 10%.

Использование названных амортизационных и налоговых льгот при лизинге оказалось экономически выгодным для всех его участников. Арендодатель пользовался всеми налоговыми льготами, не предоставляемыми ему обычно при покупке того же оборудования. За счет этих же льгот он мог существенно понижать ставки арендной платы (в ряде случаев они оказывались в 1,5-2 раза ниже платы по обычному кредиту), реализуя тем самым определенные преимущества лизинга для арендатора.

В середине 70-х годов американская экономика оказалась перед необходимостью широкого обновления основного капитала. Причин тому было несколько, но наиболее важные из них – физический износ значительной части основных производственных фондов; ускоренный моральный износ, вызванный ростом цен из-за энергетического кризиса 1973-1974 гг., что сделало невыгодным использование энергоемкого оборудования и обесценило его; появление новых поколений оборудования и др. Все это привело к тому, что сложившаяся к середине 70-х годов структура основного капитала США перестала соответствовать новым условиям экономического развития (в Западной Европе этот процесс произошел несколько позднее). Перед экономикой страны встала сложнейшая задача обновления в достаточно сжатые сроки всего национального производственного парка машин и оборудования. Одним из выходов в создавшейся ситуации стало широкое использование лизинга.

В 1981 г. в США была проведена налоговая реформа, основные положения которой содержатся в Налоговом законе экономического восстановления (Economic recovery Tax Act), принятом конгрессом по предложению администрации Р. Рейгана. Законом при сохранении 10%-ной ставки инвестиционного налогового кредита были введены самые значительные в истории страны нормы амортизационного списания основного капитала. Кроме того, реформа предоставила корпорациям право свободного распоряжения своими налоговыми льготами по своему усмотрению, а также передачи этих льгот другим компаниям.

Таким образом, изменение налогово-амортизационного законодательства имеет самое непосредственное отношение к использованию лизинга. Увеличение и расширение льгот немедленно ведет к увеличению объемов лизинговых операций, отмена льгот приводит к сворачиванию объемов лизинга.

Например, с 1986-1987 гг. в США и Великобритании стали действовать новые налоговые законодательства, фактически отменившие налоговые льготы арендодателям. В результате лизинг лишился некоторых важных преимуществ, позволявших ему успешно конкурировать с другими формами финансирования

капиталовложений в оборудование. В 1986 г. в США лизинговые инвестиции выросли на 6% против 26% в 1985 г. (при средних темпах роста за 1978-1986 гг. – 18%), а в Великобритании – снизились на 10%.

В условиях жесточайшей конкуренции за внутренние и внешние рынки все более важным становится наряду с улучшением технических характеристик товара предоставление льготных условий финансирования, на основе которых он предлагается потребителю. И здесь очевидны преимущества лизинговых форм финансирования. Традиционные источники финансирования стали труднодоступными для многих компаний, в результате чего все возрастающая масса мелких и средних фирм вынуждена была обращаться к лизингу основных фондов.

Следует заметить, что развитие лизинга было тесным образом связано с преодолением психологического барьера участников лизинговых операций и появлением некоторой новой парадигмы экономического мышления, в соответствии с которой потребители стали все чаще отделять понятие права собственности на имущество от возможности пользования им. Производители все больше начали убеждаться в том, что их основная цель заключается не в накоплении активов, а в том, чтобы что-то производить. В этом случае потребители более склонны принять принципы аренды, а банки в свою очередь легче согласятся принять во внимание перспективы развития фирм и, следовательно, возможный рост их оборота, чем предоставят кредиты исходя из прошлых результатов деятельности клиентов. На наш взгляд, это способствовало развитию лизинговых отношений.

Научно-техническая революция вызвала повышение уровня автоматизации и механизации процессов производства и управления, что повлекло за собой значительный рост капиталовложений в наукоемкие производства и резкую смену основных производственных фондов, В этих условиях лизинг стал крайне полезен.

Кроме того, в сложившейся ситуации, когда резко повысилось значение фактора мобильности, способности быстро привлечь необходимые ресурсы, лизинг стал средством решения не только текущих, но и долговременных задач, важным источником получения дополнительных прибылей.

Таким образом, можно выделить несколько ключевых моментов в развитии лизинговых отношений: 1) налогово-амортизационные льготы; 2) смена парадигмы мышления (признание лизинга эффективной формой финансирования); 3) научно-технический прогресс.

8.3. Мировой лизинг в последнем десятилетии XX века

Данный материал посвящен мировому лизинговому бизнесу. Обзор составлен на основании статистических данных, опубликованных в World Leasing Yearbook 2001, где приведена информация об объемах лизинговых операций в мире в 1999 г.; Annual Report Leaseurope 1999, где собраны данные о динамике лизинговых услуг как в целом по Европе, так и в разрезе стран, входящих в Leaseurope – Европейскую ассоциацию лизинговых компаний⁶⁸; отчетных данных за 1999 г. по российским компаниям, входящим в Российскую ассоциацию лизинговых компаний (Рослизинг); а также статистических данных, опубликованных Госкомстатом России.

Краткие итоги 1998 года

После спада в 1997 г. мировой лизинговый бизнес в 1998 г. показал увеличение объема лизинговых операций на 6,6% по сравнению с предыдущим годом. Он составил 432,5 млрд. долл. США, что на 26,7 млрд. долл. США больше, чем в 1997 г.

Однако на общем благоприятном фоне продолжалось падение лизинговых операций в Азии, которые уменьшились с 80,2 до 74,7 млрд. долл. США, а для некоторых стран этого региона 1998 г. оказался "черным". Так, в Корее и Индонезии объемы лизинговых операций в долларовом выражении упали более чем на 75%.

Как и Азия, уменьшение объемов показала Африка, на остальных континентах был показан рост, и особенно бурный – в Европе и Австралии соответственно 23,4% и 13,4%. В Северной Америке был отмечен незначительный рост – всего 3%.

Мировой лизинговый рынок в 1999 г.

По последним данным London Financial Group, опубликованным в ежегодном статистическом обозрении по лизингу World Leasing Yearbook 2001, в 1999 г. продолжался рост мирового лизингового

⁶⁸ Leaseurope – Европейская федерация лизинговых ассоциаций – была основана в 1972 г. Через национальные ассоциации 30 стран в Федерации представлено более 1200 лизинговых компаний. Leaseurope занимается вопросами европейского лизингового законодательства, и ее целью является представление лизинга на мировом уровне. Федерация информирует лизинговые компании через национальные ассоциации обо всех изменениях в налогообложении, бухгалтерском учете и законодательстве на стадии их подготовки. Leaseurope внедряет знания профессионалов лизинга, ведущих активную деятельность. Федерацией был создан ряд комитетов, в которых профессионалы из разных стран обсуждают различные вопросы лизинга. Комитет по законодательству рассматривает законодательство, влияющее на лизинг на европейском уровне. Комитет по бухгалтерскому учету и налогообложению обсуждает текущие вопросы, представляющие интерес для всех лизинговых компаний. Комитет статистики и маркетинга собирает данные из национальных ассоциаций и составляет статистические отчеты по развитию лизинга в странах членах Федерации. Недвижимость составляет важную часть деятельности Федерации, и соответствующие вопросы рассматриваются комитетом по лизингу недвижимости.

бизнеса. Объемы лизинговых операций выросли на 9,5% и составили 473,5 млрд. долл. США против 432,5 тыс. долл. США в 1998 г.

В таблице 8.3.1 приведена динамика лизинговых услуг по континентам в 90-х годах. Чем же характеризуется 1999 год? Во-первых – достаточно большим ростом объема лизинговых услуг в Северной Америке – на 22,6% по сравнению с 1998 г. Объемы достигли 239,1 млрд. долл. США и впервые перешагнули 200 миллиардный рубеж. Во-вторых – резким падением лизинговых операций в Южной Америке – почти вдвое и, в-третьих, после двух лет сокращения лизингового бизнеса в Азии наметился положительный рост – 7,6%. На двух континентах – Европе и Австралии / Новой Зеландии никаких изменений не произошло, а в Африке четвертый год продолжается спад.

Динамика лизинговых услуг по континентам Таблица 8.3.1
(млрд. долл. США)

Регион	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Сев. Америка	125,4	130,0	127,6	132,5	148,0	169,3	177,0	189,2	195,0	239,1
Европа	117,9	120,0	99,5	79,9	87,5	108,0	117,7	108,3	133,6	133,6
Азия	77,5	83,4	80,9	81,0	99,2	104,8	105,8	80,2	74,7	80,4
Южн. Америка	1,9	3,5	6,3	9,3	11,1	15,1	15,0	15,9	16,4	8,3
Австралия / Н. Зеланд.	5,1	4,0	4,2	4,9	5,9	6,2	7,3	6,9	7,9	7,9
Африка	3,8	4,4	4,8	2,0	4,7	5,7	5,3	5,2	4,9	4,3
Всего	331,6	345,3	323,3	309,6	356,4	409,1	428,1	405,8	432,5	473,5

Основной объем лизинговых операций был сосредоточен на трех континентах: Северной Америки, Европе и Азии, на долю которых приходилось 95,7% объема лизинговых сделок в мире, что на 2,4% больше, чем в 1998 г.

В 1999 г. уменьшилась доля всех континентов в мировом лизинговом бизнесе за исключением Северной Америке. Здесь объем лизинговых услуг увеличился на 5,4% по сравнению с 1998 г., и впервые на него приходилось более 50% всего лизингового рынка.

Если обратиться к рейтингу 50 ведущих лизинговых стран, который ежегодно публикуется London Financial Group, то в нем каждый год имеются подвижки. Однако на протяжении многих лет его верхняя часть остается без изменения. США, Япония, Германия, Великобритания занимают первые четыре места.

В этих странах в 1999 г. было сосредоточено 74,8% объема лизинговых операций в мире против 70,5% в 1998 г., 72,1% в 1997 г. или 69,5% в 1996 г.

Такой значительный рост был достигнут в основном усилиями одной страны – США, в которой объемы лизинговых операций больше, чем в странах Европы и Азии вместе взятых.

В таблице 8.3.2 приведен список ведущих лизинговых стран, у которых в 1999, 1998 или 1997 годах объем лизинговых операций превысил 2 млрд. долл. США. Для сравнения в эту таблицу помещены данные по России, которые также взяты из World Leasing Yearbook.

Если у одних стран, таких как Корея, Бразилия, Китай и Турция произошло уменьшение лизинговых объемов соответственно на 67,1%, 60,9%, 48,4% и 48,4%, то в других – Аргентине (92,4%), Словении (53,3%), Венгрии (48,0%) и Греции (43,7%) был отмечен рост.

Рейтинг ведущих лизинговых стран
(млрд. долл. США)

Таблица 8.3.2

Страна	1999 г.		1998 г.		1997 г.	
	Объем	Место	Объем	Место	Объем	Место
США	226,00	1	183,40	1	179,80	1
Япония	72,32	2	63,34	2	60,10	2
Германия	35,73	3	37,48	3	31,86	3
Великобритания	20,40	4	20,52	4	20,80	4
Франция	17,18	5	18,60	5	11,23	6
Италия	14,90	6	13,61	6	10,27	7
Канада	10,54	7	9,58	8	7,43	9
Испания	7,80	8	6,76	10	4,63	11
Австралия	7,33	9	7,36	9	6,45	10
Бразилия	5,20	10	13,30	7	12,20	5
Швеция	4,99	11	4,90	11	4,10	13
Швейцария	4,33	12	3,45	14	2,82	17
Нидерланды	3,84	13	4,09	12	3,94	15
Ю. Африка	3,59	14	3,73	13	4,50	12
Австрия	3,39	15	3,26	15	2,75	18
Бельгия	2,85	16	2,69	17	2,16	19
Португалия	2,65	17	2,34	19	1,74	24
Мексика	2,60	18	2,00	22	2,00	22
Чехия	2,28	19	2,32	20	2,04	20
Гонг-Конг	2,18	20	3,24	16	3,96	14
Дания	1,78	22	2,15	21	1,12	30
Россия	1,30	28	0,62	34	0,47	38
Корея	0,94	31	2,69	18	7,66	8
Индонезия	0,40	40	0,40	41	3,25	16

В Корею, занимавшей еще в 1997 г. 8 место с объемом в 7,66 млрд. долл. США, в 1999 г. продолжался глубокий спад в лизинговой отрасли, и ее обошла в рейтинге Россия. В Бразилии разразился

жесточайший кризис, когда объемы лизинговых операций упали более чем на 60%, а страна опустилась на 10 место после 7 места в 1998 г.

В десятку ведущих лизинговых стран вошли Франция – 5-е, Италия – 6-е, Канада – 7-е Испания – 8-е, Австралия – 9-е и Бразилия – 10-е место. На долю первых десяти стран приходилось 88,15% мирового лизингового рынка, что на 1,65% больше, чем в 1998 г. Для сравнения, в 1998 г. против 1997 г. этот рост составлял 1,1%.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

Северная Америка

Северная Америка с 239,1 млрд. долл. США показала рост объема лизинговых услуг на рекордную величину 22,6%, что позволило этому континенту завоевать более 50% мирового лизингового рынка. В 1998 г. эта доля составляла 45,1%, в 1997 г. – 46,6%. Важно отметить, что этот рост был достигнут не только за счет США, на долю которых приходилось 94,5% (в 1998 г. – 94%, в 1997г. – более 95%) североамериканского рынка, но и других стран этого региона, в частности, Канады и Мексики.

Несмотря на это, конечно же, США внесли существенный вклад в этот результат, т.к. собственные объемы лизинговых операций в стране выросли на 23,3% и достигли астрономической величины в 226 млрд. долл. США против 183,4 млрд. долл. США в 1998 г. По оценкам американских специалистов в 2000 г. объемы лизинговых операций составили порядка 233 млрд. долл. США.

США бессменный лидер мирового лизингового бизнеса и еще долго им будет оставаться, т.к. в ближайшей перспективе эту страну не удастся никому догнать. По другому важному показателю – доли лизинга в новых инвестициях, характеризующего развитие лизинга в стране, США также занимал первые позиции. Это значение на протяжении последних десяти лет колебалось около 30% и в 1999 г. составило ровно 30%.

Наиболее привлекательным оборудованием для лизинга в США в 1999 г. были транспортные средства, на долю которых приходилось 35,0% всего объема лизинговых операций. Эта величина складывалась из 20,3% лизинга грузовиков, 6,5% – самолетов, 4,4% – железнодорожного состава и 3,8% приходилось на иные транспортные средства. На втором месте находился лизинг компьютеров и программного обеспечения – 15,2%. Далее шло строительное оборудование – 9,4%, технологическое – 6,6% и сельскохозяйственное – 5,2%.

В Канаде продолжался рост лизингового бизнеса, который увеличился на 10% по сравнению с 1999 г. (в 1998 г. – на 29%) и составил 10,54 против 9,58 млрд. долл. США в 1998 г., что позволило

Канаде закрепиться на 8 месте среди ведущих лизинговых стран. В этой стране на долю лизинга приходилось 22% новых инвестиций в оборудование. Положительные тенденции в лизинговой отрасли во многом были связаны с общим ростом канадской экономики, в которой уже на протяжении трех лет сохранялся рост ВВП порядка 3-4%. По оценкам канадских специалистов, эти тенденции сохранились и в 2000 г.

В Мексике, которая по классификации London Financial Group отнесена к североамериканскому континенту, после некоторой заминки в 1998 г., когда объемы лизинговых операций остались на уровне предыдущего года, в 1999 г. был отмечен существенный рост объемов лизинговых операций – на 30%. С 2,65 млрд. долл. США Мексика поднялась на 18 место в мире после 22 места в 1998 г.

Азия

После двух лет снижения объемов лизинговых операций, когда они упали почти на 30% по сравнению с 1996 г., в Азии в 1999 г. наметилась положительная тенденция. Был отмечен рост на 7,6% по сравнению с 1998 г., а объемы лизинговых операций вышли на уровень 1997 г. и составили 80,4 млрд. долл. США.

Несмотря на это, в большинстве азиатских странах, за исключением Японии, произошло уменьшение лизингового бизнеса. Особенно оно коснулось Кореи, Китая и Гонг-Конга.

В Японии, ведущей азиатской стране, после двух лет спада наметился подъем лизинговой отрасли. Объемы лизинговых операций увеличились, как в национальной валюте – на 3,6%, так и в долларовом выражении – на 14,2%. На первый взгляд, парадоксальные результаты: рост в долларовом выражении больше, чем в национальной валюте.

Это было связано с тем, что в 1999 г. произошло укрепление йены. Объемы лизинговых операций в национальной валюте достигли в 1999 г. 7402,4 млрд. йен по сравнению с 7144 млрд. йен в 1998 г., а в долларовом выражении 72,32 и 63,34 млрд. долл. США соответственно. В отличие, например, от США и ведущих европейских стран в Японии доля лизинга в новых инвестициях за последние 10 лет не превысила 10% и в 1999 г. достигла максимального значения в 9,46%.

Япония уверенно занимала второе место в мире и первое на азиатском континенте. Наиболее привлекательным типом лизингового имущества в 1998 г. были: информационные системы – 43,6% (в 1998 г. – 44%), компьютеры – ж 37,3% (в 1998 г. – 38%), сервисное оборудование – 13,8% (в 1998 г. – 14,5%), технологическое оборудование – 13,3% (в 1998 г. – 12,1%). Данные пропорции были

достаточно стабильны и наблюдались в Японии на протяжении 1998-2002 годов, а их отклонения были в пределах 3-х процентов.

В Корее, в которой лизинг успешно развивался в первой половине 90-х годов, что позволило ей в 1995 г. выйти на 4 место в мире, продолжался глубокий спад в лизинговой отрасли. В 1999 г. объемы лизинговых операций снизились почти в три раза по сравнению с 1998 г. и составили всего 0,9 млрд. долл. США, что отодвинуло эту страну на 31 место в мире и на 5 место в Азии. На 2 место поднялся Гонг-Конг, в котором хотя и произошло уменьшение лизинговой активности до 3,24 млрд. долл. США против 3,96 млрд. долл. США в 1998 г., но не до такой степени как в Корее. Хотя в мировом рейтинге Гонг-Конг опустился с 14-го, которое он занимал в 1998 г., на 16 место.

Индонезии удалось стабилизировать ситуацию в отрасли, и объемы лизинга остались на уровне 1998 г. – 0,4 млрд. долл. США. И это после 1997 г., когда объемы достигали 3,25 млрд. долл. США, а страна занимала 16 место в мире.

В таких больших азиатских странах, как Китай и Индия, лизинг был не особенно распространен. В мировом рейтинге Китай в 1999 г. занимал 27 место (в 1998 г. – 24, в 1997 г. – 25), а Индия 34 место (в 1998 г. – 33, в 1997 г. – 35) с объемами в 1,36 и 0,75 млрд. долл. США соответственно.

Южная Америка

В Южной Америке после двух лет роста в 1999 г. разразился глубочайший кризис. Объемы лизинговых операций уменьшились почти вдвое и составили всего 8,3 млрд. долл. США против 16,4 млрд. долл. США в 1998 г. В связи с чем, Южная Америка потеряла 2,1% мирового лизингового рынка.

Обвал произошел и в ведущей южноамериканской лизинговой стране Бразилии. Объемы сократились с 13,3 до 5,2 млрд. долл. США. Больше чем в 2,5 раза. Экономический и финансовый кризис, который наблюдался в Бразилии на протяжении нескольких лет, в конце концов, серьезно затронул и лизинговую отрасль. Бразилия откатилась на 10 место в рейтинге после 7 места в 1998 г. и 5 места в 1997 г.

Наиболее привлекательным лизинговым имуществом в Бразилии являлись транспортные средства (автомобили, самолеты и т.п.), на долю которых приходилось 88% (в 1998 – 84%) от всего объема сданного в лизинг оборудования.

Среди других южноамериканских стран, входящих в 50 ведущих лизинговых держав, в Колумбии и Чили в 1999 г. был отмечен спад на 45,0% и 21,7% соответственно, а объемы снизились до уровня 0,6 и 0,66 млрд. долл. США соответственно. Это привело к

потере завоеванных позиций. Колумбия опустилась на 37 место после 26 место в 1998 г. и 22 места в 1997 г., а Чили на 35 место после 32 в 1998 г. и 26 в 1997 г.

На этом негативном фоне положительные тенденции в лизинговой отрасли на протяжении двух лет были отмечены в Аргентине, которая с объемом в 0,97 млрд. долл. США в 1999 г. переместилась на 30 место после 39 места с объемом 0,5 млрд. долл. США в 1998 г.

Австралия и Новая Зеландия

В Австралии и Новой Зеландии после многих лет роста лизинговой отрасли в 1999 г. были зафиксированы объемы лизинговых услуг на уровне 1998 г., которые составили 7,9 млрд. долл. США. На долю Австралии приходилось 7,33 млрд. долл. США или более 93% общего объема лизинговых услуг в этом регионе, а на Новую Зеландию – 0,52 млрд. долл. США. Австралия входила в 10 ведущих лизинговых стран и занимала в рейтинге 9 место. В этой стране лизинг является важным финансовым инструментом, на его долю приходилось порядка 25,0% новых инвестиций, а это в мире считается достаточно большой величиной.

Африка

После 1995 г. в Африке четыре года продолжался спад, который в 1999 г. был более сильным, чем в предшествующем году – на 14,3% против 6,2% в 1998 г.

Объемы лизинговых операций снизились с 5,2 млрд. долл. в 1997 г. и 4,9 млрд. долл. США в 1998 г. до 4,3 млрд. долл. США, что привело к потере Африкой 0,2% мирового лизингового рынка (он составил всего 0,9%).

Состояние африканского рынка во многом зависит от Южной Африки, на долю которой приходилось более 73% континентального лизинга. В 1999 г. в стране продолжалось снижение лизинговых объемов, которые составили 3,53 млрд. долл. США против 3,73 млрд. долл. США в 1998 г. или 4,5 млрд. долл. США в 1997 г. Южная Африка опустилась на 14 место в мировом рейтинге после 13 – в 1998 г. и 12-го – в 1997 г.

Кроме Южной Африки в список 50 ведущих лизинговых стран входили Марокко, Зимбабве и Нигерия, которые занимали соответственно 43, 48 и 49 места.

Европа

Данные по динамике лизинговых услуг Европы, опубликованные разными изданиями, отличаются.

По данным Leaseurope, 1999 г. был удачным для Европы, и объемы лизинговых операций выросли на 11,6% с 118,408 млрд. ЕВРО в 1998 г. до 131,72 млрд. ЕВРО в 1999 г. London Financial Group же показала, что объемы лизинговых операций в Европе остались на уровне 1998 г. и составили 133,6 млрд. долл. США⁶⁹. Такое расхождение связано, по нашему мнению, с двумя факторами. Во-первых, курс ЕВРО по отношению к доллару США падал на протяжении 1999 г. Это основной фактор, который объясняет эти расхождения. Во-вторых, часть объемов лизинговых операций, которые приходились в Великобритании на договора "покупка в рассрочку" (hire purchase), London Financial были исключены из общих европейских данных, а в отчет Leaseurope они входят.

Несмотря на не совсем положительные результаты лизинговой отрасли в Европе, которые приводились London Financial Group, 6 европейских стран входили в 10 ведущих лизинговых стран и еще 7 в двадцатку, а Европа уверенно занимала второе место в мире⁷⁰.

РОССИЯ В МИРОВОМ ЛИЗИНГОВОМ БИЗНЕСЕ

С легкой руки г-на Газмана В.Д. Россия в 1999 г. с объемом в 1,3 млрд. долл. США поднялась на 28 место в мировом рейтинге после 34 места в 1998 г. Можно соглашаться с этими данными или нет, т.к. они основываются на оценках автора. К сожалению, статистических данных, обобщающих работу большинства лизинговых компаний, у нас в стране нет.

В государственной статистической отчетности сведения об объемах лизинговых операций впервые были введены отдельной строкой в унифицированную форму федерального статистического наблюдения № П-2 "Сведения об инвестициях" с 1998 г. в соответствии с постановлением Госкомстата России от 16.09.1997 г. № 63⁷¹. Однако до сих пор Госкомстат России не сумел охватить многие лизинговые компании, и привел объемы лизинговых операций за 1999 г. в размере 516,256 млн. руб.⁷², что намного меньше, чем опубликовано в отчете Рослизинга⁷³.

Рослизинг ведет статистику с 1995 г., но только по компаниям, входящим в эту ассоциацию. На данный момент в ассоциацию входят меньше 10% компаний РФ. Однако, по мнению руководителей

⁶⁹ Подробный анализ лизинга в Европе опубликован в журнале "Технология лизинга и инвестиций", № 4(6), 2000 г.

⁷⁰ Характеристика лизингового бизнеса в некоторых европейских странах представлена в теме 9.

⁷¹ Каждый год в эту форму вносят изменения. Например, в 2001 г. она действовала в редакции Постановления Госкомстата России от 26.06.2000 г., № 53.

⁷² Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 1999 г. / Госкомстат России, № 8 (48), 2000. – С. 9.

⁷³ Технология лизинга и инвестиций, № 1-2 (3-4), 2000 г.

Рослизинга это наиболее крупные компании, по которым можно оценивать состояние лизинговой отрасли. Плюсом статистики Рослизинга является то, что она ведется на протяжении многих лет по методике Leaseurope и по ней можно проследить динамику лизинговых услуг как в целом по стране, так и в разрезе отдельных групп оборудования. Поэтому в основу анализа состояния лизинговой отрасли в России, по нашему мнению, следует положить данные Рослизинга.

В связи с тем, что лизинг является важным источником новых инвестиций, то интересно проследить динамику изменений этих двух показателей.

В таблице 8.3.3 приведены данные о доле лизинга в инвестициях за 1997-1999 гг.

Доля лизинга в инвестициях в основной капитал Таблица 8.3.3
(млрд. руб. / млн. долл. США)

Показатель	ед. измерения	1997	1998	1999
Инвестиции в основной капитал	руб.	408,797	407,086	670,439
	долл. США	68590,101	19714,189	24831,074
Рост инвестиций (%)	руб.		- 0,419	64,469
	долл. США		- 71,264	25,936
Лизинг	руб.	2,837	10,557	13,321
	долл. США	476,007	511,235	493,370
Рост лизинга (%)	руб.		272,118	26,182
	долл. США		7,401	- 3,494
Доля лизинга в инвестициях (%)		0,694	2,624	2,020
Курс (руб. / долл. США)		5,960	20,650	27,000

Развитие лизинговой отрасли в России идет как экстенсивным путем за счет увеличения количества лизинговых компаний, так и интенсивным – за счет увеличения объемов операций каждой лизинговой компанией.

Приведенные данные очень любопытные. В 1998г., когда в России произошел известный банковский кризис, и объемы инвестиций в долларовом выражении упали более чем на 70%, лизинговая отрасль показала рост на 7% в долларовом выражении. В 1999 г., когда рубль относительно стабилизировался, объемы инвестиций выросли как в рублевом, так и долларовом выражении, а в лизинговой отрасли объемы лизинговых операций в долларовом выражении немного сократились – на 3,5%.

Как правило, динамика инвестиций и лизинга совпадают. Если разражается кризис, то падают инвестиции и объемы лизинга. Характерный пример – Корея. Если в экономике происходил рост и

инвестиции в основной капитал увеличивались, то лизинговые операции также возрастали. Исключения могут быть, если лизинговая отрасль лишается определенных налоговых льгот. В России же в 1999 г. нормативная база лизинга была стабильной.

Госкомстатом России были подведены итоги социально-экономического развития страны в 2000 г. и инвестиционные показатели там обнадеживающие. Объемы инвестиций в основной капитал выросли на 73,8% в фактических ценах и 17,4% в сопоставимых уровню 1999 г. и достигли 1165,2 млрд. руб. в фактических ценах или 41,4 млрд. долл. США⁷⁴. По лизинговой отрасли объемы увеличились в 10 раз и составили 5,8 млрд. руб. Такое увеличение было достигнуто, в основном, за счет более полного охвата лизинговых компаний статистическими органами. Однако этот охват еще недостаточный. Учитывая "несознательность" лизинговых компаний, которые неохотно делятся своей информацией, необходимо объединить усилия Рослизинга, Госкомстата России, на которого возложена обязанность по сбору информации, Минэкономразвития России и т.д. – обладателей информации по компаниям, получившим лицензию на право осуществления лизинговой деятельности. Тогда данные об объемах в лизинговой отрасли будут более достоверными.

Таким образом, в конце 90-х годов XX века основная часть лизинговых услуг была сосредоточена в треугольнике «США - Западная Европа - Япония». В Западной Европе лизингодателями выступали преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75-80% случаев контролировались банками или считались их дочерними обществами.

8.4. Лизинговая деятельность в СССР

Опыт лизинговой деятельности США и Англии в СССР практически не использовался. Только во время 2-й Мировой войны советские граждане познакомились с понятием лизинга (lend-lease). США с помощью данного финансового механизма поставляло своим союзникам вооружение и автомобильную технику. Однако сразу после войны слово "лизинг" исчезло из русского лексикона больше чем на четыре десятилетия.

В основном в СССР операции такого рода были связаны с понятием имущественного найма (аренды). В качестве одной из предпосылок их развития следует назвать традиции промышленной

⁷⁴ Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 2000 г. / Госкомстат России, № 12 (52), 2001. – С. 5.

аренды в Российской империи, а затем и в СССР. Аренда стала одним из условий новой экономической политики.

С июля 1921 г. арендаторы получили "права арендовать государственные промышленные предприятия в целях их эксплуатации". Аренда обеспечивала восстановление основных фондов, рост производственных мощностей и объемов выпускаемой продукции без ощутимых для государства затрат. Но в 30-е гг. аренда в промышленности была запрещена, и эта форма хозяйственных отношений надолго ушла из экономической жизни страны.

В середине XX в. аренда позволяла использовать уже сложившиеся структуры материально-технического обеспечения при условии правильной организации их работы. Система территориальных органов бывшего Госснаба СССР, осуществлявшая с 60-х годов прокатные виды деятельности, обеспечивала возможность краткосрочной аренды механизмов, приборов, средств автоматизации труда и уже содержала в себе элементы оперативного лизинга. Возможно, определенное влияние здесь оказало распространение в 60-х годах оперативного лизинга в Западной Европе.

Однако эта система не смогла получить высоких результатов в отсутствии экономических методов управления данными процессами, возможности купли-продажи арендуемого имущества.

Существовавший порядок фондируемого распределения материально-технических ресурсов слабо заинтересовывал потребителей в получении техники на прокат в условиях относительно свободного доступа к финансовым ресурсам, обеспеченным затратным механизмом функционирования экономики, недостаточной ремонтной базой и т.д.

Начало развития лизинговых операций на отечественном внутреннем рынке можно определить серединой 1989 года в связи с переводом предприятий на арендные формы хозяйствования. Заметным явлением в становлении начальных правил применения лизинга стали Основы законодательства СССР об аренде от 23 ноября 1989 года, № 810-1 и письмо Госбанка СССР от 16 февраля 1990 года, № 270 "О плане счетов бухгалтерского учета", в котором был представлен порядок отражения лизинга в бухгалтерском учете. Развитие сети коммерческих банков способствовало внедрению лизинговых операций в банковскую практику.

Интересна практика применения элементов лизинговых отношений в России. Лизинговые операции стали применять в своей хозяйственной деятельности коммерческие банки, роль которых состояла не только в финансировании лизинговых операций, но и, что особенно важно, в посредничестве между нуждающимися друг в

друге партнерами. Эти процессы начались в 1989 г. Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, переход на принципы полного хозяйственного расчета вызвали потребность в новых формах банковского обслуживания. В тот период банки получали от проведения лизинговых операций существенные налоговые льготы, так как арендные платежи не облагались налогом.

Лизинговый бизнес привел к появлению огромного числа сделок, лишь носивших название "лизинг", но по сути прикрывавших возможность получения больших доходов, уклониться от уплаты налогов. И первые законодательные акты в этой области основной своей целью ставили разграничение "действительного" и "мнимого" лизинга путем применения различных критериев и показателей.

Лизинг требовал, по некоторым оценкам, в среднем в 1,5 раза меньше средств от банка, чем долгосрочная ссуда. Значительно снижалась при этом вероятность неплатежеспособности клиентов, появлялась возможность использовать ряд других льгот. Конечно, лизинговые операции не играли существенной роли в инвестиционной активности, но их объем устойчиво рос до 1991 г. Отчасти данное обстоятельство объясняется и тем, что в эти процессы стали активно включаться крупные промышленные предприятия, испытывающие трудности сбыта своей продукции. Однако в дальнейшем ситуация резко изменилась, лизинговые операции стали использоваться крайне ограниченно. Основной причиной этого, на наш взгляд, явилась общая невыгодность долгосрочного кредитования, вызванная нестабильностью экономики и огромными темпами инфляции.

Все это, безусловно, препятствовало развитию лизинговых отношений. Зарубежный лизинг не сталкивался с подобными сложностями в своем развитии.

В июне 1991 года была создана, а с декабря того же года приступила к деятельности, международная советско-немецкая лизинговая компания "Евролизинг". Ее учредителями с советской стороны стали Внешэкономбанк СССР, Совморфлот и Госснаб СССР, с французской – один из крупнейших банков Европы "Банк Националь де Пари", а с немецкой – одна из крупнейших лизинговых компаний Западной Германии – "Митфинанц ГмбХ".

Российские лизинговые компании начали образовываться с середины 1990 года. В октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний "Рослизинг".

8.5. Развитие лизинговой деятельности в России в 1991-1998 гг.

В России лизинговая деятельность активизировалась после 1994 года. Развитие лизинговой деятельности объясняется тем, что, с одной

стороны, в стране были сформированы определенные рыночные структуры, которые предопределяли эффективное использование лизинговых операций, с другой стороны, стала остро выявляться необходимость в инвестициях для обновления производственно-технического потенциала предприятий, для приобретения конкурентоспособной техники. Потребность в инвестициях не могла быть удовлетворена традиционными методами. Использование же лизинга позволяло получить дополнительный источник для реализации инвестиционных процессов.

Считается, что важным этапом в развитии лизинговых сделок в России явились операции Международного промышленного банка (МПБ). В 1994 г. банком был прокредитован проект нефтеперерабатывающего завода, который был нацелен на создание нефтяных коксов для использования в электродной и алюминиевой промышленности. Освоение этой продукции позволило освободиться от импорта, улучшить экологическую обстановку в районах, где расположены предприятия электродного и алюминиевого производства. МПБ был подготовлен также ряд программ, предусматривающих использование лизингового механизма для развития промышленности Камчатки, Хабаровского края и других районов Дальнего Востока.

В 1994 г. на основе объединения 15 российских лизинговых компаний была создана Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг). В настоящее время число членов «Рослизинга» превышает 80 компаний, хотя это цифра включает также страховые компании, банки и другие организации⁷⁵.

В 1994-1998 гг. "Рослизинг" выполнял методические, организационные и информационные функции, предусматривающие развитие лизинга в России. Среди этих функций важнейшими являлись следующие: содействие развитию рынка лизинговых услуг, разработка совместно с органами государственного управления стратегических направлений и программы развития лизинга в России, подготовка проектов законодательных актов, юридических и правовых основ внутреннего и международного лизинга, представление и защита интересов членов Ассоциации в государственных органах, экономических, внешнеторговых и общественных организациях, как на территории России, так и за рубежом, координация деятельности лизинговых организаций, объединение их средств для осуществления совместных проектов.

Этот период был отмечен становлением лизинга как отрасли в России. Росло не только число компаний, но и объемы сделок. В

⁷⁵ По материалам сайта: www.rosleasing.ru.

1995 г., например, члены «Рослизинга» заключили сделок на общую сумму в 170 млрд. (неденоминированных) рублей (42 млн. долларов США), в то время как в 1996 г. эта цифра выросла до 670 млрд. рублей (130 млн. долларов США), а в 1997 г. она составила 2,8 трлн. рублей (476 млн. долларов США)⁷⁶. После 1998 г. показатели «Рослизинга» мало изменились в долларовом выражении, с незначительным спадом в 1999 г. и возобновлением роста в 2000 г. лишь до 523 млн. долларов США.

В 1994 году "Рослизинг" стал корреспондентским членом Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний "LEASEUROPE".

В России 1994-1998-х годов функционировало значительное число лизинговых компаний, имевших различные направления деятельности. Среди лизинговых компаний имелись компании отраслевого, регионального, межрегионального, межгосударственного профиля. Постоянно возрастал объем лизинговых сделок этих компаний. Так, по данным Государственной регистрационной палаты, на которую были возложены функции по приему, регистрации и рассмотрению документов от лизинговых компаний для выдачи лицензии на лизинговую деятельность, если в 1994 г. лизинг движимости в стране составлял 9,2 млн. денонмированных рублей, то в 1995 г. уже 107,6; в 1996 г. – 641,2; в 1997 г. – 1069,6.

Основными объектами лизинговой деятельности являлись легковые автомобили, удельный вес которых достигал 39% от всех лизинговых сделок; 24% приходилось на машины и промышленное оборудование; 14% – на компьютеры и офисное оборудование; 14% – на грузовые автомобили; 4% – на самолёты, суда, ж/д состав; 5% – на прочее оборудование.

Лизинг в основном развивался в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и в некоторых других крупных городах. Причем в Европейской части России было сосредоточено 78% общего числа компаний, на Урале и Западной Сибири – 15%, В Восточной Сибири, Дальневосточном экономическом районе – 7%. Такое соотношение на протяжении ряда лет оставалось приблизительно постоянным.

В то время в ведущих странах Европы лизинговые операции в совокупных инвестициях достигали 20-25%, их объём в среднем ежегодно увеличивался на 12-13%.

В России же лизинговые операции в инвестициях составляли около 1-1,5%, при этом определённые направления лизинговой деятельности находились на начальной стадии развития (слабо

⁷⁶ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 3.

использовался лизинг при осуществлении инвестиций в недвижимость, почти не применялся оперативный, возвратный виды лизинга).

Сделаем попытку классифицировать действующие на рынке России 1994-1998 гг. лизинговые компании и приведем краткую характеристику деятельности отдельных компаний.

В зависимости от вида используемых ресурсов целесообразно разбить компании на следующие группы:

1-я группа – это коммерческие лизинговые компании, использовавшие банковские, либо (и) промышленные, либо (и) торговые ресурсы. К этой группе относились, например, компания АОЗТ "Балтийский лизинг", учредителями которой явились Промышленно-строительный банк, Российская государственная страховая компания, Балтийское морское пароходство, а также несколько других крупных предприятий.

Участие крупных учредителей позволило сформировать необходимую финансовую основу для деятельности компании, снизить риски сделок за счет страхования, создать благоприятные возможности для получения кредитов и увеличения финансовых ресурсов.

Компания "Балтийский лизинг" была основана в 1990 г., она являлась закрытым акционерным обществом. В число акционеров входил Промстройбанк, владевший 48% контроля. В результате устойчивой деятельности стоимость активов, находящихся на балансе компании, постоянно возрастала (на начало 1998 г. их стоимость превысила 8 млн. долларов).

По мнению В. Голощапова, занимавшегося созданием компании и возглавлявшего ее, выбор учредителей явился определяющим фактором устойчивого функционирования компании.

Основными объектами лизинговых сделок компании являлись морские сухогрузы, суда, а также технологическое оборудование для переработки сельхозпродукции, медицинское оборудование, транспортные средства и недвижимость. Клиентами компании были крупные фирмы, а также предприятия среднего и малого бизнеса.

Остановимся кратко на отдельных технико-экономических показателях деятельности некоторых других компаний этой группы.

Лизингбизнес. Основным ее учредителем был Мосбизнесбанк (80% капитала), профиль: компьютеры, транспортные средства, мебель, оборудование для пищевой промышленности.

Инкомлизинг. Учредитель – Инкомбанк (100%), профиль: оборудование для пищевой, деревообрабатывающей, полиграфической промышленности, автотранспорт, телекоммуникационные средства.

Интеррослизинг. Учредители – Онексимбанк (50%) и JCFJ (50%), профиль: железнодорожное, полиграфическое, медицинское оборудование, телекоммуникационные и транспортные средства.

РФ Лизинг. Основным учредителем был Сбербанк (55%), профиль: оборудование для строительной, пищевой и сельскохозяйственной промышленности.

Менатеплизинг. В числе учредителей Роспром-ЮКUE (99,86%) профиль: нефтедобывающее оборудование, тяжелые грузовики, телекоммуникационные средства.

2-я группа – это полукommerческие компании, созданные с привлечением государственных или (и) муниципальных ресурсов. К этой группе относились, например, Московская лизинговая компания (МЛК). Начало формирования этой компании – 1994 г. Оборудование в лизинг было закуплено за счет средств правительства Москвы. МЛК являлось членом Национальной ассоциации лизинговых компаний, а также американской Ассоциации лизингового оборудования. Важное место в лизинговой деятельности компании занимал лизинг оборудования для малого бизнеса в области хлебопечения, деревообработки, полиграфии, переработки сельскохозяйственной продукции, производства и разлива пива, безалкогольных напитков, растительного масла, а также поставки оборудования для магазинов, баров, ресторанов, средств связи, оргтехники, медицинского оборудования.

Большое внимание в МЛК также было уделено разработке типовых документов, методических материалов для осуществления лизинговых сделок. Разработки компании широко использовались в регионах, а также малыми предприятиями.

Сотрудники многих лизинговых компаний проходили стажировку в МЛК, в ходе которой осваивали передовую технологию лизинговой деятельности, опыт работы отечественных и зарубежных компаний.

Лизинговые компании, учредителями которых являются муниципальные органы, обычно получают кредиты из средств местных бюджетов с процентной ставкой значительно ниже ставки рефинансирования ЦБ.

К компаниям, использовавшим государственные и муниципальные ресурсы, относились также следующие:

Ликострой, в числе акционеров которой была Московская городская администрация, владевшая 50% капитала, объектами лизинга являлись строительные краны, грузовые автомобили;

Лизингуголь, среди учредителей этой компании была Московская индустриальная ассоциация (62% капитала), было занято 35 сотрудников, компания сдавала в лизинг горно-шахтное,

транспортное оборудование и другие его виды для угольных предприятий.

