

Рецензенты:

д-р техн. наук, проф. *В.В. Глухое*
(Санкт-Петербургский технологический университет);
д-р экон. наук, проф. *В.М. Кутовой*
(Дипломатическая Академия МИД России);
д-р экон. наук, проф. *А.И. Соловьев*
(Всероссийский научно-исследовательский институт
внешнеэкономических связей)

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*,
кандидат юридических наук, доктор экономических наук, профессор,
лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники

Философова, Татьяна Георгиевна.

Ф56 Лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 191 с.

ISBN 978-5-238-01451-7

Агентство СІР РГБ

Рассмотрены общая характеристика лизинга (финансовой аренды), экономическая сущность и организационные формы лизинга, основы взаимоотношений субъектов, методы расчета лизинговых платежей. Проанализированы нормативно-правовое обеспечение влнфенного и международного лизинга, а также тенденции и перспективы его развития в мировой экономике. Исследуются научно-методические вопросы, связанные с практикой реализации лизинговых схем и оценкой их эффективности.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям экономики и управления, аспирантов, научных работников, слушателей бизнес-школ, магистратур, а также специалистов-практиков.

ББК 65.262.1я73-1

ISBN 978-5-238-01451-7

© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2006, 2008
Принадлежит исключительное право на использование и распространение издания.
Воспроизведение всей книги или любой ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в Интернет-сети, запрещается без письменного разрешения издательства.
© Оформление «ЮНИТИ-ДАНА», 2008

ВВЕДЕНИЕ

Включение России в общемировые экономические процессы требует повышения ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на международном рынках.

Успех конкурентоспособности экономики во многом складывается на уровне хозяйствующих субъектов. Уровень конкурентоспособности российских компаний всецело зависит от темпов организации новых производств, отвечающих современным и перспективным потребностям рынка, с использованием новейших достижений науки и техники и, следовательно, тесно связан с обновлением основных фондов предприятий, их модернизацией на новой технологической основе и в конечном итоге зависит от обеспеченности предприятий оборудованием в необходимом количестве и ассортименте.

Активизация инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики и ее эффективность остаются одними из основных проблем в России. Несмотря на постоянное увеличение доли заемных средств в последние годы, основным источником инвестиций остаются собственные средства предприятий, на долю которых приходится больше половины всех инвестиций. Собственных средств для осуществления большинства инвестиционных проектов даже у крупных предприятий явно недостаточно, и тем более у малых и средних.

Необходимые преобразования в промышленности во многом ограничиваются не столько возможностями предприятий использовать заемные финансовые средства, недостатком капитала, его утечкой за рубеж, но и низкой эффективностью реализации проектов, отсутствием жесткого контроля за целевым использованием средств. Дальнейшая динамика показателей инвестиционных процессов во многом будет определяться тем, насколько прозрачными станут отношения между участниками российского рынка — финансирующими организациями и предприятиями.

Для успешного развития инвестиционных процессов в промышленности действующие в России формы инвестиций должны активно дополняться финансовыми механизмами, обеспечи-

вающими закрепление денежных потоков в реальном секторе экономики и их эффективность.

Необходимо осуществить институциональные преобразования для улучшения общего инвестиционного климата и формирования новой системы экономических взаимоотношений, развития управленческих механизмов, обеспечивающих взаимовыгодное сотрудничество финансовых институтов и предприятий реального сектора экономики, а следовательно, использования адекватных для России финансово-кредитных инструментов, положительный опыт применения которых накоплен в странах с рыночной экономикой.

Один из таких инструментов — лизинг, широко применяемый в мировой практике и весьма ограниченно — в России. С одной стороны, лизинг представляет собой новый финансовый продукт, предлагаемый субъектами финансовой деятельности, а с другой — рыночный финансовый инструмент, который стимулирует оживление экономической жизни, в том числе реального сектора экономики, предпринимательской деятельности, малого бизнеса. Однако до настоящего времени потенциал лизинга в России используется недостаточно и, несмотря на увеличивающийся интерес хозяйствующих субъектов к новому рыночному инструменту привлечения капитала, до сих пор его значение недооценивается.

Расширение рынка лизинговых услуг может сыграть значительную роль в минимизации негативных и кризисных явлений российской экономики. Так, лизинг способствует формированию прозрачного и эффективного механизма инвестиционной политики: не требуя от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств, гарантирует целенаправленное освоение финансовых ресурсов, что в конечном итоге позволит привлечь в промышленность не использованные до настоящего времени возможности российского рынка капитала, а также средства зарубежных инвесторов. Одновременно лизинг в современных условиях может стать важным инструментом активизации и расширения инновационной деятельности предприятий, использования протрессивной техники, обеспечить расширение ассортимента выпускаемой продукции, завоевывающей новые сегменты внутреннего и внешнего рынка, и в конечном итоге стать инструментом управления конкурентоспособностью отечественной продукции.

Однако, несмотря на увеличивающийся интерес хозяйствующих субъектов к лизинговым схемам, ряд объективных и субъек-

тивных факторов во многом ограничивает развитие наблюдающейся тенденции роста объемов лизинга и приводит к общей недооценке значения лизинга в инвестиционной политике государства и стратегии развития предприятий.

Оценка лизинга в стратегии экономического развития России, в системе финансово-экономических взаимоотношений и управления инновационно-инвестиционным потенциалом реального сектора экономики во многом затруднена отсутствием единого подхода к определению его экономической природы, функций и возможностей, из-за отсутствия системного анализа успешной практической реализации лизинга хозяйствующими субъектами, условий контрактов. Практика использования лизинга ограничивается отсутствием необходимой информации, единой методической базы, незнанием хозяйствующими субъектами практических основ использования лизинговых схем, неумением объективно оценить последствия использования лизинга уже на стадии подготовки конкретного контракта.

Изучение сущности и логики экономических процессов, связанных с реализацией лизинговых схем, позволит использовать на практике преимущества этого инвестиционно-финансового инструмента, избежать многих ошибок и убытков.

Успешное использование лизинга во многом зависит и от правильного понимания его внутреннего содержания и специфических особенностей, а разнообразие организационных форм и условий контракта требуют глубокого изучения последствий использования лизинга, как способа привлечения капитала.