3-я группа компаний – это лизинговые компании, использовавшие в ходе лизинговых операций ресурсы структур, которые находились за пределами России.

Так, инвестиционный банк "Восток-Запад", используя ресурсы Московского народного банка, находящегося в Лондоне, осуществлял широко распространенные в мировой практике операции по поставке автотранспортным структурам автомобильной техники. Банк работал на рынке еще с 1991 г., имел Генеральную лицензию Центрального банка на совершение всех банковских операций, участвовал в реализации программы "Лизинг в международном транспорте". При ведении лизинговых операций банк "Восток-Запад" сотрудничал с ведущими фирмами, выпускавшими автотранспортную технику ("Вольво", "Мерседес Бенц", "Маннесманн" и др.).

Следует отметить, что при ведении лизинговых операций банк «Восток-Запад» руководствовался международными стандартами, в том числе на разработку заявок для осуществления лизинговых сделок, на технико-экономическое обоснование, на оформление контракта, страхования, залога, на процедуру применения процентных ставок и т.д. Это обстоятельство имело важное значение для адаптации отечественных клиентов к правилам международного рынка.

В таблице 8.5.1 представлена динамика развития лизинговых процессов в 1995-2000 годах.

Развитие лизинга в 1995-2000 гг.⁷⁷

Таблица 8.5.1

Показатель	Годы					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Стоимость заключенных договоров лизинга, млн долл.	200	630	960	1180	1300	1415
Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основные фонды, %	0,4	1,0	1,4	2,3	4,47	4,35

8.6. Современное состояние рынка лизинга в РФ

Упадок российской финансовой отрасли, последовавший за кризисом в августе 1998 г., оказал глубокое влияние на развитие лизинга в России. Прежде всего, он привел к резкому сокращению долгосрочного банковского кредитования. Результатом этого стало значительное сокращение числа действующих лизинговых

⁷⁷ Газман В.В. Лизинг в России: вчера, сегодня, завтра // Оборудование: рынок, предложение, цены, №10, 2001. – С.17.

компаний. Кроме того, объем лизинговых сделок упал приблизительно с 1,4 трлн. долларов США до чуть более 400 млн. долларов США⁷⁸. Несмотря на стагнацию рынка, лизинговые компании с опытным и профессиональным руководством, которые не зависели от банков, разоренных кризисом, смогли впоследствии увеличить свой бизнес. В результате, произошла значительной дивергенция рынка, а также рост группы лизинговых компаний, принимающих риск третьей стороны и имеющих опытный и высокопрофессиональный менеджмент.

Относительная макроэкономическая стабильность в России в следующие годы способствовала развитию различных секторов экономики, включая лизинг. Экономическая ситуация в России продолжала улучшаться весь 2000 г. и в первой половине 2001 г. Рост ВВП достиг 8,3 % в 2000 г., правда, затем он немного замедлился и оценивался в пределах 4-5% в 2001 г. и 3,8% в 2002 г. по официальной российской статистике. Независимые аналитики подтверждают реальность роста и, что более важно, тенденция роста сохраняется и в настоящее время⁷⁹.

Однако, за период 2000-2002 гг. прирост в инвестициях компаний обеспечивался в основном за счет нераспределенных прибылей (50%); на долю банковских кредитов приходилось только 4%, при доле прочих внебюджетных кредитов – 6%.

Это приблизительные цифры, т.к. значительная часть прибылей и инвестиций не имеет официальной статистики по причинам налогообложения, или в связи с тем, что самые мелкие предприятия просто не учтены. Суммарный неоплаченный банковский кредит предприятиями и организациями в марте 2001 г. вырос на 3% и составил 808 млрд. рублей или около 28 млрд. долларов США. В подавляющем большинстве кредиты предоставлены на короткие сроки – менее одного года. Только 10% кредитов имеют срок погашения более двенадцати месяцев.

В настоящее время российская лизинговая индустрия переживает бурный рост. По прогнозам экспертов, объем внутренних и международных лизинговых операций в ближайшие годы составит около 4 млрд. долларов, а по оценкам Минэкономразвития РФ, к 2005 году уровень лизинговых операций в общем объеме капитальных вложений в России может составить 10-15%⁸⁰.

⁷⁸ Отчет Группы по развитию лизинга в России Международной финансовой корпорации. Финансовая аренда (лизинг) в России: обзор рынка 2000-2001 гг. // www.ifc.org/russianleasing.

⁷⁹ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. Темпы хорошо. А качество – лучше! // Экономика и жизнь, 2002, № 16 – С. 2-3.

⁸⁰ Финансовый рынок / Конкуренция и рынок, № 9, 2004. – С. 33.

В 2000 г. российский лизинговый рынок достигал объема в 1,25 млрд. долл. США, хотя еще в 1999 г. эта цифра не превышала 400 млн. долл. США⁸¹. По экспертным оценкам в результате продолжающегося быстрого роста отрасли в 2002 г. сумма лизинговых сделок составила не менее 2 млрд. долларов США.

По мере стабилизации правового поля и экономической ситуации в стране, а также проведения необходимых реформ в ключевых секторах экономики, лизинговый рынок продолжит быстрый рост. Хотя ограниченные возможности кредитования в России сдерживают потенциально более высокие темпы роста отраслей, а проблемы правовой системы не решаются за один день, можно утверждать, что лизинг будет играть важнейшую роль в обеспечении развития малого и среднего бизнеса в ближайшие годы.

Несмотря на то, что лизинговая отрасль в России по-прежнему слаба по сравнению со странами Центральной Европы, она быстро развивается и играет заметную роль в приобретении оборудования. Российский рынок лизинговых услуг относительно более развит по сравнению с другими странами бывшего СССР. В странах Центральной Европы между рынками лизинговых услуг разных стран также имеются существенные различия.

К сожалению, конкретные цифры, определяющие объем лизингового рынка в России, отсутствуют. Тем не менее, по оценкам Госкомстата объем рынка лизинговых услуг составил в 2000 г. около 5,8 млрд. рублей или приблизительно 200 млн. долл. США. По консервативной оценке Группы по развитию лизинга МФК в 2000 г. объем лизингового рынка достиг 1,2 млрд. долларов США. Как указано ниже, в 2001 г. рынок вырос до 1,5 млрд. долларов и до 2 млрд. долларов США в 2002 г.

Объем российского рынка лизинга⁸² Таблица 8.6.1

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
\$ млрд.	\$2,5	\$1,4	\$0,4	\$1,2	\$1,5	\$2,0
Млрд. рублей	14,4	14,4	10,6	35,2	44,1	62,6

Лизинг в России, как и в других странах, в первую очередь связан с инвестированием в основные средства. Согласно статистики в развитых Европейских странах 20-30% капитальных вложений

⁸¹ По результатам исследования Группы по развитию лизинга (ГРЛ) в России Международной Финансовой Корпорации (МФК), созданной в 1997 г. для оказания содействия Правительству РФ в создании и развитии благоприятных правовых и экономических условий, необходимых для развития финансовой аренды в России. Адрес сайта: www.ifc.org/russianleasing.

⁸² При оценке объема рынка лизинговых услуг Группа по развитию лизинга МФК исходила из стоимости оборудования, профинансированного в каждом году. Эти цифры не учитывают лизинг недвижимости и касаются только финансовой аренды (лизинга) в соответствии с российским определением. Оценки за 2002 год даны прогнозно.

осуществляется посредством лизинга. В развивающихся странах, с менее развитыми рынками лизинговых услуг, посредством механизма лизинга осуществляется 3-15% капиталовложений. Если использовать этот показатель для оценки размеров лизингового рынка в России, то доля лизинга в общем объеме инвестиций составила 3% в 2000 г.

Доля лизинга в общем объеме инвестирования⁸³ Таблица 8.6.2

% от инвестиций в основные средства	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Инвестиции в основные средства, млрд. \$	\$41,4	\$57,6	\$66,3
1,5%	\$0,6	\$0,9	\$1,0
3,0%	\$1,2	\$1,7	\$2,0
3,5%	\$1,4	\$2,0	\$2,3
4,0%	\$1,7	\$2,3	\$2,7

В 1999 году доля лизинга в общем объеме инвестиций составила лишь 1,5%, что было результатом послекризисной нехватки кредитных ресурсов. В 2000 г. этот показатель вернулся к докризисному уровню – 3%⁸⁴.

Так же, как и в случае с внутренними инвестициями в основные средства, в странах с развитым рынком лизинг составляет 20-30% от импорта основных средств (станки и прочее оборудование). В нижеприведенной таблице показан диапазон оценок доли лизингового финансирования в импорте основных средств исходя из цифр 10, 15 и 20%.

Объем рынка лизинга в импорте основных средств⁸⁵ Таблица 8.6.3

% от импорта оборудования	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Импорт оборудования	\$14,1	\$16,2	\$18,5
10%	\$1,4	\$1,6	\$1,8
15%	\$2,1	\$2,4	\$2,8
20%	\$2,8	\$3,2	\$3,7

⁸³ При оценке доли лизинговых сделок в инвестициях, импорте оборудования и национальном ВВП ГРЛ использовала консервативный подход. Для оценки российского рынка лизинговых услуг ГРЛ исходила из доли лизинга в общем объеме инвестиций, равной 3%. Объем рынка лизинговых услуг оценивался исходя из 1,5% и 4% от инвестиций в основные средства для получения вероятных диапазонов цифр. Также консервативно оценивалась доля лизинга в импорте оборудования и ВВП. Полученные таким образом оценки затем были сопоставлены с другими данными, оценивающими рынок лизинговых услуг других организаций.

Стоит заметить, что хотя оценка объема рынка низкая, разброс показателей подчеркивает вероятность того, что реальный рынок может быть гораздо больше.

⁸⁴ Данная оценка скорее являлась консервативной и отражала продолжающуюся нехватку финансирования в 2000 г., несмотря на значительное улучшение в сравнении с 1999 г. Прогноз объема рынка в 2002 г. строился исходя из оценки вероятного роста российской экономики.

⁸⁵ В 1998 г. доля лизинга в импорте основных средств оценивалась в 15%. В 1999 г. это соотношение в России оценивалось на уровне не более 7,5% по причине нехватки долларовых средств для финансирования лизинговых сделок. Прогноз на 2002 г. строился исходя из уровня в 10% по причине заметного роста импорта на лизинговом рынке.

Размер лизингового рынка⁸⁶

Таблица 8.6.4

% от ВВП	2000 г.	2001 г.	2002 г.
ВВП	\$251,1	\$306,6	\$345,1
0,50%	\$1,3	\$1,5	\$1,7
0,75%	\$1,9	\$2,3	\$2,6
1,00%	\$2,5	\$3,1	\$3,5
1,50%	\$3,8	\$4,6	\$5,2

Совокупный портфель лизинговых сделок в целом по стране составил в 2000 г. приблизительно 190 млн. долл. США, по сравнению с 110 млн. долл. США в 1999 году⁸⁷. Общая стоимость контрактов, подписанных лизинговыми компаниями в 2000 г., составила приблизительно 95 млн. долл. США.

Таким образом, с учетом известной нехватки данных можно сделать вывод о том, что в настоящее время общий объем лизингового рынка приблизительно в десять раз превышает заявленные ГРЛ МФК показатели.

Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг» регулярно проводит опрос среди своих членов, представляющих более 70 компаний или около 5% зарегистрированных лизинговых компаний и чуть более одной пятой всех действующих компаний.

Около 40 таких компаний участвовали в самом последнем опросе «Рослизинга». «Рослизинг» оценивает объем рынка приблизительно в 500 млн. долларов США⁸⁸. Статистика, основанная на данных «Рослизинга», приведена в связи с тем, что в исследовании ГРЛ и «Рослизинга» принимали участие разные компании. Кроме того, в «Рослизинг» входит несколько крупнейших в отрасли лизинговых компаний (две из которых имеют портфели стоимостью значительно превышающей 100 млн. долл. США).

Сравнивая показатели и учитывая отсутствие пересечения данных из выше указанных опросов, а также то, что целый ряд потенциально крупных участников рынка (в частности лизинговые дочерние предприятия иностранных банков) не участвовал ни в одном из них, можно сделать вывод, что оценка лизингового рынка на уровне 1,2 млрд. долларов США в 2000 г. и 1,7 млрд. долларов в 2001 г. и консервативна, и реалистична.

⁸⁶ Оценка объема лизингового рынка предполагает, что доля лизинга в ВВП составляет приблизительно 0,5-1%, исходя из того, что этот показатель составляет в развитых странах от 2% до 5%.

⁸⁷ Согласно опросу около 75 российских лизинговых компаний, проведенного ГРЛ МФК за период с мая по июль 2001 года.

⁸⁸ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 3.

По состоянию на середину 2001 г. в России действовало около 2500 лизинговых компаний⁸⁹, в 2000 г. – приблизительно 1350 компаний. Это свидетельствует о значительных темпах роста отрасли и не может не привести к усилению конкуренции в лизинге по всей стране.

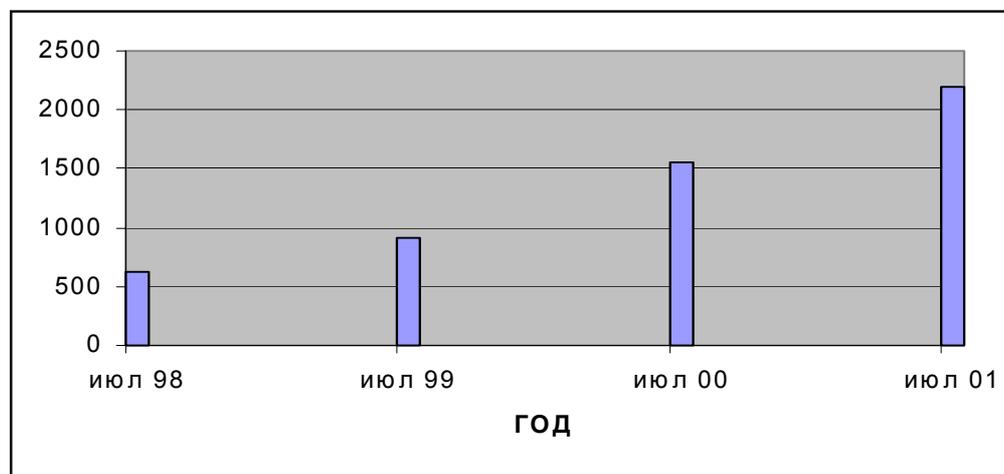


Рисунок 8.6.1 – Количество лизинговых компаний в России

Около 200 компаний (15%) были основаны банками или федеральными, или региональными администрациями; еще 100 созданы иностранными компаниями. За прошедшие годы доля лизинговых компаний, основанных иностранными инвесторами, не претерпела существенных изменений.

Лизинговые компании в стране получают значительную часть финансирования от российских банков (как материнских, так и прочих) через кредиты поставщиков и из внутренних источников (т.е. денежные средства от операций и внутренний капитал).

62% компаний получали финансирование от банков, не связанных с этими компаниями, 50% - от своих акционеров, и 37% получали кредиты от поставщиков. Материнские банки (банки, указанные как учредители лизинговых компаний) предоставляли финансирование 27% лизинговых компаний. Только два других источника финансирования (государственные кредиты или займы, а также финансирование компаниями, не связанными с лизинговыми компаниями) использовали не менее чем 8% компаний.

Источники инвестирования лизинговых компаний также дают некоторое представление об их учредителях. Немногим менее 20%

⁸⁹ Более трети компаний, зарегистрированных на январь 2001 г., расположены в Москве (по крайней мере официально), еще треть – в европейской части России, исключая Москву, одна пятая часть – на Урале и в Западной Сибири. Немногим менее ста компаний, т.е. менее 10%, размещаются на Дальнем Востоке. Такое распределение, в принципе, соответствует уровню населенности регионов, за исключением высокой степени концентрации населения в Москве.

компаний используют банки в качестве учредителей, приблизительно столько же компаний было учреждено правительственными структурами и около 6% - общественными организациями.

В учреждении более 50% лизинговых компаний принимали участие физические лица и другие предприятия, что предполагает значительную независимость подавляющего большинства компаний⁹⁰.

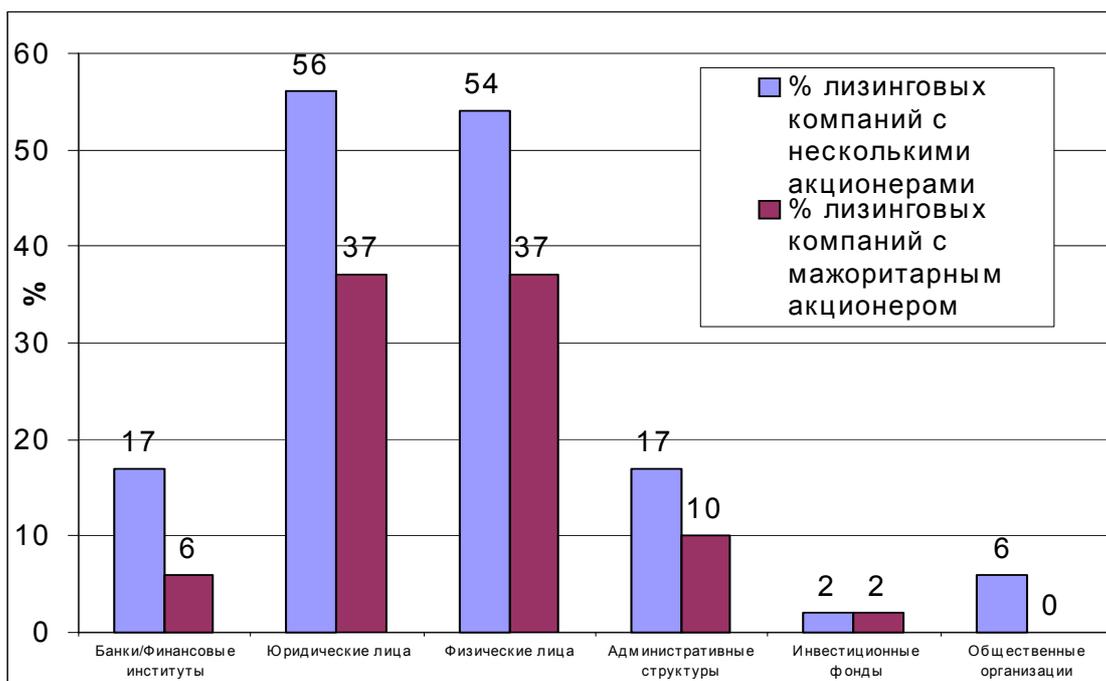


Рисунок 8.6.2 – Учредители лизинговых компаний

В среднем каждая лизинговая компания заключила в 2000 г. 43 новые лизинговые сделки, по сравнению с 22 в 1999 году. Средняя стоимость этих сделок для одной компании составила 2,4 млн. долларов США, по сравнению с приблизительно 1 млн. долларов США в 1999 г. В среднем компании имели приблизительно 70 действующих сделок в своих портфелях, при усредненной стоимости портфеля – в 160 млн. рублей или 5,3 млн. долларов США, против 4,7 млн. в 1999 г.

Стоит отметить, что медиана числа заключенных лизинговых сделок равна 20 в 2000 г. с общей серединной стоимостью в 1 млн. долларов США⁹¹; средний объем портфеля составил только 54 млн. рублей или чуть менее 2 млн. долларов США.

⁹⁰ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели «ЭЖ») И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002, № 11 – С. 2-3.

⁹¹ В какой-то степени, эти цифры не совсем отражают рост рынка, т.к. средний портфель не включает показатели новых компаний, учрежденных в конце 2000 г. или в 2001 г. Поскольку

Лизинговые компании тяготеют к обслуживанию малых и средних предприятий. Средний размер лизинговой сделки медианной компании составил приблизительно 30000 долларов США, при минимальном размере лизинговой сделки медианной компании в 3000 долларов США в 2000 г. Максимальный размер лизинговых сделок медианной компании варьировался от 300000 долларов США до 1 млн. долларов в среднем⁹².

Эти данные подтверждают, что лизинговое финансирование имеет огромное значение для малого и среднего бизнеса. Однако существует ряд компаний, работающих со сделками стоимостью значительно ниже 5000 долларов США, что переводит лизинговую деятельность многих компаний в категорию микрокредитов⁹³.

Размеры средних лизинговых сделок (тыс. руб.)⁹⁴ Таблица 8.6.5

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	3126	991	20000	17
2000	4055	1553	20000	56

Размеры минимальных лизинговых сделок (тыс. руб.) Таблица 8.6.6

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	360	115	5000	1
2000	352	130	3000	3

Размеры максимальных сделок (тыс. руб.) Таблица 8.6.7

Год	Средние	Медианные	Максимальные	Минимальные
1999	20244	4900	315000	250
2000	29739	9900	277300	398

Объем портфелей компаний, количество лизинговых сделок и их стоимость значительно выросли с 1999 по 2000 гг. Общая стоимость портфеля лизинговых компаний, превысила 5,4 млрд. рублей в 2000 г. или около 190 млн. долларов США. Это на 2,3 млрд. рублей больше, чем в 1999 г.

число действующих лизинговых компаний также значительно выросло, общий объем рынка должен превышать приведенные здесь показатели.

⁹² Разброс между этими двумя показателями отражает степень искажения «средней» величины несколькими крупными лизинговыми сделками (например, для одной сделки была объявлена сумма на уровне 10 млн. долларов США).

⁹³ Как правило, более крупные коммерческие лизинговые компании стремятся сократить финансирование лизинговых сделок объемом менее 10000 – 30000 долларов США, т.к. административные и накладные расходы обычно делают мелкие сделки менее рентабельными. Средние и вновь учрежденные лизинговые компании проявляют гораздо больше интереса к работе с малыми сделками или даже с микросделками; кроме того, компании, работающие в беднейших регионах России, также предпочитают средние сделки.

⁹⁴ Данный рост размеров средней сделки наглядно демонстрирует развитие лизинга в глубину и ширину, поскольку даже относительно небольшие лизинговые компании смогли значительно увеличить размер усредненной сделки.

Количество полученных заявок⁹⁵

Таблица 8.6.8

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	50	27	1445	308
2000	107	80	3654	723

Размер средней лизинговой сделки почти не изменился в рублевом исчислении, в то время как размер медианной сделки почти не изменился в долларовом исчислении. Это свидетельствует о том, что многие лизинговые компании продолжают финансировать небольшие лизинговые сделки размером менее 10000 долларов США. Максимальный размер лизинговой сделки для медианной лизинговой компании составил более 300000 долларов США, что в рублевом выражении более чем в два раза превышает показатели предыдущего года. Другими словами, больше половины компаний заключают сделки размером более 300000 долларов США.

Количество заключенных сделок

Таблица 8.6.9

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	20	9	540	108
2000	35	17	1339	139

Количество сделок в портфеле

Таблица 8.6.10

Год	Средние	Медианные	Общее (все компании)	Максимальные
1999	43	25	1086	306
2000	59	36	2065	275

Объем новых заключенных сделок (тыс. руб.)⁹⁶

Таблица 8.6.11

Год	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	27661	6382	774502	340000	Нет инф.
2000	75000	15000	2801546	635379	1914

Объемы неоплаченных портфелей (тыс. руб.)

Таблица 8.6.12

Год	Средний	Медианный	Общий (все компании)	Макс.	Мин.
1999	123068	22979	3199759	1900000	1048
2000	151958	54243	5470505	1150000	1914

Портфели лизинговых компаний росли медленно с учетом погашений и завершенных сделок, однако общее количество сделок для всех компаний почти удвоилось.

⁹⁵ Количество лизинговых заявок возросло более чем в два раза, а среднее их количество почти утроилось.

⁹⁶ Количество сделок, заключенных лизинговыми компаниями, почти удвоилось; общее количество заключенных сделок увеличилось более чем в два раза с учетом новых компаний.

Почти все лизинговые компании требуют от своих клиентов одну или несколько форм обеспечения (рис. 8.6.3).

К формам обеспечения можно отнести: аванс (обычно 25-35% от закупочной стоимости лизингового имущества), депозит или другое дополнительное обеспечение, гарантии (поручительства) третьих лиц.

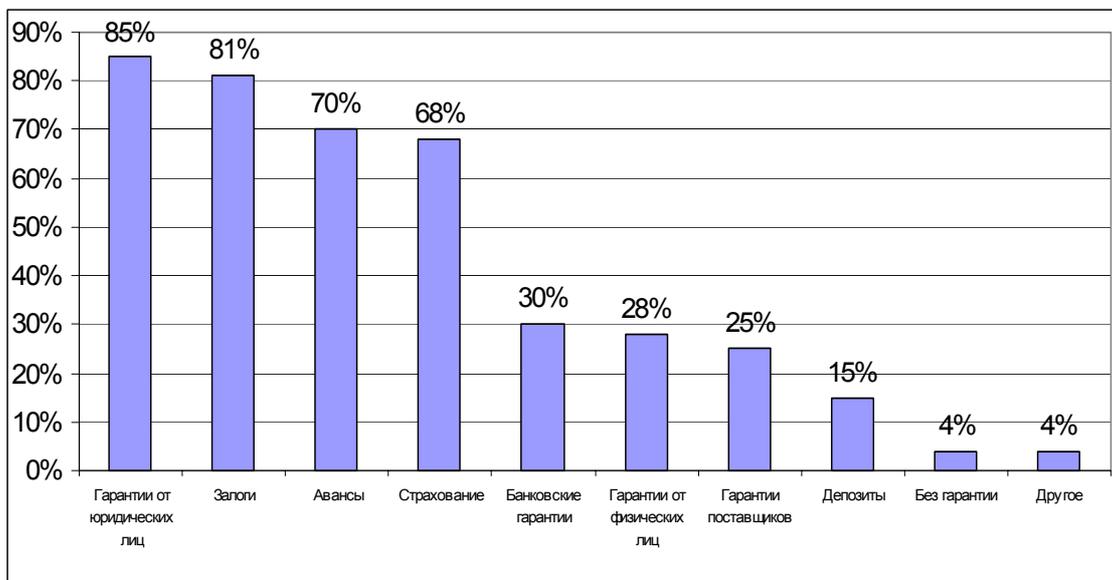


Рисунок 8.6.3 – Обеспечение лизинговых сделок

На практике абсолютный объем рынка имеет меньшее значение, чем тенденции его развития. Основная тенденция рынка лизинга – тенденция к быстрому росту, с учетом ряда компаний, демонстрирующих значительное усиление спроса и предложения. Не менее важной является тенденция к появлению небольших, специализированных лизинговых компаний. Все чаще такие компании создаются для работы в лизинговой отрасли на долгосрочной основе при относительном уменьшении числа компаний, учрежденных для проведения единичных сделок.

Как и в случае с любым новым предприятием, значительное число этих компаний, вероятно, не сможет успешно работать длительное время, и многие закроются. Тем не менее, это положительная тенденция, т.к. она отражает растущее число специалистов по лизингу, которые понимают его преимущества, что неминуемо должно привести к усилению конкуренции на рынке лизинговых услуг.

Говоря о влиянии на российскую экономику, стоит отметить, что лизинг в системе инвестирования основного капитала играет отведенную ему роль в обеспечении большего доступа к финансированию для открывающихся, малых и средних

предприятий. Рост объема лизинговых портфелей существующих компаний наряду с быстрым ростом числа компаний происходит без заметных изменений в минимальном размере лизинговых сделок.

8.7. Рынок лизинговых услуг в регионах страны

Существующие лизинговые компании РФ могут быть условно разделены на несколько типов:

- независимые универсальные лизинговые компании («Дельта Лизинг» и «Дойче Лизинг Восток»);
- лизинговые компании, учрежденные банками («Альфа-Лизинг», «Райффайзен Лизинг», «ИНГ-Лизинг», «Балтийский Лизинг» и т.д.);
- региональные лизинговые компании («Краснодарская Муниципальная Инвестиционная Компания», «Иркутский Бизнес-Парк», «Сахалинская Лизинговая Компания», «Микролизинг» и т.д.);
- лизинговые компании, учрежденные поставщиками оборудования («Джон Дир Раша», «Хьюлетт Паккард», «Дженерал Моторз Аксептанс»);
- узкоспециализированные отраслевые лизинговые компании (нет⁹⁷);
- лизинговые компании, учрежденные федеральными или региональными органами власти («Росагроснаб», «Нижегородская лизинговая компания малого бизнеса», «Россельхозлизинг»).

В данном параграфе авторами рассмотрен материал о рынке лизинговых услуг Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также Владимирской области.

1. В настоящее время на рынке лизинга Санкт-Петербурга работает около 30, а в Ленинградской области – 10 компаний.

Действующие лизинговые компании Санкт-Петербурга и Ленинградской области предоставляют в лизинг предприятиям Северо-Западного региона самый широкий спектр технологического, строительного, медицинского оборудования, автотранспорта, оборудования судостроения, торговли, пищевой промышленности, сельского хозяйства и др.

Соотношение видов имущества, передаваемого в лизинг, с течением времени не остается неизменным. В 2003 году увеличилось количество договоров по передаче в лизинг машин и

⁹⁷ Ключевые отраслевые лизинговые компании сосредоточены в секторе с/х оборудования, однако, подавляющее большинство сельскохозяйственных лизинговых компаний необходимо классифицировать как «связанные с федеральными и региональными администрациями».

оборудования, при этом снизилось число транспортных средств, передаваемых в лизинг (см. табл. 8.7.1).

Имущество, передаваемое в лизинг Таблица 8.7.1

Вид имущества, передаваемого в лизинг, в % от общего числа	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Предприятия и другие имущественные комплексы	0	0	0
Здания и сооружения	2,0	0,4	0,2
Машины и оборудование	50,8	68,4	64,1
Транспортные средства	35,9	29,5	33,7
Офисное оборудование и средства связи	8,4	1,5	1,4
Другое	2,8	0,1	0,5

Срок лизинга составляет от 2 до 5 лет, при этом сделки заключаются в объеме от 10 до 500 тыс. долларов США.

По географии поставок имущества в лизинг на протяжении четырех лет ситуация остается практически неизменной: в основном лизинговые компании обслуживают петербургские предприятия и организации (табл. 8.7.2).

Поставки имущества по лизингу Таблица 8.7.2

Регион, в % от общего числа	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Санкт - Петербург	88,3	74,8	70,9	79,7
Ленинградская область	2,4	4,9	4,1	1,8
Другие районы	9,3	20,3	25,0	18,5

В 2003 году по сравнению с 2002 годом емкость рынка лизинговых услуг Санкт - Петербурга увеличилась примерно в 2 раза (5008255,3 тыс. рублей в 2003 г., 2423469,6 тыс. руб. – в 2002 г.).

Изменился и состав лизинговых компаний – лидеров рынка. Если в 2002 году бесспорным лидером на рынке была одна из крупнейших и давно работающих компаний ООО «Глобус-Лизинг» (доля 40,5%), то в 2003 году доля этой компании составляла 10,2%. Существенно сократился разрыв между компаниями-лидерами по значению доли на рынке (см. табл. 8.7.3).

По значениям коэффициентов и индексов концентрации рынок лизинговых услуг Санкт-Петербурга в 2003 году характеризовался как низко концентрированный, в то время как в 2002 году наблюдалась умеренная концентрация рынка.

Оценка концентрации рынка лизинговых услуг Санкт – Петербурга приведена в таблице 8.7.4.

Основные участники рынка лизинговых услуг
Санкт – Петербурга и Ленинградской области

Таблица 8.7.3

Наименование лизинговой компании – лидера на рынке	Доля на рынке, %	
	2002 г.	2003 г.
Глобус-Лизинг	40,5	10,2
Балтинвест	9,3	6,1
Северная Венеция	9,3	0,0
Лизинговая компания Магистраль Финанс	0,0	14,7
Степан Разин – Лизинг	6,7	14,8

Показатели уровня концентрации на рынке лизинга

Таблица 8.7.4

Показатель	2002 г.	2003 г.
Коэффициент концентрации	59,1	39,8
Индекс концентрации НИ	2004	876
Уровень концентрации	умеренный	низкий

Приведенный материал позволяет нам сделать вывод о том, что в настоящее время особой конкуренции на рынке лизинговых услуг Санкт – Петербурга и Ленинградской области нет. Жесткая конкуренция возникает, когда речь идет о крупных проектах, которые приносят большой доход, но вместе в тем несут и повышенные риски.

2. К 2004 г. рынок лизинговых услуг во Владимирской области характеризовался недостаточной развитостью по сравнению с общероссийскими масштабами. Крупные сделки с применением механизма лизинга практически отсутствовали, как со стороны лизингодателей, так и со стороны лизингополучателей. В качестве примера одной из немногих крупных сделок по лизингу можно привести сделку, где ООО «Интерьер» (г. Суздаль) выступило в качестве лизингополучателя и на срок с 1999 по 2000 гг. взяло в лизинг итальянскую линию по изготовлению мебели на сумму 750 тыс. долларов.

Развитие крупных сделок на базе лизинга в регионе предполагает использование финансового сектора экономики. Для него же по-прежнему характерна крайняя слабость и неопределенность⁹⁸. Большинство банков все еще испытывают серьезные проблемы с ликвидностью и несоответствием между требованиями к выдаче кредита и наличием средств для финансирования. У многих банков нет почти ничего, кроме краткосрочных депозитов или вкладов до востребования для

⁹⁸ Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели ЭЖ) И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002, № 11 – С. 2-3.

обеспечения кредитования, и почти или полностью отсутствуют фонды для более-менее долгосрочных кредитов.

Тем не менее, в России, некоторые банки, даже не имея свои собственные лизинговые компании, проводят лизинговые сделки через постоянных партнеров, которые, как правило, связаны с акционерами банков или банковским холдингом⁹⁹. В таблице 8.7.5 представлены требования некоторых российских банков к своим потенциальным клиентам.

Несмотря на то, что банки больше тяготеют к крупным сделкам по лизингу (достаточно высокая планка минимального объема сделки), многие кредитные предприятия обратили внимание и на предприятия малого и среднего бизнеса.

Сама процедура выдачи кредита начинается с оценки бизнес-плана. В него входит подробная информация о деятельности клиента: по каким контрактам работает предприятие, кто его крупные поставщики, заказчики, покупатели, акционеры. Банки, накопившие определенные ресурсы, могут не только кредитовать оборотные средства, но и осуществлять проектное финансирование, когда деньги выделяются под проработанный бизнес-проект, связанный с дальнейшим развитием предприятия.

В идеальной ситуации банк принимает на себя часть риска и участвует в распределении прибыли после погашения кредита. Однако с учетом современных реалий, скорее всего риски финансирования проектов могут быть компенсированы обычным кредитным обеспечением. А это значит, что предприятие должно быть клиентом банка и обладать кредитной историей¹⁰⁰.

Характерной чертой регионального рынка лизинговых услуг является его упор на сферы малого и среднего бизнеса. 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, который позволяет оказать реальную помощь предпринимателю, и при этом максимально снизить риски инвестора.

⁹⁹ Андреева М., Дубровина Н., Назарова Л. (обозреватели «ЭЖ») Банковский лизинг. Деньги на оборудование // Экономика и жизнь, 2003, № 5. – С. 6.

¹⁰⁰ Герасимова С. Бизнес-план решит проблему // Экономика и жизнь, 2003, № 5. – С. 6.

Требования некоторых российских банков к потенциальным лизингополучателям

Таблица 8.7.5

Банк	Мин. объем лизинговой сделки, дол.	Срок лизинга, лет	Особые требования		Предпочтение		Примечание
			к лизингополучателю	к оборудованию	отраслям, видам деятельности	видам оборудования	
Авангард	от 200000	до 5	нет	нет	все отрасли	все виды	дочерняя компания ОАО «Авангард-лизинг»
Альфа-банк	от 500000	от 1,5 до 3	бизнес – не менее 2 лет; безубыточность за последние 4 квартала; аванс – не менее 20% от стоимости лизингового имущества	-	-	-	компания «Альфа-лизинг»
КМБ-банк	от 2000	от 1 до 5	финансирование соразмеряется с активами и доходностью	-	-	транспорт, полиграфическое, производственное, упаковочное, сервисное, торговое	дочерняя компания ЗАО «КМБ-лизинг»
МЕНА-ТЕП СПБ	свыше 20000	2-3	клиент банка; среднесрочные обороты не меньше ежемесячных лизинговых платежей	ликвидное	транспорт, связь, нефтегазовая, химическая пром.	-	
Сбербанк РФ	оборудование – от 100000; автомобили – от 100000	от 2 до 5	отсутствуют	любое	лизинговые проекты в любой отрасли народного хозяйства	-	ЗАО «Русско-германская лизинговая компания»; проекты с платежами в руб. и \$
СДМ-банк	ограничений пока нет	срок полезного использования	клиент банка; среднесрочные по кредиту в 2 р. больше суммы инвестиций; высоколиквидное обеспечение; аванс не менее 30% от суммы договора	застроено в пользу лизингодателя	наиболее полное удовлетворение потребностей лизингополучателей	требования выдвигает лизингополучатель	дочерняя компания ОАО «СДМ-лизинг»

В течение ряда лет в регионе действуют несколько лизинговых компаний и структур, выступающих в качестве лизингодателей и занимающихся оказанием услуг финансовой аренды. К числу этих компаний можно отнести: 1) ЗАО «Владимирлизинг»; 2) ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» (ЗАО «Владимирская лизинговая компания»); 3) ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг»; 4) ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства»; 5) ООО «Росинтех»; 6) ЗАО «ИНЖКОМ».

В таблице 8.7.6 показано участие каждой из этих компаний в инвестировании предприятий региона на базе лизинга.

Инвестирование на базе лизинга в регионе¹⁰¹ Таблица 8.7.6

Год	Динамика инвестиционной активности, млн. руб.							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 I кв.
ЗАО «Владимирлизинг»	1,0	1,0	-	-	-	-	-	-
ЗАО «Владимирская лизинговая компания»	0,1	0,1	0	0	3,0	6,0	23,0	30,0
ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг»	8,0	8,0	40,0	40,0	0	50	13,5	0
ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства»	-	-	-	1,4	5,5	3,0	5,5	2,3
ООО «Росинтех»	-	-	-	-	-	5,0	5,0	-
ЗАО «ИНЖКОМ»	-	-	-	-	-	-	27,0	8,0

Рассмотрим деятельность каждой из этих компаний в отдельности по инвестированию основного капитала предприятий региона.

1. ЗАО «Владимирлизинг» было учреждено в 1996 г. на базе ОАО «Владимирлизинг» для кредитования лизинговых операций с малыми предприятиями. Учредителями компании ОАО «Владимирлизинг» были ОАО «ВТЗ-финансы» и ЗАО Инвестиционная Фирма «Прок-инвест». При перерегистрации компании «Владимирлизинг» из ОАО в ЗАО в состав учредителей вошел Федеральный Фонд Поддержки Малого Предпринимательства (ФФПМП).

За период с 1997 по 1998 гг. было оказано лизинговых услуг на сумму около 2 млн. рублей. Предметами лизинга были торговое и офисное оборудование, вычислительная техника.

¹⁰¹ Материал подготовлен с использованием данных статистической отчетности лизинговых компаний, а также отчетов ЦПП администрации Владимирской области. Данные представлены в фактически действовавших ценах - миллиардах рублей, с 1998 г. - миллионах рублей.

В течение уже длительного времени деятельность ЗАО «Владимирлизинг» приостановлена. Причина – отсутствие ресурсов.

2. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» было учреждено на базе ВТЗ для приобретения основных средств, а также оказания лизинговых услуг. В качестве инвестиционных ресурсов для деятельности компании использовались средства доверительного управления имуществом ВТЗ.

В 1997-1998 годы объемы лизинговых операций были незначительными: менее 0,1 млн. рублей ежегодно. Предметами лизинга были: копировальные аппараты, вычислительные комплексы и техника, холодильные прилавки, автоматы по производству пельменей. В качестве лизингополучателей выступали малые предприятия области.

В 1999-2000 г. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» по ряду причин не вело лизинговую деятельность. Начиная с 2001 г. происходит оживление лизинговой деятельности. В 2001 г. ЗАО «Лизинговая компания ВТЗ-финансы» предоставило в лизинг лесоперерабатывающее оборудование, автомобили, автоприцепы и мебель на сумму 3 млн. рублей.

В 2002 г. компания работала с привлечением средств Московского Индустриального Банка, а также с использованием своих средств в размере 15% от общего количества. Предметами лизинга в этот период были: автомобили, гидроманипуляторы, вычислительная техника, станок для вязания сетки рабица, пилорама. Объем лизинговых сделок увеличился практически в 2 раза по сравнению с 2001 г.

С 2003 года компания называется ЗАО «Владимирская лизинговая компания».

В настоящее время компания предоставляет в качестве предмета лизинга различные основные средства на срок 1-3 года. Годовой процент, начисляемый компанией, составляет около 18-21% от стоимости предмета лизинга.

3. ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» специализируется на предоставлении в лизинг только сельскохозяйственной техники (кормоуборочные комбайны, трактора и т.д.) и племенной продукции (скот), используя целевые федеральные средства (средства «Росагроснаба»¹⁰²).

Ясно, что выделенные на лизинг в АПК ресурсы ограничены. Это диктуется общей экономической ситуацией в стране. Однако за последние два года агропромышленный сектор выгодно отличается

¹⁰² Более подробно лизинг сельскохозяйственной техники в регионах РФ рассмотрен в п. 10.3. данного пособия.

от многих других отраслей повышенной инвестиционной активностью.

Государство, финансируя закупки сельхозтехники из бюджета, только дает толчок процессу лизинга в АПК. Средства, которые возвращаются в виде лизинговых платежей, вновь направляются в АПК, но уже минуя бюджет. Если государство ежегодно будет продолжать через бюджет стимулировать лизинг, то процесс переоснащения села новой техникой будет идти по нарастающей.

За период с 1997 по 1998 гг. объем предоставленных лизинговых услуг ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» составлял ежегодно по 8 млн. рублей, а в 1999-2000 гг. ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» ежегодно предоставлял в лизинг сельскохозяйственную технику и племенной скот на сумму 40 млн. рублей.

В 2001 г. инвестирование региональных сельскохозяйственных предприятий в форме лизинга было прервано, несмотря на то, что в областном бюджете на 2001 г. были выделены соответствующие средства на операции финансовой аренды в сфере АПК.

В 2002 г. из средств «Росагроснаба» было проинвестировано лизинговых операций на сумму 50 млн. рублей. Также, используя средства областного бюджета на 2002 г. – 18 млн. рублей, региональным сельскохозяйственным предприятиям была предоставлена техника на 5 лет под 8% годовых.

За 2002 г. по системе лизинга в секторе АПК в целом было приобретено 233 единицы техники и закуплено 937 голов скота¹⁰³.

В настоящее время (2003-2004 гг.) ЗАО «Агроснабцентр Агролизинг» предоставляет в лизинг сельскохозяйственную технику на срок 5-7 лет с использованием целевых федеральных средств (годовой процент, начисляемый компанией, составляет 3,5%), а также средств областного бюджета (0,5%).

Лизинг уже давно зарекомендовал себя как один из самых эффективных инвестиционных механизмов практически во всех отраслях народного хозяйства. Для агропромышленного комплекса в сфере технического перевооружения села альтернативы лизингу нет. Поэтому и участвует в этом государство, поэтому и вкладываются сюда большие средства. Конечно, речь идет, прежде всего, о тех хозяйствах, которые работают по-новому, экономически устойчивы и которые умеют применять новые инвестиционные и финансовые механизмы. Рентабельность таких хозяйств может достигать 350 и

¹⁰³ Веретенников В.В. Итоги социально-экономического развития области в 2002 г. Программа действий администрации Владимирской области в социально-экономической сфере на 2003 год // Газета Владимирские ведомости, 2003, № 84-85. – С. 2.

более процентов. Именно при работе с такими хозяйствами лизинговые схемы наиболее устойчивы и эффективны.

4. ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» с 2000 г. проводит работу по оказанию лизинговых услуг в соответствии с агентским договором, заключенным с Московской Лизинговой Компанией (МЛК).

МЛК была создана в 1993 г. специально для реализации одной из московских программ по поддержке малого предпринимательства¹⁰⁴. В качестве основного учредителя выступил Московский фонд поддержки предпринимательства. В 1994 г. правительством Москвы было выделено около 5 млрд. руб. на развитие компании и финансирование проектов. Производственная направленность финансирования вытекала из утвержденных правительством Москвы программ. Приоритет получали проекты, связанные со строительством, общественным питанием, медициной и производством лекарственных препаратов, а также товаров народного потребления.

К концу 90-х финансово-инвестиционная деятельность МЛК была направлена в основном на реализацию лизинговых договоров с малыми предприятиями г. Москвы. Однако, с 2000-2001 гг. эта компания одновременно активно стала развивать и региональную сеть.

Всего МЛК за 2001 г. было профинансировано 265 проектов на общую сумму 220 млн. рублей. Работа строилась в соответствии с Комплексной программой развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве на 2001-2003 гг. В 2001 году на эти цели в соответствии с договором с Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства Правительства Москвы было выделено 73 млн. бюджетных средств, которые в полном объеме были реализованы к середине ноября 2001 г.

Инвестирование осуществлялось в трех направлениях: оснащение предприятий оборудованием и технологическими комплексами, обеспечение автотранспортными средствами и вложения в имущественные комплексы. Представители МЛК в регионах к 2001 г. приобрели значительный опыт и стали работать более эффективно, чем ранее. Сегодня существует 11 достаточно сильных представительств МЛК. Это почти вся Европейская часть страны, а также некоторые края и области, расположенные за Уралом. Около 1/5 всех произведенных инвестиций составляют вложения, осуществленные именно через сеть региональных агентств. Более 25 млн. рублей приходится на финансирование

¹⁰⁴ По материалам сайта: www.ml.ru.

предприятий Краснодар и Воронежа. Чуть меньше во Владимире и Санкт-Петербурге. В 2002 г. начали работу представители МЛК в Самаре, Перми, Новосибирске и Уфе.

На сегодняшний день по Комплексной программе, область господдержки регионального сотрудничества существенно сократилась. Но МЛК продолжает развивать региональную сеть за свой счет, так как считает это перспективным направлением. И оно успешно развивается: продолжается поставка в регионы продукции московских предприятий. 80% от всего объема продукции - автомобили, поставляемые из столицы. В 2002 г. начата работа с регионами и по оборудованию, хотя в основном рынок оборудования пока еще концентрируется преимущественно в Москве. Это связано с тем, что проекты по оборудованию, как правило, более сложные и требуют внимания экспертов.

Однако, в апреле 2002 г. между ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» и МЛК был заключен договор о лизинговых поставках технологического оборудования для предприятий Владимирской области¹⁰⁵. Интерес владимирских предпринимателей к приобретению имущества на базе лизинга растет. Для ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» преимущества предоставления в лизинг автотехники очевидны: отсутствует необходимость доставки, наладки и обслуживания оборудования, что уменьшает его издержки. Предпринимателям также выгодно брать автотранспорт в лизинг из-за его прибыльности в краткосрочном периоде.

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 превысил 5,5 млн. рублей, а количество договоров увеличилось более чем в пять раз.

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 2002 г. объем инвестиций на базе лизинга несколько упал, составив около 3,0 млн. рублей. Одной из причин уменьшения объемов явилась несколько завышенная процентная ставка (маржа) в начале 2002 г. Маржа меняется не ежегодно, а в зависимости от

¹⁰⁵ Финансовые отчеты ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» за 2000-2002 гг.

ситуации в экономике в целом и зависит все от того, каковы в данный момент источники финансирования МЛК. Поэтому в 2001 и 2002 гг. ставки были разные.

В 2001 г. процентная ставка по лизинговым операциям, осуществляемым агентством, составляла 31% годовых в рублевых расчетах для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (сюда же входила оплата страховки и регистрации автотехники) и 33% для более крупных предприятий.

Для тех клиентов, с которыми уже были взаимовыгодные договорные отношения, но закончились, возможны скидки от основной ставки. В том случае, конечно, если они хотят возобновить операции по лизингу.

Сроки договоров по предмету лизинга в среднем ограничиваются 3-4 годами, а по автомобилям, как правило, 2-3 годами. Срок зависит, в том числе, и от качества самих автомобилей. «Газель», например, ходит 1,5-2 года при грамотной эксплуатации, «Бычки» - дольше, а МАЗы - гораздо дольше в силу конструктивных особенностей. Заключая договоры, необходимо учитывать эти обстоятельства.

Имея одинаковую процентную ставку с банковским кредитом, лизинговые операции, осуществляемые агентством, обладают рядом серьезных преимуществ¹⁰⁶:

- ❖ 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 2003 году объем лизинговых услуг, оказанных агентством, составил 5,5 млн. рублей.

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 обращались в агентство.

С 2004 г. функции ЗАО «Владимирское областное агентство по поддержке предпринимательства» в части лизинговых операций переданы Владимирскому областному фонду поддержки малого

¹⁰⁶ Лапыгин Ю.Н., Сокольников Е.В. Лизинг в регионе: Монография. – Владимир: ВГПУ, 2002. – С. 39.

предпринимательства (ВОФПМП) в соответствии с договором, заключенным с МЛК

За 1 квартал 2004 г. ВОФПМП проинвестировано сделок на сумму 2,3 млн. рублей, а за 1 полугодие – на сумму 4,7 млн. рублей.

5. ООО «Росинтех» с 2002 г. ведет работу по инвестированию на базе лизинга, используя ресурсы одного из Московских банков. Компания предлагает все виды финансовой аренды (лизинга) и сопутствующих финансовых услуг.

Предлагаемые виды лизинга:

- ✓ Финансовый лизинг (лизинг с полной амортизацией);
- ✓ Оперативный лизинг (лизинг с неполной амортизацией);
- ✓ Возвратный лизинг (лизингополучатель и продавец являются одним лицом);
- ✓ Левередж-лизинг (лизинг с совокупными инвестициями).

Сопутствующие финансовые услуги:

- ✓ Оптимизация налоговых платежей с использованием схем лизинга;
- ✓ Консалтинговое сопровождение лизинговой сделки.

В 2002 г. компания проинвестировала сделок на сумму более 5 млн. рублей¹⁰⁷. Предлагаемыми предметами лизинга были: автотранспорт, техника (строительная, сельскохозяйственная), недвижимое имущество, оборудование (производственное и медицинское), оргтехника, офисная мебель и оборудование, другие виды основных средств. Авансовый платеж составлял 20% от стоимости имущества, маржа компании – 40% от оставшейся суммы. Периодичность лизинговых платежей – ежемесячная. Было предусмотрено страхование предмета лизинга.

В 2003 г. компания предоставляла в лизинг автотранспорт, а также оборудование различного вида на срок 1-4 года. Годовой процент, начисляемый компанией, составлял 28-29% от стоимости предмета лизинга после уплаты первого взноса. Размер первого платежа был 40% и выше.

В настоящее время компания лизинговую деятельность не ведет, передав свои функции ЗАО «ИНЖКОМ».

6. ЗАО «ИНЖКОМ» ведет свою деятельность на региональном рынке лизинга со 2 квартала 2003 г. Компания образовалась как филиал ООО «Росинтех».

В настоящее время компания является активным участником лизингового рынка региона, предоставляет в лизинг автотранспорт, а также оборудование различного вида на срок 1-3 года. Годовой

¹⁰⁷ Финансовый отчет ООО «Росинтех» за 2002 г.

процент, начисляемый компанией, составляет 18-21% от стоимости предмета лизинга после уплаты первого взноса. Размер первого платежа составляет 25%.

В 2003 году малым предприятиям региона были предоставлены в лизинг оборудование и автотехника на сумму 14,5 млн. рублей из средств Московского Индустриального Банка.

Анализ состояния рынка лизинга Владимирской области 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.

Список литературы

1. Андреев П.А. Развитие инновационных процессов в условиях рынка. – М., 1993. – 60 с.
2. Андреев П.А., Баутин В.М., Голиков Р.П., Юсупова А.Т. Лизинг: общая характеристика, история, применение в аграрном секторе: Учебное пособие. – М., 1993. – 47 с.
3. Андреева М., Дубровина Н., Назарова Л. (обозреватели «ЭЖ») Банковский лизинг. Деньги на оборудование // Экономика и жизнь, 2003, № 5. – С. 6.
4. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 3.
5. Герасимова С. Бизнес-план решит проблему // Экономика и жизнь, 2003, № 5. – С. 6.
6. Комаров В. Первый лизинговый конгресс СНГ // Инвестиции в России, 2001, № 1. – С. 18-21.
7. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг в регионе: Монография. – Владимир: ВГПУ, 2002. – 112 с.
8. Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. Темпы хорошо. А качество – лучше! // Экономика и жизнь, 2002, № 16 – С. 2-3.
9. Финансовый рынок / Конкуренция и рынок, № 9, 2004. – С. 33.
10. www.ml.ru.
11. www.rosleasing.ru.
12. www.ifc.org/russianleasing.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные исторические этапы развития лизинга.
2. Что придало импульс развитию мирового лизинга в середине XX века?
3. Назовите основные экономические предпосылки возникновения и развития лизинговых операций.
4. Дайте краткую характеристику мирового лизингового бизнеса в конце XX века.
5. Каковы преимущества и недостатки экстенсивного и интенсивного метода развития лизинговой отрасли?

6. Почему система лизинга не смогла получить высоких результатов в СССР?
7. Какова роль Рослизинга в развитии лизинговых процессов в РФ 1994-1998 гг.
8. Назовите основные группы российских лизинговых компаний 1994-1998 гг. в зависимости от вида используемых ресурсов.
9. Какое влияние оказал августовский кризис 1998 г. на лизинговую отрасль РФ?
10. Дайте краткую характеристику современного состояния рынка лизинговых услуг в РФ.
11. Какие типы существующих лизинговых компаний РФ вы можете назвать?
12. С чем связано отсутствие конкуренции на рынках лизинга в большинстве регионов РФ?

Тема 9. Формирование лизингового бизнеса в промышленно развитых странах

1. Лизинговый бизнес в США
2. Лизинговый бизнес в Японии
3. Лизинговый бизнес в Дании
4. Лизинговый бизнес в Германии
5. Лизинговый бизнес в ряде других европейских стран

Предпосылкой выхода предприятий из экономического кризиса и налаживания рентабельной работы является обновление основного капитала, внедрение новых технологий на новом оборудовании. Поэтому нужно шире использовать такие инвестиционные механизмы, как лизинг, который обеспечивает полное финансирование капиталовложений, сохраняя предприятиям финансовую ликвидность, позволяет направлять ликвидные средства как в оборотный капитал предприятия, так и на другие капиталовложения.

Лизинг повышает заинтересованность отечественных и западных компаний в получении дополнительных гарантий возвратности средств. Российским банкам предоставляется возможность привлекать под свои гарантии западные инвестиции, сотрудничать с государством в реализации различных проектов, использовать более дешевые кредитные ресурсы, финансировать техническое перевооружение предприятий. Он может стать мощным импульсом структурной перестройки российской экономики.

На Западе лизинг был востребован ввиду резко возросших инвестиционных потребностей экономики, в силу сложившихся темпов технического прогресса, которые уже не могли удовлетворяться за счет исключительно традиционных каналов финансирования. Ознакомление с опытом развития института лизинга в западных странах позволит более глубоко изучить данный финансовый инструмент и по возможности применить полученные знания на практике.

9.1. Лизинговый бизнес в США

В США на долю лизинга приходится более 30% инвестиций в оборудование. Годовой объем лизинговых операций составлял здесь, по данным "World Leasing Yearbook 1999", 179,8 млрд. долл.

Первоначально банкам запрещалось участвовать в сделках в качестве лизингодателя. Однако банки не дистанцировались от

новой формы финансового бизнеса, а наоборот, охотно участвовали в операциях в качестве кредиторов лизинговых компаний. Лизинг позволял применять гибкие схемы платежей, осуществлять забалансовый метод учета имущества. Имела место и государственная поддержка лизинга. Она предусматривала предоставление налоговых, инвестиционных, амортизационных льгот. Эти обстоятельства существенно способствовали быстрому развитию лизинга.

В стране сложились три укрупненных вида лизинговых компаний (независимые, дочерние фирмы производителей и филиалы банков). Непосредственные производители оборудования, такие известные компании, как General Electric, IBM, General Motors, AT&T Capital Corp., Rank Xerox, Caterpillar, Hewlett Packard и др., хорошо осознав преимущества лизинга, начали создавать дочерние (кэптивны) лизинговые предприятия. Некоторые из этих компаний стали операторами российского лизингового рынка, учредив соответствующие дочерние фирмы, либо присутствуют на российском лизинговом рынке в качестве поставщиков оборудования.

Развивающийся бизнес брал свое. К лизинговой деятельности допустили банки, был принят закон о банковской холдинговой компании, который определял объем операций на национальном уровне, что придало лизингу дополнительную привлекательность. Многие банковские холдинговые компании стали управлять лизинговыми фирмами и владеть банками с отделениями по лизингу. Сохранение обоих видов объяснялось налоговыми льготами и требованиями к капиталу и обеспечению. Кроме того, банковским холдинговым компаниям разрешили выступать в качестве агентов-брокеров или консультантов по лизинговым операциям. Расширение сферы деятельности дочерних компаний произошло и за счет сдачи в аренду недвижимости. Таким образом, банковские холдинговые компании стали иметь право осуществлять лизинг движимого и недвижимого имущества; национальные банки – только лизинг движимого имущества.

Следующим шагом стали указание в законе «О реформе системы налогообложения» критериев отнесения сделок к лизинговым, а также либерализация системы использования налоговых льгот по лизингу. В частности, были разрешены сделки по передаче партнеру налоговых льгот. В законе о налогообложении появился термин "финансовый лизинг", определяющий сделку, при которой лизингополучателю передается в пользование оборудование на полный срок или на большую часть жизненного цикла имущества; лизинговые платежи полностью переводятся

лизингодателю (а не кредитору); на лизингополучателе лежит ответственность за техническое обслуживание, уплату налогов и страхование оборудования; совокупные лизинговые платежи, получаемые лизингодателем за весь жизненный цикл оборудования, полностью покрывают первоначальную стоимость оборудования и обеспечивают доход на инвестированный капитал.

В дальнейшем налоговый климат для лизинга изменился, т.к. правительство США увидело в нем субсидию на благо другого государства (так называемый экспорт налоговых льгот), и большая часть налоговых льгот была сокращена через механизм амортизации. Однако развитие лизинга не остановилось. Лизинговые сделки продолжали оставаться более гибкими по сравнению с обычными кредитными. Часть рисков принимали на себя лизинговые компании. Остались и некоторые налоговые льготы.

Закон «О равной конкуренции в банковском деле» предусматривал право национальных банков инвестировать до 10% активов в лизинговые договоры на чисто лизинговой основе без ограничения на величину остаточной стоимости.

В настоящее время, для того чтобы сделка удовлетворяла условиям финансового лизинга, она должна обладать следующими характеристиками:

1) минимальные инвестиции в арендованное имущество со стороны лизингодателя должны быть не менее 20% его стоимости;

2) лизингополучатель не имеет права (опциона) на выкуп оборудования по цене ниже его рыночной стоимости, определенной на момент применения этого права;

3) лизингополучатель не может инвестировать в арендованное им оборудование, кроме так называемых отдельных усовершенствований;

4) период лизинга не превышает 80% срока службы оборудования;

5) в конце срока лизинга оборудование должно иметь оцененную остаточную стоимость не менее 20% его первоначальной стоимости;

6) лизингодатель должен ожидать получение положительной величины денежного потока, как и общей прибыли по договору лизинга вне зависимости от налоговых льгот.

В случаях, когда лизинг по соглашению сторон не подпадает строго под эти стандарты, при определении финансового лизинга исходят из его различных интерпретаций судами США. Они применяют критерий "выгод и бремени права собственности", чтобы определить, владеет ли лизингополучатель оборудованием в

экономическом смысле. В частности, для судов особенно важными моментами считаются следующие:

- формой соглашения является лизинг;
- лизингом преследуется коммерческая цель (помимо налоговых выгод);
- лизингополучатель обладает некоторыми значительными атрибутами права собственности, такими как риск потерь и возможность определенных экономических выгод.

В настоящее время наиболее популярным в США является лизинг автотранспортных средств. Этот вид лизинга чаще используется банками, когда они выступают в качестве лизингодателей. Существуют два основных вида лизинга транспортных средств – открытый и закрытый. Открытый лизинг предусматривает срок от 24 до 36 месяцев. При этом лизингополучатель принимает на себя риск утраты или повреждения имущества. Перед получением во владение лизингополучатель должен застраховать автомобиль, указав в качестве выгодоприобретателя лизингодателя. Лизингополучатель принимает на себя всю ответственность в связи с ремонтом и поддержанием состояния имущества, обязуется производить предусмотренные ежемесячные платежи в течение срока лизинга и выплатить остаточную стоимость при окончании действия договора лизинга, но не имеет преимущественного права на приобретение транспортного средства по окончании лизинга.

После окончания срока открытого лизинга возможно наступление одного из трех событий. Лизингополучатель, хотя не имеет преимущественного права на покупку автомобиля, может выкупить имущество. В этом случае автомобиль передается ему или указанному им лицу. В ином случае автомобиль предлагается франшизному дилеру, у которого он приобретается. Если франшизный дилер не покупает автомобиль, банк обычно продает его по оптовой цене другому дилеру.

Закрытый лизинг отличается от открытого одной важной деталью: лизингополучатель не гарантирует остаточную стоимость арендованного транспортного средства в конце срока лизинга; лизингодатель допускает этот риск. Во многих случаях лизинг дорогостоящего оборудования является закрытым, хотя часто сроки лизинга рассчитываются таким образом, чтобы прекратить срок эксплуатации нанимаемых товаров, не оставляя остаточной стоимости сверх стоимости вознаграждения.

Банковские холдинговые компании могут заниматься лизингом в той степени, в какой лизинг является функциональным эквивалентом предоставления кредита. Лизинг должен иметь

неуправленческую основу (т.е. без оказания услуг). Например, при лизинге автомобилей филиал банковской холдинговой компании не может предлагать услуги, ремонт или поддержание состояния транспортного средства. Банковская холдинговая компания должна вести лизинговую деятельность на основе полной выплаты. До начала срока лизинга она должна возместить расходы по инвестициям в имущество и финансированию.

Максимальный срок лизинга не может превышать 40 лет, а время, в течение которого банковская холдинговая компания может владеть имуществом после окончания лизинга, ограничено двумя годами.

Иногда в некоторых европейских странах полагают, что в США, лизинг оборудования, в том числе и автотранспорта, является в большинстве своем не финансовым, а оперативным. Это суждение не подтверждается практикой. Так, в США из 20 обследованных членов ассоциации компаний, занимающихся лизингом оборудования, 13 занимались финансовым лизингом автомобилей. Суммарный объем их сделок в течение года достигал почти 1,5 млрд. долл. В то же время только 7 компаний занимались оперативным лизингом автомобилей. При этом общий объем их операций за год составил около 0,3 млрд. долл.

9.2. Лизинговый бизнес в Японии

Япония занимает второе место в мире по объему лизинговых операций (60,1 млрд. долл.). Этот показатель мог быть и выше, однако финансовый кризис, поразивший страну, внес коррективы в результаты лизинговой деятельности. Дело в том, что у многих лизинговых компаний сократились возможности привлечения недорогих кредитных ресурсов в японских банках на долгосрочный период, чем последние всегда отличались, например, для операций лизинга судов, самолетов.

В Японии финансовый лизинг определяется как сделка, удовлетворяющая следующим двум основным требованиям:

- 1) срок лизинга строго фиксируется, и общая сумма лизинговых платежей определяется так, чтобы примерно равняться совокупным затратам на приобретение оборудования, сданного в лизинг;
- 2) запрещено аннулирование договора лизинга в течение периода его действия.

Если в Японии финансовый лизинг трактуется как сделка по реализации, то лизингополучатель наделяется правом на налоговую

амортизацию. В противном случае подобным правом будет обладать лизингодатель.

Финансовый лизинг рассматривается в качестве сделки по реализации продукции, если удовлетворяется один из следующих критериев:

- по истечении периода лизинга лизинговое имущество будет передано лизингополучателю на нулевое или номинальное денежное вознаграждение;

- в лизинг передается оборудование, вмонтированное в здание и поэтому не перемещаемое с места на место;

- в лизинг передаются машины, завод или оборудование, произведенные для специальных целей, указанных лизингополучателем, так что в результате лизинговое имущество трудно использовать в каких-либо других целях;

- срок лизинга короче, чем 70% законодательно оговоренного срока службы лизингового имущества (60%, если этот срок службы 10 лет и более), и лизингополучатель имеет право покупки.

Ряд японских лизинговых компаний относится к крупнейшим в мире. Так, второй по величине общей стоимости портфеля лизинговых контрактов (более 25 млрд. долл.) является Orig Corporation. По показателю ежегодного объема нового лизингового бизнеса в число ведущих в мире входили Tokio Leasing, Century Leasing System, Sanwa Business Credit.

Некоторые важные выводы для проектирования лизинговых компаний в России можно сделать при анализе деятельности Century Leasing System. Эта лизинговая компания была основана одной из первых в Японии четырьмя крупными акционерами, которым принадлежали 81,1% акций, в том числе: знаменитой торговой фирме Itochu Corporation и крупнейшему коммерческому банку Японии Dai - Ichi Kangyo Bank - по 23,5%; двум крупнейшим в Японии компаниям по страхованию жизни Nippon Life Insurance Company - 23,5% и Asahi Mutual Life Insurance Company - 10,6%. Кроме того, в состав акционеров входят служащие компании с пакетом акций 4,8% и др.

При годовом операционном обороте почти в 3,5 млрд. долл. чистый доход компании составил всего 3 млн. долл., т.е. менее одной тысячной процента от оборота. По-видимому, чистый доход не является главной побудительной силой развития этой лизинговой компании. Куда важнее для акционеров то, что через лизинговую компанию и обслуживающие ее банки - учредители проходят многомиллиардные обороты, а также то, что деятельность лизинговой компании обеспечивает существенное ускорение

товарооборота торговой компании - учредителя и способствует развитию страхового бизнеса.

9.3. Лизинговый бизнес в Дании

В Дании под свое крыло лизинговые компании взяла Ассоциация «Финансирование и лизинг, ассоциация финансовых домов Дании». В эту организацию входят зарегистрированные датские компании, занимающиеся финансированием. Первые вводные обсуждения создания Ассоциации происходили в конце 1960-х гг. и были воплощены в 1976 г. С тех пор Ассоциация осуществила ряд важных финансовых кампаний в Дании. Компании могут быть приняты в Ассоциацию в качестве членов, если основу их деятельности составляет финансирование в Дании. Такая деятельность может представлять собой факторинг, финансирование кредитных карт, лизинг и другие формы деятельности, которые можно охарактеризовать как финансовые.

Одной из целей Ассоциации является работа с целью содействия устойчивому развитию финансовых предприятий Дании. Эта деятельность позволяет Ассоциации представлять интересы и взгляды своих членов общественности и властям по вопросам о новых законах и дает возможность оказывать влияние, консультируя по этим вопросам. Кроме того, Ассоциация предоставляет всеобъемлющие информационные услуги, а также проводит обучение своих членов.

В Дании существует множество лизинговых компаний, работающих не только на родине, но и вышедших уже на мировой рынок. Такие компании занимаются не какой-то одной сферой лизинга, а предоставляют своим клиентам полный спектр услуг. Например, одна из лидирующих лизинговых компаний Скандинавии Nordania Leasing не только предоставляет в лизинг автомобили, грузовики, сельскохозяйственную технику, оборудование для строительства, информационные технологии, здания и производственное оборудование, но и разрабатывает дальнейшую стратегию деятельности клиента.

Многие европейские лизинговые компании являются подразделениями банков и банковских групп. Это дает им дополнительную стабильность, средства, за ними также ведется постоянный контроль, что делает их более надежными партнерами.

Большая часть датских лизинговых компаний занимается лизингом сельскохозяйственного оборудования. Приобретая у лизинговой компании сельскохозяйственное оборудование, фермеры, т.е. те же самые малые предприятия, освобождают

накопленные средства и могут использовать их для развития других сторон своей деятельности. Начинающим и малым предприятиям трудно найти другой такой выгодный способ финансирования. При получении кредита в банке они сталкиваются с разнообразными трудностями – его трудно получить, т. к. требуется слишком много обязательств и залоговое обеспечение. Если же попытка удалась, то не так уж просто выплачивать высокие проценты, которые предлагают банки.

Нисколько не отстает по популярности лизинг транспортных средств, офисного и станочного оборудования, подрядческий лизинг, при котором для строительных компаний облегчается задача приобретения новейшего строительного оборудования. Свободные средства могут сохраняться в компании в качестве дополнительного резерва при замедлении строительства и других изменениях.

Вообще же датские лизинговые компании давно пришли к выводу, что лизинг является абсолютно незаменимым дополнительным средством финансирования. Компании имеют возможность финансировать использование имущества, не привлекая существующих у них ресурсов. Имеющиеся средства сохраняются и могут быть использованы в других целях, что ведет к активизации денежных потоков. По сравнению с другими источниками финансирования лизинг легче организовать, т.к. не требуется предоставления большого количества гарантий, к тому же лизинговые договора в большинстве случаев имеют довольно гибкую форму и фиксированный процент. Выплаты устанавливаются таким образом, чтобы соотноситься с характером получения прибыли, благодаря чему компании, имеющие мало возможностей предоставить гарантии по финансированию, в состоянии удовлетворить свои инвестиционные нужды.

9.4. Лизинговый бизнес в Германии

Германия - одна из ведущих в Европе стран по развитию рынка лизинговых услуг. Так, по данным Leaseurope, в 1998 г. объем заключенных договоров лизинга составил здесь 32 653 млн. EURO. Лизинг существенно воздействует на размеры инвестиционных процессов в стране (доля лизинга в инвестициях в 1998 г. составляла 19,7%).

Иногда на Западе лизинг называют альтернативной формой по отношению к продажам. В Германии хорошо понимают, что лизинг является не столько альтернативной, сколько одной из наиболее эффективных форм реализации оборудования. В течение последних

нескольких лет среднегодовые темпы роста передаваемого в лизинг имущества составляли 6%.

Однако высокую результативность имеют не только крупные предприятия. Каждая шестая лизинговая компания создавалась с уставным капиталом от 50 тыс. до 1 млн. марок. Более 90% лизинговых компаний зарегистрировано в форме обществ с ограниченной ответственностью (Gesellschaft mit beschraenkter Haftung - ГмбХ). Эта форма наиболее распространена и удобна для малых и средних предприятий. Процедура учреждения такого общества значительно проще, чем процедура учреждения акционерного общества, и в то же время в ГмбХ сохранены основные достоинства акционерного общества. Так же как и акционерное общество, ГмбХ признается юридическим лицом, несущим исключительно имущественную ответственность по своим обязательствам. За долги ГмбХ его участник (пайщик) другим своим имуществом, кроме доли участия в обществе, ответственности не несет.

Наиболее развитым является лизинг автотранспортных средств. Около трех десятков лизинговых компаний непосредственно специализируются на лизинге автомобилей и грузовиков. Их учредителями выступают крупнейшие автомобильные концерны всего мира. Эти лизинговые компании входят в состав холдингов, занимающихся финансированием, производством и реализацией автомобилей различных моделей с большим спектром направлений и условий эксплуатации. Доля лизинга легковых автомобилей в общем объеме лизинга всех видов оборудования в Германии составляла 50,2%, а с учетом грузовиков - 59,7%.

Лизинг позволяет товаропроизводителям значительно расширить рынок сбыта. Как правило, лизинг автомобилей представляет собой так называемую форму лизинга с полным набором сервисных услуг. При этом предусматривается наличие комплексной системы технического обслуживания, гарантийного обслуживания, ремонта, страхования.

Для этого лизинговые компании создают в своей структуре специализированные ремонтные службы либо привлекают для обслуживания клиентов специализированные сервисные организации. Выбор конкретной фирмы организации сервисного обслуживания определяется договором между лизингодателем и лизингополучателем.

Почти все лизинговые компании, специализирующиеся на легковых автомобилях и грузовиках, зарегистрированы в форме обществ с ограниченной ответственностью. У каждой второй

автомобильной лизинговой компании уставный капитал составляет от 20 млн. до 100 млн. марок.

Крупнейшие германские автомобилестроители – самостоятельно или с участием крупных банков – создали целую сеть лизинговых компаний в различных европейских странах, а также в Америке. Их бизнес чутко реагирует на особенности той страны, в которой они действуют. Так, компания БМВ предусматривает четырехлетний срок лизинга в Мексике. С целью заинтересовать как можно больше клиентов в своих услугах и сделать их на долгие годы своими лизингополучателями действует схема, по которой по истечении срока лизинга старый автомобиль принимался в зачет первого платежа по новому договору лизинга уже на новую машину. Это означает, что в течение четырех лет происходила почти вся амортизация автомобиля, и он выкупался у лизингополучателя по остаточной стоимости в размере чуть более 2%. Старая машина утилизовалась. Эта мера позволила резко расширить рынок продаж на условиях лизинга, что является основной целью товаропроизводителей.

Конкуренция среди лизингодателей Германии в течение последних нескольких лет была очень динамичная, в результате произошло некоторое сокращение прибылей компаний. Вместе с тем конкуренция способствовала расширению различных видов сервиса, предоставляемого лизинговыми компаниями.

Все правовые условия лизинговой деятельности в Германии создаются судебной практикой и постановлением налоговых служб. Так, согласно п.1 параграфа 39 «Общего налогового кодекса» активы приписываются юридическому собственнику (для налоговых целей). Однако если третье лицо владеет активом таким образом, что может в течение всего срока полезного использования актива исключить всякое экономическое влияние юридического собственника на актив, он может быть приписан к этому третьему лицу как к экономическому собственнику. Постановление об аренде с полной выплатой определяет экономического собственника в сделках, касающихся движимости.

Определение финансового лизинга для налоговых целей действует, когда:

- контракт заключен на определенный период, в течение которого он не может быть прекращен одной из сторон до тех пор, пока обе стороны не выполнят своих контрактных обязательств (основной период лизинга);

- лизинговые платежи, уплачиваемые лизингополучателем в течение основного периода лизинга, покрывают стоимость

приобретения или производства объекта лизингодателем, а также все побочные расходы, включая стоимость финансирования.

Если эти предварительные ограничения соблюдены, то экономическим собственником является лизингодатель при условии, что основной период лизинга составляет от 40 до 90% срока полезного использования объекта. Иначе экономическим собственником является лизингополучатель. Срок полезного использования определяется из официальных таблиц амортизации.

В германском законодательстве существуют нормы, согласно которым после требования процедуры признания неплатежеспособности лизингополучателя он может решать, будет ли контракт завершен. Определенное воздействие на деятельность германских лизинговых компаний оказывают региональные нормативные акты по лизингу, которые приняты, к примеру, в землях Саксонии, Гессен. С 1999 г. применяется норма, в соответствии с которой, в случае если лизингополучатель оказывается несостоятельным, лизингодатель имеет преимущественное право перед другими кредиторами как собственник сдаваемых в лизинг активов.

В Германии в настоящее время насчитывается более 2000 лизинговых компаний. Большинство из них работают в секторе лизинга автомобилей и концентрируют свое внимание на малых и средних предприятиях, заключающих контракты на сумму примерно 25 000 евро. В Федеральную ассоциацию лизинговых компаний Германии входит более 1000 фирм. Согласно обзору Ассоциации, около 50% внешних инвестиций осуществляются сегодня при помощи лизинга. Первая же лизинговая компания, Deutsche Leasing, была основана в Германии в 1962 году.

В настоящее время Deutsche Leasing предоставляет в лизинг движимые товары. В Европе компания представлена девятью филиалами, совместными предприятиями, есть филиал и в Москве. Исполнительный директор Deutsche Leasing Ганс-Михаэль Хайтмюллер так оценивает положение лизинга на настоящий момент: «Доля лизинга в 2003 году осталась стабильной – 18,4%, а сегмент движимого оборудования даже достиг 22,7%. Сейчас лизинг считается одним из наиболее важных источников внешнего финансирования. Это выявилось в ходе работы, выполненной независимым институтом исследования рынка по заказу Федеральной ассоциации германских лизинговых компаний в Берлине. На основе заключения института компании склонны рассматривать лизинг как приоритетный инструмент финансирования по сравнению с обычным банковским кредитом, нужны ли средства для финансирования транспортного средства или

станочного оборудования. Для составления этого обзора были привлечены 755 управляющих директоров и финансовых служащих, ответственных за принятие решений об инвестировании. 45% из них заявили, что они в первую очередь будут рассматривать лизинг, тогда как к банковскому кредиту прибегнут только 29%». По словам господина Хайтмюллера, «доля лизинга услуг в экономике составила 35,6%, что является ведущим показателем. Секторы первичного и вторичного производства с результатом 29,1% заняли второе место. После них традиционно идут торговля и транспорт – 20,7%. Частное домашнее хозяйство составило 8,9%. Приятным оказалось увеличение доли рынка в частном секторе до 5,7%, несмотря на то, что правительственные учреждения играли в этом незначительную роль».

Господин Хайтмюллер уверен, что лизинг ожидает многообещающее будущее. «Вопреки постоянным политическим обсуждениям налоговой стороны лизинговых инвестиций лизинговый сектор уже смог занять доминирующую позицию в финансировании самых разных компаний. Основными причинами этого, кроме возрастающего использования услуг, являются высокая гибкость, нейтральность в балансовом отчете, фиксированные процентные ставки. Мы ожидаем, что в будущем лизинг станет неотъемлемой частью инвестиционных стратегий для реализации инноваций, требующих быстрой реакции и большей степени отзывчивости на изменяющиеся условия финансового рынка. Право пользования имуществом будет иметь большее значение, чем его приобретение или владение им. В сетевой экономике краткосрочный доступ к товарам и услугам, т.е. получение их в лизинг, становится более привлекательным, чем альтернатива покупки и владения ими».

Рынок лизинга Германии находится на высоком уровне и продолжает стремительно развиваться. За шесть последних лет общий объем инвестиций в лизинг возрос в 2 раза. Необходимо отметить, что значительная часть германского рынка лизинга занимается продукцией, усиливающей мобильность и модернизацию экономики: моторные транспортные средства и оборудование по переработке информации.

9.5. Лизинговый бизнес в ряде других европейских стран

Италия

Рынок лизинга Италии в настоящее время занимает третье место по размерам в Европе. В конце XX века он пережил быстрый рост. Особенно в 2001 году, когда рынок вырос на 20% по сравнению с прошлогодним и достиг приблизительно 32

миллиардов евро (см. табл. 9.5.1). Самый быстрый рост был отмечен в секторе недвижимости, который вырос на 38% по сравнению с предыдущим годом и составлял приблизительно 41% от стоимости всех контрактов, заключенных в течение года. Резкий рост к концу 2001 года был вызван определенными налоговыми изменениями, введенными в конце года, которые оказались выгодными компаниям, занимающимся инвестированием в форме лизинга. Однако непрерывный рост был отмечен на рынке еще до введения этих налоговых изменений.

Стоимость подписанных контрактов по типу имущества (млн. евро)¹⁰⁸ Таблица 9.5.1

	2001 г.	2000 г.	Изменение процента (%)
Лизинг автомобилей	7,009	6,291	11,4
Лизинг оборудования	11,596	10,489	10,5
Лизинг судов	326	363	(10,1)
Лизинг недвижимости	13,329	9,614	38,6
Итого	32,261	26,757	20,5

Особенность итальянского рынка лизинга в том, что на нем доминируют лизинговые компании, являющиеся собственностью банковских групп. Важное место сейчас занимает лизинг в сегменте недвижимости. Контракты в основном заключаются на 8-12 лет. Главным фактором, вызывающим быстрое развитие лизинга недвижимости, является то, что арендатор имеет возможность погасить стоимость имущества за более короткий срок, чем, если бы недвижимость просто покупалась. Арендаторами обычно выступают юридические лица, включая малые и средние предприятия, которые используют лизинг как инструмент финансирования своих капитальных затрат. Существуют также лизинговые компании, находящиеся под контролем фирмы другой отрасли промышленности. В то время как принадлежащие банкам лизинговые компании не специализируются на определенном секторе, последние в основном проявляют активность в автомобильной и компьютерной промышленности. Лизинговые компании находятся под постоянным и пристальным контролем Банка Италии – центрального банка страны. По закону от 1991 года все лизинговые компании должны зарегистрироваться. В законе есть и положения о регистрации всех основных лизинговых сделок. Число фирм данной области финансирования, зарегистрированных Банком несколько лет назад, составляло 2000, сейчас, несомненно,

¹⁰⁸ По данным Ассилеи (Ассоциации лизинговых компаний Италии) за 2001 г.

их количество резко увеличилось в результате возникновения новых компаний, а также слияний и поглощений.

Голландия

Экономика Голландии, так же как и других европейских стран, открыта для нововведений и развития, т.е. для лизинга. Там, как и в Дании, банки через лизинговые компании предлагают широкий спектр лизинговой и торгово-финансовой продукции для покрытия финансовых нужд клиентов. Например, группа банков Rabobank при помощи компании De Lage Landen – одной из лидирующих компаний по лизингу автомобилей – предоставляет в лизинг автомобили. Голландские компании предлагают теперь и новую услугу – парк транспортных средств.

В настоящее время все больше внимания уделяется компьютеризации производства. Технологические разработки на рынке информационных и коммуникационных технологий очень интенсивны, постоянно существует необходимость замены и расширения, что является серьезным испытанием для бюджета компании.

Поэтому лизинг информационных и коммуникационных технологий занимает одну из ведущих позиций этой сферы финансирования.

В Ассоциации лизинговых компаний Нидерландов пришли к выводу, что лизинг имеет не только финансовые, но и социальные достоинства – понижается уровень безработицы. Лизинговые компании не только принимают к себе на работу, они еще и косвенно влияют на сокращение безработицы, т. к. размещают заказы в компаниях, занимающихся производством тех объектов, которые затем идут в лизинг, и, кроме того, помогают выживать малым, средним и начинающим предприятиям, предоставляющим 70-90% рабочих мест в европейских странах.

Великобритания

В Великобритании более тридцати лет действует закон об аренде - продаже. Бухгалтерский стандарт SSAP 21 "Бухгалтерский учет и отчетность арендных соглашений" предписывает, как следует трактовать все вопросы, связанные с бухгалтерской стороной аренды. В нем проводится различие между двумя видами таких операций. Так, под "финансовой арендой" понимается "сделка, при которой в основном все риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным средством переходят на арендатора". Обычно это происходит, "если в начале действия арендного соглашения текущая стоимость минимально установленных

арендных выплат, включая первичный взнос арендатора, покрывает почти всю (обычно не менее 90%) стоимость арендованного средства". Под "краткосрочной арендой" понимается любая другая аренда, не подпадающая под категорию "финансовой аренды".

Финансовая аренда должна учитываться арендатором как актив и пассив для выплаты арендных платежей в будущем. Этот актив подлежит амортизации. Денежные платежи для покрытия арендного обязательства распределяются на весь период действия арендного соглашения. Арендодатель должен показывать средства, полученные от арендатора, как финансовые активы. И, наоборот, при краткосрочной аренде арендодатель учитывает сдаваемое им в аренду средство как основной капитал, на который распространяются нормы амортизации, а платежи, уплаченные за него, поступают на счета прибылей и убытков соответственно арендодателя и арендатора.

Определение финансовой аренды, применяемое в Великобритании, достаточно широкое. Однако многие компании предпочитают учитывать активы, передаваемые в аренду, отдельно от балансового отчета. Поэтому арендные соглашения часто формулируются таким образом, чтобы они попадали под категорию краткосрочной аренды, даже если они по своей сути относятся к другому виду - финансовой аренде.

Стандарт SSAP 21 также требует, чтобы будущие обязательства, как при финансовой, так и при краткосрочной аренде отражались в комментарии к бухгалтерскому отчету. Это позволяет аналитикам объективнее оценить истинное положение дел в компании и крупные краткосрочные обязательства в течение предстоящих нескольких лет считать за финансовые.