В предлагаемом учебном пособии рассмотрены экономическая сущность, организационные формы и особенности взаимоотношений субъектов лизинга, проанализированы нормативно-правовое обеспечение внутреннего и международного лизинга, а также тенденции и перспективы его развития в мировой экономике. В пособии отражены научно-методические вопросы, связанные с практикой реализации лизинговых схем и оценкой их эффективности.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА

- 1.1. Сущность лизинга. Этапы развития
- 1.2. Предмет лизинга
- 1.3. Субъекты лизинга
- 1.4. Организационные формы, типы и виды современного лизинга

Новизна проблемы использования лизинга в современных условиях российской экономики требует остановиться на теоретических и методологических основах сущности и функций лизинга, основных понятиях, используемых в теории и практике финансово-экономических отношений, роли лизинга в воспроизводстве основных фондов и др.

1.1. Сущность лизинга. Этапы развития

Лизинг как финансовый продукт — явление относительно новое для современной российской экономики.

Теоретические проблемы, связанные с отсутствием общепринятой терминологии в области лизинга (особенно международного) негативно отражаются на процессах его развития и использования в российской практике. Это обстоятельство неоднократно отмечалось как руководителями предприятий, так и специалистами в области лизинговых отношений, консультантами, аналитиками и др. Даже введение в действие Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» и его последующие редакции¹ окончательно не решило этой проблемы.

Еще в 90-х годах XX в. появляются работы российских специалистов, в которых рассматриваются возможности и проблемы использования лизинга в российской экономике (см., Е.Н. Чек-

¹ Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изменениями от 29 января, 24 декабря 2002 г., 23 декабря 2003 г., 22 августа 2004 г., 18 июля 2005 г., 26 июля 2006 г.).

марева¹, 1994; Е.В. Кабатова³, 1997; В.Д. Газман³, 1997; Л.Н. Прилуцкий⁴, 1997; Т.Г. Философова⁵, 1997 и др.).

Сущность лизинга. Практика использования лизинга достаточно широко представлена в зарубежных источниках и обзорах, а также в работах российских авторов⁶.

Однако в российской практике до настоящего времени термин «лизинг» трактуется и используется по-разному. Существует и неоднозначность взглядов на его роль в системе экономических взаимоотношений субъектов рынка.

Очень часто лизинг полностью отождествляют с долгосрочной арендой. Другие считают, что лизинг — это только одна из форм долгосрочной аренды, или отождествляют лизинговые отношения с наемными или подрядными отношениями. В российской литературе лизинговую схему иногда рассматривают как «безденежную форму кредита» или способ кредитования предпринимательской деятельности⁷. В ряде случаев лизинг трактуют как «скрытую форму купли-продажи средств производства», «форму управления чужим имуществом по поручению доверителя», «право пользования имуществом у его собственника»^{8,9}, форму имущественных отношений¹⁰ и др. Существует мнение

¹ Чекмарева Е. Экономическая сущность лизинга // Хозяйство и право. 1994. № 4. С. 18-28.

² Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М.: ИНФРА-М, 1997.

³ Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.

⁴ Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. М.: ОСЬ, 1997.

⁵ Философова Т.Г. Машиностроение: возможности и перспективы развития микропроизводства // Внешняя торговля. 1997. № 4—6.

⁶ Чекмарева Е. Экономическая сущность лизинга // Хозяйство и право. 1994. № 4. С. 18—28; Чекмарева Е. Анализ практики развития лизингового бизнеса // Хозяйство и право. 1994. № 7. С. 18—42; Чекмарева Е. Рекомендации по проведению лизинговых операций // Хозяйство и право. 1994. № 8. С. 13—33; Чекмарева Е. Экономические основы лизинговых сделок // Хозяйство и право. 1994. Кб 12. С. 22—27; Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М.: ИНФРА-М, 1997; Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. М.: Фонд «Правовая культура», 1997; Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. М.: ОСЬ, 1997; Философова Т.Г. Лизинг, как средство активизации процессов структурной перестройки // Металлоснабжение и сбыт. № 1; Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2001.

⁷ Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник для вузов. 3-е издание. СПб: СПбГУЭФ, Питер, 1999.

⁸ Шниттлер Х.И. Практический лизинг. М., 1991.

⁹ Осипов Ю.М. Основы предпринимательского дела. М., 1992.

¹⁰ Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2000.

ние, что преимущества использования лизинга ограничиваются лишь налоговыми выгодами, а лизинг представляет собой некую схему минимизации налогообложения.

В печати можно встретить термины «серый лизинг» и даже «бесплатный лизинг»¹.

В мировой практике отношения, классифицируемые как лизинг (от английского lease — брать в аренду, нанимать), часто имеют свои национальные особенности². Это связано с тем, что во многих странах специальный закон, регламентирующий лизинговые взаимоотношения, отсутствует, а условия договора определяются в соответствии с международными соглашениями (в частности, Конвенцией УНИДРУА «О международном лизинге») и с действующим в конкретной стране законодательством.

В законодательных актах Франции, Бельгии, Италии, касающихся лизинговой деятельности, используются схожие по смыслу термины кредит-аренда (credit-bail), финансирование аренды (location fnancement), операции по финансовой аренде (operazione dilosazione finanziaria). Также используются близкие по значению немецкое mitvertrag kredit, испанское arrendamiento, итальянское credito-arrendamiento и др.

В Российской Федерации согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг определен как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Закон также дает определение и таким понятиям, как договор лизинга (в соответствии с гл. 34 Гражданского кодекса РФ), лизинговая деятельность:

договор лизинга — договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем;

лизинговая деятельность — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

¹ Поиск. 2003. № 14 (724). С. 21.

² Подробнее см.: Кабатова КВ. Лизинг: правовое регулирование, практика, М.: ИНФРА-М, 1997.

Однако до настоящего времени попытки уточнить терминологию и определить место и положение и перспективы лизинга в России не прекращаются. Во многом это связано с новизной факта использования лизинга в российской экономике, разнообразием форм осуществления и особенностями организации схем лизинга и управления ими. Кроме того, реализация лизинга в России имеет множество аспектов (экономический, финансовый, коммерческий, правовой, инновационный и др.), еще требующих глубокого изучения.

Этапы развития лизинга. Экономические взаимоотношения, при которых за определенную плату приобретается имущество лишь во временное пользование, известны с древних времен. В России такие отношения определяются как аренда. Их схема проста (рис. 1.1).

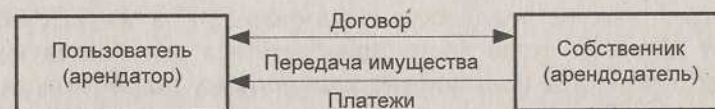


Рис. 1.1. Простые арендные отношения

В отличие от привычного способа получения возможности использовать имущество — приобретения его в собственность — при аренде смены собственника не происходит.