В материалах ассоциации финансов и лизинга, отражаемых в отчетах Leaseurope, отмечалось, что лизингодатели Великобритании испытывают экономическую дискриминацию в международных лизинговых сделках через штрафное налоговое обложение. Обычно лизингодатель имеет право делать скидку на 25% на капитал (по остаточной стоимости), но при использовании международных операций право на скидку снижается до ставки 10%. Лизинговые компании постоянно обращаются в правительство для устранения или изменения этих ограничений.

Последние пять лет представляются очень удачными для английского лизингового бизнеса. Это был период резкого подъема. Среднегодовые темпы роста по заключаемым договорам лизинга оборудования составляли 11% и превысили в 1998 г. 31 млрд. EURO. В настоящее время лизинг стал серьезным

системообразующим фактором в инвестиционной макрополитике, т.к. через лизинг финансируется третья часть инвестиций в стране.

Удельный вес заключенных договоров с различными сроками предоставления оборудования в лизинг составляет: до 2 лет - 19,6% в общем объеме всех лизинговых сделок; до 5 лет - 57,8%; до 10 лет - 8,8%; свыше 10 лет - 13,9%.

Франция

Законодательный акт о лизинге во Франции был принят 33 года назад. Этот закон определяет и регулирует лизинг движимого и недвижимого имущества. Лизинг недвижимости очень популярен во Франции. Почти две трети лизинговых компаний представлены в этом секторе рынка. Закон предоставил режим налоговой открытости "компаниям по недвижимости в торговле и промышленности", исключительным объектом деятельности которых являлась аренда помещений для производственных нужд.

Во Франции различают лизинг движимого имущества без права выкупа и лизинг движимого имущества с правом выкупа (так называемый креди - бай, или финансовый лизинг).

В соответствии с законодательством финансовый лизинг имеет место только в том случае, если:

- лизингодатель покупает оборудование до его последующей сдачи в аренду;
- лизингодатель предоставляет лизингополучателю право выкупа имущества по заранее оговоренной цене, учитывающей размер предварительно сделанных лизинговых платежей;
- лизингополучатель использует оборудование для производства или в коммерческой деятельности.

Соглашение признается как креди - бай, если оборудование лизингодателем куплено у третьей стороны. Производитель оборудования не может сдать его в лизинг по креди - бай - договору, т.е. не допускается прямой лизинг. Если пользователь не имеет возможности выкупа имущества, но взамен обладает правом на покупку оборудования, то соглашение будет классифицироваться как продажа в рассрочку, а не как лизинг.

Очень развит лизинговый бизнес в знаменитом французском банке Societe Generale. Здесь была создана одна из наиболее разветвленных в мире лизинговых структур Sogelease, включающая 27 фирм, расположенных по всему миру. По суммарным объемам это третий лизингодатель в мире по величине лизингового портфеля (10,5 млрд долл. США) и крупнейший в Европе. Финансирование лизинга осуществляется по следующим пяти основным группам имущества: транспортное (корабли, самолеты, контейнеры,

трайлеры); нефтяное (платформы, баржи и суда, заводы); городские здания и оборудование для общественных работ; крупные инвестиционные программы в области информационных технологий, создания и модернизации промышленных и строительных предприятий; медицинский сектор.

Сроки лизинга в Sogelease варьируются от 3 до 18 лет в зависимости от срока жизни имущества. Операции международного лизинга с Россией проводятся через австрийскую дочернюю компанию банка Sogelease.

Мировой рынок лизинга Таблица 9.5.2

Страна	Общие инвестиции (млн. евро)	Инвестиции в лизинг (млн. евро)
Швеция	29332	19,99
Германия	288834	16,70
Дания	35091	9,20
Италия	240960	14,09
Голландия	30300	98,59

Лизинг недвижимости 2001 г. Таблица 9.5.3

Страна	Млн. евро	Развитие (%)	Амортизационная стоимость имущества (млн. евро)
Швеция	90	18,42	19,99
Германия	8800	29,41	16,70
Дания	367	- 33,03	9,20
Италия	13329		14,09
Голландия	396		98,59

Таким образом, лизинг становится одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей. Это не случайно. Насыщенность и разветвленность лизинговых операций являются своеобразным определителем развитости всей экономики страны.

Западные экономисты считают, что лизинг работает для 8 компаний из 10. Экономические тенденции и события сложились таким образом, что лизинг стал неотделимой частью процесса бюджетирования компаний и способом финансирования приобретения оборудования. В настоящее время компании все большее обращают внимание на свой рабочий капитал и необходимость ликвидности.

На Западе лизинговые контракты составляются таким образом, что для компании-клиента предусматривается гибкий график лизинговых платежей, который соотносится с сезонными

снижениями темпов производства и другими особенностями деятельности клиента. Клиент всегда знает, сколько и когда ему надо заплатить, поскольку процентные ставки по лизинговому контракту не подвергаются изменениям. Лизинг позволяет приобретать оборудование незамедлительно и сохраняет кредитные линии для другого использования.

Не все, конечно, так гладко. Чтобы обезопасить себя, лизинговые компании часто составляют контракты таким образом, чтобы предотвратить прерывание контракта. Это означает, что компании, решившей отказаться от лизинга, придется выплатить штраф и все оставшиеся лизинговые платежи.

Лизинговое финансирование представляет для компаний важный источник средств при приобретении и использовании имущества. По приблизительной оценке, лизинг составляет 1/8 мировых ежегодных требований по финансированию оборудования. Рыночное проникновение, вычисляющее долю затрат на оборудование, которое финансируется лизингом, в каждой стране существенно различается. В некоторых странах оно может составлять 30%, как, например, в Ирландии и Соединенном Королевстве, согласно последнему ежегодному отчету Лизинга Европы.

Проведя исследование лизинга в 1998 году, западные экономисты Ласфер и Левис пришли к выводу, «что лизинг дает возможность небольшим компаниям финансировать свое развитие и/или выживание, тогда как для крупных компаний лизинг является финансовым инструментом, используемым разумными финансовыми руководителями для минимизирования стоимости своего капитала после вычета налогов».

Развитие лизинга часто связывают с финансовыми преимуществами, существующих во многих странах. Однако экономившие исследования, проведенные в последнее время показали, что и после исчезновения этих преимуществ применение лизинга продолжает расти с той же скоростью, что и раньше. Явление лизинга основывается на той философии, что прибыль возникает от использования, а не от владения оборудованием или имуществом. В то время как традиционные банковские учреждения часто требуют от заемщика предоставить обеспечение под залог, при лизинге в этом нет необходимости. Лизинг сконцентрирован на возможности лизингополучателя произвести денежные средства от деловых операций в течение срока действия лизингового договора. Дополнительных гарантий для этого не требуется. Причина этого различия – особый юридический характер лизингодателя, который

сохраняет право владения имуществом в течение всего срока лизинга.

Список литературы

1. Газман В.Д. Лизинговый бизнес в некоторых промышленно развитых странах / Аудиторские ведомости, № 12, 1999.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая (статьи 665-670) от 26.01.1996, № 14-ФЗ (ред. от 10.01.2003, № 14-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 29.01.1996, № 5, ст. 410.
3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 09.08.1999, № 32, ст. 4040.
4. Федеральный Закон Российской Федерации «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 08.02.1998 г., № 16-ФЗ // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 16.02.1998 г., № 7, ст. 787.
5. Федеральный Закон Российской Федерации «О лизинге» от 29.10.1998 г., № 164-ФЗ (в редакции от 29.01.2002 г., № 10-ФЗ) // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 02.11.1998 г., № 44, ст. 5394.
6. Федеральный Закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Федеральный Закон «О лизинге» от 29.01.2002 г. с изм. от 24.12.2002, № 10-ФЗ // СПС Консультант Плюс: Версия Проф. Собрание законодательства РФ от 04.02.2002 г., № 5, ст. 376.
7. Финансовый рынок / Конкуренция и рынок, № 9, 2004. – С. 40-43.

Контрольные вопросы

1. Какие последовательные шаги в сфере лизинга позволили США обеспечить 1-е место в мире по объему лизинговых операций и по доле лизинга в инвестициях в оборудование предприятий?
2. Как понимается лизинговая сделка в Японии?
3. Какова роль Ассоциации лизинговых компаний Дании в развитии лизинговых процессов в стране?
4. Назовите правовые условия лизинговой деятельности в Германии.
5. Чем объясняется высокий уровень развития автомобильного лизинга в Германии?
6. Дайте краткую характеристику организации лизингового бизнеса в европейских странах.

Тема 10. Специфика лизинговых отношений в различных секторах экономики страны

1. Лизинг оборудования и автотехники в РФ и тенденции его развития
2. Лизинг в строительстве. Характеристика. Проблемы и перспективы развития
3. Особенности рынка лизинга в агропромышленном комплексе РФ
4. Лизинг сельскохозяйственной техники в странах СНГ
5. Лизинг как один из механизмов привлечения ресурсов в малый бизнес

10.1. Лизинг оборудования и автотехники в РФ и тенденции его развития

В настоящее время наиболее привлекательными и "разработанными" для лизинговых компаний страны являются промышленный и общественный секторы экономики. Что касается сектора сельского хозяйства, то теоретически его привлекательность весьма значительна, однако, "разработанным" назвать его никак нельзя, т.к. в этом секторе доминирует лишь одна лизинговая компания (сейчас – «Росагролизинг»¹⁰⁹) с ее развитой региональной сетью и сервисными службами.

За период 2002-2003 гг. стремительно, почти в 2 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, сократилась доля компьютеров. Дело в том, что 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.

Лизинг промышленного и технологического оборудования также вырос (в соответствии с методикой Leaseurope традиционно в эту категорию попадает и лизинг сельскохозяйственной техники). Лизинг же телекоммуникационного оборудования по-прежнему далек от насыщения и привлекательность его для лизинговых компаний возрастает.

Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк, хотя в основном российские компании отдают

¹⁰⁹ Более подробно сектор АПК рассмотрен в п. 10.3. данной темы.

предпочтение лизингу транспортных средств и производственному оборудованию (23% и 22% соответственно).

Значительность доли производственного оборудования настраивает на оптимистичный лад и подтверждает наличие тенденции к увеличению использования лизинга для приобретения основных средств. Так как другие виды оборудования также могут быть отнесены к производственному, то на долю категории производственного оборудования (в отличие от транспорта, торговли и услуг, телекоммуникаций и пр.) приходится приблизительно 50% оборудования, переданного в лизинг.

В настоящее время на долю полиграфического, деревообрабатывающего, пищевого, офисного оборудования и средств розничной торговли приходится около 5%.

Полиграфическое оборудование представляет значительный сектор переоснащения, в котором происходит быстрый рост. Новые и существующие полиграфические фирмы переходят на более совершенное и высокотехнологичное оборудование при смене производственной модели (на меньшую, более ориентированную на заказчика).

По мнению авторов, наиболее привлекательным для развития в стране 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 регионах страны. 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 любого региона 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, а также лизинга недвижимости.

10.2. Лизинг в строительстве. Характеристика. Проблемы и перспективы развития

В лизинг может передаваться практически любой объект активной части основных фондов, если он не уничтожается в производственном цикле. В зависимости от характера объекта лизинга различают лизинг движимого имущества (машинно-технический лизинг) и лизинг недвижимого имущества. В строительстве объектами движимого лизинга могут быть:

- транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, панелевозы, автомобильные краны, пневмоколесные краны, передвижные электростанции и компрессоры, вертолеты и др.);
- строительная техника (землеройные машины – экскаваторы, бульдозеры, скреперы, автогрейдеры; подъемно-транспортные машины – башенные краны, гусеничные краны, автогидроподъемники, строительные подъемники, погрузчики и др.);
- смесительные машины и средства малой механизации (бетоносмесители и растворосмесители, бетононасосы, транспортеры ленточные, сварочные агрегаты и др.);
- механизированный инструмент (инструменты с электроприводом и пневмоприводом сверлильные машины, шлифовальные машины, трамбовки, отбойные молотки и др.);
- мобильные заводы (щебеночные, растворо-бетонные и др.);
- средства вычислительной техники;
- другое строительное оборудование, механизмы и приборы.

Объектами лизинга недвижимости являются здания и сооружения производственного назначения. В настоящее время в России аренда недвижимости приобрела широкие масштабы. Однако ее конкретные формы не имеют полного тождества (по

условиям сделок, распределению ответственности между сторонами, объемам приобретаемых ими прав и другим параметрам) с лизингом недвижимости, получившим распространение за рубежом.

Как правило, в лизинговой сделке принимают участие три субъекта: лизингодатель, лизингополучатель и продавец оборудования, т.е. поставщик. Лизингодателем в строительстве могут являться:

- управление механизации, передвижные механизированные предприятия и другие, в уставе которых предусмотрен этот вид деятельности;

- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией, которой является оплата имущества, т.е. финансирование сделки;

- специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя комплекс услуг нефинансового характера: содержание и ремонт имущества, замену изношенных частей, консультации по его использованию и т.д.;

- любая фирма или предприятие, для которых лизинг непрофилирующая, но и не запрещенная уставом сфера предпринимательства, и которые имеют финансовые источники для проведения лизинговых операций.

Лизингополучателем может быть любое юридическое лицо независимо от формы собственности: государственные и муниципальные унитарные предприятия (организации), кооперативы, хозяйственные товарищества или общества.

Поставщиком имущества может быть также любое юридическое лицо: производитель имущества, снабженческо-сбытовая, торговая организация и т.д. Схема лизинговой сделки такова: будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самостоятельно подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения имущества в собственность он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об его участии в сделке. Это участие лизингодателя выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в лизинговом соглашении условиях.

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Кроме перечисленных трех сторон в ряде случаев в сделке могут принимать участие

брокерские лизинговые фирмы, которые непосредственно не занимаются предоставлением имущества, а исполняют роль посредников между поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем.

За рубежом при крупных многомиллионных сделках количество участников может увеличиваться до 6-7, в числе которых брокерские фирмы, трастовые корпорации, финансирующие учреждения и т.д. Состав участников сделки сокращается при операционном лизинге, если поставщиком и лизингодателем является одно и то же лицо, например, управление механизации, которая выступает как лизинговая компания. В таких случаях вопросами лизинга занимаются дочерние фирмы или филиалы в составе предприятий-производителей службы управления маркетингом.

В зависимости от состава участников сделки в строительной отрасли различают:

- a. прямой лизинг;
- b. возвратный лизинг, учитывая складывающуюся конъюнктуру на рынке строительных услуг, можно предположить, что этот вид лизинга в наибольшей степени отвечает задачам небольших строительных фирм, поскольку он позволяет им гибко и оперативно решать свои проблемы,
- c. косвенный лизинг.

По типу имущества различают:

- a. лизинг движимости (машинно-технический лизинг);
- b. лизинг недвижимости.

В строительной отрасли возможен лизинг имущества, уже бывшего в эксплуатации. Объект лизинга в данной ситуации передается в пользование не по первоначальной, а по оценочной стоимости.

Обращение к этому виду лизинга выгодно как инвестору, так и пользователю. Предприятие-поставщик (управление механизации) самостоятельно или через лизинговую компанию предоставляет в лизинг уже бывшее в эксплуатации, но в данный момент простаивающее машинно-техническое оборудование (имущество). Тем самым оно компенсирует свои убытки от вынужденных простоев. Предусмотрев в договоре лизинга срок, когда ему может понадобиться имущество, предприятие-поставщик получить его обратно и снова сможет эксплуатировать.

Строительная организация, выступающая в роли генерального подрядчика, в данном виде лизинга может привлечь относительно невысокая стоимость имущества, что позволяет выполнять работы собственными силами.

По степени окупаемости имущества выделяют:

- a. лизинг с полной окупаемостью;
- b. лизинг с неполной окупаемостью.

В зависимости от условий амортизации различают:

- a. лизинг с полной амортизацией;
- b. лизинг с неполной амортизацией.

По объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют:

- a. чистый лизинг;
- b. лизинг с полным набором услуг;
- c. лизинг с частичным набором услуг.

В настоящее время в строительстве в РФ еще не сложилась инфраструктура рынка лизинговых услуг, и практически пока нет таких лизинговых компаний, которые смогли бы обеспечить должное техническое обслуживание объектов лизинга.

В зависимости от сектора строительного рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:

- a. внутренний лизинг;
- b. внешний (международный) лизинг.

Внешний лизинг в свою очередь подразделяют на экспортный и импортный лизинг.

По отношению к налоговым и амортизационным льготам различают:

- a. фиктивный лизинг, если сделка носит спекулятивный характер и заключается исключительно с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот;
- b. действительный лизинг, если при проведении сделки указанная выше цель не является основной и определяющей.

По характеру лизинговых платежей различают:

- a. лизинг с денежным платежом, если все платежи производятся в денежной форме;
- b. лизинг с компенсационным платежом, когда платежи в строительстве осуществляются в форме предоставления лизингодателю жилых помещений (квартиры), офисных помещений или в форме оказания встречной услуги;
- c. лизинг со смешанным платежом, когда сочетаются перечисленные в первых двух случаях формы; оплаты.

Определенное сходство с лизингом имеют такие формы хозяйственных связей, как рейтинг, хайринг и бытовой прокат. Вместе с тем это самостоятельные виды аренды и они не могут полностью отождествляться с лизингом. Рейтингу присуще ограничение взаимоотношений между двумя участниками

(собственником и пользователем). Возникающие при этом отношения, хотя во многом и сходны с отношениями лизинга, но тем не менее, имеют особенности.

Рейтинг – это форма краткосрочной аренды машин, оборудования, транспортных средств, бытовой техники и инвентаря без права их последующего приобретения арендатором. Собственником объекта аренды, как правило, является рейтинговое общество. Пользователем может выступать как юридическое, так и физическое лицо. Все расходы по ремонту и обслуживанию имущества возлагаются на рейтинговую компанию, вследствие чего рейтинговые платежи относительно высоки.

Если аренда машин, оборудования и транспортных средств носит среднесрочный характер сроком 3-5 лет, то имеет место хайринг.

Сходство с лизингом имеет также прокат механизированных инструментов, инвентаря и средств вычислительной техники. В настоящее время в нашей стране существует правовая сторона регулирования проката. Являясь наиболее близким аналогом лизинга, прокат не адекватен ему. Различия заключаются в составе субъектов лизинговой сделки, характере объектов проката, сроках договора, в отсутствии при прокате возможности после окончания его срока приобретения объектов проката в собственность пользователя. В экономическом отношении лизинг рассматривается чаще всего как новая форма хозяйственной операции, способ осуществления капиталовложений. По договору имущественного найма или собственно лизинга, между лизинговой компанией-собственником и строительным предприятием-пользователем технический объект сдается внаем.

Преимущество лизинга эффективное средство стимулирования научно-технического прогресса и развития национальной экономики повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке. С помощью лизинга предупреждается моральное старение эксплуатируемой техники, постоянное обновление производственных фондов, повышается качество готовой строительной продукции.

Подавляющая часть лизинговых операций в странах-членах Leaseurope (ассоциации европейских лизинговых компаний) составляют сделки с движимым имуществом. Однако статистика за последние 10 лет показывает, что имеет слабая, но вполне отчетливая тенденция к увеличению доли лизинга недвижимого имущества. Эта тенденция сохраняется и в период экономического подъема, и в период спада.

Однако в России существует ряд нерешенных проблем, которые сдерживают распространение лизинга недвижимости. На множестве государственных предприятий площади пустуют, а у малых предприятий существуют проблемы, вызванные отсутствием производственных площадей. Это вызвано тем, что до сих пор из-за недостаточного развития ипотечного кредита; с приобретением недвижимости, т.е. реально располагая значительной собственностью, тем не менее, возникают сложности с получением кредитных ресурсов. К тому же достаточно дорого стоит нотариальное удостоверение сделки. По этой же причине простаивает много нежилых помещений и "недостроя". Если для расчета нормы амортизации применительно к лизинговым операциям пользоваться рекомендациями Минфина, то сдача недвижимости менее чем на 25 лет не выгодна. Если использовать методику аннуитетов, применяемых на Западе, то срок можно сократить до 3-4 лет. Но в этом случае налоговая полиция эту операцию будет рассматривать не как лизинговую, а как аренду с правом выкупа. Т.е. становится невозможным воспользоваться льготами, имеющимися при лизинге.

Земельные участки в соответствии с "Законом о лизинге" нельзя передавать в лизинг. Поэтому возникает ситуация, когда право на землю и право на здание принадлежат разным субъектам.

Существуют противоречия в Гражданском кодексе. Так, например, в соответствии со статьей 607 ГК РФ предметом аренды могут быть земельные участки, обособленные природные объекты, предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и прочее имущество, которое не теряет своих натуральных свойств, т.е. непотребляемые вещи. А статья 666 ГК РФ говорит, что предметом договора финансовой аренды могут быть непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов. Так как не определен порядок выкупа земельного участка, то затруднены сделки финансовой аренды для малых предприятий с теми зданиями, где находятся булочные, столовые, прачечные, магазины и т.д. В Москве, к примеру, проблему невозможности продавать и покупать единые комплексы недвижимости – здания и участки под ними – решают путем заключения договоров долгосрочной аренды на 49 лет с правом пролонгации. Но эта форма аренды уже не является лизингом, и поэтому лишена части льгот. Поэтому необходимо внести следующее уточнение в статью 666 ГК РФ: предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме

земельных участков, не составляющих единые комплексы с недвижимостью, и других природных объектов.

Для решения данной проблемы необходимо ввести в российском законодательстве нормы об оперативном лизинге, что позволит передавать объект в лизинг приблизительно на срок, соответствующий сроку полной амортизации данного объекта. Сейчас же среднегодовая норма амортизации для недвижимости составляет 3,3%. Но даже при использовании ускоренного коэффициента амортизации равного 3%, срок лизинговой сделки должен составлять 10 лет, что в условиях нестабильной экономики и экономического кризиса практически неосуществимо.

В результате выход находят следующим образом. Многие лизинговые компании предлагают одинаковые условия для сдачи объекта недвижимости в оперативный лизинг один раз за его срок амортизации при следующих условиях: гарантия на всю сумму объекта недвижимости и срок лизинга не более 5 лет. Т.к. коэффициент амортизационных отчислений небольшой (годовая норма для производственных зданий составляет 1%), то за период лизинга сумма затрат, относимая на себестоимость, очень мала и выкуп помещения (который составляет около 85% от стоимости) лизингополучателем будет производиться из прибыли. Т.е. фактически необходимо иметь значительную прибыль от реализации или свободные средства для выкупа оборудования в конце срока лизинга и гарантию на всю сумму сделки, что неприемлемо для многих предприятий.

Выходом из этой ситуации является элиминация ограничения коэффициента ускорения амортизации только для объектов недвижимости, равного 3 по закону "О лизинге", что позволит увеличить размер лизинговых платежей, за счет чего сократится остаточная стоимость объекта и уменьшится срок сделки.

Интересен опыт Украины в решении вопроса оперативного лизинга. В законе Украины "О лизинге" как и в аналогичном российском тоже сказано, что объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, которое может быть отнесено к основным фондам и не запрещено к свободному обороту на рынке, за исключением земельных участков и природных объектов. Но на Украине срок амортизации указывается не во временных рамках, а относительно срока, за который происходит амортизация определенной части стоимости объекта лизинга. Поэтому получение производственных площадей на Украине решается путем оперативного лизинга, что особенно важно для предприятий, чьи финансовые ресурсы не позволяют решить эту проблему другим путем.

10.3. Особенности рынка лизинга в агропромышленном комплексе РФ

В системе агролизинга в общем случае участвуют: изготовители (поставщики) машин, лизингодатели; пользователи (арендаторы – сельскохозяйственные товаропроизводители); инвесторы и финансово - кредитные учреждения; организации оптовой и розничной торговли; предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции; посредники, предоставляющие консультационные, сервисные, учебные и другие услуги.

Практическое осуществление агролизинга предполагает проведение примерно восьми видов работ:

1. Уточнение необходимого перечня машин и оборудования;
2. Уточнение состава услуг;
3. Выявление потребности в разрезе типов машин и услуг;
4. Покупка с/х техники;
5. Составление списка клиентов - лизингополучателей;
6. Отбор арендаторов (проектов);
7. Оформление лизинговых отношений;
8. Определение ассортимента с/х продукции в качестве лизинговых платежей.

Либерализация цен в начале 1992 г. привела к деградации производительных сил в агропромышленном комплексе (АПК) и особенно его материально-технической базы. Большинство коллективных (акционерных, кооперативных и др.) сельскохозяйственных предприятий и личных фермерских хозяйств экономически не могли приобретать сельскохозяйственную технику и оборудование. Выбытие основных фондов в пять раз превышала их возобновление. Усилился процесс морального и физического старения технических средств. Одновременно произошло резкое снижение фондовооруженности, повысилась нагрузка на технику, что привело к увеличению сроков выполнения сельскохозяйственных работ и большому недобору продукции.

Многие фермеры и другие хозяйства практически не вели ремонт техники, так как не на что было купить дорогие запасные части, не вносили минеральные удобрения и даже не могли купить семена, не осуществляли капитальные вложения. За 1998 г. с конвейеров комбайностроительных заводов сошло зерноуборочных комбайнов около 8% к выпуску 1990 г., не было выпущено ни одного металлорежущего станка с числовым управлением, ни одной автоматической станочной линии.

Поэтому в системе мер по выходу из кризиса, стабилизации и подъему АПК важнейшим направлением являлась организация лизинговой предпринимательской деятельности.

После 1998 г. существенное условие развития агролизинга в РФ заключалось в возможности и потребности оплаты оказываемых по лизингу услуг в натуральной форме, т.е. путём встречной поставки производимой пользователем машин сельскохозяйственной продукции. Такая форма взаиморасчетов отвечала интересам, как крестьян, так и государства или другого кредитора. Фьючерсные сделки позволяли организовать сельскохозяйственное производство в условиях острого недостатка денежных средств, а расчеты за аренду техники произвести после уборки урожая. Они были выгодны и государству, так как гарантировали поставки продукции в федеральный фонд.

В 2001 году инвестиции в основной капитал в сельское хозяйство выросли более чем в 4 раза по сравнению с 1997 годом. Темпы роста инвестиций в сельское хозяйство за прошедшие после кризиса годы оказались выше не только темпов роста инвестиций в пищевую промышленность, но даже экономику в целом (рис. 10.3.1).

Рентабельность сельскохозяйственных предприятий по всей хозяйственной деятельности в 2001 году возросла по сравнению с 2000 годом на 5,3 процентных пункта и составила 12,0% (рис. 10.3.2), а рентабельность производства зерновых в отдельных аграрных предприятиях и агрофирмах достигала 350%.

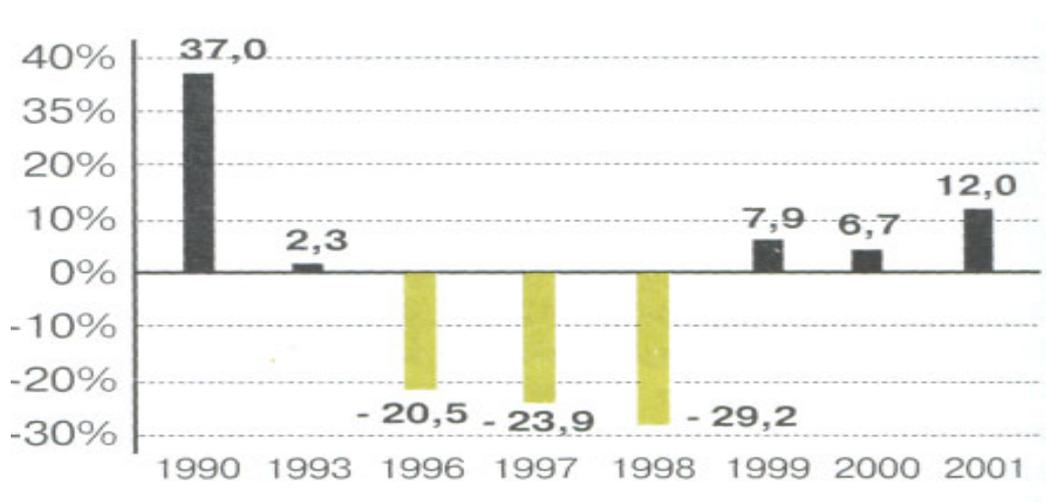


Рисунок 10.3.1 – Динамика инвестиций в основной капитал

Продолжался процесс концентрации сельскохозяйственного производства и развития вертикально ориентированных холдингов в сельском хозяйстве.

Для работы с неплатежеспособными сельскохозяйственными предприятиями во многих субъектах Российской Федерации были созданы комиссии по их реформированию, в состав которых были включены представители органов исполнительной власти, управления АПК, финансовых и налоговых служб, внебюджетных и других ведомств, которые разрабатывали конкретные мероприятия по выводу хозяйств из кризиса.

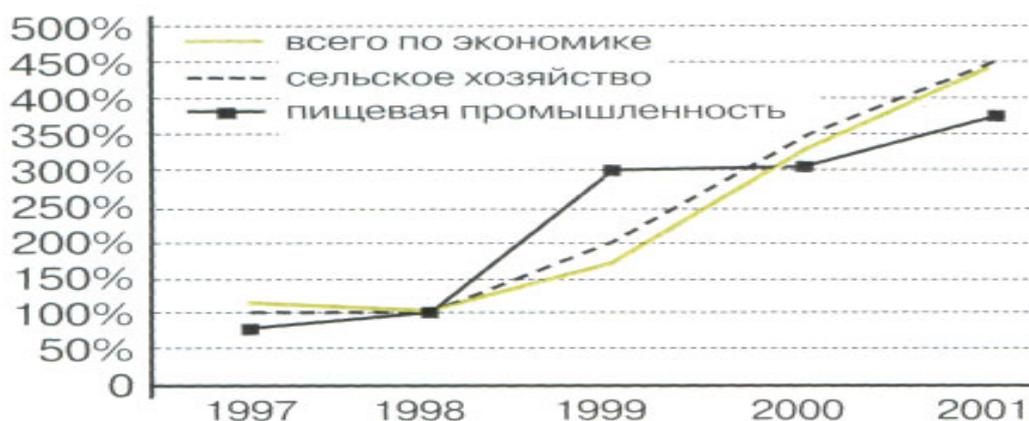


Рисунок 10.3.2 – Рентабельность сельскохозяйственных предприятий

В Иркутской области ОАО "Белореченское" Черемховского района присоединило четыре неэффективно работавших сельскохозяйственных организации. С образованием этого интегрированного формирования было достигнуто соединение в рамках одного юридического лица производства продукции сельского хозяйства, ее переработки, хранения, транспортировки и реализации, вплоть до розничной продажи и организации общественного питания.

Развитие в агропромышленном комплексе в 2001 году получили интеграционные процессы. Причем в процесс реструктуризации аграрной экономики наряду с государством активно включились промышленные структуры.

В Орловской области продолжали наращивать свой потенциал и увеличили производство компании холдингового типа ОАО АПК "Орловская нива" и ОАО "Орловский агрокомбинат", а также интегрированные формирования – ОАО "Орловщина" и ОАО "Орелагропромснаб. Пшеница-2000".

В состав ОАО "Орловский агрокомбинат" в 2001 году входило 20 агрофирм, 6 филиалов и 12 дочерних предприятий. Объем

производства в этом объединении в 2001 году по сравнению с 1999 годом вырос в 2,1 раза.

ОАО АПК "Орловская Нива", куда входит 25 агрофирм, зависимые обслуживающие предприятия и торговые организации, оптовый продовольственный рынок, филиалы, в том числе "Нива-Торг" с двадцатью пятью магазинами, а также производственно-торговый комплекс, получило выручку от реализации продукции и услуг (без НДС) в 2001 году на сумму около 2,2 млрд. рублей, или на 12% больше, чем в 2000 году.

В 2001 году по всем источникам финансирования предприятий АПК области инвестиции составили 1,3 млрд. рублей, машинно-тракторный парк пополнился 270 комбайнами "Дон-1500" и "Енисей-1200", 115 тракторами всех модификаций, другой техникой.

Группировка субъектов Российской Федерации по уровню рентабельности по всей сельскохозяйственной деятельности в 2001 году (с учетом дотаций и компенсаций) Таблица 10.3.1

Рентабельность (убыточность), %	Общее количество	Субъекты Российской Федерации
Рентабельные До 10,0	61 34	Республики: Башкортостан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Карелия, Коми, Марий Эл, Северная Осетия-Алания, Удмуртская, Чувашская Области: Владимирская, Ивановская, Калужская, Камчатская, Кемеровская, Кировская, Костромская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Мурманская, Нижегородская, Новгородская, Пензенская, Псковская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Сахалинская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Челябинская Автономные округа: Коми-Пермяцкий, Ненецкий округ
Свыше 10,0	27	Республики: Алтай, Дагестан, Калмыкия, Мордовия, Татарстан Края: Алтайский, Краснодарский, Красноярский, Ставропольский Области: Амурская, Белгородская, Волгоградская, Вологодская, Воронежская, Иркутская, Калининградская, Московская, Новосибирская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пермская, Ростовская, Свердловская, Тюменская, Ярославская Автономный округ: Усть-Ордынский Бурятский
Убыточные До 10,0	26 16	Республики: Адыгея, Бурятия, Ингушетия, Хакасия Края: Приморский, Хабаровский Области: Архангельская, Астраханская, Брянская, Курганская, Смоленская, Томская, Ульяновская Автономные округа: Ханты-Мансийский, Чукотский, Ямало-Ненецкий
Свыше 10,0	10	Республики: Саха (Якутия), Тыва, Чеченская Области: Магаданская, Читинская Автономная область: Еврейская Автономные округа: Агинский Бурятский, Корякский, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Эвенкийский

В Белгородской области в результате осуществления мер по интеграции сельскохозяйственных предприятий с динамично

развивающимися и экономически крепкими промышленными предприятиями, в том числе перерабатывающих отраслей, финансовыми структурами и другими организациями удалось во многом провести финансовое оздоровление аграрного сектора, инвестировать в его развитие за последние годы дополнительно около 6 млрд. рублей. Это способствовало существенному улучшению финансовой ситуации в АПК области, увеличению валовой продукции сельского хозяйства в 2001 году по сравнению с 2000 годом на 11,7% (Российская Федерация - 6,8%), в том числе продукции растениеводства – на 13,6 (10,3%), животноводства – на 9,8% (2,6%).

В Республике Татарстан в интеграционные процессы активно включились промышленные предприятия. Так, в системе ОАО "Татнефть" в 2001 году обрабатывалось 59 тыс. гектаров пашни, содержалось 17 тыс. голов крупного рогатого скота, 23 тыс. свиней, функционировало 7 мясоперерабатывающих и 4 молочных завода, 12 пекарен, 9 мельниц. Только в развитие аграрного сектора инвесторами было вложено 160 млн. рублей.

В состав ЗАО "Агропромышленный концерн "Великий Новгород", созданного в 1996 году, первоначально вошли две бройлерные и одна яичная птицефабрики, комбикормовый завод, хлебные базы. В последующем, в процессе развития концерна сформировались 9 хозяйственных производств: птицеводческое, хлебофуражное, комбикормовое, убойное и перерабатывающее, коммерческое, инженерно-технологическое, ремонтно-транспортное, архитектурно-строительное, автоматизации и административно-хозяйственное.

Созданная система управления и хозяйствования позволила концерну существенно увеличить объемы производства птицеводческой продукции и повысить ее качество. В 2001 году им было реализовано 10,9 тыс. тонн мяса птицы, или на 22% больше, чем в 2000 году. Ассортимент выпускаемой продукции составляет более 100 наименований. Концерн имеет торговую сеть, как в Новгородской области, так и за ее пределами, и среди них дочернее предприятие "Русский бройлер" в Москве, включающее свыше 400 клиентов, филиал "Вита-Росс" в Санкт-Петербурге, торговую компанию в Липецке. Товарооборот этого объединения в 2001 году составил около 500 млн. рублей, или на 53% больше, чем было в предыдущем году.

Приведенные примеры наглядно отражают те положительные тенденции, которые в настоящее время уже существуют в экономике

АПК, однако их развитие, безусловно, сдерживается практическим отсутствием у хозяйств собственного оборотного капитала, недостаток которого они вынуждены замещать за счет просроченной кредиторской задолженности, отсроченных ссуд и займов. Даже при наличии за последние несколько лет положительной динамики развития сельскохозяйственного сектора экономики в целом, без государственной поддержки и без проведенной в конце прошлого года реструктуризации государственных долгов сельхозтоваропроизводителей многим из них с трудом удалось бы сохранить свою самостоятельность или просто выжить.

Группировка субъектов Российской Федерации по рентабельности зерна в сельскохозяйственных предприятиях в 2001 году (без дотаций и компенсаций) Таблица 10.3.2

Рентабельность (убыточность), %	Общее количество	Субъекты Российской Федерации
Рентабельные До 20,0	66 23	Республики: Бурятия, Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Коми, Удмуртская, Хакасия Край: Приморский Области: Амурская, Брянская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курганская, Ленинградская, Московская, Новгородская, Томская, Тульская, Читинская, Ярославская Автономная область: Еврейская Автономный округ: Коми-Пермяцкий
20,1-40,0	24	Республики: Адыгея, Алтай, Башкортостан, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Марий Эл, Северная Осетия-Алания, Татарстан, Чувашская Области: Владимирская, Волгоградская, Иркутская, Кемеровская, Кировская, Нижегородская, Пензенская, Пермская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Тюменская, Ульяновская, Челябинская Автономный округ: Усть-Ордынский Бурятский
40,1-60,0	15	Республика: Мордовия Края: Краснодарский, Красноярский, Ставропольский Области: Белгородская, Вологодская, Воронежская, Калининградская, Курская, Липецкая, Оренбургская, Орловская, Ростовская, Рязанская, Тамбовская
Свыше 60,0	4	Республика: Карелия Край: Алтайский Области: Новосибирская, Омская
Убыточные	10	Республики: Саха (Якутия), Тыва, Чеченская Край: Хабаровский Области: Архангельская, Астраханская, Псковская, Смоленская, Тверская Автономный округ: Агинский Бурятский

В 2001 г. была введена новая схема кредитования предприятий и организаций АПК. Постановлением Правительства РФ от 7 марта 2001 г., № 192 был утвержден порядок возмещения в 2001 году из федерального бюджета разницы в процентных ставках по кредитам, полученным в российских кредитных организациях сельскохозяйственными товаропроизводителями, предприятиями и

организациями агропромышленного комплекса. В федеральном бюджете на эти цели было предусмотрено 1,3 млрд. рублей. Предполагалось, что это позволит предприятиям воспользоваться 8-9 млрд. рублей кредитов коммерческих банков. Однако, фактически, за 2001 год в агропромышленный комплекс было привлечено 16,5 млрд. рублей "дешевых" кредитов. В основном, коммерческие банки выдавали кредиты под 22-25% годовых. С учетом субсидирования 2/3 ставки ЦБ РФ предприятия и организации АПК за пользование кредитами платили 8% годовых.

По мнению специалистов, первый полный год работы по программе субсидирования процентной ставки по банковским кредитам АПК привел к буму кредитования этого сектора. В кредитовании села приняли участие 212 коммерческих банков (от всей суммы кредитов было предоставлено Сбергательным банком – 52%, Российским сельскохозяйственным банком – 6,6%, Альфа-банком – 4%, банком "Возрождение" – 3,2%). Кредитами воспользовались более 8 тысяч предприятий и организаций АПК, из них: непосредственно сельхозтоваропроизводители – 51,1%, перерабатывающие предприятия – 48,9%.

Введенная новая схема кредитования позволила улучшить ситуацию с краткосрочным кредитованием. Однако о реально действующей системе долгосрочного кредитования пока говорить не приходится. Задолженность сельхозпредприятий по долгосрочным кредитам увеличилась за 9 месяцев 2001 года в 2,1 раза и составила 28,7 млрд. рублей. В 10 регионах РФ долгосрочное кредитование отсутствовало, в 42-х – средний размер банковского кредита долгосрочного характера составил менее 50,0 тысяч рублей в расчете на одно хозяйство, в 21-м – свыше 150 тысяч рублей.

Правительством Российской Федерации 1 ноября 2001 года было принято Постановление № 758 "О государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства", которым предусматривалось создание при Минсельхозе России федерального государственного учреждения: "Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства". Задачами агентства являлись организация мероприятий по обеспечению государственной поддержки страхования в сфере агропромышленного производства, ее совершенствование и использование новых механизмов и форм, а также контроль над соблюдением порядка и условий предоставления средств федерального бюджета на эти цели.

Постановлением было определено, что при проведении страхования урожая сельскохозяйственных культур сельхозтоваропроизводителям государственная поддержка

предоставлялась за счет средств, предусмотренных на эти цели в федеральном законе о федеральном бюджете на соответствующий год, в виде субсидий на уплату сельхозтоваропроизводителями части страхового взноса по договорам страхования.

На эти цели в 2001 году из федерального бюджета были выделены средства в размере 230 млн. рублей. Около 2,5 тысяч хозяйств заключили договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур, страховая стоимость которых составила 20,1 млрд. рублей, а сумма начисленных страховых взносов – 1,3 млрд. рублей. Средства, выделенные из федерального бюджета на уплату части страхового взноса, составляли в среднем 18% от начисленных страховых взносов.

В связи с сохраняющимся вот уже многие годы диспаритетом цен на машиностроительную продукцию и продукцию сельского хозяйства, а также снижением покупательной способности сельскохозяйственных товаропроизводителей, в 2001 году продолжалось сокращение машинно-тракторного парка.

С 1990 года парк тракторов уменьшился более чем на 49%, плугов – на 56%, сеялок – на 51%, зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, соответственно, на 53 и 51 процент.

Пополнение машинно-тракторного парка в целом по Российской Федерации составляет менее 1% в год, выбытие (списание) техники – 6-10% в год (см. табл. 10.3.3).

Наличие основных видов техники в сельском хозяйстве на конец года (тысяч единиц)

Таблица 10.3.3

	1999	2000	2001	2001 в % к	
				1990	2000
Тракторы	1365,6	817,8	779,9	57,1	95,4
Плуги	538,3	237,6	227,9	42,3	95,9
Культиваторы	602,7	260,1	256,6	42,6	98,7
Сеялки	673,9	314,9	310,5	46,1	98,6
Косилки	275,1	98,4	88,7	32,2	90,1
Пресс-подборщики	80,4	44,0	42,0	52,2	95,5
Зерноуборочные комбайны	407,8	198,7	193,0	47,3	97,1
Кормоуборочные комбайны	120,9	59,6	59,1	48,9	99,2

Обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей основными видами техники составила: тракторами – 54%, плугами – 37%, культиваторами – 60%, сеялками – 63%, зерноуборочными и кормоуборочными комбайнами – соответственно 54 и 67%. Это на 2-5% ниже, чем было в 2000 году.

Сложившееся положение с обеспеченностью техникой усугубляется тем, что 50-70% машинно-тракторного парка выработало свой срок службы и требует повышенных затрат на поддержание его в работоспособном состоянии. Все это приводит к нарушению агротехнических сроков проведения полевых работ, огромному недобору и потерям урожая сельскохозяйственных культур.

В настоящее время обновление машинно-тракторного парка предприятий сельского хозяйства происходит в основном на основе лизинга.

До 1998 года государственная поддержка села по линии лизинга осуществлялась в соответствии с порядком проведения лизинговых операций по техническому обеспечению товаропроизводителей сельхозпроизводства и перерабатывающей промышленности, утвержденным постановлением Правительства РФ от 16.06.1994 г., № 686 "Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе долгосрочной аренды (лизинг)".

Для осуществления лизинговых операций был создан специальный фонд, который формировался за счет федеральных и региональных бюджетных ассигнований и других разрешенных законом источников. Бюджетные средства выделялись Минсельхозпроду России на возвратной основе. Министерство определило своим лизинговым оператором АООТ "Росагроснаб". При этом министерство утверждало номенклатуру и суммовые объемы поставок по лизингу машиностроительной продукции по регионам России. Бюджетные средства перечислялись на специальные бюджетные счета "Росагроснаба" в уполномоченных банках, которыми до 1998 года являлись СБС-Агро, МЕНАТЕП и др.

Начало коренному изменению этой ситуации было положено в ноябре 1998 года, когда вступил в силу Федеральный закон "О лизинге". Его нормами был законодательно закреплён экономический статус лизинга – как вида инвестиционной деятельности. Здесь же говорилось о том, что предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Таким образом, закон сделал акцент на вопросах окупаемости лизинговых проектов, что невозможно без реализации четкого механизма возврата лизинговых платежей.

Постановление Правительства РФ от 26.02.1999 г. № 228 "О лизинге машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе Российской Федерации с использованием средств

федерального бюджета" внесло определенные коррективы в лизинговую деятельность в АПК с учетом закона "О лизинге". Постановление конкретизировало меры государственной поддержки и ужесточило требования к операторам лизинга в АПК. Теперь лизингодателями, работающими за счет средств федерального лизингового фонда, могли быть только лизинговые компании (фирмы), контрольный пакет акций которых закреплялся в федеральной собственности и не подлежал отчуждению и передаче на иных правах сторонним организациям.

Это требование было закреплено в бюджетном кодексе в 2000 году, а АООТ "Росагроснаб" перестал вписываться в схему государственного лизинга.

В соответствии с Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2001 год" на финансирование мероприятий по приобретению отечественной техники и племенного скота для сельскохозяйствопроизводителей на условиях финансового лизинга было выделено 7,0 млрд. рублей.

Из этих средств для проведения весенне-полевых сельскохозяйственных работ в 2001 году, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 15 февраля 2001 г., № 115 для приобретения техники по лизинговой схеме было выделено 500 млн. рублей.

В целях совершенствования обеспечения предприятий и организаций АПК машиностроительной продукцией на основе финансового лизинга Правительством Российской Федерации 22 мая 2001 г. принято постановление № 404 "О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе", а также распоряжение от 8 сентября 2001 г., № 1208-р, согласно которым из средств федерального бюджета, предусмотренных в 2001 году на финансирование лизинга, основная часть была направлена на увеличение уставного капитала созданного ОАО "Росагролизинг".

Распоряжением Правительства РФ от 08.09.2001 г., № 1208-р Минимущество России определено главным распорядителем средств федерального бюджета, направляемых в уставный капитал ОАО "Росагролизинг". Размер уставного капитала был установлен в 5 млрд. рублей.

В отличие от "Росагроснаба", лизинговая деятельность которого составляла не более 10% от объема всех работ и услуг, осуществляемых этой организацией, "Росагролизинг" является государственной (99,99% акций в собственности государства) специализированной лизинговой компанией. Это еще одно коренное отличие действующей сегодня системы государственной поддержки АПК, осуществляемой на основе лизинга.

По мнению специалистов, данная система позволит значительно улучшить оперативность применения лизинга как формы инвестиционной и региональной политики Правительства Российской Федерации в области АПК, повысить возвратность средств, выделенных на лизинг.

Возросшая инвестиционная активность в агропромышленном секторе делает лизинг все более привлекательным инвестиционным инструментом. С его помощью появляется возможность решения проблемы долгосрочного кредитования сельхозпредприятий, но при этом нельзя не учитывать ограниченность выделяемых государством ресурсов и низкую платежеспособность большинства конечных лизингополучателей. Что собой представляет сегодня для новой специализированной государственной лизинговой компании "Росагролизинг" ее главный партнер по лизингу – лизингополучатель, можно понять из таблиц 10.3.4 и 10.3.5.

Группировка субъектов РФ по удельному весу убыточных сельскохозяйственных предприятий в 2001 г. Таблица 10.3.4

Удельный вес убыточных с/х предприятий, %	Общее количество	Субъекты Российской Федерации
До 40,0	26	Республики: Башкортостан, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Татарстан, Удмуртская Края: Алтайский, Краснодарский, Ставропольский Области: Белгородская, Вологодская, Воронежская, Иркутская, Калининградская, Ленинградская, Московская, Новосибирская, Омская, Оренбургская, Орловская, Пермская, Ростовская, Тюменская, Ярославская Автономный округ: Ненецкий
40,1-50,0	15	Республики: Адыгея, Алтай, Карелия, Мордовия, Чувашская Край: Красноярский Области: Астраханская, Волгоградская, Курская, Липецкая, Мурманская, Самарская, Саратовская, Свердловская Автономный округ: Усть-Ордынский Бурятский
50,1-60,0	18	Республики: Бурятия, Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Марий Эл Края: Приморский, Хабаровский Области: Амурская, Владимирская, Калужская, Кемеровская, Кировская, Нижегородская, Пензенская, Рязанская, Сахалинская, Тамбовская, Томская, Челябинская
60,1-70,0	11	Республика: Хакасия Области: Брянская, Ивановская, Курганская, Новгородская, Псковская, Тверская, Тульская Автономные округа: Коми-Пермяцкий, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий
70,1-80,0	7	Республики: Коми, Саха (Якутия) Области: Камчатская, Костромская, Смоленская, Ульяновская Автономная область: Еврейская
Свыше 80,0	10	Республики: Тыва, Чеченская Области: Архангельская, Магаданская, Читинская Автономные округа: Агинский Бурятский, Корякский, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Чукотский, Эвенкийский

По всей хозяйственной деятельности в 2001 году убыточными были хозяйства 26 субъектов Российской Федерации, из них в 10 субъектах убыточность превысила 10 процентов. В основном это регионы со сложными природными условиями.

Структура сельскохозяйственных предприятий по формам хозяйствования в отдельных субъектах РФ (на 01.01.2002 г.) Таблица 10.3.5

Предприятия	Амурская область		Владимирская область		Челябинская область		Республика Татарстан		Тульская область	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Открытые акционерные общества	3	0,9	13	5,0	22	6,8	7	0,7	11	2,4
Закрытые акционерные общества	21	6,4	18	7,0	90	27,9	3	0,3	31	6,6
Общества (товарищества) с ограниченной ответственностью	46	14,1	24	9,3	84	26,0	41	3,9	26	5,6
Товарищества на вере (командитные)	-	-	2	0,8	-	-	15	1,4	-	-
Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств	14	4,3	2	0,8	3	0,9	75	7,2	-	-
Сельскохозяйственные кооперативы	188	57,6	186	72,1	70	21,7	382	36,5	364	77,9
Колхозы	28	8,5	2	0,8	26	8,0	44	4,2	9	1,9
Коллективные предприятия	2	0,6	1	0,4	6	1,9	330	31,5	1	0,2
Совхозы	3	0,9	-	-	2	0,6	59	5,6	1	0,2
Подсобные	2	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Государственные предприятия	13	4,0	10	3,8	12	3,7	33	3,2	2	0,5
Другие (сортсемучастки, семеноводческие станции, пчелопитомники и т.д.)	7	2,1	-	-	8	2,5	58	5,5	22	4,7
Всего	327	100,0	258	100,0	323	100,0	1047	100,0	467	100,0

Более половины убыточных сельскохозяйственных предприятий было в 46 субъектах Российской Федерации, в том числе в 17 – более 70%.

Таким образом, палитра лизингополучателей по их юридическому статусу и финансовому состоянию весьма разнообразна. Большое значение имеет фактор региональных особенностей аграрной политики, развитости лизинговых отношений. В ряде регионов, таких как Орловская, Ростовская, Тюменская области, Ханты-Мансийский автономный округ и других давно приняты законы государственной поддержки АПК через лизинг. Здесь работают такие лизинговые компании как "Тюменская агропромышленная", "Ханты-Мансийская – агропромышленная", традиционно на рынках лизинга присутствуют региональные агроснабы. В отдельных регионах на лизинг сельхозтехники и племенного скота выделяются значительные бюджетные средства.

Из анализа таблицы 10.3.4 становится ясным, насколько важным моментом лизинговой деятельности в АПК на федеральном

уровне является разработка и реализация на практике системы гарантий возврата лизинговых платежей. Эта система устанавливается порядком использования уставного капитала ОАО "Росагролизинг", который был утвержден Советом директоров общества в январе 2002 года. Методики отбора сублизинговой компании, страховой компании, требования к лизингополучателю, в своей совокупности, позволяют на начальной стадии работы над договором лизинга максимально снизить риски невозврата лизинговых платежей.

Известно, что определяющим фактором, влияющим на общую стоимость лизингового договора, является исходная цена на поставляемое оборудование. А цены на комбайны и тракторы (основной объект лизинга, определенный Правительством в этом году для компании "Росагролизинг") поднялись в среднем на 30% и выше (см. табл. 10.3.6). Кроме того, основных производителей этих машин в России немного, поэтому фактор конкуренции действует лишь при выборе того или иного типа машины или ее комплектации. В этой ситуации добиться снижения отпускной цены завода можно только, делая крупные оптовые закупки. Выделенных ресурсов компании "Росагролизинг" хватило, чтобы снизить цену примерно на 10%. Однако в отдельных случаях ей удалось достигнуть договоренности по обратному выкупу производителем оборудования в случае его возврата лизингодателю.

Динамика оптовых цен производителей на тракторы Таблица 10.3.6 и основные виды сельскохозяйственной техники в РФ в 2001 году, тыс. руб. за единицу

Наименование	1999г. (декабрь)	2000 г. (декабрь)	2001 г. (декабрь)	Декабрь 2001 г. в % к декабрю 2000 г.
Тракторы общего назначения	427,1	453,7	562,6	124
Автомобили грузовые	147,6	247,5	399,1	161
Плуги тракторные	10,3	16,7	28,9	173
Сеялки тракторные	38,0	44,8	59,1	132
Комбайны зерноуборочные	658,0	666,3	773,5	116

Несмотря на незначительный объем производства, качество приобретаемой сельскохозяйственными товаропроизводителями техники продолжает оставаться низким. Это еще один фактор, который отрицательно влияет на систему распределения рисков лизинга сельхозтехники.

По результатам проведенных обследований техники в хозяйственных условиях установлено, что 96% ее изготовлены с

отклонением от технических условий, из них 39% имеют отклонения по эксплуатационным показателям, нормативам по надежности не соответствуют 27% образцов. На низком уровне остается надежность тракторов "Липецкого тракторного завода", составляющая 50% от необходимой наработки. Наработка на сложные отказы колесных тракторов находится на уровне 100-200 часов, что ниже в 5 раз по сравнению с зарубежными аналогами.

Решение этой проблемы, по крайней мере на сегодняшний день, лежит за рамками деятельности компании "Росагролизинг", которая, впрочем, в определенной степени пытается ее решить, закупая не только стандартные, но и новые модели машин, такие как комбайн "Енисей-950" - "Руслан".

10.4. Лизинг сельскохозяйственной техники в странах СНГ

Сельское хозяйство в Беларуси было всегда под особой опекой государства. И это не случайно, – ведь от уровня развития сельского хозяйства зависит продовольственная безопасность страны. От разнообразия и обилия продуктов на столе зависит физическое здоровье нации.

Вот и в бюджете Республики Беларусь на 2002 год было выделено на поддержку сельского хозяйства 765,9 млрд. рублей из республиканского бюджета и 300,4 млрд. рублей из фонда поддержки производителей сельхозпродукции, в сумме это больше, чем затраты на образование, культуру, здравоохранение и на оборону вместе взятые.

В условиях неуклонного старения производственных фондов проблема обеспечения населения продуктами питания станет первостепенной уже в ближайшее время. Проблема обновления производственных фондов на селе выходит на первый план не только в Беларуси, но и в других странах СНГ. Проблема одна – пути решения разные.

В агропромышленном комплексе России еще в начале 90-х годов была сделана попытка применить механизм лизинга. Начиная с 1994 года, когда вышло постановление правительства об организации лизинга в агропромышленном комплексе, в бюджете страны отдельной строкой предусматриваются средства на закупку по лизингу сельскохозяйственной техники и оборудования.

Почему ставка сделана на лизинг, а не на товарный кредит? Товарный кредит значительно короче. Если весной поставили технику, то осенью крестьянину следует полностью рассчитаться с поставщиком. Лизинг же рассчитан на более длительные сроки – до 3-5 лет, что более привлекательно для сельхозтоваропроизводителя.

С момента выхода в 1994 году постановления правительства об организации лизинга в агропромышленном комплексе, Минсельхозпрод России все вопросы, касающиеся лизинга, перепоручил "Росагроснабу". За 6 лет, с 1994 по 2000 годы, крестьянские хозяйства получили по лизингу около 130 тыс. единиц машин и оборудования, в том числе 28,5 тысяч тракторов, 25,4 тысяч зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов. Всего с 1994 по 2000 годы селу было поставлено по лизингу машин и оборудования на 11 млрд. рублей. Следует отметить, что на 99% сельхозтоваропроизводителям поставлялась и поставляется отечественная техника. Как правило, импортное оборудование приобретается только для переработки сельхозпродукции.

Беларусь в 2000 году поставила "Росагроснабу" техники на 1,5 млрд. рублей.

В феврале 2001 года была создана государственная лизинговая компания ОАО "Росагролизинг". Являясь акционерным обществом почти со стопроцентным участием государства, ОАО "Росагролизинг" получил в уставный фонд около 5 млрд. рублей, предусмотренные на лизинг техники в АПК. В настоящее время воплощается в жизнь идея министра сельского хозяйства России А.В. Гордеева, основанная на том, что работа по лизингу сельскохозяйственной техники должна проводиться на конкурентных принципах. Лизинговые компании, работая на коммерческой основе, на рыночных принципах, как раз и могли бы обеспечить реальную возвратность ресурсов лизинговых фондов.

Методом проб и ошибок развивается рынок лизинговых поставок сельскохозяйственной техники на Украине. В первой половине 90-х годов была предпринята попытка создания Лизингового фонда, средства которого направлялись непосредственно производителям техники.

Получив столь щедрый подарок, тракторные заводы Украины взвинтили цены до такого уровня, что получить по лизингу технику согласились лишь те сельхозтоваропроизводители, которые изначально не собирались ее оплачивать. Крайними в этой ситуации оказались уполномоченные лизинговые компании. При такой системе распределения лизингового фонда поддержку получили тракторостроители, а не производители сельхозпродукции.

Поднять сельское хозяйство Украины пытались и при помощи сельхозмашин крупнейшего в мире производителя John Deere. В общей сложности было ввезено 1000 зерноуборочных комбайнов и 650 тракторов этой фирмы. Вся ввезенная техника была обеспечена сервисным и гарантийным обслуживанием. Но по причине низкой культуры земледелия, в сочетании с высокой стоимостью ввезенной

техники, данный проект был обречен. Во многих хозяйствах проблемы начались сразу же после внесения авансовых платежей. Ввезенная по проекту John Deere техника не оплачена по сегодняшний день.

Следующим шагом по развитию лизинга сельскохозяйственной техники на Украине стало создание государственного лизингового предприятия "Украгролизинг", которое 23 февраля 2002 года было переименовано в национальную лизинговую компанию "Украгролизинг". В состав "Украгролизинг" было передано 64 предприятия, из них 59 государственных сельскохозяйственных машинно-технических станций. Здесь же и наука, и сервис, и ремонт, и материально-техническое обеспечение и специализированный транспорт.

С начала создания государственного лизингового фонда для сельхозпредприятий было поставлено около 10 тысяч единиц разной техники. В том числе 3,5 тысяч тракторов производства "ХТЗ им. Орджоникидзе" и "Южного машиностроительного завода", 200 зерноуборочных комбайнов, 500 единиц кормо- и свеклоуборочной техники на общую сумму около 100 млн. долларов. Всего "Украгролизингом" было оформлено 770 договоров финансового лизинга. Техника распределялась по областям, и основной проблемой на сегодняшний день является возврат лизинговых платежей. По некоторым областям лизинговые платежи были возвращены на 5-15% от нормы. В настоящее время не отработаны механизмы возврата лизинговых платежей, отсутствует информация о техническом состоянии лизинговой техники, тысячи единиц не эксплуатируются и платежи за эту технику не поступают. В 2000 году колхозы на Украине остались в истории, на их месте появились предприятия иных форм собственности. После реорганизации колхозов лизинговая техника перешла в пользование к новым хозяевам. Найти новых пользователей техники, заключить с ними договора лизинга, разобраться по старым долгам колхозов, – вот только некоторые из сложнейших задач, которые приходится решать украинским лизинговым компаниям.

К середине 90-х годов на Украине, в условиях отсутствия рабочего законодательства по лизингу, было создано огромное количество лизинговых компаний ориентированных на лизинг сельхозтехники. Но успех лизинга сельхозмашин не зависит от количества созданных по указанию властей компаний. Не имея строгой экономической основы, эти компании умерли так же быстро, как и родились.

В Республике Молдова своей масштабностью заметно выделяется лизинговая компания "Техагролизинг", которая является

практически единственной лизинговой компанией работающей в аграрном секторе. Уставный капитал компании составляет более 400 тысяч долларов. Учредителями компании являются крупнейшие молдавские предприятия, производители сельскохозяйственной техники. В 1997-1998 годах компания "Техагролизинг" на основе государственного технического кредита предоставила в лизинг техники и оборудования на сумму более 9,5 млн. долларов сроком на 5 лет по льготным процентным ставкам. Всего было поставлено 540 тракторов, из них – 410 единиц Т-70 СМ/В Кишиневского тракторного завода и 130 единиц МТЗ-80/82, а также 1200 единиц различного сельскохозяйственного оборудования. В 1997-1998 годах компания поставила более 50% новых тракторов и 38% другой техники поступившей в аграрный сектор Молдовы.

В настоящее время клиентами компании являются более 300 сельхозпредприятий, в том числе 70 фермерских хозяйств.

За время действия лизинговых договоров в сельском хозяйстве Молдовы произошли серьезные преобразования. Введена частная собственность на землю, ликвидированы колхозы и совхозы. В связи с реорганизацией колхозов и неразвитостью рыночных отношений на селе, сбор лизинговых платежей составляет около 50% от расчетных сумм.

Рассмотрим развитие лизинга в агросекторе Беларуси. В обеспечении техникой сельхозтоваропроизводителей Беларусь сделало ставку на арендные отношения. Только по линии "Белагроснаба" было поставлено:

- в 1996 году – 1092 сельхозмашины, из них 1000 тракторов;
- в 1997 году – 4009 сельхозмашин, их них 2100 тракторов;
- в 1998 году – 4393 сельхозмашины, из них 1543 трактора;
- в 1999 году – 2270 сельхозмашин, их них 1000 тракторов;
- в 2000 году – 2152 сельхозмашины, из них 1500 тракторов;
- в 2001 году – 700 зерноуборочных комбайнов.

В итоге, начиная с 1996 года, поставлено почти 15 тысяч сельхозмашин, из них 7143 трактора. Кроме этого, облисполкомы, проявляя заботу о своих сельхозтоваропроизводителях, поставили сотни единиц импортных зерноуборочных комбайнов и другой техники. Следует отметить, что белорусские сельхозпредприятия обеспечивались техникой значительно лучше, чем хозяйства России, Украины, Молдовы.

Очень показательным мне видится опыт одной из старейших белорусских лизинговых компаний ЗАО СП "Белинтерфинанс". В один из сложнейших периодов для развития белорусского сельского хозяйства, не привлекая государственных ресурсов, компания начала в 1996 году поставку немецких зерноуборочных комбайнов

"МДВ Кейс". Путем привлечения иностранных инвестиций, компания ЗАО "Белинтерфинанс" с 1996 по 1999 год поставила 132 зерноуборочных комбайна на общую сумму в 39 млн. немецких марок. В первые годы поставки производились по разрядке облисполкомов и под их гарантии, в последние годы – под гарантии правительства. В настоящее время колхозы рассчитались не более чем за 10 комбайнов и платить больше не собираются. Лизинговая компания, пользуясь правами собственника, стала изымать объекты лизинга у самых злостных неплательщиков. Но тут вступило в действие "телефонное право": компанию обвинили в непатриотизме, в срыве битвы за урожай и т.д. Собственник вынужден был вернуть свое имущество пользователю, который не платил и не собирается платить по лизинговым платежам. А в это время дорогостоящая импортная техника приходила в негодность. В правовом государстве такая ситуация показалась бы абсурдной, но только не в Беларуси. Предприимчивые председатели колхозов быстро сообразили, что по лизингу можно не платить и им за это ничего не будет. Облисполкомы, получив в руки стабилизационные фонды, стали сами активно закупать технику, напрочь забыв о своих предыдущих обязательствах перед лизинговой компанией.

Начиная с 2000 года ЗАО "Белинтерфинанс" пытался внедрить новую схему поставки сельскохозяйственной техники. В 2000 году компания ввозила 1 немецкий свеклоуборочный комбайн "Холмер", а в 2001 году – еще три. Наученная горьким опытом, компания не отдала технику в лизинг колхозам, а сама создала механизированные звенья и приступила к уборке сахарной свеклы. Организовав круглосуточную работу, компания добилась выработки на 1 комбайн по 650-750 гектаров сахарной свеклы за сезон. За каждый убранный гектар колхозы должны были рассчитаться определенным количеством сахарной свеклы. Но и эта, кажется продуманная до мелочей, схема, не дала ожидаемого результата. Прикрываясь госзаказом, некоторые председатели отказались рассчитываться за убранную компанией сахарную свеклу, т.е. – ни денег, ни продукции.

По вопросу поставки сельскохозяйственной техники принято более 20 постановлений Правительства Беларуси, но они не действуют, и не будут действовать, пока на селе не появятся вменяемые, т.е. отвечающие за свои действия, сельхозпредприятия. Колхозы давно перестали отвечать по своим обязательствам. Отказ от своих обязательств – это защитная реакция колхозов на отсутствие прав и экономической свободы.

Как видно из предложенного выше обзора, положение с лизингом сельскохозяйственной техники в большинстве стран СНГ

достаточно типично, поэтому анализ достоинств и недостатков различных схем организации лизинга подойдет к любому государству. Анализируя опыт внедрения лизинга машин и оборудования для сельского хозяйства, приходишь к выводу, что во всех странах одна и та же проблема – хронические неплатежи лизингополучателей. Разные государства, разные религия и культура, а результат один и тот же. Почему же на постсоветском пространстве не работает то, что успешно используется в странах с рыночной экономикой по всему миру?

Следует всегда помнить, что лизинг – не панацея для неэффективно работающих предприятий, а механизм инвестиций в динамично развивающиеся предприятия, основанный на экономической целесообразности и окупаемости. Передавая станки или оборудование промышленному предприятию, мы прекрасно помним об особой важности подготовительного этапа любой лизинговой сделки.

При принятии решения о передаче оборудования в лизинг мы учитываем множество факторов, сопутствующих использованию объекта:

- экономическую эффективность проекта, исходя из бизнес-плана;
- финансовое положение фирмы-лизингополучателя;
- наличие подрядчиков, поставщиков и потребителей намечаемой к выпуску продукции;
- ликвидность передаваемого в лизинг оборудования на вторичном рынке;
- наличие квалифицированного персонала, технологий, лицензий и т.д.

Все эти прописные истины напрочь забываются при работе с сельхозтоваропроизводителями. В большинстве случаев единственным аргументом при заключении лизинговой сделки является слово "надо". Постепенно в большинстве стран СНГ пришли к пониманию, что передача в лизинг сельскохозяйственной техники, исходя только из потребностей хозяйств, не дает положительного результата для развития сельского хозяйства в целом. Начиная с 2000 года "Росагроснаб" перестал работать по лизингу с убыточными предприятиями, и это позволило резко увеличить процент возврата лизинговых платежей. В Беларуси тоже начинают понимать, что тонущие предприятия нужно санировать, а не закапывать в них новые и новые порции государственных ресурсов. Но, из-за скудости финансовых возможностей сельхозтоваропроизводителей, обновление техники возможно только путем привлечения инвестиций. В качестве инвестиций

могли бы привлекаться коммерческие кредиты банков, но в силу их дороговизны они сегодня неприемлемы для сельхозтоваропроизводителей. Можно привлечь кредиты западных банков, процентные ставки по ним весьма привлекательны. Но западные банки, как правило, финансируют поставку техники только своих производителей и только под гарантии правительства. Их не интересует окупаемость лизингового проекта, ведь правительство в любом случае погасит задолженность.

Основной недостаток лизинговых схем, используемых на постсоветском пространстве, – это отсутствие анализа экономической эффективности каждого отдельно взятого лизингового проекта. Используя схему: республика – в область, область – в район, район – в хозяйства, мы потеряли конкретного сельхозтоваропроизводителя. Ему предлагали ту технику, которую выбрали наверху. Цена и возможность хозяйств выплатить лизинговые платежи уходили на второй план. А ведь при таком подходе большинству хозяйств оказывалась медвежья услуга. Не спасет импортный комбайн слабое хозяйство, а еще больше загонит в долги.

Ветшающие основные фонды требуют обновления, и колхозы идут на неоправданные риски, слабо анализируя экономическую сторону лизинговых проектов.

В Беларуси на сегодняшний день от сельхозтоваропроизводителей требуют выполнения плановых показателей любой ценой. Такая политика приводит лишь к росту числа убыточных предприятий. Производство сельхозпродукции, как и любой другой технологический процесс, требует четкой калькуляции себестоимости возделывания каждой отдельно взятой культуры в условиях конкретного хозяйства. Исходя из калькуляции возделывания той или иной культуры, и должен производиться выбор оборудования и техники под конкретный лизинговый проект. Экономическая эффективность лизинга сельхозоборудования может достигаться лишь путем повышения платежеспособности селян за счет повышения урожайности.

Внедрение интенсивных технологий в земледелие позволяет получать устойчивые урожаи при любой погоде. Считается, что при соблюдении всех правил агрономии влияние неблагоприятных погодных условий можно свести к минимуму. При строгом соблюдении технологий эффективность производства сельхозпродукции прогнозируется с высокой степенью достоверности. Рынок лизинговой техники должен быть открыт лишь для хозяйств, владеющих высокими технологиями производства аграрной продукции, способных производить товар,

востребованный на внутреннем и внешнем рынках. Инвестиции и лизинг в сельском хозяйстве не принесут желаемого результата, если не будут созданы условия для повышения эффективности земледелия. Лизинг первоклассной техники будет экономически оправданным, если будут приняты все меры, которые обеспечат гарантированный высокий урожай. Поставка современной техники в комплексе с современными технологиями, а также семенным материалом, удобрениями, средствами защиты позволит уменьшить риски лизинговых операций.

Очень часто обсуждается вопрос выбора поставляемой в лизинг техники. Использование западной техники, при современном уровне развития технологий выращивания сельхозкультур, за редким исключением, ничего кроме убытков принести не может. Западные производители проектируют технику под уровень развития сельского хозяйства в своих странах. В последние годы средняя урожайность зерновых в Беларуси колеблется в пределах 20 центнеров с гектара. Технично-экономические параметры зерноуборочных комбайнов типа KLAAS рассчитаны на эффективную работу при урожайности выше 40 центнеров с гектара. Следовательно, использование комбайнов такого класса окупится только в тех хозяйствах, где полученная урожайность составит 40-50 и выше центнеров. Использование подобной техники на полях с урожайностью 25-30 центнеров с гектара неэффективно, а на полях с урожайностью 15-20 центнеров – преступно. В последнем случае стоимость собранного зерна не покроет затрат, связанных с уборкой.

Западная техника надежней отечественной, но ее надежность основана на своевременном сервисе и ремонте, что требует поставок оригинальных запасных частей и смазочных материалов. Западный производитель всегда помнит, что, продав технику, он получает только 50% планируемой прибыли, а остальные 50% он получит от поставки запасных частей, сервиса и ремонта. Не следует забывать об этом и нам. В то же время, отечественная техника очень часто проигрывает импортной в надежности, производительности, потреблении горюче-смазочных материалов. Поэтому выбор между отечественной и импортной техникой должен основываться только лишь на экономической эффективности ее использования.

Государственная политика Беларуси в области поддержки отечественного сельхозтоваропроизводителя может осуществляться различными путями. Наиболее эффективным видится создание государственного лизингового фонда, средства которого; через лизингового оператора или операторов, на возвратной основе, будут направляться в наиболее эффективно работающие сельхозпредприятия. Строгое соблюдение условий возвратности

позволит многократно использовать средства лизинговых фондов и наращивать их из года в год. Следует изменить подход в выборе и распределении техники. Сегодня государство принимает решение о закупке определенного количества отечественной или импортной техники и по системе "Белагроснаба" распределяет ее по районам и хозяйствам. При такой системе распределения не учитываются реальные потребности сельхозтоваропроизводителя, экономическая эффективность использования техники и окупаемость проекта. Следствием такого подхода является невозврат средств за поставленную технику и распыление государственных ресурсов.

Начиная с 2002 года, финансирование аренды сельскохозяйственной техники в Беларуси было изменено. Теперь деньги поступают в области, из областей в районы, где и формируется заявка, исходя из потребностей хозяйств. Инициатива лизингового проекта должна исходить не от государства, а от конкретного сельхозтоваропроизводителя. Средства должны выделяться только под экономически обоснованные проекты. Целесообразнее финансировать полные комплексы машин и оборудования для получения конечного высоколиквидного продукта. Предприятиям, не способным разработать конкретные проекты, у которых нет идей и людей для их воплощения, лизинг не поможет. Лизинг даст отдачу только на эффективно работающем предприятии.

Лизинговые операторы должны работать на конкурсной основе. Компании могут создаваться по территориальному принципу: в областях, районах. Возможно создание лизинговых операторов по отраслевому принципу, специализирующихся на поставках техники и оборудования под производство конкретной продукции, например, зерна, сахара, овощей, мяса, молока. В таких компаниях можно сконцентрировать высококвалифицированных специалистов в конкретной области, которые смогут оценить не только технологическую и экономическую эффективность проекта, но и оказывать консультационную помощь лизингополучателям по производству той или иной продукции. Поскольку дешевые ресурсы для поддержки сельхозтоваропроизводителя может выделить только государство, – ему и выбирать, сколько и каких у него должно быть лизинговых операторов. Самое главное в этом выборе не забыть конечную цель – реальную помощь сельхозтоваропроизводителю в создании высокоэффективных комплексов для производства продуктов питания.

Очень интересной видится российская идея по привлечению в качестве лизинговых операторов на местах частных лизинговых компаний. Частник рискует своими деньгами и, как правило, он

более ответственно подходит к выбору партнера и экономическому обоснованию проекта. Помощь государства должна быть адресной, экономически обоснованной и только на возвратной основе. Сельхозпредприятия должны вернуться в рамки правового поля и нести полную ответственность перед законом по всем своим обязательствам. Иждивенчество и безответственность губит лизинг.

В Белоруссии лизинговые отношения слабо использовались государством для обеспечения машинами и оборудованием предприятий АПК. Поставки, осуществляемые по линии "Беларгоснаба", назывались арендой. Пионером в области создания государственных лизинговых компаний являлась Минская область. Здесь была создана муниципальная лизинговая компания в форме акционерного общества ОАО "Промагролизинг". Основным учредителем акционерного общества "Промагролизинг" был Минский облисполком, а основная задача общества – поставка по договорам лизинга машин и оборудования для предприятий Минской области. ОАО "Промагролизинг" планирует открытие своих представительств в основных промышленных и сельскохозяйственных районах области.

Для развития лизинга сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь необходима скорейшая реорганизация колхозов в предприятия соответствующие новому Гражданскому кодексу. Ни одна серьезная лизинговая компания не станет заключать лизинговый договор с предприятием, которому предстоит реорганизация формы собственности. Только коренные преобразования в сельском хозяйстве, при которых приоритетными станут экономические методы хозяйствования, только внедрение современных аграрных технологий позволит минимизировать риски инвестиций в производство сельхозпродукции. Для успешного развития вновь образованных предприятий на селе необходим и новый государственный подход к проблеме лизинга сельскохозяйственной техники.

10.5. Лизинг как один из механизмов привлечения ресурсов в малый бизнес

Одним из основных факторов роста числа малых предприятий является обеспечение свободного доступа предпринимателей к финансовым ресурсам.

Это предполагает не только поддержку данного сектора экономики, но и стимулирование создания новых предприятий. Согласно исследованиям, свободный доступ к финансовым ресурсам ежегодно имеют около 13-15 тыс. предпринимателей РФ. Это

означает, что в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 1% потенциального рынка.

А каковы общие финансовые ресурсы для малого бизнеса? Фактически на поддержку малого бизнеса из региональных бюджетов за период 1999-2001 гг. было выделено порядка 2,6 млрд. руб. (без учета муниципальных и привлеченных средств). А за счет средств федерального бюджета, с учетом собственных средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, – 0,24 млрд. руб. Как видно, эти цифры очень сильно отличаются.

Специальный опрос представителей субъектов малого предпринимательства показал, что треть руководителей малых предприятий планирует получение кредитов в государственных фондах поддержки малого предпринимательства. Далее следует так называемый «партнерский кредит», банковский кредит, привлечение кредитов международных организаций и зарубежных фирм, получение займов в кредитных кооперативах.

Безусловно, решение проблемы доступа малого бизнеса к источникам финансирования существенно активизирует данный сектор экономики в стране. Уровень его развития, измеряемый по общепринятым в развитых странах показателям, явно недостаточен. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6-7 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 25-35. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 жителей в этих столичных городах приходится от 20 до 23 малых предприятий, соответственно.

Для сравнения. В странах ЕС малые предприятия составляют более 90% от общего числа предприятий. В России же этот показатель равен 30,7%. При этом ежегодно происходит хотя и незначительное, но устойчивое его сокращение. Только целенаправленная государственная политика, стимулирующая финансовые структуры вкладывать средства в малый бизнес, может способствовать интенсивному росту данного сектора экономики.

В настоящее время с участием Федерального фонда разработаны финансово-кредитные механизмы, которые при условии проведения последовательной поддержки со стороны государства должны обеспечить более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования и, что особенно важно, дадут возможность для многих стартующих предприятий начать с нуля свой собственный бизнес.

1. Гарантийные механизмы. Отсутствие стартового капитала и ликвидного обеспечения под банковский кредит

предпринимателей ставит малый бизнес в России в разряд одного из самых рискованных секторов финансовых вложений. Банки, обладая достаточными финансовыми средствами, не рискуют в условиях еще довольно высокой инфляции вкладывать их в малые предприятия, им нужны надежные гарантии. Решить данную проблему можно следующим образом: на базе Федерального фонда поддержки малого предпринимательства совместно с региональной сетью инфраструктуры необходимо создать гарантийные резервы и предусмотреть выделение средств из федерального бюджета на Программу гарантирования кредитных рисков. Этот шаг со стороны государства позволит стимулировать банки к предоставлению кредитов малым предприятиям. Потенциальными кредиторами в этом случае могут выступить банки, имеющие развитую сеть филиалов и опыт работы с населением.

Целесообразным также будет участие банков, соучредителями которых являются региональные органы власти, что позволит реально обеспечить приток финансовых ресурсов в данный сектор экономики. В будущем опыт этих банков может быть востребован и другими коммерческими банками.

Основой успеха гарантийного механизма должно являться доверие банков к распорядителям гарантийных средств. Банки должны быть уверены, что в случае, если предприятие окажется неплатежеспособным, то основная часть средств, предоставленных по кредитам, будет возвращена. Такое доверие может быть достигнуто при выполнении ряда условий:

1. Гарантия банкам должна предоставляться фондами поддержки малого предпринимательства за счет средств гарантийного резерва в форме заключения договора поручительства.
2. Должен быть установлен порядок бюджетного дотирования программ гарантирования кредитных рисков, который будет прописан в соответствующем законодательстве.

Непременным фактором создания гарантийных фондов должно стать привлечение внешних внебюджетных источников. Основной целью создания системы гарантийных механизмов является доступ наибольшего числа субъектов малого предпринимательства к источникам финансирования в геометрической прогрессии путем достижения мультипликативного эффекта. А именно: на 1 рубль вложенных в проект бюджетных средств – привлечение 1-2 руб. дополнительных внебюджетных инвестиций.

С этой целью в 2000-2001 гг. Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства были подписаны Меморандум о взаимодействии с Черноморским банком торговли и развития,

предусматривающий открытие кредитной линии на сумму 12 млн. долл. США, а также декларации о намерениях и соглашения с финансовыми организациями Италии, Канады, США, Финляндии, Австрии.

Практическая апробация системы гарантийных механизмов проходит в Тульской; области. Для реализации пилотного проекта был выбран Тульский областной фонд поддержки малого предпринимательства. В проекте предусматривается участие и зарубежного партнера – коммерческого банка «Бюргес Фёрдерунгсбанк» (Австрия).

Как показывает опыт развитых стран, распределение кредитных рисков между банками и государством является наиболее действенным механизмом обеспечения доступа предпринимателей к кредитным ресурсам, Гарантирование, как один из главных приоритетов, используют Администрация малого бизнеса США, «Финнвера» в Финляндии и ряд других организаций. Их опыт изучен в Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства¹¹⁰.

Администрация малого бизнеса (АМБ) успешно реализует программу предоставления гарантий под выделенные банками и различными фондами кредиты вновь созданным малым и средним предприятиям. Гарантии выдаются по долгосрочным займам – сроки погашения 10-25 лет со ставкой не более чем 2,75% годовых (при этом конкретные условия оговариваются в каждом отдельном случае). АМБ гарантирует возврат денег банкам и фондам, которые кредитуют стартующую компанию на сумму не более 1,25 млн. долл. США. Гарантирование предлагает отработанную систему управления рисками. Это делается в целях идентификации рисков, оценки их страхования. Высокое качество сервиса – одна из центральных задач АМБ. Администрация малого бизнеса США особо поддерживает систему фондов, аналогичных российскому Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства и региональным фондам.

2. Микрокредитование. Следующим эффективным механизмом является развитие системы микрокредитования. Логика услуг микрокредитования обращена к потребностям малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками.

¹¹⁰ Системы поддержки и развития малого предпринимательства в зарубежных странах: Сборник / Под общ. ред. А.В. Рунова. – М., 2001.

Цель микрокредитования состоит в создании высокодинамичной и эффективной системы финансирования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала

Микрокредит представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющую беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории.

Микрокредитование способствует решению как минимум трех задач:

- 1) увеличение количества предпринимателей без образования юридического лица;
- 2) рост налоговых поступлений;
- 3) наличие кредитной истории для дальнейшего развития субъектов малого предпринимательства через банковский сектор.

Программы микрокредитования наиболее популярны в государственных и муниципальных фондах поддержки малого предпринимательства, которые в соответствии с действующим законодательством предоставляют субъектам малого предпринимательства кредиты без получения банковской лицензии.

В 2001-2002 гг. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства совместно с Фондом «Евразия» осуществлял реализацию программы микрофинансирования малого бизнеса в 5 субъектах Российской Федерации: Мурманской, Новгородской, Орловской, Тульской областях, Республике Хакасия. В рамках этой программы было предусмотрено выделение более 1,5 тыс. микрозаймов субъектам малого предпринимательства объемом от 1 тыс. до 100 тыс. руб. каждый. На реализацию программы Федеральный фонд направил 4 млн. руб., а также привлек 6,4 млн. руб. средств региональных фондов поддержки малого предпринимательства и 151,8 тыс. долл. США средств Фонда «Евразия».

Кредитная политика структур, занимающихся микрокредитованием, должна быть гибкой и легко трансформируемой в зависимости от условий. Только в этом случае практика микрокредита будет расширяться, а сам он станет наиболее востребованным и доступным инструментом поддержки малого предпринимательства.

3. Лизинг. Лизинг – еще один из ключевых инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в малый бизнес. Для малых и средних предприятий лизинговые операции иногда

представляются единственным способом провести оснащение и модернизацию производства, не имея достаточных средств на это и не прибегая к привлечению кредитов.

Использование лизингового механизма обеспечивает эффективный и экономически выгодный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, альтернативный банковскому кредитованию. Несомненным плюсом является и простота совершения лизинговых процедур. Отсутствие необходимости использовать свой собственный капитал для закупки оборудования, а также оплата услуг по лизингу отдельными платежами, источником которых являются доходы от использования оборудования, позволяют осуществлять планирование потоков наличных средств и обеспечивать надежную защиту от инфляции.

Именно лизинг, как средство обновления основных фондов, в малом предпринимательстве дает наиболее быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости проектам, повышает эффективность использования финансовых средств.

Вместе с тем в этом направлении есть проблемы. Имеется много примеров, когда просчеты при реализации лизинговых проектов приводили к банкротству малых предприятий. В этом случае на первый план выдвигаются задачи, связанные с реализацией имущества лизингополучателя, поэтому оптимальной является разработка схемы «лизинга под ключ».