До настоящего времени точно не известно, кто первым начал использовать арендные взаимоотношения. Есть сведения, что такие сделки были известны шумерам, в Вавилоне времен Хаммурапи, на территории Римской империи, Финикии. Так, жители Вавилона, основным занятием которых была служба или ремесло, но не сельскохозяйственные работы, сдавши в аренду свои сады с финиковыми пальмами. Горожане, занятые в государственном хозяйстве, получали за свою службу земельные наделы около 2–4 га, которые редко обрабатывали сами, чаще сдавали их в аренду земледельцам — жителям сельских поселений либо за твердую плату, либо за долго урочая, чаще всего за треть.

Слова Аристотеля: «богатство состоит не во владении имуществом, а в его использовании» — свидетельствуют о том, что подобные сделки заключали и древние греки. Объектами, которые сдавали во временное пользование, были земля, сельскохозяйственный инвентарь, животные, здания, корабли, якоря к т.д. Аренда кораблей была распространенным явлением. В частности, есть сведения, что Вильгельм Завоеватель в 1066 г. арендовал корабли у норманнских судовладельцев.

То, что плата за пользование имуществом вносится частями, на протяжении времени действия договора, стало мощным стимулом роста популярности аренды, а также толчком для дальнейшего развития, совершенствования и модификации арендных отношений.

Выделяется особое направление развития простых арендных отношений, отличительная черта которого — то, что сдачу имущества во временное пользование стали осуществлять субъекты (фирмы), специализирующиеся на этом бизнесе и даже приобретающие имущество именно с этой целью. В результате экономические взаимоотношения усложняются: появляется фирма, которая становится собственником имущества в результате предварительного акта купли-продажи, заключенного с целью сдать это имущество во временное пользование.

В ряде случаев договоры стали предусматривать пункт о последующем выкупе имущества пользователем, а имущество — предмет договора стало часто приобретаться для последующей сдачи во временное пользование конкретному пользователю, по его «заказу». Такие сделки в России и стали называть «лизингом» (рис. 1.2).

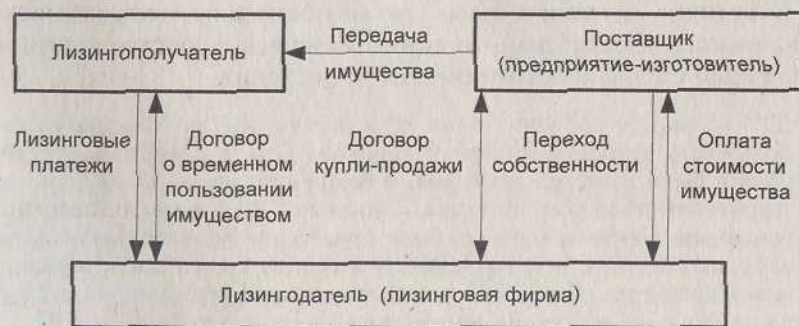


Рис. 1.2. Схема лизинга

Австрийский исследователь В. Хойер в своей книге «Как делать бизнес в Европе» отмечает, что в 1877 г. телефонная станция «Белл» использовала арендные отношения для развития своего бизнеса, приняв решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать в аренду. По его утверждению, мощным импульсом для развития и модификации арендных отношений послужило создание в 1952 г. в Сан-Франциско общества United Slates Leasing Corporation.

Другие авторы утверждают, что лизинг своим возникновением обязан Англии, получив распространение в Северной Америке гораздо позднее. И только во второй половине XX в. он начал развиваться в других странах Европы. Сторонники этой точки зрения утверждают, что в Англии операции, в основе которых лежат арендные отношения, применялись уже в Средние века, а одним из первых законов, регламентирующим эти взаимоотношения, стал Закон Уэльса 1284 г. (Statute of Wales). Дальнейшее развитие и модификация арендных отношений стали следствием развития железнодорожных дорог и промышленности (в частности каменноугольной) в начале XIX в. в Англии: при увеличении выработки угля для его перевозки резко возросла потребность в вагонах. Появились компании, которые стали покупать железнодорожные вагоны в целях последующей сдачи их во временное пользование. В договор включался опцион на покупку вагонов пользователем по окончании срока договора, что стимулировало бережное отношение к имуществу.

Развитие лизинговых взаимоотношений, выросших из традиционной аренды, прошло несколько этапов (без учета хронологии, в соответствии с содержанием):

- 1) появление на рынке нового субъекта — фирм, специализирующихся на сдаче имущества во временное пользование, в том числе предоставляющих потребителю на возвратной основе недостающий капитал путем покупки для него необходимого имущества со сравнительно большим сроком службы;
- 2) выход взаимоотношений за рамки одной страны — заключение международных лизинговых сделок;
- 3) развитие промышленности, а вместе с этим и расширение перечня предметов, сдаваемых во временное пользование, увеличение числа лизинговых фирм и усиление конкуренции между ними. В результате в погоне за потребителем увеличился перечень услуг, оказываемых лизингодателями. Наряду с покупкой для хозяйствующего субъекта имущества стали предлагать отдельные виды дополнительных услуг, например разнообразные услуги по обслуживанию машин и оборудования, проектные услуги, консультации по вопросам использования машин и оборудования и др.;
- 4) появление форм лизинга, при которых сам лизингодатель вынужден использовать заемные средства для приобретения имущества — предмета лизинга, т.е. использование заемных средств, предоставляемых различными кредитными институтами в качестве источника финансовых средств.

Типовая схема современного лизингового механизма представлена на рис. 1.3.

Современные лизинговые взаимоотношения часто образуют сложную динамическую систему, элементы которой составляют несколько уровней, взаимосвязаны и взаимозависимы. Схема, включающая элементы трех уровней приведена на рис. 1.4. На схемы организации лизинга влияет большое количество факторов **внешней** среды, в том числе макроэкономической, наличие конкуренции на рынке.



Рис. 1.3. Схема современного лизинга

Для обеспечения управления лизинговыми взаимоотношениями при разработке схем, адекватных условиям функционирования реального сектора, требуется проведение системного анализа взаимосвязей всех элементов лизинга, а также учет влияния внешних факторов, таких, например, как конкуренция. Это позволит объективно оценить и оптимизировать различные параметры лизинга, (цены, сроки действия контрактов и т.д.) в зависимости от конкретных условий их осуществления и рисков, которым могут быть они подвергнуты.

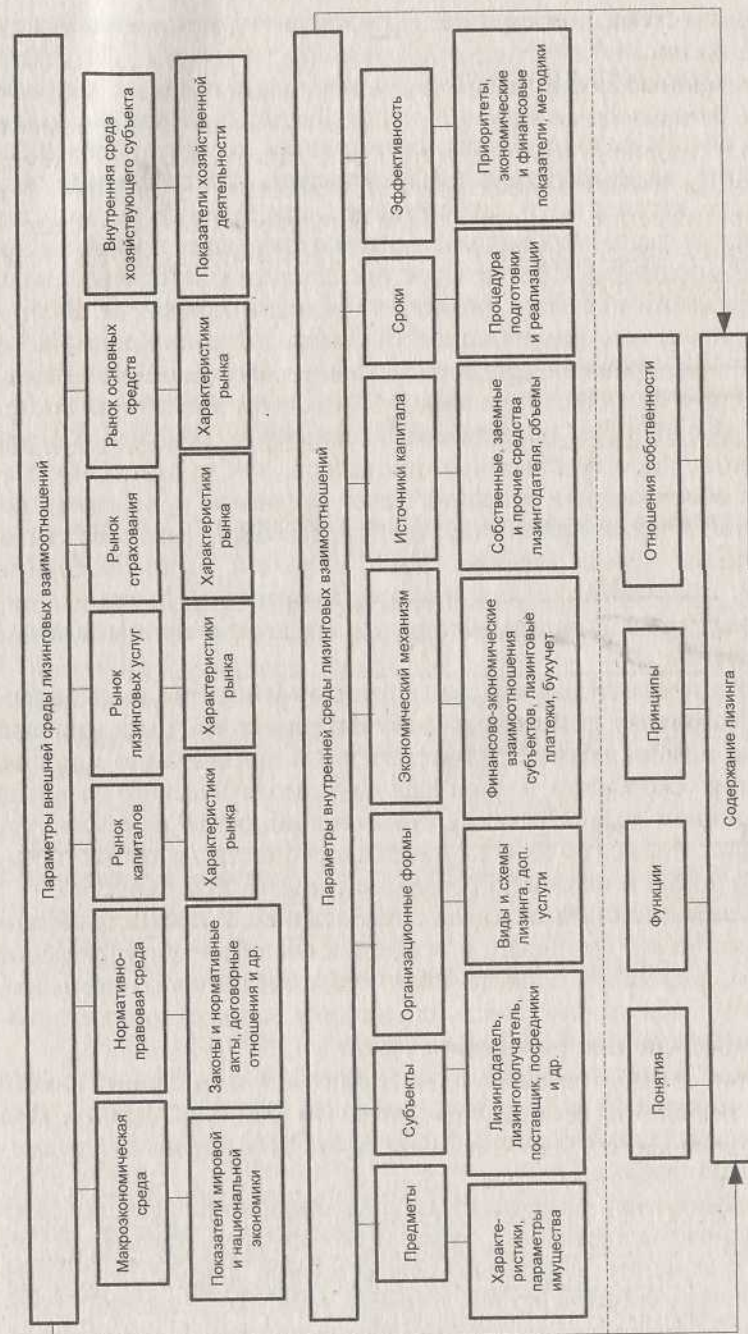


Рис. 1.4. Концептуальная трехуровневая модель структурно-функциональных связей лизинга

1.2. Предмет лизинга

Для обеспечения объективности оценки лизинга необходимо определить возможность и эффективность использования того или иного имущества в качестве предмета лизинга. С этой целью прежде всего необходимо систематизировать предметы лизинга. В специальной литературе предлагаются многочисленные классификации предмета лизинга по разным признакам. В зарубежной практике номенклатура предмета лизинга чрезвычайно широка. Как правило, это дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа. Предметом лизинга являются как промышленные предприятия, полностью оснащенные для проведения производственных процессов, так и отдельные машины и оборудование. В лизинг сдают океанские суда, самолеты, вертолеты, а также оргтехнику, станки, приборы, средства связи. В последнее время активно сдают в лизинг вычислительную технику, оборудование для информационных и телекоммуникационных систем, автотранспортные средства и промышленное оборудование.

И хотя предмет лизинга, как правило, относится к основным средствам, оценку лизинговых схем затрудняет то, что в мировой практике номенклатура предмета лизинга чрезвычайно широка, а в связи с ускорением темпов научно-технологического развития и стремлением хозяйствующих субъектов обновить номенклатуру продукции, повысить ее конкурентоспособность на рынке предлагаются новые и модифицированные средства производства.

Систематизация по основным требованиям к предмету лизинга, а также по его признакам и особенностям облегчает управление лизингом, упрощает процесс подготовки лизингового договора, позволяет более точно учесть специфику конкретной лизинговой схемы, делает ее более прозрачной.

Прежде всего необходимо установить, в отношении какого объекта (предмета) может быть заключен договор лизинга. Для этой цели выделяют основные (обязательные) признаки предметов лизинга (табл. 1.1).

1. *Неизменность состояния* материальной формы является важным признаком имущества, которое может стать предметом лизинга. Сохранение натурально-вещественной формы имущества по окончании срока действия договора присуще и аренде. Однако согласно российскому законодательству перечень имущества,

сдаваемого в лизинг, отличается от перечня сдаваемого в аренду (табл. 1.2). Основное отличие заключается в том, что предметом лизинга не могут быть земельные участки и обособленные природные объекты, которые, однако, могут быть предметами аренды.

Таблица 1.1. Характеристика основных признаков предмета лизинга

Признак	Содержание
Состояние материальной формы	Неизменность в период действия договора лизинга
Назначение	Для предпринимательской деятельности
Ограничения обращения	Отсутствуют (находится в свободном обращении)

Таблица 1.2. Сопоставление предмета аренды и лизинга

Аренда	Лизинг
Земельные участки	—
Обособленные природные объекты	—
Предприятия	Предприятия
Имущественные комплексы	Имущественные комплексы
Здания	Здания
Сооружения	Сооружения
Оборудование	Оборудование
Транспортные средства	Транспортные средства
Вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования	Движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться в предпринимательской деятельности

2. В соответствии с российским законодательством назначение имущества — предмета лизинга заключается в его использовании исключительно для предпринимательской деятельности.

3. Предметом лизинга может быть только имущество, не запрещенное федеральными законами для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Исключение составляет продукция военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 г. № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Рос-

сийской Федерации с иностранными государствами» в порядке, установленном Президентом РФ, и технологического оборудования иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом РФ-

Конкретные виды имущества, которое может сдаваться в лизинг, в законодательстве не оговорены. В соответствии с Федеральным законом «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.