Для решения этой и некоторых других важных проблем, во-первых, необходимо устранить существующие противоречия в действующем законодательстве (внести изменения по ряду вопросов в Таможенный кодекс Российской Федерации, Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» и Налоговый кодекс Российской Федерации).

Во-вторых, обеспечить содействие специализированных структур, предоставляющих в лизинг неиспользуемое или нерационально используемое имущество, в том числе имущество предприятий-банкротов.

В организации и предоставлении лизинговых услуг интересен опыт компаний Новгородской и Нижегородской областей. Положительный опыт работы лизинговых компаний, созданных в этих регионах, во многом помогает решать проблемы доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам посредством лизинга.

4. Субсидирование процентной ставки. Одним из решений проблемы доступа предпринимателей к финансовым средствам должно стать субсидирование процентной ставки по банковским кредитам. Это обуславливается тем, что банки устанавливают

довольно высокий уровень процентной ставки по выдаваемым ими кредитам. Вполне естественно, что такой уровень ставок совершенно неприемлем для малого бизнеса, а тем более для начинающих предпринимателей. Поэтому кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. Но следует заметить, что данная схема требует большого объема бюджетных средств и, вследствие этого, должна использоваться для поддержки определенных проектов, критерии отбора которых необходимо четко определить и обосновать.

5. Предоставление льготных кредитов. Предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов за счет активов фондов поддержки малого предпринимательства, а также региональных и муниципальных бюджетов является необходимым фактором развития малого предпринимательства. Но данный механизм будет работать эффективно только при условии создания действенной системы государственных гарантий. Это связано с тем, что выдача льготных займов для субъектов малого предпринимательства так же, как и субсидирование процентной ставки по кредитам, требует привлечения больших средств и является очень рискованным проектом для организаций, предоставляющих кредиты.

6. Венчурное финансирование. В настоящее время насчитывается около 40-50 тыс. малых инновационных предприятий. Это менее 5% от общего числа всех малых предприятий в России. В сфере науки и научного обслуживания работает около 2,5-3% от общего числа малых предприятий.

Венчурное финансирование должно стать приоритетным направлением в стимулировании деятельности малых предприятий, работающих в сфере инновационных разработок и высоких технологий. Недостаток собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия кредитования – вот только некоторые проблемы, с которыми столкнулось в последнее время инновационное предпринимательство. Венчурное финансирование – это именно то направление, с помощью которого Россия сможет обеспечить конкурентоспособной отечественной продукции на мировых рынках и подъем экономики страны.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства работает над этим направлением во взаимодействии с региональными фондами, Фондом поддержки малых форм в научно-технической сфере и международными организациями.

Так, в 2001 г. Фонду поддержки малых форм в научно-технической сфере было выделено из федерального бюджета на поддержку соответствующих проектов около 150-170 млн. руб.

Для реализации этого направления необходимо создание специальных венчурных фондов и поворот к этой проблеме коммерческих банков. Здесь также активнее должны работать агентства, технопарки, бизнес-инкубаторы и бизнес-центры, занимающиеся отбором, экспертизой и продвижением на рынке инвестиционных проектов для малых инновационных предприятий. В комплекс услуг, которые оказывали бы эти структуры, должно входить: консультирование на всех этапах подготовки бизнес-планов с расчетом рисков и реализации проектов. Но самое главное – это привлечение инвестиций и кредитов, обеспечение экспериментальной базой и оборудованием с помощью лизинга, управление проектами и т. д.

7. Привлечение средств населения. Для привлечения дополнительных финансовых средств Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства вместе с региональными фондами оказывают содействие в создании кредитных кооперативов и их союзов. К сожалению, пока не принят базовый закон, способствующий созданию таких организаций. Этот финансовый механизм обеспечивает «прозрачный» доступ к кредитам под менее высокие проценты, чем в банках. К тому же при этом используется более упрощенная система получения займов. Кредитные кооперативы имеют богатые традиции в России и за рубежом и должны как можно быстрее получить широкое распространение. Наиболее эффективной эта форма микрофинансирования зарекомендовала себя в Калининградской, Московской, Смоленской, Нижегородской и других областях. В этих регионах насчитывается более 2 тыс. таких организаций.

Еще одним источником в данном направлении может стать активное использование средств Сбербанка России, находящихся на депозитарном хранении. По оценкам экспертов, в 2001 г. Сбербанк предоставил малым предприятиям от 70 до 80 млрд. руб. и более 20 млн. долл.

В России постепенно складываются благоприятные условия для развития малого предпринимательства. Вместе с тем необходимо реализовать комплекс мер для обеспечения свободного доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам и для привлечения средств из дополнительных источников финансирования.

Речь идет о следующих направлениях:

- разработка механизма гарантирования рисков, который позволил бы по мере снижения уровня инфляции различным коммерческим банкам кредитовать малые предприятия;

- постепенное распространение и массовое освоение в регионах России гарантийного механизма, разработанного с участием австрийского банка «Бюргес Фёрдерунгсбанк» и Тульского областного фонда поддержки малого предпринимательства;

- разработка и повсеместное внедрение механизма микрокредитования малых предприятий с ориентацией на определенные сегменты малого бизнеса: например, стартующие малые предприятия, «офицерские», женские, молодежные, индивидуальные предприниматели, сельские, инновационные предприятия и т. д.;

- разработка механизма оптимального распределения прибыли от приватизации государственных и муниципальных предприятий и создание необходимых нормативных документов для этого.

Необходимо ускорить принятие закона «О кредитных кооперативах»; совместно с международными кредитными организациями разработать механизм содействия российскому малому бизнесу, направленный на выделение не столько технической помощи, сколько его финансового обеспечения.

Список литературы

1. Актуальные проблемы развития инвестиционно - строительной сферы России: Сборник трудов, – М.: МГСУ, 2000.
2. Васильев Н.М., Катырин С.К., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. - М.: ООО Издательско - консалтинговая компания «ДеКА», 1999. – 280 с.
3. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. № 1 (9) 2002. – 90 с.
4. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Фонд «Правовая культура», 1997. – 295 с.
5. Джуха В.М. Лизинг. Серия «Учебники, учебные пособия.» – Ростов на Дону: «Феникс», 1999. – 320с.
6. Журнал "Лизинг-Курьер" № 3-6 (9-12), 2000.
7. Институт экономики переходного периода "Российская экономика в 2001 году. Тенденции и перспективы", Т.1, – М., 2002.
8. Минсельхоз России "Состояние и меры по развитию агропромышленного производства Российской Федерации" / Ежегодный отчет, – М., 2002.
9. Рунов А.В. Финансовые механизмы поддержки малого предпринимательства // Вестник МАП России, № 2, 2002.
10. Сапожников В.Н., Осипов А.С. Меры снижения рисков при передаче оборудования в лизинг строительным организациям // К 80-и летию МГСУ: Сборник научных трудов кафедры ЭУС / Под общей ред. Зав. кафедрой ЭУС д.э.н., профессора И.С. Степанова. – М.: МГСУ, 2001.

11. Экономические и социальные проблемы в строительстве на современном этапе. Сборник статей / Под ред. д.э.н., профессора Степанова И.С., – М.: СЛОВО-СИМС, 1999.

Контрольные вопросы

1. Лизинг каких типов оборудования преобладает в экономике современной России?
2. Что является объектами движимого лизинга и лизинга недвижимости в строительном секторе РФ?
3. Какую классификацию вы можете дать видам лизинга в строительстве?
4. Что представляет собой осуществление агролизинга на практике?
5. Дайте краткую характеристику лизинга в АПК в региональном разрезе.
6. Как решается вопрос с развитием лизинга сельскохозяйственной техники в странах СНГ?
7. Перечислите финансово-кредитные механизмы, способные обеспечить более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования.
8. В чем состоит основная цель микрокредитования?
9. Что такое венчурное финансирование предприятий?

Раздел 4. Организационно-экономическая эффективность лизинговых операций

Тема 11. Организация деятельности лизинговой компании

1. Обобщенная схема системы лизинга и ее характеристика
2. Типовая организационная структура лизинговой фирмы
3. Источники инвестиционных ресурсов лизинговой компании
4. Основные направления деятельности лизинговой компании

11.1. Обобщенная схема системы лизинга и ее характеристика

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 (рис. 11.1.1).



Рисунок. 11.1.1 – Обобщенная принципиальная схема лизинга

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.

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).

11.2. Типовая организационная структура лизинговой фирмы

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. 11.2.1 приведена укрупненная структура лизинговой фирмы:

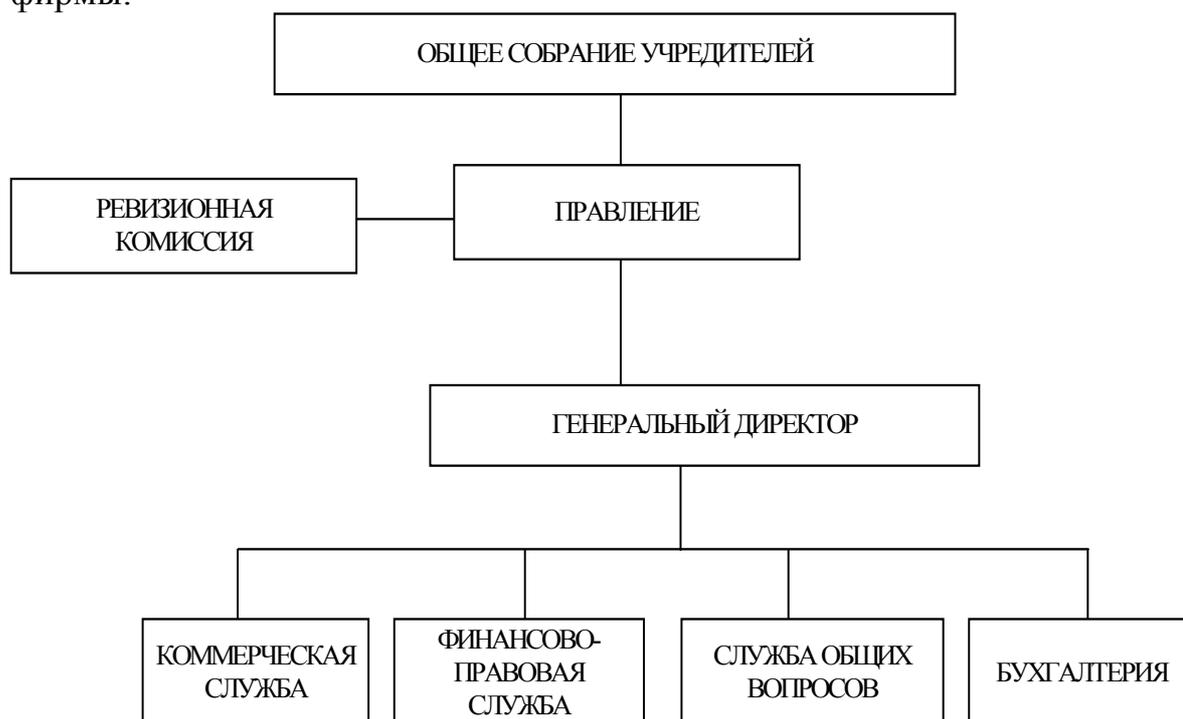


Рисунок 11.2.1 – Укрупненная структура лизинговой фирмы

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:

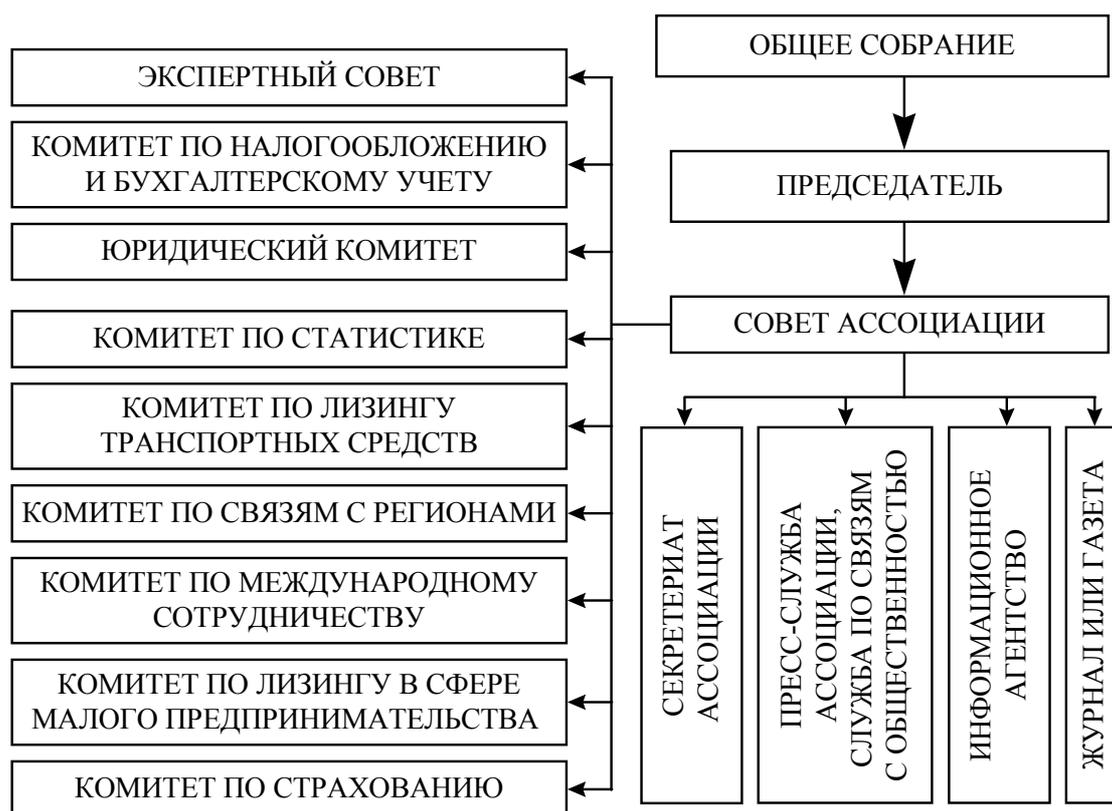


Рис. 11.2.2 – Детальная структура Ассоциации лизинговых компаний

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

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.

Динамичное развитие организационной структуры всей схемы лизинга, утверждение лизинга на региональных рынках 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.

11.3. Источники инвестиционных ресурсов лизинговой компании

Теоретически возможные источники финансирования лизинговых компаний представлены на рис. 11.3.1. Рассмотрим каждый из них в отдельности в качестве возможного ресурса инвестиций в основной капитал предприятий на базе лизинга.

1. Банковские кредиты. Банки играют огромную роль в развитии лизинговой отрасли. По мнению авторов, банки неизбежно должны стать преобладающим источником прямого или опосредованного финансирования лизинговых сделок в регионах и начать предоставлять кредитный продукт, который в большей степени был бы сопоставим с лизингом, а именно банковский кредит. Российские банки все больше начинают понимать, что лизинг важен и что он во многих отношениях дополняет кредитные продукты, предоставляемые коммерческими банками.

Теоретически, участие банков в развитии сектора лизинговых услуг в регионах может принимать различные формы, например, учреждение дочерних или аффилированных лизинговых компаний¹¹¹. Дочерние лизинговые компании могут вести свою собственную деятельность, отдельную от деятельности банка, хотя последний, как правило, остается основным источником финансирования.

Для участия в лизинговых схемах используются непосредственно ресурсы кредитного отдела банка по оценке кредитоспособности клиента.

Другая возможная форма участия коммерческих банков в финансировании лизинговых компаний – предоставление заемных средств независимым лизинговым компаниям.

По мнению авторов, развитие данных форм финансирования лизинга в регионах проблематично из-за низкой доступности долгосрочного финансирования и консервативного подхода банков. Основным сдерживающим фактором для использования подобного рода заемных средств будет несоответствие между сроками финансирования, которые могут предложить банки по фиксированной процентной ставке, и потребностями лизинговых компаний, которым необходим срок финансирования от 2 до 5 лет¹¹².

Банки-учредители также имеют ограничения по объему займов на одного заемщика - не более 25% от уставного капитала, которые распространяются и на дочерние лизинговые компании. Доступ же к источникам финансирования дочерних лизинговых компаний, в основном, настолько же ограничен, как и у самих банков. Что касается депозитных вкладов, которые коммерческие банки могли бы использовать в течение неограниченного периода времени, то практически все эти вклады являются бессрочными – что делает заимствование на более длительный срок рискованным.

Привлечение инвестиций иностранных банков на рынок лизинговых услуг – также большая проблема, в связи с низкой активностью иностранных кредиторов в участии в лизинговых схемах на уровне страны. Лизинговые компании, связанные с иностранными банками, как правило, занимаются только достаточно крупными проектами от 500000 долларов США до 1000000 долларов США и более. Проблема привлечения средств зарубежных

¹¹¹ Такие лизинговые компании могут рассматриваться, скорее, как часть обычной банковской кредитной деятельности и зачастую быть укомплектованы минимальным штатом. Кредитный анализ может проводиться кредитным департаментом самого банка, при этом лизинг считается просто альтернативной формой кредитования.

¹¹² Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели ЭЖ) И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002, № 11 – С. 2-3.

инвесторов относится, скорее всего, к сфере государственной инвестиционной политики. Здесь задача состоит в повышении кредитных рейтингов регионов.

Единственным исключением из вышеописанной практики является Сбербанк, государственный сберегательный банк. Пользуясь де-факто государственной гарантией по своим депозитам, и являясь «банком чрезвычайного резерва», Сбербанк является единственным банком, который может рассчитывать на относительно стабильную депозитную базу в случае кризиса, ведь объем собственных фондов Сбербанка велик по сравнению с объемом доступного финансирования у конкурирующих банков.

Несмотря на то, что у Сбербанка есть ряд связанных с ним лизинговых компаний в стране, объем этой деятельности в целом остается небольшим с учетом возможностей Сбербанка. В основном Сбербанк ориентирован на крупные лизинговые сделки. По мнению авторов, решение Сбербанка сконцентрировать деятельность на лизинге в регионах, могло бы значительным образом изменить весь сектор, учитывая внушительное присутствие Сбербанка практически во всех областях России и объем имеющихся средств. Понятно, что доступ к кредитам на срок от двух до трех лет чрезвычайно ограничен. Однако, с большой долей вероятности можно утверждать, что данная ситуация будет постепенно улучшаться по мере развития экономики. Когда Центральный Банк и правительство будут предлагать новые надежные финансовые инструменты (такие как лизинг), тогда и вся банковская система будет реформироваться и укрепляться.

2. Кредиты поставщиков оборудования. Поставщики оборудования могут явиться важным источником финансирования производственных предприятий на базе лизинга. Частично, это обусловлено тем ключевым преимуществом, которые имеют поставщики в отношении риска, связанного с оборудованием, а также имеющимся опытом и возможностями работы на вторичном рынке оборудования. Поставщики оборудования могут иметь дочерние структуры или филиалы, предоставляющие лизинговые услуги их заказчикам фактически в рамках плана платежей или кредитного договора¹¹³.

В целом, использование лизинга как механизма реализации продукции недостаточно распространено в России. Это происходит по ряду причин. Во-первых, географические особенности России сильно затрудняют отслеживание лизинговых сделок на больших расстояниях. Поэтому поставщик, имеющий (например) офис во

¹¹³ По материалам сайтов: <http://ileasing.ru/printversion/?leasing/1> и www.ifc.org/russianleasing.

Владимире, может почти не иметь выгоды от лизинговой сделки (например) осуществляемой в Красноярске. Во-вторых, многие поставщики либо сами испытывают нехватку средств, либо не желают подвергать себя дополнительному риску покупателя, причем, первое обычно касается российских компаний, а второе – иностранных компаний, действующих в России. Для поставщиков, которые настаивают на предоплате, что характерно для значительной части российских закупок оборудования, лизинговые услуги, предоставляемые филиалами, не приносят никакой практической выгоды, за исключением случаев, когда филиал имеет независимые источники кредитования и финансирования.

На сегодняшний день механизм, который используют поставщики при финансировании продаж своего оборудования, менее прозрачен и в значительно меньшей степени ориентирован на использование лизинга, чем тот механизм, который применяется на Западе.

В течение последних десяти лет основное отличие заключалось в преобладании бартера и других не денежных или суррогатных форм расчетов по сделкам. Поскольку цена оборудования поставляемого по бартеру несколько выше цены оборудования, приобретаемого за деньги, бартерные сделки предусматривают определенное финансирование поставщиком платежей, сделанных в натуральной форме¹¹⁴.

К другим формам финансирования покупки оборудования, которые были распространены в России, относятся оплата векселями (корпоративными долговыми обязательствами), чаще всего принимаемыми со значительным дисконтом, взаимозачеты по налоговым отчислениям, платежи товарно-материальными поставками и другие схемы. В последние годы российские компании сделали шаг вперед в отношении денежных форм расчета. Доля сделок с использованием бартера резко снизилась за последние пять лет (за исключением существенного, но краткосрочного периода в использовании бартера после финансового кризиса августа 1998 года).

По мнению авторов, количество компаний в регионах, созданных поставщиками оборудования, видимо, будет расти. Однако, скорее всего, это будет очень медленный процесс. Ведь многим поставщикам выгоднее сотрудничать с лизинговыми компаниями с хорошей репутацией, с которыми можно обговорить

¹¹⁴ По существу, бартерная сделка предусматривает компонент финансирования, поскольку поставщик соглашается на отсрочку платежей и берет на себя дополнительный риск до тех пор, пока полученный по бартеру товар не будет продан за деньги.

условия распределения рисков, вместо того, чтобы учреждать собственную лизинговую компанию и нести дополнительные риски.

Готовность поставщиков предоставлять чуть более гибкие графики платежей, может значительно способствовать заключению лизинговых сделок. Несмотря на то, что лизинговые компании могут испытывать нехватку капитала, они имеют более диверсифицированный поток денежных средств, нежели их лизингополучатели. Таким образом, предоставление коммерческих кредитов лизинговым компаниям является гораздо менее рискованным, чем предоставление подобных займов напрямую покупателю. К тому же, лизинговые компании обычно могут вносить большую предоплату, чем лизингополучатель, что существенно уменьшает риск неплатежей по любому кредиту, полученному от поставщика.

3. Собственные источники. В настоящее время нераспределенная прибыль и собственный капитал являются значительным или основным источником финансирования фактически для всех лизинговых компаний¹¹⁵. Функционируя на рынке и получая прибыль, лизинговая компания в дальнейшем инвестирует часть этих средств в основной капитал предприятий.

4. Финансирование федеральными или региональными органами власти. Российский рынок лизинговых услуг, также как и кредитно-финансовый рынок в целом, характеризуется некоторыми резкими отличиями от рынка в других странах. При лизинге, также как и при других формах финансирования предприятий, специфика отрасли, месторасположение, и размер предприятия могут кардинальным образом менять структуру финансирования. Доступ к коммерческим кредитам сильно ограничен по всей территории страны, и в особенности в некоторых регионах и отраслях.

Если отрасль или компания, чрезвычайно важна для государства, а возможность получения кредита сведена к нулю, Правительство (федеральное либо региональное) зачастую оказывает помощь компании или отрасли для того, чтобы переломить ситуацию. Такое содействие может принимать различные формы: кредиты, налоговые льготы, прямые субсидии, государственные заказы и т.д. Также наблюдается тенденция по использованию лизинга как одной из форм финансирования предприятий со стороны государства.

В деятельности целого ряда лизинговых компаний страны принимает участие государство, хотя очень часто это участие либо

¹¹⁵ Отчет ГРЛ в России МФК. Финансовая аренда (лизинг) в России: обзор рынка 2000-2001 гг. // www.ifc.org/russianleasing.

минимальное, либо номинальное¹¹⁶. Однако в некоторых отраслях промышленности государственная поддержка может доминировать. Правительство на разных уровнях считает, что в рыночной экономике в России существует определенный сбой, с точки зрения классического ее определения, и останавливает свой выбор на использовании одного из доступных рычагов (в данном случае лизинга) для исправления ситуации. Однако тенденции развития рынка подтверждают, что даже поддерживаемые в настоящее время государством лизинговые сделки постепенно будут приобретать коммерческий характер. Например, если еще два-три года назад типичная сделка по лизингу сельскохозяйственной техники была по своей сути обычной дотацией, можно говорить о том, что в будущем все больше займов в сельскохозяйственной отрасли будут иметь коммерческий характер¹¹⁷.

В широком смысле «государственное» участие в развитии сектора лизинговых услуг имеет несколько аспектов. Важными факторами являются уровень правительственной структуры, оказывающей поддержку, вид деятельности предприятия и отрасль, которым оказывается поддержка. Каждый из этих факторов обычно взаимосвязан с другими.

Государственное участие в развитии лизинга (кроме законодательской и нормотворческой деятельности) можно разделить на уровни: федеральный, региональный и муниципальный. На федеральном уровне государство, как правило, участвует в лизинговой деятельности в основном посредством предоставления долгосрочных кредитов предприятиям стратегически важных отраслей. В этом смысле авиация и сельское хозяйство являются основными реципиентами государственной поддержки.

На региональном уровне существует сходная ситуация. Многие регионы используют лизинг как способ кредитования сельскохозяйственных предприятий и в некоторых случаях поддержки важных отраслей в регионе. Например, в некоторых регионах администрации предоставляют кредиты лизинговым компаниям для того, чтобы способствовать увеличению продаж важного регионального производителя оборудования.

В других случаях региональные администрации могут принимать участие в образовании лизинговых компаний для того, чтобы расширить доступ к финансированию для предприятий

¹¹⁶ По материалам сайта: www.ifc.org/russianleasing.

¹¹⁷ Уже сегодня есть некоторые свидетельства тому, что лизинговые сделки в сельском хозяйстве заключаются на все более строгих кредитных условиях - и в настоящее время займы и лизинговые сделки все чаще ориентированы на возвратность.

региона. На практике поддержка малого и среднего предпринимательства может оказаться недейственной и создать некоторую конкуренцию на рынке коммерческих лизинговых услуг. Однако следует заметить, что существование лизинговой компании при участии администрации региона является хорошим свидетельством заинтересованности в развитии лизинга со стороны региональных или муниципальных властей – что, в конечном счете, сказывается на создании благоприятных условий для деятельности коммерческих компаний. Кроме того, объем государственного финансирования обычно очень мал и незначителен и не может видоизменить кредитный рынок.

На муниципальном уровне данная деятельность еще менее заметна. Тем не менее, некоторые муниципальные власти предпринимают определенные шаги в этом направлении, такие, например, как создание местных лизинговых компаний и оказание содействия в предоставлении кредитов местным предприятиям (зачастую в рамках местной инициативы по поддержке малого и среднего бизнеса).

Лизинговые компании, учрежденные федеральными или региональными органами власти могут действовать на чисто или, главным образом, коммерческой основе, или на некоммерческой основе.

Во многих случаях основанные администрацией лизинговые компании получают финансирование для осуществления кредитных программ, однако, кредитуют преимущественно на коммерческой основе. Еще целый ряд компаний использует в своей работе по существу некоммерческие принципы: их основная задача предоставлять финансирование отдельному предприятию, отрасли или сектору, при этом лизинговые ставки субсидируются более явно. И, наконец, есть компании с крайне низкими процентными ставками, предполагающими скорее не лизинговую деятельность, а предоставление кредитов предприятиям (возможно с некоторыми налоговыми льготами). Это закономерно, т.к. эти компании зачастую учреждаются именно для предоставления «кредитов» этим отраслям.

По мнению авторов, местные администрации должны понять, что лизинг может быть средством для финансирования успешных местных производителей через свои государственные региональные лизинговые компании. Можно позволить лизинговым компаниям принимать решения о предоставлении финансирования, исходя из состоятельности заемщика. Тот факт, что эти средства, при должном инвестировании, могут быть использованы в будущем для дальнейшего кредитования (т.о. снижая потребность в прямых

субсидиях из бюджетов администраций), должен явиться убедительным доводом для региональных администраций в пользу лизинга.

5. Источники, связанные с покупателями. Это достаточно редкая ситуация для нашей страны, когда некоторые (относительно) богатые компании имеют свои же лизинговые компании для дополнительного финансового менеджмента и получения этими предприятиями налоговых льгот при приобретении нового оборудования в лизинг. Такая особенность в основном характерна для нефтегазовой и телекоммуникационной отраслей¹¹⁸. В ряде случаев такие компании могут развивать свой лизинговый бизнес, независимый от материнской компании, в частности, когда материнская компания может продавать оборудование другим компаниям.

На сегодняшний день, данный бизнес навряд ли будет развиваться в регионах страны, т.к. лизингополучатель должен уже иметь свою лизинговую компанию и иметь в своем распоряжении значительные денежные средства. Однако в будущем лизинговые компании с подобными источниками инвестирования перспективны, ведь они могут стать центром прибыли для материнской компании, т.к. могут иметь достаточный доступ к менеджменту потенциальных лизингополучателей для снижения собственного кредитного риска до уровня, абсолютно недоступного для любой другой сопоставимой компании.

6. Прочие источники. Если в учреждении лизинговой компании принимают участие физические лица или же другие сторонние предприятия, то они в той или иной степени могут участвовать в дополнительном финансировании лизинговой компании. Такие средства, на наш взгляд, могут стать базой инвестирования в основной капитал предприятий регионов только в том случае, если они будут достаточны по объему для функционирования лизинговой компании.

Таким образом, формирование системы инвестирования в основной капитал предприятий на базе лизинга тесно связано с механизмом функционирования лизинговых компаний в области. Это в первую очередь касается вопросов эффективного инвестирования самих лизинговых компаний, а также возможностей и готовности отечественных предприятий-производителей оборудования участвовать в региональных лизинговых отношениях по поводу возможных предметов лизинга.

¹¹⁸ Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 12.

11.4. Основные направления деятельности лизинговой компании

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

Список литературы

1. Андреев П.А., Баутин В.М., Голиков Р.П., Юсупова А.Т. Лизинг: общая характеристика, история, применение в аграрном секторе: Учебное пособие. – М., 1993. – 47 с.
2. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций. Лизинг в России в 2000 г., 2001, № 1-2 (7-8). – С. 12..
3. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг в регионе: Монография. – Владимир: ВГПУ, 2002. – 112 с.
4. Латышева О., Матвеев А., Панова М., Назарова Н., Митрофанова Н. (обозреватели ЭЖ) И все это – лизинг // Экономика и жизнь, 2002, № 11 – С. 2-3.
5. www.ileasing.ru/printversion/?leasing/1.
6. www.ifc.org/russianleasing.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой система лизинговых отношений в общем виде?
2. Перечислите основные этапы заключения лизингового соглашения.
3. Что такое организационная структура лизинговой компании?
4. Из каких составных частей состоит организационная структура ассоциации лизинговых компаний?
5. Какие возможные источники финансирования лизинговых компаний вы знаете? Дайте их краткую характеристику.
6. По каким основным направлениям выстраивается работа лизинговой компании?

Тема 12. Организационное и методическое обеспечение лизингового процесса

1. Организация лизинговых операций
2. Методика комплексной экспертизы лизинговых проектов
3. Лизинговые платежи: сущность, структура, методика расчета
4. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов использования лизингового оборудования

12.1. Организация лизинговых операций

Организация лизингового процесса осуществляется с учетом приоритетных направлений. Предпочтение отдается в первую очередь тому виду оборудования (имущества), которое обеспечивает производство высококачественных товаров и развитие эффективной сферы услуг.

Лизинговый процесс осуществляется, как правило, в три этапа. Сначала проводится подготовительная работа по заключению юридических соглашений (договоров). Этому предшествует подробное изучение всех условий и особенностей каждой сделки. После чего оформляются: заявка, получаемая Лизингодателем от будущего Лизингополучателя, заключение о платежеспособности Лизингополучателя и эффективности лизингового проекта, заказ-наряд, направляемый Поставщику оборудования Лизингодателем, кредитный договор, заключаемый Лизингодателем (лизинговой Компанией) с Банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговых сделок.

На втором этапе лизингового процесса в трех- и двухсторонних договорах производится юридическое закрепление лизинговой сделки. При этом оформляются: договор купли-продажи оборудования (имущества) в лизинг, акт приемки его в эксплуатацию, лизинговое соглашение, договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг оборудования (имущества).

Третий этап лизингового процесса охватывает период использования оборудования (имущества). При этом ведется бухгалтерский учет и отчетность по всем лизинговым операциям, осуществляется выплата Лизингодателю лизинговых платежей, а по истечению срока лизинга оформляется дальнейшее использование оборудования (имущества).

Основным документом лизинговой сделки, в котором отражаются основные отношения, является лизинговое соглашение. Оно заключается между Лизингодателем и Лизингополучателем, где

указывается, что Лизингополучателю предоставляется в пользование для производственной эксплуатации оборудование (имущество). Лизинговое соглашение вступает в силу с момента подписания акта приемки оборудования (имущества), как объекта сделки в эксплуатацию и действует в течение оговоренного в нем срока. Акт приемки оформляется Лизингополучателем, а подписывается всеми сторонами, участниками лизинговой сделки, т.е. Лизингодателем, Лизингополучателем и Поставщиком - изготовителем.

После оформления акта приемки оборудования (имущества) в эксплуатацию Лизингодатель не несет ответственности перед Лизингополучателем, поскольку последний выбор оборудования (имущества) осуществлял самостоятельно.

В процессе эксплуатации оборудования (имущества) Лизингополучатель призван использовать его в соответствии с рекомендациями и техническими инструкциями Поставщика, содержать его в работоспособном состоянии, производить необходимое обслуживание, текущий ремонт и все это за свой счет. Все риски, возникающие в процессе эксплуатации оборудования (имущества) и связанные с разрушением, потерей, преждевременным износом, порчей или повреждением независимо от причиненного ущерба, Лизингополучатель принимает на себя.

В зависимости от финансового состояния Лизингополучателя в соглашении может оговариваться порядок выплаты лизинговых платежей равными долями, с увеличивающимися или уменьшающимися размерами, в зависимости от устойчивости финансового положения Лизингополучателя.

Операции по лизингу (финансовому) подлежат отражению в учете в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ, исходя из содержания договора (сделки по сдаче в аренду имущества, сделки купли-продажи),

Вся сумма лизинговых платежей у Лизингополучателя относится на себестоимость производимой им продукции (работ, услуг). Сумма затрат за пользование кредитами, используемыми на финансирование лизинговых сделок, относится у Лизингодателя на себестоимость лизинговых услуг. Лизинговое оборудование (имущество) учитывается на балансе Лизингодателя по стоимости, им же начисляется и амортизация лизингового оборудования (имущества) в пределах коэффициентов, установленных действующим законодательством РФ.

Сравнение вариантов получения кредита напрямую и через лизинг показывает, что возможна и финансовая выгода. Кроме того, поскольку средства по лизингу находятся на балансе у

Лизингодателя, у Лизингополучателя появляются дополнительные возможности привлечения заемных средств.

Взаимоотношения между субъектами классического лизинга можно представить схематично (см. рис. 12.1.1):

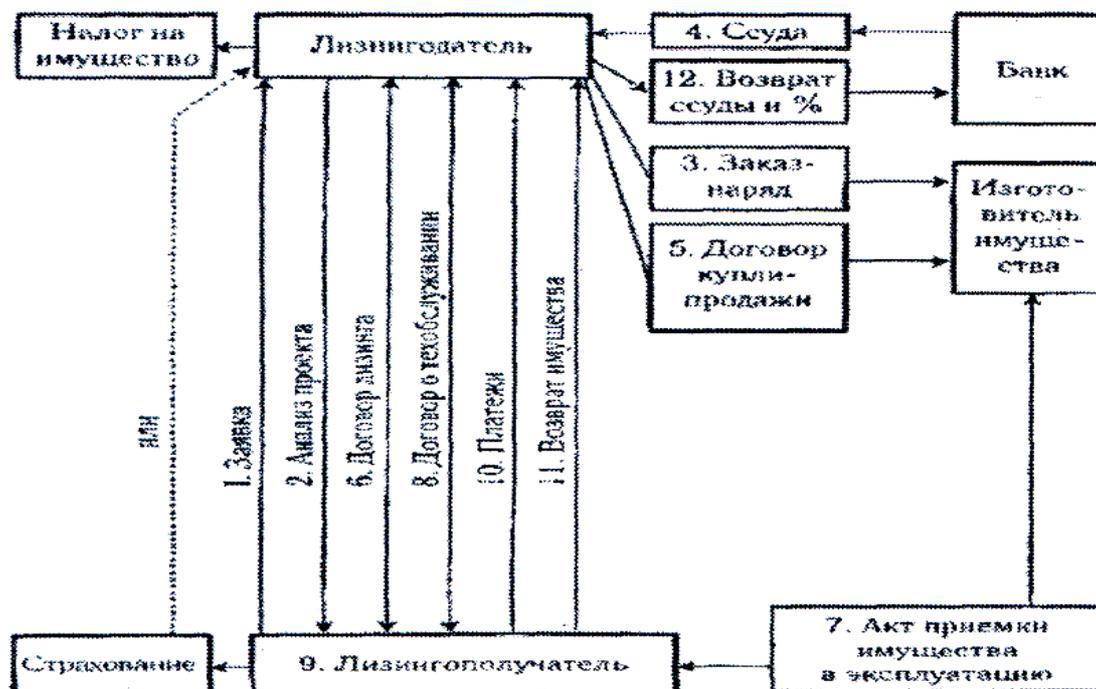


Рисунок 12.1.1 – Организация лизинговых операций

12.2. Методика комплексной экспертизы лизинговых проектов

В лизинговых процедурах значительное место занимает независимая экспертиза предлагаемых лизинговых проектов, на основе которой выбирается предпочтительный арендатор имущества.

Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов состоит из двух этапов: *предварительной* экспертизы и *основной*.

Анализ проектов должен всегда начинаться с узкого места. В условиях рыночной экономики наименее предсказуемым местом является **реализация продукции или услуг на рынке**. Именно поэтому особое внимание на этапе предварительной экспертизы должно уделяться аспектам, связанным со сбытом продукции или услуг, производству которых посвящен проект. Клиент должен обосновать, что его продукция имеет гарантированный сбыт, что у него имеются договоры на поставку сырья, а также наличие собственных средств, опыт работы, компетентные в соответствующем виде деятельности сотрудники. Одновременно на

предварительном этапе изучается характеристика продукта, рынка, производства, а также учитываются финансовые и юридические аспекты предлагаемого проекта (с использованием балльных оценок от 1 до 5). В результате предварительной экспертизы рассчитывается интегральный показатель эффективности предложения, на основе которого принимается решение об отклонении проекта или о продолжении его рассмотрения. Как правило, на этапе предварительной экспертизы отсеивается от 80% до 90% предложений.

На *этапе основной* экспертизы происходит сравнение данных, представленных в проекте, с результатами анализа экспертов лизинговой компании, а также привлечённых экспертов. А именно осуществляется расчёт и анализ показателей эффективности инвестиций, платежеспособности и ликвидности. Понятие «эффективности деятельности», несмотря на его многоплановое толкование, может быть сведено к решению единообразной задачи – сопоставление затрат на данный вид деятельности (какой-либо проект) и результатов (пользы, выгоды), получаемых в ходе ее реализации. В финансовом анализе в качестве основных методов оценки эффективности инвестиций используют такие, как: расчет периода окупаемости; дисконтирование (метод приведения будущих доходов к настоящей текущей стоимости); компаундинг (расширение) и расчёт внутренней нормы доходности.

Большинство фирм для повышения надёжности при выборе вариантов инвестиционного проекта ориентируются не на один, а на несколько измерителей.

12.3. Лизинговые платежи: сущность, структура, методика расчета

Являясь важнейшей обязанностью арендатора, лизинговые платежи представляют собой плату за обычное производственное, использование объекта сделки (использование в более широком смысле предполагает заключение отдельных соглашений).

С этой точки зрения, в арендную плату могут входить все затраты по предоставляемым лизингодателем услугам, предусмотренным в лизинговом договоре.

Как подчеркивалось выше, лизинговый платеж, как и другие виды арендной платы за временное использование имуществом, представляет собой важнейший критерии оценки доходности ведения деятельности для лизингодателя и не менее значимый ориентир затратоемкости деятельности для лизингополучателя. Одна сторона в данном случае оказывает определенную услугу, наполняя ее при этом материальным содержанием, другая –

получает эту услугу. Весь процесс, как и положено в рыночной экономике, носит платный характер

Поэтому вопрос обоснования структуры и размеров лизинговых платежей – вопрос принципиальный, а зачастую – узловой момент большинства лизинговых сделок. Здесь, как было отмечено, оценивается результативность деятельности всех участвующих в сделке сторон и рациональность использования ими имеющихся ресурсов.

В настоящее время основным нормативным документом, касающимся размеров лизинговых платежей, являются Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей¹¹⁹, утвержденные 16 апреля 1996 г. Министерством экономики РФ (после согласования с Минфином РФ).

Согласно этим рекомендациям, под лизинговыми платежами понимаются выплаты лизингодателю, осуществляемые лизингополучателем за предоставленное ему право пользования лизинговым имуществом – предметом лизинга. Лизинговые платежи являются тем механизмом, с помощью которого лизингодатель возмещает свои финансовые затраты на покупку имущества и получает желаемую прибыль. Исходя из этого, общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать:

- сумму, возмещающую (амортизирующую) за весь срок действия договора полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;

- сумму, выплачиваемую лизингодателю в качестве компенсации за использованные им заемные средства, за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;

- вознаграждение лизингодателю;

- суммы, выплачиваемые за дополнительные услуги лизингодателя, например, за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, например, обучение персонала, техническое обслуживание лизингового имущества, его капитальный ремонт и т.п.;

- стоимость выкупаемого имущества, если по договору предусмотрен выкуп и порядок его осуществления.

Кроме этого, в лизинговых платежах следует учесть налоговую составляющую. Например, налог на имущество, который придется уплачивать лизингодателю, в тех случаях, когда имущество будет числиться на его балансе, и т.д.

¹¹⁹ Закон, № 8, 1999.

Размеры, способ, форма и периодичность уплаты, а также метод определения общей суммы лизинговых платежей, как уже отмечалось, устанавливаются в договоре лизинга по соглашению сторон.