К средствам, которые связаны с предпринимательской деятельностью, т.е. с производством промышленной продукции, строительством, сельским хозяйством, торговлей и общественным питанием, заготовкой сельскохозяйственной продукции и другими аналогичными видами деятельности, в России относят прежде производственные основные средства. В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации предметы лизинга, перечисленные в законе, являются основными средствами предприятия.

Все предметы лизинга можно сгруппировать в две большие группы: недвижимое и движимое имущество.

В соответствии с классификатором основных фондов недвижимостью являются производственные здания, сооружения, предприятия в целом, а также другие имущественные комплексы.

Движимое имущество составляют машины, оборудование, транспортные средства, средства коммуникации, оргтехника и др.

Важные требования к предмету лизинга, связанные с особенностями этого вида экономических отношений, — высокая степень ликвидности имущества, развитость вторичных рынков этого имущества, легкость его монтажа и транспортировки. Лизинг таких объектов, как правило, имеет приоритетный характер.

1.3. Субъекты лизинга

Первоначально в процессе аренды во взаимоотношения вступали два субъекта:

- собственник имущества становился арендодателем, отдавая во временное пользование имущество;
- пользователь имущества становился арендатором, получая имущество в пользование на определенный период времени.

В отличие от привычного способа приобретения имущества в собственность (в результате акта купли-продажи) при аренде смены собственника не происходит: владелец имущества остается прежний, а арендатор покупает возможность использовать имущество в течение определенного срока.

Основное экономическое содержание взаимоотношений субъектов заключается в следующем:

- арендодатель получает доход в форме рентных платежей, сдав имущество во временное пользование;
- арендатор получает выгоду от непосредственного использования имущества (как правило большую, чем размер платежей) и при этом избегает единовременных крупных расходов на приобретение имущества в собственность.

На этом этапе основная задача собственника (как арендодателя, сдавшего, как правило, в аренду имущество, временно высвободившееся из хозяйственного оборота либо которое он сам изготовил и которым он не может или не хочет эффективно распоряжаться или продать) сводилась к поиску арендатора.

В настоящее время традиционные арендные отношения так же возникают, при этом:

- арендатор пользуется имуществом в течение оговоренного срока, беря на себя обязательства по платежам за пользование им;
- арендодатель как собственник имущества в зависимости от условий аренды обычно несет ответственность за сохранность имущества и оплачивает связанные с этим расходы¹, получает все доходы от прироста в течение срока аренды стоимости капитала, входящего в состав сдаваемого имущества, но и принимает на себя риск его любого обесценивания (в том числе случайной гибели).

Используя аренду, арендатор может получить существенные выгоды, так как

- потребность в имуществе удовлетворяется без единовременных вложений с его стороны;
- активы не утяжеляются;
- снижается риск морального износа имущества;
- снижается риск изменения конъюнктуры рынка.

Благодаря обоюдной выгоде для обоих участников и простоте осуществления процедуры составления и реализации договора аренды арендные отношения получили широкое распространение.

¹ Иногда некоторые из этих расходов или все расходы **оплачивает** арендатор.

Однако классические арендные взаимоотношения не лишены и существенных недостатков, которые в конечном итоге увеличивают арендную плату. К числу таких недостатков можно отнести:

- проблемы, связанные с поиском арендатора;
- случайный характер самих арендных сделок;
- издержки на ведение учета сдаваемого в аренду имущества и др.

Это послужило причиной того, что на рынке появляются посредники, за определенную плату занимающиеся поиском клиентов, т.е. способствующие осуществлению договора аренды и сдачи имущества арендодателем арендатору.

Основные субъекты лизинга. Появление лизинга связано с выходом на рынок специальных фирм, которые выполняют функции, во многом схожие с функциями финансовых организаций (банков): в виде основных средств предоставляют потребителю недостающий капитал (финансовые (инвестиционные) средства), осуществляя для него покупку необходимого имущества (со сравнительно большим сроком службы, а иногда некоторые виды недвижимости) путем приобретения их в свою собственность в результате акта купли-продажи и последующей сдачи в долгосрочную аренду. Фирму, специализирующуюся на таком бизнесе, и принято называть *лизинговой*.

Появление таких фирм привело к качественному изменению классических арендных взаимоотношений: одновременно к разделению функций по отношению к имуществу и к существенному их усложнению. Обменивал деньги на товар (форму которого первоначально имеет имущество, предлагаемое продавцом на рынке), фирма выполняет функции покупателя, а затем, уже как собственник имущества, сдает его во временное пользование, становясь по сути арендодателем. В этом проявляется одна из особенностей лизинговых взаимоотношений — их двойственность.

В экономических взаимоотношениях лизинга участвуют минимум три субъекта:

- *поставщик имущества* (первоначальный собственник имущества) — продавец предмета лизинга, вступает в отношения купли-продажи с лизинговой фирмой;
- *лизингодатель* (лизинговая фирма) — покупатель, приобретает (покупает) имущество и становится его собственником, а затем отдает его за плату во временное пользование на определенный срок, заключив договор с лизингополучателем;
- *лизингополучатель*, который приобретает возможность в течение определенного срока использовать предмет лизинга для

предпринимательской деятельности (производить продукцию или оказывать услуги с помощью предмета лизинга), а следовательно, и иметь доход.

Финансовые лизинговые фирмы, как правило, не ограничивают свою деятельность какой-либо определенной номенклатурой продукции. Эти фирмы также могут предоставлять кредиты, проводить операции с ценными бумагами и т.д.

Наряду с оказанием услуг непосредственно по лизингу фирмы могут в комплексе оказывать и отдельные виды дополнительных услуг, например разнообразные услуги по обслуживанию машин и оборудования, проектные услуги, принятие ответственности за уплату налогов, консультации по вопросам использования машин и оборудования и др.

Дополнительные субъекты лизинга. Постепенно наряду с количественным увеличением лизинговых фирм, ростом конкуренции, изменением конъюнктуры рынка лизинговых услуг происходит дальнейшее усложнение взаимоотношений между субъектами лизинга.

На рынке лизинговых услуг появляются субъекты, с новыми функциями и экономическими интересами:

1) *брокерские лизинговые компании*, услуги которых очень разнообразны. Поначалу их функции ограничиваются лишь сведением потенциального потребителя (будущего лизингополучателя), производителя и собственно лизинговой фирмы, т.е. брокерская фирма участвует в лизинге, способствуя осуществлению сделки между лизингодателем и лизингополучателем. Однако часто брокерская лизинговая фирма становится агентом как производителя имущества, так и потенциального лизингополучателя, выбирая для него необходимое оборудование и оптимальные условия контракта;

2) *непосредственно фирмы-производители*. Промышленные компании, производящие оборудование, стали активно заниматься лизингом в основном в целях продвижения своего товара на рынки. Для осуществления сдачи в лизинг производимого имущества эти предприятия часто используют свои сбытовые подразделения и создают специализированные филиалы, занимающиеся только лизингом;

3) *торговые фирмы-посредники* (дилеры, агенты, дистрибьюторы). Лизинговые услуги иногда предлагают фирмы, не являющиеся официально лизинговыми и осуществляющие лизинг в качестве дополнения к основной деятельности. Как правило, такие фирмы

осуществляют операции лизинга наряду с непосредственной продажей машин и оборудования;

4) *инвестиционные компании, страховые компании* и другие, в том числе государственные, имеющие средства для инвестирования, оказывающие услуги, предусмотренные их уставом и участвующие в схемах лизинга. Страховые компании обычно предоставляют страховую защиту по предмету лизинга и сопутствующим рискам, связанным с использованием предмета лизинга;

5) *финансирующие организации*. В современных условиях финансовое обеспечение лизинговых компаний усложняется из-за растущей конкуренции и изменяющихся условий. Появляются такие формы лизинговой деятельности, когда сам лизингодатель вынужден использовать заемные средства для приобретения оборудования, которое предполагает в последующем сдать в лизинг. В качестве источника финансовых средств могут быть использованы заемные средства, предоставляемые различными кредитными организациями (в том числе банками). В этом случае между лизингодателем и финансирующей организацией возникают особые кредитные отношения, определяющие успех деятельности лизинговой фирмы на рынке. Это обусловлено тем, что лизинговая фирма должна не только приобретать фонды, (имущество, сдаваемое в лизинг), но и осуществлять финансирование своего повседневного оборотного капитала, а часто и других операций по финансовым активам;

6) *группа акционеров*. При крупномасштабных сделках лизингодатель пользуется услугами различных финансирующих организаций, для учета интересов которых существует практика создания различных специальных фондов (корпораций, трестов и т.д.) — единого донора финансовых средств. Такая организация становится одним из субъектов лизинга, так как ее функции сводятся к обеспечению финансовыми средствами (частично или полностью) лизингодателя для покупки оборудования, предназначенного для сдачи в лизинг.

Появление сложных схем лизинга и усложнение лизинговых взаимоотношений допускает участие большого числа субъектов на стороне заимодавцев, лизингодателей, поставщиков, а также за счет включения в сделку различных посредников, страховых и трастовых компаний и т.д., которые взаимодействуют друг с другом в соответствии с положениями действующих законодательных и нормативных актов, а также заключенных между ними договоров купли-продаж и, собственно лизинга, страхования, соглашения о предоставлении кредитной линии и др.

Использование терминов «лизингодатель*» и «лизингополучатель» узаконено Федеральным законом «О лизинге». В статье 4 «Субъекты лизинга» сказано, что субъектами лизинга являются:

- лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных 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;

- лизингополучатель — физическое или юридическое 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;

- продавец — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения.

Там же определены основные положения о лизинговой компании: это коммерческие организации (резиденты или нерезиденты Российской Федерации), выполняющие в соответствии с законодательством Российской Федерации и со своими учредительными документами функции лизингодателей. Учредителями лизинговых компаний (фирм) могут быть юридические, физические лица (резиденты или нерезиденты Российской Федерации).

Законом предусматривается и возможность осуществления лизинговой деятельности на территории Российской Федерации лизинговой компании — нерезидента Российской Федерации — иностранного юридического лица.

Лизинговые компании имеют право привлекать средства юридических и (или) физических лиц (резидентов и нерезидентов Российской Федерации) для осуществления лизинговой деятельности в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Для анализа конкретной лизинговой схемы все возникающие взаимоотношения можно объединить в две группы:

- 1) связанные с купле и продажей имущества;
- 2) возникающие в связи с временным использованием имущества за плату.

Считается, что именно вторая группа взаимоотношений лизингодателя и лизингополучателя является определяющей и составляет основу лизинга. Однако, на наш взгляд, такая трактовка ограничивает понимание сущности лизинга. Первая группа во многом определяет характер и особенности экономических взаимоотношений второй, создает основу для их возникновения и развития, обуславливает содержание собственно договора лизинга.

Типичная схема взаимоотношений лизингодателя и лизингополучателя до подписания договора представлена на рис. 1.5.

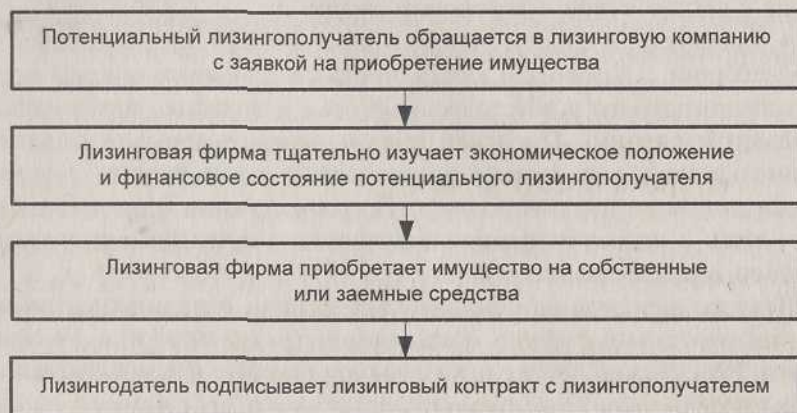


Рис. 1.5. Схема взаимоотношений лизингодателя и лизингополучателя до подписания договора

При отборе потенциальных лизингополучателей лизинговая фирма обычно отдает предпочтение крупным, устойчиво работающим предприятиям с хорошей репутацией, но в связи с конкуренцией на развитых рынках лизинговых услуг клиентами лизинговых фирм часто являются мелкие и средние фирмы.

Приобретение имущества лизинговой фирмой, как правило, имеет определенные преимущества, так как успешно работающие лизинговые компании обычно имеют и самые тесные контакты с производителями оборудования.

При подготовке договора условия контракта учитывают специфику конкретной сделки, зависят от ее типа и содержания.

Несмотря на все многообразие лизинговых взаимоотношений право собственности на имущество — предмет лизинга в течение действия лизингового договора остается за лизингодателем.