В связи с тем, что определение размера платежа и методов его расчета действительно является прерогативой самих договаривающихся сторон, а используемые при этом методические материалы (в том числе и приводимые здесь методические рекомендации Минэкономки РФ) носят не обязательный, а рекомендательный характер, вопрос обоснования лизинговых платежей является на настоящий момент дискуссионным.

В частности, несколько иначе (а точнее, шире), чем в указанных рекомендациях, понятие "затраты лизингодателя" трактуется базовым законом "О финансовой аренде (лизинге)", а также в специальной литературе по этому вопросу.

Более обоснованным представляется включение в структуру лизинговых платежей понятий "инвестиционные затраты" и "текущие затраты".

Так, например, согласно закону "О лизинге", под инвестиционными затратами (издержками) следует понимать расходы и затраты (издержки) лизингодателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем.

В силу особенности осуществления лизинговых операций, которые зачастую предполагают использование заемных средств (кредита), особенно важны в составе инвестиционных затрат расходы по обслуживанию кредита.

Расходы лизингодателя по обслуживанию кредита, использованного им для приобретения имущества, состоят из:

- погашения основной суммы долга;
- выплаты процентов по кредиту.

Под текущими расходами понимаются расходы лизингодателя в течение срока договора лизинга, связанные с выполнением этого договора. Эти расходы определяются функционированием лизингодателя в качестве субъекта хозяйственной деятельности лизинга и включают в себя затраты на оплату товаров, работ и услуг.

В литературе по лизингу и в законодательстве встречается обозначение указанных выше расходов лизингодателя в виде его вознаграждения. Вознаграждение лизингодателя – это денежная сумма, предусмотренная лизинговым договором сверх возмещения лизинговых затрат.

Вознаграждение включает в себя:

- оплату за организацию лизинговой сделки;

- процент за использование собственных средств лизингодателя, направленных на приобретение предмета лизинга или (и) выполнение дополнительных услуг (при комплексном лизинге).

Исходя из типизации лизинга по формам осуществления лизинговых платежей, эти платежи могут производиться:

- денежными средствами (денежная форма);
- продукцией и (или) услугами лизингополучателя (компенсационная форма);
- денежными средствами в сочетании с поставкой продукции и (или) оказанием услуг лизингополучателем (смешанная форма).

Способы осуществления лизинговых платежей устанавливаются в договоре. Платежи могут быть единовременными или периодическими. Единовременный платеж производится обычно после подписания сторонами акта приемки и предусматривает финансирование сделки только в период исполнения поставщиком договора купли-продажи.

Периодичность осуществления лизинговых платежей может быть установлена исходя из любого периода (год, квартал, месяц).

График лизинговых платежей с указанием конкретных дат выплат является неотъемлемой частью лизингового договора.

Указанные периодические платежи бывают:

- равными по размерам на протяжении всего срока аренды;
- с увеличивающимися размерами взносов;
- с уменьшающимися размерами взносов,
- с определенным первоначальным взносом (авансом или депозитом);
- с ускоренными платежами: лизингополучатель погашает свою задолженность в большей части в первые годы эксплуатации оборудования, когда расходы по уходу за оборудованием меньше.

Последние два вида платежей возможны, если у лизингодателя (в первом случае) или лизингополучателя (во втором случае) сложное финансовое положение и кому-либо из них выгоднее перенести возможно большую часть платежей либо на максимально ранний срок, либо, наоборот, на более поздний период. Да и первые способы платежа тоже диктуются платежеспособностью сторон. В период освоения лизингополучателем лизингового имущества и отсутствия у него достаточных денежных средств могут быть предусмотрены уменьшенные размеры лизинговых платежей с последующим их увеличением к окончанию договора лизинга. И наоборот, если финансовое положение лизингополучателя устойчиво, он может погасить большую часть полагающейся ему к уплате общей суммы лизинговых платежей, внося, например, аванс.

В методических рекомендациях эти методы сгруппированы по следующим блокам.

Фиксированная общая сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и выплачиваемая в установленном лизинговым договором порядке.

Обычно составляется график платежей с указанием, что первый лизинговый платеж производится в день приемки, а затем периодически (ежемесячно, поквартально, два раза в год или ежегодно), с отдельным востребованием или без него. В лизинговом договоре может содержаться условие о возможном изменении лизинговых платежей, например: при повышении покупной цены объекта сделки до его фактической приемки (включая стоимость транспортировки и монтажа); при повышении или введении новых государственных сборов или пошлин, взимаемых в связи с лизинговым договором.

Платеж с авансом (депозитом) предполагает, что лизингополучатель предоставляет лизинговой фирме аванс или взнос в определенном размере (обычно в процентах от покупной стоимости объекта лизинговой сделки) при подписании контракта, а остальную часть уплачивает после подписания протокола приемки (ввода в эксплуатацию) или с какой-либо периодичностью.

Минимальная лизинговая плата – это платеж в течение срока аренды, который должен произвести лизингополучатель, плюс сумма, которую последний должен уплатить, если он намерен приобрести лизинговый объект после истечения срока лизингового договора. При этом предполагается, что арендатор получает право купить этот объект по цене, которая должна быть значительно ниже рыночной, на дату, когда это намерение осуществится.

В отличие от рекомендаций, хозяйственной практике известен также метод расчета неопределенной арендной платы, которая устанавливается не фиксированной суммой, а на определенной основе – в процентах от объема реализации, суммы используемых средств, индексов цен, рыночных ставок ссудного процента и др.

При определении видов и способов платежа большое значение имеет определение уровня учетной арендной ставки, которая устанавливается в лизинговом договоре. Эта ставка в начале срока аренды позволяет определить текущую стоимость объекта как сумму минимальной арендной платы, с точки зрения лизингодателя, и негарантированной ликвидационной стоимости, равной приемлемой цене арендованных средств за вычетом любых субсидий и налоговых льгот, которые могут быть получены лизингодателем. Ставка процента лизингополучателя на дополнительный заем определяется как ставка процента, которую лизингополучатель

должен был бы заплатить в случае, если ему необходимо было бы получить банковскую ссуду на такое же время и под такое же обеспечение для покупки арендуемых средств.

Еще раз следует подчеркнуть, что в любом случае лизингодатель должен получить оговоренные в контракте лизинговые платежи в полном размере.

В основе определения лизинговых платежей лежит общая сумма лизинговых платежей, которая, в свою очередь, зависит от срока (периодичности) уплаты (ежеквартально, ежегодно, с учетом аванса и т.п.) и метода исчисления амортизационных начислений.

По экономическому содержанию сумма лизинговых платежей складывается из определенного в договоре количества лизинговых платежей, каждый из которых включает возмещение стоимости лизингового имущества (амортизационные отчисления), процентов с неоплаченной стоимости лизингового имущества, части вознаграждения лизингодателя.

В случае, если лизингодатель брал кредит для приобретения лизингового имущества и осуществляет, например, его техническое обслуживание, то лизинговые платежи дополнительно включают проценты с непогашенной части кредита и величину затрат на техническое обслуживание.

Таким образом, общая сумма лизинговых платежей не является постоянной величиной, а зависит от скорости возмещения стоимости лизингового имущества.

Чем быстрее будет погашаться стоимость лизингового имущества, например, путем выплаты аванса либо повышенными первоначальными платежами, тем меньшая сумма процентов будет начисляться на оставшуюся стоимость лизингового имущества. И наоборот, если лизингополучатель переносит выплату первых платежей на более поздний срок, то как бы возрастает первоначальная стоимость имущества за счет начисленных процентов на стоимость лизингового имущества и кредита.

В случае если в договоре лизинга предусмотрен выкуп лизингового имущества, то по соглашению сторон остаточная стоимость имущества равными или неравными долями может включаться в лизинговые платежи. Тем самым лизингополучатель может уменьшить общую сумму лизинговых платежей с учетом выкупа имущества,

Ниже приводится методика расчета лизинговых платежей, выполненная в рамках подхода, заложенного в методической рекомендации Минфина и рассматриваемая как основа расчетов многими авторами.

Согласно этому подходу, общая сумма лизинговых платежей равняется:

$$C = A + B + Kp + Cтр + D, \quad (1)$$

где C - общая сумма лизинговых платежей за весь период договора лизинга;

A – сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества за период действия договора лизинга;

B - вознаграждение лизингодателю;

Kp – плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества;

$Cтр$ – сумма, выплачиваемая за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

D – иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Для упрощения изложения методики расчета лизинговых платежей предполагается, что страхование имущества осуществляется лизингополучателем (заметим, что на практике так, как правило, и бывает).

С учетом вышеперечисленных условий формула (1) примет вид:

$$C = A + B + Kp + D \quad (2)$$

В противном случае к лизинговому платежу на каждом этапе расчетов надо прибавить величину страховых взносов, приходящихся на данный период.

В свою очередь, величины A , B , Kp , и D рассчитываются исходя из нижеизложенных методических подходов.

Стоимость возмещенного лизингового имущества равняется сумме амортизационных отчислений, начисленных за период действия договора:

$$A = C(Б) * Н * Т \quad (3)$$

В другом виде значение A можно определить по следующей формуле:

$$A = (C(Б) * Н / m) \quad (4)$$

или

$$A = Ai, \quad (5)$$

где $C(Б)$ – балансовая стоимость имущества;

$Н$ – годовая норма амортизационных отчислений на полное восстановление;

$Т$ – период действия лизингового договора;

i – порядковый номер лизингового платежа ($i = 1, N$);

m – количество лизинговых платежей в год;

N – общее количество лизинговых платежей ($N = m * T$);

A_i – величина стоимости возмещения лизингового имущества, приходящаяся на i -й период, а именно:

$$A_i = C(B) * N / m, \quad (i = 1, N) \quad (6)$$

В случае если договор лизинга заключен не на кратное количество лет (например, 3,5 года) или выплаты осуществляются не периодически (например, в 1-й, 4-й, 7-й и 32-й месяцы), в методике расчета принципиально ничего не меняется, только усложняются формулы за счет ввода новых коэффициентов перерасчета.

Вознаграждение может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

а) по первоначальной стоимости имущества – предмета договора лизинга;

б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества;

в) от неоплаченной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет вознаграждения осуществляется одним из следующих способов:

а) когда вознаграждение в каждом периоде определяется в процентах от балансовой стоимости имущества:

$$V_i = P(B) * C(B), \quad (i = 1, N) \quad (7)$$

где V_i – комиссионное вознаграждение в i -м периоде;

$P(B)$ – ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от балансовой стоимости имущества;

$C(B)$ – то же, что и в формуле (3);

б) когда вознаграждение лизингодателю в каждом периоде определяется в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества:

$$V_i = P_o * (C_{он} + C_{ок}) / 2, \quad (i = 1, N) \quad (8)$$

где P_o – ставка вознаграждения (процентов годовых от среднегодовой остаточной стоимости имущества);

$C_{он}$, $C_{ок}$ – расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года;

в) когда вознаграждение лизингодателю в каждом периоде определяется с учетом согласования процента, который начисляется на неоплаченную стоимость лизингового имущества:

$$V_i = [K - (i-1) * A_i] * P_n / m, \quad (i = 1, N) \quad (9)$$

где P_n – ставка комиссионного вознаграждения (процентов годовых от неоплаченной стоимости имущества).

Плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения лизингового имущества, в каждом периоде определяется исходя из процентов с неоплаченной стоимости предоставленного лизингодателю кредита:

$$K_{pi} = [K - (i-1) * A_i] * P_k / m, \quad (i = 1, N) \quad (10)$$

где K – величина кредитных ресурсов, используемых лизингодателем для приобретения имущества;

Kp_i – плата за кредитные ресурсы в i -м периоде;

P_k – величина годовой процентной ставки по привлекаемым кредитам (в долях).

Значение в квадратных скобках формулы (10) представляет собой неоплаченную стоимость кредита, взятого лизингодателем для приобретения имущества по договору лизинга.

Обозначим его через Ko_i и запишем в виде отдельной формулы:

$$Ko_i = K - (i-1)*A, \quad (i = 1, N) \quad (11)$$

Математически точно формула для расчета платы за кредит имеет следующий вид:

$$Kp_i = \max \{0, [K - (i-1)*A_i]*P_k / m\}, \quad (i = 1, N) \quad (12)$$

где математический знак $\max (z, w)$ означает, что берется максимальное значение из двух переменных z и w .

В данном случае это необходимо для того, чтобы избежать отрицательных значений выплат по кредитам. Понятно, если кредит погашен в каком-то периоде, то последующие значения платы за кредит равняются нулю.

Однако в дальнейшем для того, чтобы математические обозначения не усложняли изложения и восприятия материала, будет использоваться формула (10). При этом подразумевается, что плата за кредитные ресурсы может принимать только положительные значения.

Расчет платы за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, осуществляется методом прямого расчета среднегодовой величины оказанных дополнительных услуг по формуле:

$$D_i = (Y_1 + Y_2 + \dots + Y_n) / T * m, \quad (i = 1, N) \quad (13)$$

где D_i – плата за дополнительные услуги в i -м периоде;

Y_1, Y_2, \dots, Y_n – расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу.

Тогда величина лизингового платежа в i -м периоде будет складываться из стоимости возмещения лизингового имущества, комиссионного вознаграждения, платы за кредитные ресурсы и оплаты дополнительных услуг в этом периоде:

$$C_i = A_i + B_i + Kp_i + D_i, \quad (i = 1, N) \quad (14)$$

$$\text{Или } C_i = A_i + [A - (i-1)*A_i]*P_n / m + [K - (i-1)*A_i]*P_k / m + D_i, \\ (i = 1, N) \quad (15)$$

где C_i – величина лизинговых платежей в i -м периоде.

Общая сумма лизинговых платежей за весь период лизингового договора будет складываться из всех, промежуточных лизинговых платежей:

$$C = C_i \quad (16)$$

или с учетом (15):

$$C = A_i + [A - (i-1)*A_i]*P_n / m + [K - (i-1)*A_i]*P_k / m + D_i \quad (17)$$

Общая сумма лизинговых платежей как ключевой экономический параметр сделки не только указывается в договоре лизинга, но играет важную роль в экономическом обосновании и анализе лизингового проекта, так как дает возможность и лизингодателю и лизингополучателю оценить, с целью оптимизации своей деятельности, какова действительная величина их затрат на лизинговый проект. Что подталкивает пользователя имущества загрузить и эксплуатировать его с максимальной отдачей.

Варьируя значения A_i , A , K , P_n , P_k , можно получить оптимальное значение общей суммы лизинговых платежей для обеих сторон. Особый интерес, на наш взгляд, вызывает исследование изменения общей суммы лизинговых платежей от темпов возмещения стоимости лизингового имущества.

Расчеты на конкретных примерах убеждают, если лизингополучатель хочет уменьшить общую сумму лизинговых платежей при согласованных значениях стоимости лизингового имущества, величины кредита, процентов по кредиту и комиссионного вознаграждения, он должен постараться быстрее погасить стоимость лизингового имущества.

Остаточная стоимость объекта лизинга, используемая в предыдущих расчетах, определяется как разность между балансовой и оплаченной стоимостью имущества:

$$C_o = C_b - A_i, \quad (18)$$

где C_o – остаточная стоимость имущества.

Если учитывать действующее в настоящее время налоговое законодательство, то полученные периодические лизинговые платежи и общую сумму лизинговых платежей необходимо увеличить на сумму, равную налогу на добавленную стоимость (НДС), то есть умножить на множитель $(1 + P_{ндс})$, где $P_{ндс}$ – действующая ставка НДС (в долях).

В настоящее время ставка НДС составляет 18%.

12.4. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов использования лизингового оборудования

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов использования лизингового оборудования занимает важное место в

процессе обоснования выбора альтернативных вариантов вложения средств.

Ошибочно считать, что достоверная оценка эффективности проекта необходима только аналитикам банков, инвестиционных фондов и других финансовых институтов, которые будут эти проекты анализировать и решать вопрос, стоит ли под них выделять лизингодателю финансовые ресурсы для закупки оборудования. Прежде всего, эти проекты необходимы самому предприятию (лизингополучателю), экономисты которого должны готовить инвестиционные проекты, а потом заниматься их реализацией. При всех прочих благоприятных показателях инвестиционного проекта лизингополучатель никогда не сможет его реализовать, если не докажет эффективность использования взятого в лизинг оборудования.

Реальность достижения такого результата произведенных инвестиций является ключевой задачей финансово-экономической оценки любого проекта вложения средств в приобретенное лизинговое оборудование. Экономически грамотное и достоверное проведение такой оценки – сложная задача для участников лизинговой сделки, что объясняется следующими причинами:

- инвестиционные расходы, включаемые в лизинговые платежи лизингополучателя, при финансовом лизинге осуществляются достаточно длительный период времени, при котором в разные годы могут сложиться различные экономические условия;

- соответственно срокам лизинговых платежей длителен и процесс получения экономических результатов от реализации инвестиционных проектов;

- осуществление продолжительных во времени лизинговых сделок приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестирования и к риску ошибки в оценке инвестиционного проекта.

Именно наличие названных объективных причин вызывает проблему выбора специальных методов финансово-экономической оценки инвестиционных проектов использования лизингового оборудования, позволяющих принимать достаточно обоснованные управленческие решения с минимально возможным уровнем погрешности.

Рассматриваемая проблема усложняется экономической ситуацией в России, пока не благоприятствующей развитию лизинга в инвестиционной деятельности предприятий, а также недостаточной экономической грамотностью разработчиков инвестиционных проектов на большинстве предприятий.

Несмотря на это, все большее число банков, промышленно-финансовых и инвестиционных компаний, лизинговых фирм и предприятий проявляют повышенный интерес к современным методам оценки инвестиционных проектов. Факт возрастающего интереса участников лизинговых сделок к методам разработки и оценки инвестиционных проектов объясняется необходимостью выполнения подробного инвестиционного исследования как одного из возможных путей снижения риска инвестирования в крайне нестабильных экономических условиях.

Как правило, для финансово-экономической оценки инвестиционных проектов использования лизингового оборудования применяются стандартные методы промышленных технико-экономических исследований. Наиболее часто применяется так называемая «методика ЮНИДО¹²⁰», основанная на сопоставлении планируемых величин притоков и оттоков денежных средств.

Учитывая, что для проведения всесторонних финансово-экономических расчетов к инвестиционным проектам необходимо выполнять значительное количество вычислений, специалистами используются разнообразные программные средства. Наиболее известен пакет СОМРАК, разработанный Центром промышленных технико-экономических исследований ЮНИДО и успешно реализующий одноименную методику.

Из отечественных разработчиков, наиболее близко подошедших к решению проблемы создания методики достоверной финансово-экономической оценки инвестиционных проектов, можно назвать фирмы «Инэк», «Кивер», специалистов Российской академии управления. Далее всех, на наш взгляд, в этом направлении удалось продвинуться разработчикам программного продукта «Аль-инвест». Ими подготовлена и реализуется Петербургской исследовательско-консультационной фирмой «Альт» соответствующая компьютерная программа. Компьютерный продукт «Аль-инвест» в методическом отношении аналогичен пакету программ СОМРАК, но в отличие от последнего адаптирован к российской системе налогообложения и бухгалтерской отчетности. Однако опыт работ по финансово-экономической оценке инвестиционных проектов, реализуемых на территории России с использованием стандартных, международно-признанных подходов, показал их методическую недостаточность.

Это связано, прежде всего, с проблемами учета инфляции. Так, например, рекомендуемый методикой ЮНИДО расчет в постоянных ценах (в случае финансирования инвестиционных проектов за счет

¹²⁰ ЮНИДО – Организация Объединенных Наций по промышленному развитию.

банковских кредитов) требует стабильной ставки банковского процента, что в действующих экономических условиях является практически неразрешимой задачей.

В случае же выполнения расчетов в текущих (номинальных) ценах возникает проблема прогнозирования вызванного инфляцией роста цен на производимую в рамках лизингового инвестиционного проекта продукцию и издержек производства, что при длительной, в течение 5-7 лет, жизни проекта также весьма затруднительно.

Краткий обзор проблем использования методов и условий проведения финансово-экономической оценки инвестиционных проектов позволяет сделать следующие предварительные выводы.

1. Для финансово-экономической оценки лизинговых проектов используются стандартные методы разработки и анализа проектов вложения средств в производство. Имеющиеся методические разработки ориентируются только на потребности лизингодателя.

2. Расчеты к инвестиционным проектам достаточно трудоемки, поэтому специалистами-разработчиками проектов применяются разнообразные программные средства. Имеющиеся компьютерные программы не могут обеспечить достоверную финансово-экономическую оценку инвестиционных проектов из-за трудностей прогнозирования основных макроэкономических показателей развития экономики России.

3. Необходимым компромиссным условием достижения достаточно достоверных результатов оценки инвестиционных проектов может быть производство расчетов в постоянных ценах.

4. Выбор наиболее приемлемой для лизингополучателя методики финансово-экономической оценки инвестиционного проекта существенно зависит от масштабов инвестиций предприятия, осуществляющего закупки оборудования на условиях лизинга. Для однократной и небольшой по сумме лизинговой сделки нет необходимости применять дорогостоящие исследования и расчеты. Достаточно применить упрощенную методику финансово-экономической оценки, позволяющую оценить инвестиционный проект с допустимым для лизингополучателя уровнем возможной погрешности.

Рассмотрим имеющиеся возможности совершенствования финансово-экономической оценки инвестиционных проектов использования лизингового оборудования. Наиболее известны пять основных методов оценки экономической привлекательности инвестиций:

- определение чистой текущей стоимости;
- расчет рентабельности инвестиций;
- расчет внутренней нормы прибыли;

- расчет периода окупаемости инвестиций;
- определение бухгалтерской рентабельности инвестиций.

Наиболее часто применяются первые три метода, основанные на определении чистой текущей стоимости, расчетах рентабельности инвестиций и внутренней нормы прибыли, базирующиеся на применении концепции дисконтирования. Методы расчета периода окупаемости и определения бухгалтерской рентабельности инвестиций не предполагают использование концепции дисконтирования.

Метод определения чистой текущей стоимости. Основан на определении чистой текущей стоимости, на которую доход фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. При этом исходят из двух предпосылок: любая фирма стремится к максимизации доходов и разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Широкая распространенность данного метода оценки приемлемости инвестиций обусловлена его универсальностью. При разных комбинациях исходных для расчетов условий он позволяет дать достаточно достоверный ответ на вопрос, способствует ли анализируемый вариант инвестирования росту доходов фирмы, но никак не говорит об относительной мере такого роста. А это имеет большое значение для принятия решения об инвестировании. Для определения относительности роста доходов используется следующий способ.

Метод расчета рентабельности инвестиций. Рентабельность инвестиций позволяет определить, в какой мере возрастут доходы фирмы в расчете на 1 руб. (долл.) инвестиций. При данном методе общий подход к оценке инвестиционного проекта состоит в сопоставлении текущей стоимости ежегодных денежных поступлений, очищенных от инвестиций, с текущей стоимостью инвестированных средств. Недостатком этого метода оценки является то, что он не может использоваться как критерий ранжирования вариантов инвестирования.

Метод расчета внутренней нормы прибыли. Этот показатель в литературе часто называют *внутренним коэффициентом окупаемости* инвестиционных проектов. Он показывает уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. Внутренняя норма прибыли по своей экономической сущности близка к различному роду процентным ставкам, используемым в финансовых расчетах, например, к процентной ставке сберегательного банка по вкладам, начисляемой по формуле сложных процентов.

В качестве критерия финансово-экономической оценки инвестиционных проектов внутренняя норма прибыли используется аналогично показателям чистой текущей стоимости и рентабельности инвестиций, что позволяет установить экономическую границу приемлемости рассматриваемых инвестиционных проектов и ранжировать их по уровню привлекательности (выгодности) для инвестора.

Методы оценки инвестиционных проектов, основанные на дисконтировании денежных потоков, довольно сложны. Они требуют применения достаточно трудоемкого математического аппарата. Обычно для вычислений пользуются электронными таблицами или специальными справочниками. Расчеты, основанные на дисконтировании денежных потоков, достаточно полно представлены в экономической литературе.

Список литературы

1. Горемыкин В.А. Лизинг, Практическое учебно-справочное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997.
2. Балабанов И.Т. Анализ финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 120 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997.
4. Дж. К. Ван Хорн Основы управления финансами. / Пер. с англ., гл. ред. серии Соколов Я.В. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Куприянов А. Лизинг: эффективный способ развития материальной базы предприятия // Финансовая газета, 2001, № 19. – С. 11.
7. Маренков Н.Л., Маренков Н.Н. Управление инвестициями российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 224 с.
8. www.wilease.ru.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под организацией лизингового процесса?
2. Назовите основные этапы методики оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.
3. Что понимают под лизинговым платежом?
4. Что включает в себя сумма лизинговых платежей за весь период лизинга?
5. Минимальная лизинговая плата. Что это?
6. Назовите основную формулу расчета суммы лизинговых платежей.
7. Что такое вознаграждение лизингодателя? Как оно рассчитывается?
8. Какие методы применяются для финансово-экономической оценки лизинговых проектов?
9. Назовите основные методы оценки экономической привлекательности инвестиций. Дайте их краткую характеристику.

Тема 13. Оценка эффективности лизинговой схемы приобретения основных средств предприятием

1. Эффективность лизинговых проектов
2. Сравнительный анализ покупки и лизинга основного средства
3. Лизинговая и кредитная схема приобретения основного средства
4. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия при лизинговых операциях

13.1. Эффективность лизинговых проектов

Целесообразность и необходимость лизинговой деятельности, как и любой другой экономической деятельности, может быть обоснована, в конечном счете, одной важнейшей категорией – эффективностью ее осуществления. Следовательно, важнейшей задачей лизингового бизнеса является правильная оценка эффективности, целесообразности инвестирования путем лизинговых операций.

С этой точки зрения, чрезвычайно важны сами основы оценки инвестирования. Исходное положение, на котором нужно остановиться, заключается в том, что выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого выделения всех возможных альтернативных вариантов. Опыт мирового и российского бизнеса однозначно доказал, что отсутствие альтернативных способов и направлений капитальных вложений заставляет принимать единственно имеющийся вариант. При этом эффективность его, как правило, либо недостаточна, либо весьма сомнительна. Сказанное в полной мере относится и к лизинговой деятельности, поскольку и в ней многовариантность присутствует (или должна присутствовать) в значительной степени:

- лизингополучатель стоит перед выбором вариантов своего технического оснащения; инвестирования для осуществления этого переоснащения; источников финансирования; осуществления расчетов (платежей) за лизинговое имущество и т.д.;

- лизингодатель стоит перед выбором объекта инвестирования и лизингополучателя; перед выбором вариантов и сроков погашения ссудной задолженности и лизинговых платежей.

Отмеченные аспекты использования оценки вариантов применения лизинговых отношений еще раз показывают, что оценка долгосрочных проектов (а именно такими и являются лизинговые проекты) особенно трудна, ибо прогнозирование длительной перспективы наиболее трудоемко, а вероятность выполнения

прогноза невысока. Причем, чем больше период времени – тем меньше вероятность точности экономического прогноза. Не случайно один из классиков западной теории экономического роста сравнивал искусство долгосрочных капиталовложений со стрельбой по бегущей цели.

Понятие "эффективность деятельности", несмотря на его многоплановое толкование, может быть сведено к решению единообразной задачи – сопоставлению затрат на данный вид деятельности (какой-либо проект) и результатов (пользы, выгоды), получаемых в ходе ее реализации. При этом, поскольку результаты любого капитального проекта и затраты на него обычно многочисленны и не всегда легко вычисляемы, определение эффективности превращается в длительный анализ всех стадий и аспектов инвестиционного проекта. В результате такой сложный анализ стал концепцией, которая кладется в основу оценки инвестиционных проектов (в том числе и лизинговых) в странах с рыночной экономикой.

Безусловно, такая принципиально важная оценка должна проводиться по определенной методике, обоснованной и последовательной. Для этого в специальных дисциплинах по финансовому менеджменту и инвестиционному анализу выделяются определенные базовые принципы, которым должен отвечать сам процесс инвестирования и его оценка. Вот эти принципы:

- принцип предельной эффективности инвестирования (постепенного снижения дополнительного, приращенного эффекта, получаемого от каждого очередного вложения капитала);
- принцип комплексности оценки инвестиций (как сочетание натуральных, материальных и денежных оценок);
- принцип адаптации (как обязательное требование учета в оценке результатов инвестирования степени взаимосвязи соответствующих отраслей и сфер экономики);
- Q-принцип (принцип учета соотношения номинальной и реальной восстановительной стоимости имущества, актива, предприятия, бизнеса в целом).

Исходя из поставленного в теме вопроса, необходимо остановиться на более полном описании методов оценки эффективности инвестирования.

Возможны, прежде всего, упрощенные подходы к оценке. В частности, в тех случаях, когда выгоды (результаты) заранее заданы, но трудно оценимы в денежном измерении, возможно использование метода "наименьших затрат". Например, руководство крупной фирмы поставило цель, обеспечить наиболее высокую конкурентоспособность предприятия путем модернизации

выпускаемой продукции за счет комплектации ее новым узлом. При этом оборудованием для производства данного узла предприятие не располагает. Для достижения поставленной цели и получения выгоды (которую в данном случае очень трудно оценить в денежном выражении), нужно разработать несколько альтернативных проектов. В частности, данная фирма может:

- приобрести недостающее оборудование и производить новый узел самостоятельно;

- заключить договор на поставку нового узла с другой фирмой, его производящей.

Допускается, что качество нового узла и, следовательно, уровень конкурентоспособности модернизированной продукции, а значит, и выгода от обоих вариантов, одинаковы. При этом затраты на реализацию этих вариантов различны, но соизмеримы в стоимостном выражении. Следовательно, остается лишь найти наименее дорогостоящий проект, то есть наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

Еще один метод упрощенной оценки инвестирования состоит в определении срока окупаемости вложений. Срок окупаемости – это период, необходимый для возмещения исходных капиталовложений за счет прибыли от данного проекта. При этом под прибылью подразумевается чистая прибыль после вычета налогов плюс финансовые издержки, проценты и амортизация. В период окупаемости можно включать, а можно и не включать период строительства. Во втором случае он будет, естественно, короче. Например, в объект инвестирования вложено 2 000 тыс. руб., а приток наличных денег от этого вложения составит 800 тыс. руб. ежегодно. В результате деления первой цифры на вторую получается, что данные капитальные вложения окупятся через 2,5 года. Таким образом, вся оценка сводится к определению соответствия ожиданий инвестора и действительного срока возврата вложений.

Период окупаемости легко рассчитать, но у этого метода есть существенные недостатки, а именно: не учитывается динамика событий и после того, как проект окупит себя, переоценивается получение быстрых финансовых прибылей. Экономический и политический риск заставляют минимизировать срок окупаемости инвестирования, делают крупные наукоемкие проекты менее выгодными, более неустойчивыми.

И еще один метод – определение простой нормы прибыли. Он основывается на эксплуатационных отчетах. При этом простая норма прибыли рассчитывается как отношение прибыли за обычный полный год эксплуатации к исходным инвестиционным затратам.

Величина простой нормы прибыли, следовательно, зависит от того, как определены понятия "прибыль" и "капитал". Варианты расчетов могут быть следующими:

- валовая прибыль, или прибыль, облагаемая налогом, отнесенная к общим инвестиционным затратам;
- чистая прибыль плюс амортизация, отнесенная к общим инвестиционным затратам.

К недостаткам оценки инвестирования с помощью показателя простой нормы прибыли следует отнести:

- невозможность обоснованного определения репрезентативного (характерного) года, который можно взять за основу при оценке;
- отсутствие надлежащего отражения в показателе простой нормы прибыли периодов деятельности объекта с налоговыми льготами, имеющимися в налоговом законодательстве большинства стран (и даже России) в отношении инвестиционной деятельности, величина которых зачастую очень существенна.

Отмеченные недостатки упрощенных способов оценки эффективности инвестирования устраняются более сложными методами:

- дисконтирование (метод приведения будущих доходов к чистой текущей стоимости);
- компаундинг (расширение);
- расчет внутренней нормы доходности.

Каждый из перечисленных методов основан на точном расчете показателей эффективности проекта с учетом влияния на финансовые результаты фактора времени, принятых ставок банковских ссуд, депозитов, инфляции, риска. Все эти расчеты и методы связаны с определенным математическим аппаратом, применяемым для решения финансовых задач, и поэтому они иногда называются методами и приемами финансовой математики. Следует заметить, что именно методы оценки, основанные на использовании этих математических приемов, составляют основу расчетов в инвестиционном анализе, финансовом менеджменте, оценке бизнеса, недвижимости и других важных экономических дисциплинах. Два основных приема и понятия в финансовой математике – это накопление или расширение (compounding) и обратный ему метод дисконтирования (discounting).

Как отмечалось, одна из особенностей инвестиционного анализа состоит в том, что в процессе его осуществления необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. При этом затраты на осуществление проекта, как правило, растягиваются во времени, еще и возникают обычно после

осуществления затрат. Это вызывает их разновеликость, несоразмерность в различные периоды времени. Инвестор может, вместо того чтобы истратить 1 рубль на какое-либо реальное вложение сейчас, ссудить его на один год, получив взамен долговое обязательство. Он как бы лишает себя возможности потратить этот рубль непосредственно в своих собственных интересах немедленно.

Однако подобная ситуация – это не что иное, как предпосылка к возвращению через год инвестору большей суммы, чем 1 рубль: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем будет стоить рубль через год. Тому есть следующие причины:

- инфляция. Если через год на рубль можно будет купить набор товаров и услуг, который сейчас стоит 60 копеек, то и цена долговому обязательству на год в 1 рубль сейчас составляет 60 копеек;

- процент. Положенный сегодня в банк на депозит 1 рубль через год превратится в сумму, намного его превышающую (например, в 1 руб. 50 копеек, если ставка процента составляет 50%). Поэтому, если кто-то должен выплатить нам через год 1 рубль, то сегодня ему для этого нужно положить под проценты 67 копеек ($67 \text{ коп.} \times 1,5 = 100 \text{ копеек} = 1 \text{ рубль}$);

- риск. Всегда есть опасность (большая или малая), что тот, кто должен вам выплатить через год 1 руб. по долговому обязательству, откажется сделать это, умрет, пропадет без вести, обанкротится или же попросит отсрочку. В результате через год долговое обязательство в 1 рубль может быть не погашено.

В силу действия этих причин в финансовый анализ вообще и в инвестиционный анализ в частности введены такие понятия, как текущая, настоящая стоимость и будущая стоимость, являющиеся особыми проявлениями стоимости денег во времени. Для более детального анализа целесообразности использования лизинга либо покупки оборудования на заемные средства можно использовать показатели чистой приведенной стоимости (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR).

13.2. Сравнительный анализ покупки и лизинга основного средства

Что предпочесть – покупку, ссуду или лизинг? Стоимость лизинга может быть ниже или равна стоимости ссуды только при наличии налоговых льгот. Лизинг может быть построен на налоговой и неналоговой основе.

Неналоговый лизинг – это примерно то же, что и обычная ссуда, хотя какие-то другие аспекты могут сделать эту операцию более привлекательной по сравнению с традиционным займом.

Лизинг на налоговой основе, который составляет большую часть лизингового бизнеса, предоставляет арендатору дополнительные выгоды через более низкую процентную ставку, чем при обычном займе.

Поскольку право собственности остается за арендодателем, то он имеет возможность частично компенсировать стоимость его приобретения через свой налоговый лист с помощью льгот по амортизации, инвестиционных льгот и затем поделить эти преимущества с арендатором через более низкие арендные платежи.

Часто предприятия с низким уровнем доходов не могут воспользоваться своими налоговыми льготами и, арендуя имущество, передают эти льготы арендодателю, который в свою очередь снижает за это процентную ставку. Лизинг на налоговой основе требует от арендодателя довольно большого уровня налогооблагаемой прибыли, как и финансовых ресурсов. Поэтому многие арендодатели являются специализированными компаниями-филиалами других банков и банковских групп и крупных корпораций типа "Форд Мотор Кредит", "Шелл лизинг", ИБМ, "Крайслер Файнэншл" и др.

Если предприниматель имеет выбор – либо купить оборудование с помощью ссуды, либо взять его в лизинг, то ему необходимо сравнить затраты по каждому способу кредитования. В таких случаях неизбежно возникает вопрос о принципе, исходя из которого производится это сравнение, так как платежи одинаковых размеров, но различающиеся во времени, совсем не однозначны.

Таким принципом может быть финансовая эквивалентность платежей. Эквивалентными считают такие платежи, которые, будучи приведенными к одному и тому же моменту времени, равны. Процесс приведения называют дисконтированием, а полученную сумму чистой текущей стоимостью.

В мировой практике при определении чистой текущей стоимости платежей используется следующая форма дисконтирования:

$$TC = BC * Kt, \quad (1)$$

где TC – текущая стоимость; BC – будущая стоимость; Kt – коэффициент дисконтирования;

$$Kt = 1 / (1+E)^{t-1} \quad (2)$$

где E – норматив приведения ко времени (процент дисконтирования);

t – номер года расчетного периода.

Чтобы сравнить два варианта финансирования, надо в каждом подсчитать чистую текущую стоимость и учесть при этом:

- налоговые льготы в каждом случае;
- если объект не является собственностью, то нельзя использовать амортизационные льготы;
- если объект покупается, то фирма должна оплачивать расходы по техобслуживанию (во многих странах эти расходы вычитаются из налогооблагаемой прибыли);
- если объект лизингуется, то это зависит от конкретного соглашения;
- если объект не принадлежит арендатору, то он теряет право на остаточную стоимость.

Рассмотрим пример. Пусть одной из компаний США требуется оборудование стоимостью 100000 долл. Оно будет использоваться 5 лет. После этого остаточная стоимость будет равна примерно 15000 долл. Производитель предлагает комиссию за техобслуживание в размере 5000 долл. в год. Компания США относится к 40%-ной категории плательщика налогов. Если финансовый директор купит оборудование, то банк ссудит корпорации 85000 долл. на условиях 15% (годовой платеж в течение 5 лет). Арендодатель берет на себя техобслуживание.

Для сравнительного анализа (таблица 13.2.1) необходимо составить два графика: 1) график платежей по ссуде (чтобы вычесть сумму процентного налогооблагаемого дохода);

2) график амортизационных отчислений (чтобы вычесть их из налогооблагаемого дохода).

Сравнительный анализ покупки и лизинга Таблица 13.2.1

№ п/п	Показатели	Год					
		0	1	2	3	4	5
<i>График амортизационных отчислений (базисная стоимость 100000 долл.)</i>							
1	Ежегодная амортизация	-	20000	32000	19000	15000	14000
2	Остаточная стоимость по балансу	-	80000	48000	29000	14000	0
<i>График платежей по ссуде</i>							
3	Платеж по ссуде	-	25357	25357	25357	25357	25357
4	Неуплаченная часть	85000	72393	57895	41222	22049	0
5	Основной платеж	-	12067	14498	16673	19173	22049
6	Процент	-	12750	10859	8684	6183	3307
<i>Посленалоговая стоимость покупки</i>							
<i>Движение средств</i>							
7	Посленалоговая стоимость техобслуживания	-	3000	3000	3000	3000	3000
8	Амортизационный щит	-	8000	12800	7600	6000	5600

9	Ликвидационная стоимость	-	-	-	-	-	9000
10	Всего	-	- 5000	- 9800	- 4600	- 3000	- 11600
<i>Движение заемных средств</i>							
11	Платежи по ссуде	-	25357	25357	25357	25357	25357
12	Первый взнос	15000	-	-	-	-	-
13	Процентный налоговый щит	-	5100	4344	3474	2473	1323
14	Всего	15000	20257	21013	21883	22884	24034
Движение чистой наличности		15000	15257	11213	17283	14883	12434
Коэффициент дисконтирования		1,000	0,9174	0,8417	0,7722	0,7084	0,6499
Чистая текущая стоимость		15000	13997	9438	13346	14085	8081
Общая стоимость покупки		73947					
<i>Посленалоговая стоимость лизинга</i>							
<i>Движение средств по лизингу</i>							
15	Посленалоговая стоимость лизинга	-	15600	15600	15600	15600	15600
16	Возможность покупки в конце контракта	-	-	-	-	-	-
17	Всего		15600	15600	15600	15600	15600
Коэффициент дисконтирования		1,000	0,9174	0,8417	0,7722	0,7084	0,6499
Чистая текущая стоимость		-	14312	13130	12046	11051	10138
Общая стоимость лизинга		60667					

Примечания к строкам:

1. Ежегодная амортизация = базисная стоимость * коэффициент амортизации. Базисная стоимость – это стоимость оборудования в начале сделки.

2. Остаточная стоимость по балансу = стоимость по балансу прошлого периода за вычетом амортизации текущего периода.

3. Платеж по ссуде – сумма займа, разделенная специальным коэффициентом на 5 лет (с учетом ставки 15%).

4. Неуплаченная часть – остаток по ссуде за прошлый период за вычетом основного платежа за текущий период.

5. Основной платеж – платеж по ссуде за вычетом процентов.

6. Процент рассчитывается на основе неуплаченной части за прошлый период.

7. Посленалоговая стоимость техобслуживания = годовая стоимость за вычетом налога.

8. Амортизационный налоговый щит = ежегодная амортизация, умноженная на ставку налога.

9. Ликвидационная стоимость – это сумма, которая будет получена после уплаты налогов и продажи оборудования. Когда ликвидационная стоимость превышает стоимость по балансу, налог платят исходя из размера.

10. Первый взнос – это разница между стоимостью оборудования и суммой, которую ссужает банк.

11. Процентный налоговый щит – это сумма процентов, умноженная на ставку налога. Это сумма, "спасенная" с помощью налоговой льготы.

12. Движение чистой наличности – годовое движение наличности (расходы, вытекающие из ссуды с целью покупки).

13. Коэффициент дисконтирования по посленалоговой стоимости ссуды.

14. Чистая текущая стоимость – годовое увеличение чистой наличности, умноженное на коэффициент дисконтирования.

15. Посленалоговая стоимость лизинга – это годовой лизинговый платеж за вычетом суммы налога.