По окончании срока договора возможны:

- возврат имущества лизинговой фирме;
- покупка имущества лизингополучателем по остаточной стоимости, которая может быть заранее оговорена в контракте;
- заключение нового лизингового договора, обычно на меньший срок по льготной ставке.

После подписания договора лизинга и в процессе его реализации происходит особое распределение ответственности между субъектами лизинга. Например, в случае обнаружения дефекта в имуществе лизингополучатель направляет свои претензии непосредственно поставщику, с которым у него нет никаких прямых договоров. Более подробно особенности заключения договора лизинга будут рассмотрены ниже.

1.4. Организационные формы, типы и виды современного лизинга

Для повышения объективности оценки лизинга, упрощения бизнес-планирования при использовании лизинга, маркетинга, а также управления лизинговыми взаимоотношениями формы лизинга классифицируют по разным признакам.

Согласно мировой практике схемы, включающие передачу имущества во временное пользование, и соответствии со степенью окупаемости этого имущества (предмета договора) разделяют на две группы — финансовый и оперативный лизинг (с полной и с неполной окупаемостью).

Финансовый лизинг. Схемы, включающие полную (или близкую к полной) окупаемость имущества, называют «финансовый лизинг» («лизинг», «финансовая аренда») (finance leasing).

В общем случае по такой схеме лизинговой фирмой осуществляется покупка имущества для передачи его пользователю за плату согласно договору на определенный срок, продолжительность которого близка к нормативному сроку службы имущества. Предметом лизинга обычно является дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа.

Классический финансовый лизинг характеризуется также следующими признаками:

- участием продавца (поставщика) имущества (продавец знает, что имущество приобретается для сдачи в лизинг);
- приобретением имущества лизингодателем в собственность специально для сдачи в лизинг (с учетом интересов потенциального лизингополучателя);
- поставкой имущества непосредственно пользователю (лизингополучателю), который принимает его, и возникающие претензии по качеству предъявляются лизингополучателем продавцу имущества.

При условии выплаты лизингополучателем полной суммы оговоренных договором лизинговых платежей, как правило, предмет лизинга переходит в собственность к лизингополучателю.

В мировой практике так называемый действительный, истинный лизинг (true leasing) включает опцион на покупку оборудования по номинальной цене по истечении срока действия договора¹. Часто делаются оговорки, разрешающие покупку оборудования до окончания срока договора по закупочной цене, в которую включаются остаточная доля предположительной закупочной цены, проценты на оговоренную дату, издержки (покупная цена не обязательно находится в заранее оговоренном соотношении с лизинговыми платежами).

В США лизинговая операция считается, истинным лизингом, если удовлетворяет ряду требований Налогового управления США, часто классифицируется как нормативный лизинг и дает право лизингодателю на налоговые льготы (инвестиционную скидку, ускоренную амортизацию), а лизингополучатель — на вычеты суммы лизинговых платежей из доходов, заявляемых для уплаты налогов.

Оперативный лизинг. В российской практике используется термин «оперативный лизинг» («лизинг с неполной окупаемостью», «сервисный лизинг») (operative leasing) для определения действий, в результате которых фирмой осуществляется покупка имущества в целях передачи его пользователю согласно договору на определенный срок, продолжительность которого меньше, чем нормативный срок службы имущества, т.е. за период действия договора происходит только частичная амортизация имущества.

¹ Лизинговая сделка с обязательной покупкой объекта лизинга по истечении определенного срока (lease purchase) внешне похожа на сделку с правом выкупа объекта по истечении срока договора (hire-lease), но отличается методами определения лизинговых платежей.

Хозяйствующие субъекты обычно применяют такую форму приобретения необходимого им имущества при возникновении *кратковременной потребности* в нем: в мировой практике широко используется на транспорте, в строительстве, в сельском хозяйстве, а также в областях, где используется оборудование с высокими темпами морального старения.

Очевидно, что фирма, сдающая имущество во временное пользование на срок меньше его нормативного срока службы, приобретая его в собственность, ориентируется на многократные сделки, как правило, с разными потребителями.

Высокие ставки платежей в этом **случае** по сравнению со стоимостью имущества объясняются следующим:

- доходы лизингодателя в большой степени зависят от изменений конъюнктуры рынка и, следовательно, у него нет гарантии окупаемости затрат;
- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию и т.д. лежат на собственнике.

По своему характеру оперативный лизинг чрезвычайно близок к традиционной аренде, а договор оперативного лизинга в соответствии с российским гражданским правом является договором аренды:

- срок договора значительно меньше нормативного срока службы имущества;
- во временное пользование сдается имущество, которое приобреталось фирмой без ориентации на конкретного пользователя;
- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на фирме, сдающей имущество во временное пользование;
- риск случайной гибели, утраты, порчи имущества лежит на фирме, сдающей имущество во временное пользование;
- по истечении срока действия договора имущество возвращается собственнику.

По окончании срока действия договора пользователь (арендатор) имеет право:

- продлить срок договора на более выгодных условиях — в этом случае заключается новый договор;
- купить имущество, заключив договор купли-продажи.

Основные различия между финансовым и оперативным лизингом. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASS) в сентябре 1982 г. опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (IAS 17), в котором приведе-

ны определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия.

Под финансовым лизингом в IAS 17 понимаются экономические взаимоотношения, в которых практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, могут передаваться (или не передаваться) в конце срока договора. Лизинговые платежи в течение неразрывного срока лизинга обеспечивают лизингодателю возврат стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал. Финансовому лизингу предшествуют следующие действия потенциальных партнеров. Сначала фирма-лизингополучатель отбирает необходимую ей технику и ведет переговоры с фирмой-производителем о цене и сроках поставки, хотя контракт на покупку оборудования будет подписывать не лизингополучатель, а будущий лизингодатель-банк либо лизинговая компания. Далее лизингополучатель завершает согласование закупки необходимого оборудования у фирмы-поставщика с лизингодателем. Одновременно с закупкой оборудования лизингополучатель подписывает с лизингодателем соглашение о лизинге. Одним из условий такого соглашения является обязательство лизингополучателя нести расходы по полной амортизации инвестиций, осуществленных лизингодателем при закупке оборудования, а также возмещать недоамортизированный остаток по ставке, близкой к той, что лизингополучателю пришлось бы платить за целевой банковский кредит в случае приобретения оборудования за счет кредита.