В данном примере лизинг гораздо выгоднее, чем ссуда:

$$73947-60677 = 13270.$$

Расчет, а, следовательно, и принятое решение зависят в значительной мере от того, какой процент дисконтирования выберет финансовый директор. Вообще финансовые директора стараются увязать процент дисконтирования с уровнем риска и движения наличности. Во всех практических случаях при выборе "лизинг или покупка" риск примерно одинаков. Это объясняется тем, что все движение денежной наличности основано на договорах. Например, плата за техническое обслуживание осуществляется на основе договора с производителем, плата по ссуде – на основе договора с банком. Процентный и амортизационный налоговые щиты существуют, пока имеется прибыль для "защиты". Платежи по лизингу базируются на основе договора с арендодателем. Поскольку все эти потоки наличности основаны на договорах, то разумно рассматривать их настолько рискованными, насколько банк учитывает риск неплатежа по корпорациям. Единственный поток наличности, который может отличаться по риску, – это ликвидационная стоимость. Та же посленалоговая процентная ставка была использована потому, что финансовый директор рассматривал остаточную стоимость (при выборе покупки) по лизингу как оценку ликвидационной стоимости.

Длительное время при решении задачи "лизинг или покупка" использовался другой процент дисконтирования, например норма

издержек на используемый капитал (норма, которая обычно применяется для оценки планируемых капиталовложений) при дисконтировании ликвидационной стоимости оборудования.

В настоящее время, тем не менее, обычно применяется один и тот же процент дисконтирования для всех денежных потоков.

Чтобы проследить зависимость уровня затрат от выбора процента дисконтирования, рассмотрим график (рис.13.2.1).

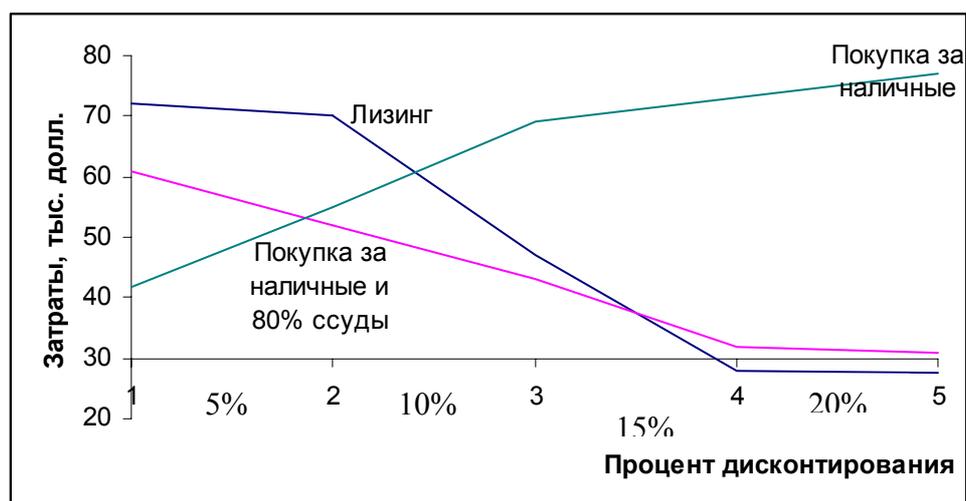


Рисунок 13.2.1 – Сравнение покупки и лизинга на базе чистой текущей стоимости

Как видим, на промежутке 1 - 2 наименьшие затраты будут при покупке оборудования за наличные деньги; на промежутке 2 - 3,5 выгоднее купить оборудование с использованием ссуды, а на промежутке 3,5 - 5 разумнее прибегнуть к финансированию с помощью лизинга.

13.3. Лизинговая и кредитная схема приобретения основного средства

Выбор того или иного метода инвестирования в основной капитал осуществляется предприятиями исходя из ее эффективности. Как правило, центральным моментом при решении вопроса о целесообразности использования методики инвестирования в основной капитал на базе лизинга является вопрос об эффективности лизинга по сравнению с прямым кредитованием.

В настоящее время 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 определении эффективности продажи актива (предмета лизинга) по той или иной схеме оплаты.

Лизингодатель применяет профессиональные знания и опирается на экономические методы и модели, разработанные специально для расчетов экономической эффективности финансирования лизинговой сделки. Лизингополучатель же не имеет практически никаких методических рекомендаций к расчету эффективности лизинга для него, кроме общих экономических подходов к оценке эффективности инвестиций.

Поэтому, для определения эффективности лизингового метода воспользуемся одной из существующих методик оценки эффективности применения лизингового финансирования как для лизингодателей, так и лизингополучателей¹²¹.

Основная идея рассматриваемой методики оценки эффективности состоит в том, что цена любого актива равна современной стоимости всех связанных с ним настоящих и будущих платежей за использование этого актива¹²². 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.

Лизинговая 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. Поэтому, потенциальный лизингополучатель с помощью данной методики оценки эффективности может 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.

Для разработки методики оценки эффективности применяется общий методический подход к перспективному анализу результатов

¹²¹ Рафиков С. Методика оценки эффективности применения лизингового финансирования для приобретения основных средств по сравнению с кредитным финансированием // Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций, 2001, № 1-2 (7-8). – С. 59.

¹²² Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. со 2 изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 654.

долгосрочного инвестирования¹²³, для чего на первом этапе выделяются те потоки денежных средств, которые влияют на определение эффективности применения лизинга (таблица 13.3.1).

Потоки, влияющие на эффективность
применения лизинга¹²⁴

Таблица 13.3.1

1. Потоки денежных средств от операционной деятельности (косвенный метод)	
(+) 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
2. Поток денежных средств от инвестиционной деятельности	
(+) 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
3. Потоки денежных средств от финансовой деятельности	
(+) 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

Критерием оценки эффективности выступает показатель текущей дисконтированной стоимости средств NPV. Данный 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.

¹²³ Ендовицкий Д. Методические подходы к перспективному анализу результатов долгосрочного инвестирования // Журнал Инвестиции в России, 2000. – № 10.

¹²⁴ 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.).

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.

На втором этапе разработки методики оценки эффективности определяются ставки дисконтирования для двух альтернативных вариантов финансирования. Для этого рассматриваются две формулы расчета NPV:

1. NPV_K для текущей дисконтированной стоимости потоков проекта при его банковском кредитовании:

$$NPV_K = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{DK_i}{(1 + EK)^i}; (1)$$

где i – номер рассматриваемого периода;

T – количество рассматриваемых периодов;

EK – расчетная ставка дисконта. Неизвестная величина, которая определяется;

DK_i – 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 т.д.

2. NPV_L для текущей дисконтированной стоимости потоков проекта при его банковском кредитовании:

$$NPV_L = \sum_{i=0}^{i=T} \frac{DL_i}{(1 + EL)^i}; (2)$$

где i – номер рассматриваемого периода;

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

EL – расчетная ставка дисконта. Неизвестная величина, которая определяется.

DL_i – 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:

$$NPV_L = \frac{C_{АКТИВА}}{(1 + E_L)^{i_L}}; NPV_K = \frac{C_{АКТИВА}}{(1 + E_K)^{i_K}}; (3)$$

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

i_L – номер периода оприходования оборудования по лизингу;

i_K – 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 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 расчеты. Критерием для осуществления корректировки периода в рассматриваемой методике оценки эффективности являлось неравенство:

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

где E – норма дисконта, Δ – 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.

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 рассматриваемой методике оценки эффективности учитываются только те финансовые потоки, которые непосредственно влияют на эффективность применения того или иного варианта.

После того как определены все начальные составляющие двух вариантов финансирования, рассматриваются 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;

ZK_i – величина залоговых средств, если данные средства представляют собой оборотные активы.

NK_i – налоговые «щиты», получаемые при осуществлении того или иного способа финансирования. В данном случае – при кредитовании.

GK_i – расходы и доходы по страхованию, монтажу, содержанию и ликвидации актива, не вошедшие в величину его первоначальной стоимости, в i -ом периоде¹²⁵.

Для лизингового финансирования:

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

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

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

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

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?».

¹²⁵ Для расчетов применяются величины расходов, отличные от аналогичных в сопоставимом (ых) варианте (ах).

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

Составляющие параметры формулы (8):

$$\begin{aligned}
 N_{Лi} = & (-D_{Лi} \cdot N) + (C'_{ост_i} \cdot R \cdot (1 - N)) - (C_{актива_Л} \cdot (A \cdot k_{Л} + d_i) \cdot N) + \\
 & + (\Delta_{сумм_i} \cdot N) - (НДС_{ВЫЧЕТ_i} - \Delta НДС_{НЕВОЗМЕЩ_i}); \quad (9)
 \end{aligned}$$

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, 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) 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:

$$N_{Лi} = - (1) + (4) - (5); \quad (10)$$

Для второго варианта расчета формула (9) примет вид:

Актив на балансе лизингополучателя:

$$Н_{li} = (2) - (3) + (4) - (5); (11)$$

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

$$H_{K_i} = -P_{норм_i} \cdot N + C'_{ост_i} \cdot R \cdot (1 - N) - (C_{актива_K} + M + \tau) \cdot (A \cdot k_K + d_i) \cdot N + \Delta_{сумм_i} \cdot N - (НДС_{ВЫЧЕТ_i} - \Delta НДС_{НЕВОЗМЕЩ_i}) - I_i \cdot (C_{актива_K} + M + \tau) \cdot N; (12)$$

где $P_{норм_i}$ – величина начисляемых процентов за кредит, относимая на себестоимость согласно законодательству по установленным нормам¹²⁶;

$C'_{ост_i}$ – 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;

τ – сумма таможенных платежей;

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 оказывает 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.

Точкой начала сравнения альтернативных вариантов финансирования рассматривается период, в котором впервые произошли какие-либо расходы или поступления (доходы) предприятия по одному из вариантов финансирования. При этом

¹²⁶ По законодательству России разрешено относить на себестоимость работ услуг для целей налогообложения сумму процентов за кредит в размере ставки рефинансирования ЦБ плюс 3%.

первоначальная, покупная, стоимость актива неизменна и от времени не зависит. От времени зависит только текущая стоимость актива (цена актива, установленная поставщиком (производителем) оборудования) – от момента его оприходования. Чем быстрее актив становится на баланс, тем больше его текущая стоимость.

Рассмотренная выше методика оценки эффективности лизинга была применена на практике. С ее помощью компанией ООО «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 ООО «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 13.3.2

Параметры заключения лизингового договора Таблица 13.3.2

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	ООО «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

Предварительные расчеты показывают экономическую эффективность лизингового финансирования. Механизм лизинга эффективен при применении как в несложных проектах на уровне локального рынка лизинговых услуг, так и в крупных сделках с дорогостоящим оборудованием в рамках международного лизинга.

13.4. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия при лизинговых операциях

Лизинговый метод финансирования имеет не только экономическую, но и социальную значимость.

Доказать причинно-следственную связь между уровнем занятости на предприятии и приобретением оборудования через лизинг методологически очень трудно. В идеале необходимо провести широкомасштабное исследование среди лизингополучателей и других компаний, не использующих лизинг, а также провести внимательный статистический анализ различий между двумя этими группами.

Тем не менее, теоретически предположить то, что лизинг (и другие формы кредитования) ведет к росту количества рабочих мест относительно просто. Базовая теория состоит в том, что предприятия приобретают оборудование для увеличения продаж и прибыли, что без подобного приобретения было бы невозможным. Оборудование имеет прямое и косвенное действие: предположительно, для работы на самом оборудовании необходим определенный персонал, и, кроме того, требуется расширение штата других подразделений предприятия (отдела продаж, администрации и др.). В итоге, возросшие выручка и прибыль инвестируются (напрямую или опосредовано), приводя к увеличению занятости на производстве.

Среди важнейших характеристик лизинга, демонстрирующих его роль для экономики страны, выделяют следующие:

Во-первых, лизинг рассматривается как один из методов развития производства в стране. Увеличение суммы финансирования при лизинговой форме капиталовложений имеет непосредственное отношение к расширению производства и увеличению его эффективности.

Во-вторых, с точки зрения государства, важным в лизинге является то, что лизинг способствует переориентации кредитной деятельности на нужды производства.

В-третьих, преимущества лизинга по сравнению с другими видами инвестирования состоят в том, что лизингополучателю предоставляются не денежные средства, контроль над обоснованным расходом которых не всегда возможен, а

непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата. Кроме того, передаваемое в лизинг имущество является обеспечением прав лизингодателя на получение оговоренного дохода от сделки (лизинговых платежей), так как при несоблюдении условий договора может быть изъято в пользу лизингодателя как его собственность, поэтому при лизинге инвестиционные риски снижаются.

В-четвертых, лизинг позволяет осуществлять эффективную производственную деятельность в условиях растущих темпов научно – технического прогресса. При лизинге применяется ускоренная амортизация, а ускоренное накопление амортизационного фонда способствует своевременной замене оборудования на более прогрессивное.

В-пятых, лизинг может стимулировать производственные инвестиции при высоких ставках по ссудам. В условиях низкой рентабельности отечественных производителей в настоящее время ставки по кредитам, предлагаемые банками, являются чрезмерно высокими.

В-шестых, лизинг способствует развитию рыночной конъюнктуры. Основное звено рыночной экономики – малый и средний бизнес получает возможность получения дополнительных инвестиций.

Рассмотрим преимущества лизинга для предприятия на примере гипотетической лизинговой сделки.

Особая привлекательность лизинга по сравнению с другими формами заимствований заключается в том, что, требуя меньших гарантий, и являясь менее рискованным для заемщика, лизинг является более доступной формой кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. В качестве простого объяснения преимуществ лизинга, с точки зрения создания новых рабочих мест, проанализируем гипотетическую лизинговую сделку, которая является достаточно типичной. Сделка заключается в приобретении небольшого грузовика и мини-фургона для осуществления перевозок.

Компания «Снегурочка» готовит домашние салаты. До недавнего времени «Снегурочка» реализовывала свою продукцию в близлежащих продуктовых магазинах. Поскольку салаты отвечали высоким стандартам качества, «Снегурочка» очень часто получала заказы на поставку салатов для ресторанов, обслуживания конференций, свадеб и других мероприятий. Однако зачастую «Снегурочка» вынуждена была отказывать клиентам в заказах из-за невозможности доставки продукции. Владелец «Снегурочки» решил приобрести мини-фургон «Газель» для осуществления доставки, и

попросить одного из работников осуществлять перевозку на основе временной занятости.

Покупка мини-фургона была абсолютна невозможной, поскольку для этого требовались собственные средства в размере 7000 долларов США, а у компании было всего 2500 долларов США. Мини-фургон был приобретен по лизингу с авансовым платежом в размере 2500 долларов США.

По началу объем продаж салатов возрастал медленно. Затем произошел резкий рост, по мере того как был определен спрос рынка общественного питания на поставку салатов для свадеб и торжеств. Вскоре, на работу на полный рабочий график был принят новый водитель, а прежний водитель вернулся к своей основной работе - поскольку спрос на салаты постоянно возрастал.

Рынок общественного питания оказался более прибыльным, нежели продажа салатов в продуктовых магазинах, и компания наняла дополнительных работников для производства салатов. Вскоре на работу был принят второй водитель для осуществления доставки в ночное время и по выходным дням, поскольку торжества, как правило, не проводятся по будним дням.

Со стороны клиентов из сектора общественного питания появились запросы на другие виды продукции, и «Снегурочка» начала изготавливать сдобу, пирожные и другие кондитерские изделия. В качестве сопутствующих услуг, это предприятие общественного питания стало предоставлять цветы и персонал для обслуживания приемов (например, барменов и официантов). Потребовался еще один мини-фургон для перевозки персонала с приема на прием, а также дополнительный персонал для работы в ночное время и выходные дни, поскольку возрос спрос на услуги общественного питания.

Этот пример не просто красивый рассказ, несмотря на название компании. Отсутствие собственных средств может сильно ограничивать возможности предприятия по расширению производственной деятельности, и тогда, конечно, требуются кредитные ресурсы. В подобных случаях может быть использован механизм лизинга, прежде всего потому, что стоимость небольшого грузовика на вторичном рынке достаточно легко определить, использование грузовика обеспечивает увеличение выручки.

Наиболее важно то, что оборудование, передаваемое в лизинг, зачастую помогает освободить ресурсы для того, чтобы предприятие могло выйти на полную производственную мощность.

Схематично основные направления повышения эффективности лизинговых операций для развития производства изложены в приложении 2.

Список литературы

1. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. – М.: ИНФРА–М, 1996.
2. Дегтярева Е. Лизинг или кредит? Влияние Налогового кодекса на выбор источника финансирования капитальных вложений // Лизинг – курьер, 2002, № 2. – С. 20-28.
3. Ендовицкий Д.А. Методические подходы к перспективному анализу результатов долгосрочного инвестирования // Журнал Инвестиции в России, 2000. – № 10.
4. Письмо Министерства Российской Федерации по налогам и сборам «О лизинговых платежах» от 11.03.2001 г., № 02-4-08/627-Д776 // Бизнес и банки, 2001, № 26.
5. Рафиков С. Методика оценки эффективности применения лизингового финансирования для приобретения основных средств по сравнению с кредитным финансированием // Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. Технологии лизинга и инвестиций, 2001, № 1-2 (7-8). – С. 59.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. 2 изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 654.
7. Шатравин В.А. Эффективность лизинговых операций. – М. Ось-89, 1998.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под эффективностью осуществления лизинговой деятельности?
2. Каким базовым принципам должен отвечать процесс инвестирования и его оценка?
3. Какие методы упрощенной оценки инвестирования вы знаете?
4. Что такое неналоговый лизинг?
5. Какие платежи называют эквивалентными?
6. Назовите потоки денежных средств, влияющие на определение эффективности применения лизинга.
7. Есть ли социальная значимость механизма лизинга?
8. Назовите и раскройте содержание основных направлений повышения эффективности лизинговых операций для развития предприятия.

Заключение

В настоящее время лизинг в Российской Федерации занял свое определенное инвестиционное место как реальная эффективная и гибкая организационно-финансовая схема запуска проектов, направленных на развитие и обновление основного капитала экономики.

Являясь альтернативным финансовым инструментом, традиционно играющим важную роль в содействии развитию малого и среднего бизнеса, а также поддержке крупных компаний в обновлении их основных средств, лизинг находится на имеющем критическое значение для страны перекрестке экономической политики государства и частного предпринимательства.

Лизинг является важным источником среднесрочного финансирования предприятий во многих странах, независимо от их размеров или уровня развития. В странах с развивающейся и переходной экономикой лизинг является решением проблемы приобретения основных средств, которое экономически эффективно для всех участников лизинговой сделки. Это имеет особое значение для обеспечения финансирования малых и средних, а также открывающихся предприятий, которым принадлежит ключевая роль в обеспечении внедрения новых технологий и конкуренции в экономике наряду с созданием новых рабочих мест.

Стабилизация правового поля и экономической ситуации в стране, а также проведение долгожданных реформ в налоговой системе и в ключевых секторах экономики будет способствовать росту лизингового рынка. Рациональное и эффективное налогообложение лизинговой сделки, совершенствование таможенного режима, стимулирующего развитие этого вида инвестиционной деятельности, валютное регулирование импортно-экспортных операций, осуществляемых импортными компаниями, обеспечат большой приток иностранных инвестиций в основной капитал отечественных предприятий.

Хотя ограниченные возможности кредитования в России сдерживают потенциально более высокие темпы роста отрасли, а проблемы правовой системы не решаются за один день, можно утверждать, что лизинг будет играть важнейшую роль в обеспечении развития малого, среднего и крупного бизнеса в ближайшие годы.

Целесообразность распространения лизинга на территории региона (например, Владимирской области) определяется недостатком собственных финансовых средств у большинства начинающих предпринимателей в сфере производства товаров и услуг; необходимостью обновления материально-технической базы

предприятий региона; возможностью использования новых форм сбыта готовой продукции.

На территории Владимирской области находятся крупные предприятия машиностроительного комплекса, электроэнергетики, легкой промышленности, пищевой, стекольной, химической и нефтехимической. И для них вопрос перевооружения и реорганизации производства стоит очень остро из-за старения производственно-технической базы и высокой степени износа основных фондов.

При ограниченных финансовых возможностях лизингополучатель может приобрести оборудование для увеличения производственных мощностей и повышения способности генерировать доходы. Для лизингополучателей лизинг предпочтительнее банковского кредита, т.к. требуется продемонстрировать не длительную кредитную историю, а способность генерировать соответствующие денежные средства, достаточные для покрытия лизинговых платежей.

Для поставщиков оборудования лизинг является средством продажи оборудования. Поскольку многие предприятия испытывают нехватку денежных средств и не имеют доступа к банковским кредитам, лизинг является единственным способом получения оборудования конечным пользователем.

Таким образом, развитие инвестирования на базе лизинга в регионе необходимо в силу ряда причин, к которым следует отнести не только большую гибкость лизинга, менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям, но и более продолжительные сроки финансирования, меньшее количество бюрократических барьеров, налоговые преимущества и большую поддержку со стороны поставщиков.

В силу своих особенностей, лизинг является альтернативой традиционным банковским кредитам, которая при определенных обстоятельствах обладает привлекательностью для некоторых категорий клиентов. В этом плане лизинг не конкурирует с банковским финансированием, а скорее дополняет его. Лизинг может играть важную роль в стимулировании экономического роста в регионе. Развитая лизинговая отрасль расширит возможности финансирования реального сектора экономики, будет способствовать росту ВВП, реализации основных средств в регионе, а также расширит выбор механизмов финансирования, доступных региональным предприятиям.

Существует две основные причины для приобретения оборудования посредством механизма лизинга. Для некоторых компаний, в частности крупных, высокотехнологичных компаний,

имеющих достаточный доступ к различным формам кредитования, лизинг привлекателен, т.к. он предоставляет возможность забалансового финансирования, обеспечивает лучший менеджмент риска, связанного с оборудованием, и прочих рисков, гибкое управление движением денежных средств, не ставит под угрозу существующие кредитные соглашения и сохраняет налоговые льготы.

Для других компаний региона, перечисленные преимущества также имеют значение, но главным критерием является доступ к финансированию. Это, касается подавляющего большинства малых и средних предприятий. Остальные преимущества для них явно второстепенны.

Анализ регионального рынка лизинга показывает, что лизинговая отрасль во Владимирской области, как и в некоторых других регионах страны достаточно слаба по сравнению с общероссийскими масштабами и пока не получила должного развития. К 2004 г. рынок лизинговых услуг в регионах стал одним из направлений повышения инвестиционной активности как эффективной формы финансовой поддержки в основном только малого и среднего бизнеса, а также сельскохозяйственных предприятий.

Происходит отмеченное потому, что стоимость оборудования для крупных предприятий может исчисляться сотнями тысяч и даже миллионами долларов. Действующие же лизинговые компании области не имеют возможности оперировать такими объемами в виду недостаточности собственных денежных средств. Даже на российском рынке лизинга компаний с большими объемами сделок немного.

По мнению авторов, банки неизбежно должны стать преобладающим источником прямого или опосредованного финансирования крупных лизинговых сделок в регионах страны в будущем. Однако в настоящее время доступность долгосрочных банковских ресурсов крайне низка, а средства, получаемые от вкладчиков не достаточно велики и по объему, и по срокам вложений, за исключением Сбербанка. Он имеет такую возможность благодаря большому объему имеющихся денежных средств, стабильной депозитной базе в случае кризиса, а также обширной географии своей деятельности. Поэтому повышение участия Сбербанка в региональных лизинговых схемах было бы действительно рыночным решением.

Лизинговые компании способны поддерживать соотношение между собственными и заемными средствами на достаточно высоком уровне. Это означает, что финансирование, которое может

быть доступно лизинговым компаниям для дальнейшего использования в своих операциях, может иметь больший эффект не только для предприятий – лизингополучателей, но и для экономики регионов в целом.

Платежеспособный спрос на лизинговые услуги в регионах страны есть. Ежегодный рост объемов и числа лизинговых сделок в РФ наглядно подтверждает привлекательность этого финансового механизма для лизингополучателей. Однако, несмотря на значительный рост и некоторую доступность финансирования вообще, и лизинга, в частности, спрос на лизинговые услуги в регионах страны значительно превышает предложение.

Таким образом, 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 аккумуляирования и контроля над целевым расходованием инвестиций в лице лизинговых компаний.

Механизм функционирования лизинговых компаний тесно связан с процессом их эффективного инвестирования, а также возможностей и готовности отечественных предприятий-производителей оборудования участвовать в региональных лизинговых отношениях по поводу возможных предметов лизинга.

Для любого региона страны 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. В условиях рыночной экономики нет разнарядки Госснаба, нет бесплатных кредитов, даровых энергетических и материальных ресурсов. В настоящее время каждый сотрудник предприятия, начиная от директора и кончая подмастерьем, обязан считать каждую свою 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.

В новое тысячелетие российский лизинг входит масштабной индустрией инвестиций и заслуживает большего внимания и поддержки со стороны государства. Мировой опыт доказал, что без развитой инвестиционной структуры подъем экономики невозможен. А в нашей стране созрели все условия для создания более благоприятного климата и для развития лизинга как технологии реальных инвестиций.

Лизинг позволяет оперативно обновлять техническую базу производства, систематически осуществлять инвестиции в основной капитал предприятий, налаживать выпуск высокотехнологичной продукции. Он способен обеспечить устойчивое развитие экономики, 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 предприятий, в наращивании кадрового потенциала, значит нужно сделать лизинг привлекательным для бизнеса. В данном случае лизинг сам по себе выступит как инструмент государственной поддержки экономики.

Инвестирование в основной капитал предприятий регионов РФ на базе лизинга может оживить экономические процессы и стать своеобразным ключом зажигания для движения вперед. В любом случае лизинг в стране будет существовать и развиваться, поскольку заложенная в нем система хозяйственных и правовых отношений во многих случаях позволяет участникам рынка оптимизировать свой бизнес и потребности в инвестициях.

Приложения

Приложение 1

Особенности правового регулирования и налогообложения лизинговых операций в некоторых зарубежных странах

Страна	Лизинговое законодательство	Налоговый режим в отношении лизинга
Англия	Нет специальных юридических норм. Лизинг предметов потребления, отношения партнеров регулируются Кредитным Актом 1976г.	Разрешен вычет 100% инвестиций из налогооблагаемой прибыли первого года. С 1986г. введена регрессивная льгота
Германия	Специальных законов по регламентации лизинговых операций нет	"Экономический собственник" учитывает лизинговое имущество на своем балансе
Испания	Лизинг регулируется законом от 20 июля 1988 г. "О кредите". Контракт по лизингу имущества производственного назначения должен содержать опцион покупки	Расчеты с налоговым ведомством производятся по линейному или регрессивному методу
Италия	Специальных законов по регламентации лизинговых операций нет	Льготы по инновации, реконструкции в энергетике и сельском хозяйстве
Австрия	Лизинг регулирует закон "О найме". Опцион на покупку допускается при определенных обстоятельствах	Для получения льгот срок договора должен превышать 40-90% срока службы лизингового имущества

Приложение 2

Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия при лизинговых операциях



Увеличение масштабов производства

Расширение хозяйственной самостоятельности

Повышение материальной заинтересованности

Налоговые преимущества

Использование достижений научно-технического прогресса

Повышение производительности труда

Снижение затрат ресурсов на единицу продукции

Совершенствование производственной структуры

Возможность развития сублизинговых отношений

Стабилизация партнерских связей

Улучшение использования творческого потенциала

Повышение личных доходов

Улучшение содержательности деятельности

Повышение общественного статуса работника

Повышение уверенности предпринимателя в завтрашнем дне

Краткий англо-русский словарь терминов по лизингу

- Landlord's waiver** - отказ лендлорда от права. Это соглашение, заключенное между лендлордом-лизингополучателем или держателем долгового обязательства и лизингодателем, которое предусматривает, что лизингодатель имеет право изъять актив, который по его мнению будет предположительно присоединен к зданию.
- Last payment** - поздний платеж, то есть задержка платежа сверх оговоренного контрактом срока.
- Last payment penalties** - штрафные санкции за задержку платежа. Такого рода санкции обычно производятся в размере определенного процента за время задержки.
- Latin-American Leasing Federation (Felalease)** - Латиноамериканская Федерация лизинга. Ассоциация была основана в 1983 году. Штаб-квартира Felalease находится в Мехико.
- Law** - закон, правила, принимаемые законодательным органом страны.
- Lead time** - 1) время выполнения заказа; 2) время между размещением заказа и получением материалов от поставщика.
- Lease** - арендная (лизинговая) сделка, которая предусматривает заключение договора аренды (лизинга) между арендодателем и арендатором. В соответствии с этим договором арендатору предоставляется право владеть и распоряжаться имуществом на определенный срок и за периодически вносимую арендную плату на условиях, предусмотренных договором. В Великобритании лизингополучатель при сделках lease не имеет права купить актив в течение или в конце периода лизинга. В соответствии с Международным бухгалтерским Стандартом IAS 17 правовой титул (право собственности на имущество) может передаваться или не передаваться в зависимости от условий договора.
- Lease acquisition** - процесс, в ходе которого лизинговая фирма приобретает право собственника на арендуемое имущество у первоначального арендодателя, в качестве которого обычно выступает другая лизинговая компания или посредническая (брокерская) фирма.
- Lease acquisition cost** - стоимость приобретения аренды – цена, уплачиваемая товариществом с ограниченной ответственностью при покупке недвижимости для целей инвестиций.
- Lease agreement** - лизинговое соглашение, контракт, заключенный между лизингодателем и лизингополучателем. Является частью системы договоров, обеспечивающих реализацию лизинговой сделки.
- Leaseclub** – Лизклуб. Международная Ассоциация лизинговых компаний – по одной из 16 стран мира. Ассоциация является лизинговым клубом. Штаб-квартира Ассоциации находится в Амстердаме (Нидерланды).
- Lease-back** - "лиз-бэк" - возвратный лизинг (sale and leaseback arrangement), представляющий собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма - собственник земли, зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту и одновременно оформляет соглашение о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга. Таким покупателем становится лизингодатель. При этом продавец собственности становится арендатором и получает от покупателя (лизингодателя) взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи. Покупатель в ходе этой операции становится арендодателем. При операциях возвратного лизинга, в соответствии со Стандартом IAS 17, сумма арендных (лизинговых) платежей и продажная цена обычно взаимосвязаны, поскольку они обсуждаются как единый пакет, и не обязательно представляют собой справедливую стоимость. Если операция возвратного лизинга приводит к финансовой аренде, любое превышение выручки от продаж над балансовой стоимостью не должно отражаться немедленно в качестве дохода в финансовой отчетности продавца-арендатора. Вместо этого оно должно переноситься и амортизироваться на протяжении срока аренды. Такая операция является способом предоставления финансовых средств арендодателем арендатору, при которой актив выступает в роли гарантии. По этой причине неправильно будет считать превышение выручки от продаж над балансовой суммой доходом. Такое превышение, если оно признано, переносится и списывается на протяжении срока аренды. Если операция возвратного лизинга приводит к операционной аренде, и очевидно, что

операция осуществляется по справедливой стоимости, любая прибыль или убыток должны признаваться немедленно. Российским предприятиям возвратный лизинг может помочь в деле привлечения необходимых оборотных средств. В Федеральном законе "О лизинге", в отличие от Стандарта IAS 17, возвратный лизинг рассматривался только как разновидность финансового лизинга. Механизм возвратного лизинга на практике активно использовался в таких компаниях как "РТК-лизинг", "Московской лизинговой компании", "Интеррослизинг", "РМБ-Лизинг" и др.

Lease-based arrangement - франшизное соглашение, основанное на аренде. При этом владелец фирменной марки сам арендует помещение для фирменного бизнеса в данном районе и заключает договор субаренды с лицом, которому оно продает лицензию (франшизу) на производство фирменного товара или предоставление фирменных услуг.

Lease Broker - лизинговый брокер. Фирма-посредник, которая оказывает участникам лизинговой сделки комплекс услуг за соответствующее вознаграждение, а именно: поиск клиента-арендатора, работу с фирмой, производящей оборудование, поиск организаций, готовых выделить кредиты под сделку, нахождение фирмы, готовой приобрести право собственности на оборудование с целью его дальнейшей сдачи в аренду. Роль брокерской фирмы, как правило, ограничивается посредничеством, и она не участвует своим или привлеченным ею капиталом в лизинговой сделке.

Leasehold - "лизгольд" - 1) арендная собственность, то есть любая собственность, используемая на условиях аренды; 2) право использования арендованной собственности.

Leasehold, by (to) - покупка "лизгольда" - покупка недвижимости в Великобритании на правах аренды. При этом покупатель выплачивает разовую сумму на весь срок аренды (до 999 лет), но его права распоряжаться собственностью несколько ограничены по сравнению с "фригольдом" (freehold).

Leasehold improvement - улучшение (изменение) арендованной собственности арендатором. Такие затраты суммируются с другими долгосрочными активами и затем амортизируются.

Leasehold insurance - страхование аренды страховое покрытие прав арендатора на случай прекращения аренды по каким-либо причинам.

Lease Line - лизинговая линия. По своей сути, лизинговая линия похожа на банковскую кредитную линию. При открытии арендодателем лизинговой линии арендатор получает возможность дополнять список арендуемого имущества без заключения новых контрактов.

Leasehold mortgage - ипотека под обеспечение правами аренды.

Leasehold value - стоимость прав арендатора собственности, стоимость аренды.

Lease originating company - компании по созданию лизингового бизнеса (компании по заключению лизинговых договоров). Одним из основных направлений деятельности такого рода компаний является организация (структурирование) сделок leveraged leasing.

Lease origination - процесс поиска возможностей заключения новых лизинговых контрактов. Lease origination включает в числе прочего следующие шаги: изыскание новых возможностей для бизнеса, выработку коммерческих предложений по потенциально возможным сделкам, подготовку финансовых обзоров и документации.

Lease purchase - лизинговая сделка. Эта такого рода сделка, которая предусматривает обязательную покупку объекта лизинга по истечении определенного срока. Внешне "Lease purchase" очень схожа со сделкой "Hire-Purchase", отличается от последней способом установления арендных платежей.

Lease-purchase agreement - соглашение об аренде и покупке, то есть соглашение, по которому предусмотрено, что часть арендной платы направляется на покупку арендованной собственности (часть арендных платежей засчитывается в цену покупки).

Lease Rate - лизинговая ставка. Годовой эквивалент ставки простого процента, рассчитанный по показателю минимальных лизинговых платежей. Необходимо отличать от ставки сложного процента лизинговых платежей.

Lease renewable at the option - лизинг, возобновляемый по желанию лизингополучателя.

Lease Term - условие лизинга. Фиксированный, не подлежащий пересмотру после заключения контракта, срок лизинга (аренды). С точки зрения бухучета включает наряду с первичным периодом аренды срок возобновления лизинговой сделки, если вероятность такого возобновления явствует из текста первичного контракта. С точки зрения

налогообложения включает первичный период и срок возобновления аренды по фиксированным лизинговым ставкам.

Lease Underwriting - соглашение, по которому посредническая (брокерская) фирма берет на себя твердые обязательства принять участие в организации лизинговой сделки на определенных условиях и принимает на себя организационный риск, связанный с обеспечением источников финансирования.

Leasing - лизинг - аренда различных видов оборудования, машин, техники, транспортных средств, недвижимости, основанная на заключенном договоре между лизингодателем и лизингополучателем.

Leasing company - лизинговая компания. Учредителями лизинговых компаний выступают банки, производственные предприятия, страховые компании, государственные структуры, частные предприниматели. Лизинговые компании делятся на узкоспециализированные и универсальные. Узкоспециализированные лизинговые компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковые автомобили, контейнеры) или с товарами одной группы стандартных видов (строительное оборудование, оборудование для полиграфических, текстильных, деревообрабатывающих и иных предприятий). У этих лизинговых компаний удельный вес одного вида оборудования близок или равняется ста процентам в общем объеме их лизинговой деятельности. Универсальные лизинговые фирмы передают в аренду (лизинг) разнообразные виды машин и оборудования. Они предоставляют лизингополучателю право выбора поставщика необходимого ему оборудования, размещения заказа и приема объекта сделки. Техническое обслуживание и ремонт осуществляют поставщик либо сам лизингополучатель. При этом лизингодатель на правах владельца имеет право осмотреть имущество и проверить комплектность. После ввода объекта в эксплуатацию лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта. Если протокол приемки содержит перечень недостатков, обнаруженных при приемке, лизингодатель должен поручить поставщику устранение их в течение определенного срока. Лизингодатель имеет право систематически проверять состояние сдаваемого внаем оборудования и правильность его эксплуатации.

Leasing penetration ratio - уровень проникновения лизинга (см. также Market penetration). Показатель, характеризующий удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций, то есть отношение стоимости всех договоров лизинга, заключенных в течение года в стране (объем нового бизнеса), к стоимости инвестиций, осуществленных в течение года.

Leasing package - лизинговая (арендная) программа - форма кредитования, при которой финансовый институт приобретает предназначенное для лизинга (аренды) имущество и передает его в лизинг (аренду) пользователю.

Lending - кредитование, предоставление кредитов.

Lending agreement - кредитное соглашение. Договор между кредитором и заемщиком (например, лизинговой компанией, которой необходимо получить кредит на приобретение оборудования).

Lending limit - кредитный лимит - лимит кредитования одного заемщика.

Lend-lease - "ленд-лиз". Поставки США, Канады, Великобритании союзникам войны и в аренду различных видов техники (в большей степени военной - самолеты, корабли, танки, артиллерия, а также - станки, производственно-технологические линии, нефтеперерабатывающее оборудование, грузовые и легковые автомобили и др.), сырья, материалов в период Второй мировой войны. Стоимость поставок по ленд-лизу в Советский Союз составила 11 млрд. долл. Закон (билль) "О ленд-лизе" был принят в США по предложению президента Франклина Д. Рузвельта 11 марта 1941 года. Общая сумма средств, которые России осталось необходимо вернуть США в соответствии с обязательствами по ленд-лизу в срок до 2030 года, составляет 674 млн. долл.

Lessee - арендатор, лизингополучатель - пользователь актива, переданного в лизинг. По российскому законодательству Lessee относится к прямым участникам лизинговой сделки.

Lessee' Incremental Borrowing Rate - ставка процента, по которой арендатор имеет возможность получить банковскую ссуду для покупки оборудования в собственность на условиях, сопоставимых с условиями лизингового кредитования.

Lessor - арендодатель, лизингодатель - собственник актива, переданного в лизинг (аренду) лизингополучателю. По российскому законодательству Lessor относится к прямым участникам лизинговой сделки.

Letter of attorney - доверенность.

Letter of concern - "письмо озабоченности" (например, от лизинговой компании лизингополучателю относительно невыполнения обязательств по договору лизинга).

Letter of intent - письмо о намерении совершить сделку.

Level - уровень.

Level payments - уровень платежей. Равномерные платежи на протяжении срока лизинговой сделки.

Leverage - "леверидж" - действие финансового рычага. Соотношение между акционерным и заемным капиталом.

Leveraged - усиленный финансовый рычаг.

Leveraged Lease - лизинговая сделка с привлечением заемных средств. К такого рода операциям относятся сделки финансового лизинга, которые отвечают следующим требованиям: а) участниками сделки являются как минимум четыре стороны: лизингодатель, лизингополучатель, поставщик (продавец) оборудования и долгосрочный кредитор; б) кредитор финансирует значительную часть стоимости оборудования на безвозвратной основе по отношению к лизингодателю; в) кредитор получает преимущественное право востребования арендных платежей в размере задолженности по ссуде и процентов; г) показатель нетто-инвестиций лизингодателя прогрессивно возрастает к концу лизингового срока, а показатель заемных средств уменьшается.

Leveraged leasing - лизинг с участием множества сторон, или отдельный лизинг. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, комплектное оборудование предприятий, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т. п. Такой лизинг называется еще групповым, или акционерным, лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. В зарубежной практике такой лизинг считается наиболее сложным. Ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть (на практике 20-40%) суммы, которая необходима для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть (60-80%) контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей. В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют поверенный кредиторов - для координации действий заимодателей и поверенный лизингодателей - для управления совместными действиями контрагентов. Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет лизинговую прибыль между акционерами. Механизм leveraged leasing постепенно стали применять участники российского лизингового рынка.

Levy - 1) взимание налогов, сборов, взносов, сумма обложения;

2) арест собственности по судебному приказу.

Liability of the lessor - ответственность арендодателя (лизингодателя). При оперативном лизинге лизингодатель несет ответственность за недостатки сданного в аренду имущества, полностью или частично препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора аренды он не знал об этих недостатках. Арендодатель не отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, которые были им оговорены при заключении договора аренды или были заранее известны арендатору либо должны были быть обнаружены арендатором во время осмотра имущества или проверки его исправности при заключении аренды.

Liability of the seller - ответственность продавца. Лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора финансового лизинга, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, в частности в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом. При этом лизингополучатель имеет права и несет определенные обязанности, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной договора купли-продажи указанного имущества. Однако лизингополучатель без согласия лизингодателя не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом имущества.

Licensee - лицензиат, то есть лицо, которому выдана лицензия. В России в течение четырех лет (со 2 сентября 1996 г. по 15 сентября 2000 г.) лицензии на право осуществления лизинговой деятельности были выданы 1535 лицензиатам-резидентам и 123 лицензиатам-нерезидентам из Австрии, Великобритании, Германии, Нидерландов, США, Швеции и других стран.

Limited Use Property - оборудование, рыночную стоимость которого трудно определить в связи с его узкоспециализированным характером и адаптацией к конкретным потребностям арендатора. По закону о налогообложении 1982 года такое оборудование не может быть предметом действительного лизинга (True Lease), но может сдаваться по финансовому лизингу (Finance Lease).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

Лапыгин Юрий Николаевич
Сокольских Евгений Валерьевич

Лизинг

Редакторы

Корректор

Дизайн обложки

Подписано в печать

Формат 60 × 84/16

Бумага для множительной техники. Гарнитура Таймс.

Печать офсетная. Усл.печ. л. __ Уч.-изд. л. __

Тираж 2000 экз. Заказ .

Макет подготовлен