Под оперативным лизингом в IAS 17 понимаются экономические взаимоотношения, при которых все риски и потери, свойственные владельцу имущества, в основном несет владелец имущества, сдающий это имущество во временное пользование. Срок логовора соответствует короткому сроку найма имущества. Это важное условие для пользователя, так как оно страхует его на случай непредвиденного морального старения техники, а также дает возможность своевременно освободиться от арендуемого имущества, если потребность в нем миновала.

Основные различия между обеими схемами лизинга приведены в табл. 1.3.

Классификация лизинговых схем. Под действие Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» подпадают сделки, которые квалифицируются как финансовая аренда (лизинг). Закон предусматривает только две основные формы лизинга: внутренний и международный. Однако мировая практика формирует постоянно расширяющийся рынок лизинговых услуг с различны-

ми видами, формами организации и модификациями лизинговых технологий, юридических норм, отношением к системе налогов, составом участников, сроками действия, содержанием и ценой контрактов, а также рынками, на которых проводятся лизинговые операции, а также вопросами, которым должно быть уделено особое внимание. Например, при реализации схем лизинга с дополнительным привлечением средств возникают вопросы, связанные с залоговым правом, страхованием, различного вида гарантиями, при реализации схем международного лизинга — связанные с выбором валюты платежа, оценкой изменения курса валюты, таможенный режим лизингополучателя и др.

Таблица 1.3. Основные различия между финансовым и оперативным лизингом

Финансовый лизинг	Оперативный лизинг
Долгосрочный договор	Краткосрочный договор
Амортизация полной или большей части стоимости оборудования в первичный срок действия договора	Частичная амортизация имущества в первичный срок действия договора, неоднократная сдача имущества во временное пользование — аренду
Отсутствие обязательств собственника (лизингодателя) по оказанию каких-либо дополнительных услуг	Участие собственника в техническом обслуживании имущества (оборудования), его ремонте, страховании
Тесная связь с банковским капиталом	Частое использование компаниями — производителями оборудования, торговыми компаниями и их дочерними фирмами

Уточненные и разработанные классификационные признаки (табл. 1.4), по-нашему мнению, позволяют увеличить степень объективности оценки лизинга.

В зависимости от *типа имущества* можно выделить лизинг движимого и недвижимого имущества. С позиций инновационного развития на первый взгляд интерес представляет лизинг движимого имущества. Однако при организации новых производств (в том числе малого и среднего бизнеса), гостиничного бизнеса лизинг недвижимости может быть очень интересен. Тем не менее в настоящее время для российских условий лизинг недвижимости остается проблемным: его использование ограничивается относительно высокими сроками окупаемости объектов недвижимости производственного назначения.

Таблица 1.4. Классификация лизинговых схем

Классификационный признак	Форма	
Группа имущества — предмета лизинга	Лизинг недвижимого имущества Лизинг движимого имущества	
Принадлежность субъектов лизинга к одной или разным странам	Внутренний	
	Внешний (международный)	Экспортный Импортный
Состав субъектов лизинговых взаимоотношений	Прямой Косвенный (трехсторонний, многосторонний, групповой, акционерный) Возвратный	
Степень участия в процессе эксплуатации имущества (объем дополнительных услуг лизингодателя)	Чистый	
	С дополнительными услугами	Частичный Полный
Использование льгот	Со льготами Без льгот	
Кратность совершения сделок	Срочный Возобновляемый Генеральный	
Форма лизинговых платежей	Денежный Компенсационный Смешанный	
Экономическая среда	Внутрикорпоративный лизинг Независимый лизинг	
Степень новизны имущества	Лизинг нового имущества Лизинг поддержанного имущества	
Отношение к формированию уровня конкурентоспособности продукции	Инновационный Поддерживающий	

В зависимости от принадлежности субъектов лизинга к одной или разным странам лизинг может быть внутренний и международный (внешний).

Внутренним лизинг называется, когда все субъекты лизинговой сделки представляют одну страну, например, если лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами Российской Федерации.

В международном (внешнем) лизинге (cross-border leasing) хотя бы одна из сторон или все стороны лизинговой сделки одновременно принадлежат разным странам. В Российской Федерации при осуществлении международного лизинга или лизингодатель, или лизингополучатель являются нерезидентом Российской Федерации.

Международный лизинг может быть импортным и экспортным. В противоположность экспортному лизинг считается импортным в случае, когда зарубежной стороной является лизингополучатель (например, при движении сдаваемого в лизинг имущества из России).

К проблемам организации международных лизинговых взаимоотношений можно отнести различия в национальных законодательствах, налоговых режимов, существующие в разных странах, что требует тщательной проработки схемы с учетом особенностей национального законодательства.

В зависимости от состава субъектов взаимоотношений лизинг может быть прямой, возвратный, раздельный (групповой или акционерный).

Прямой лизинг означает, что функции лизингодателя выполняет собственник имущества. Крупные производители создают подразделение, которое занимается сдачей производимого им имущества во временное пользование. Такая схема получила распространение, способствуя реализации продукции предприятий — поставщиков оборудования.

Особой формой является возвратный лизинг (sale and lease-back). При возвратном лизинге (рис. 1.6) собственник имущества продает свое имущество лизингодателю (обычно с определенным дисконтом), который, в свою очередь, сдает это имущество во временное пользование бывшему собственнику. Собственник имущества функционирует по отношению к имуществу сначала как продавец, а затем как лизингополучатель. По окончании срока действия договора бывший собственник имеет право выкупить оборудование и восстановить право собственности на него.

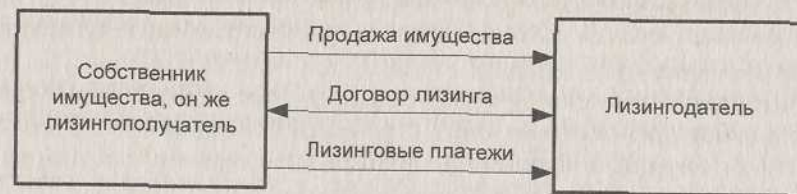


Рис. 1.6. Схема возвратного лизинга

Предприятию, использующему возвратный лизинг, эта схема позволяет, продолжая использовать свое же имущество:

- получить дополнительные финансовые средства в результате продажи своего имущества;

- осуществить корректировку стоимости активов в балансе, улучшая свое финансовое состояние.

Для российских условий эта форма может представлять особый интерес.

Косвенный или раздельный лизинг (кредитный или лизинг с дополнительным привлечением средств, лсвередж-лизинг) является наиболее сложным и используется при лизинге дорогостоящих объектов (авиатехники, морских и речных судов, комплексного оборудования предприятий и др.): лизингодатель, приобретая имущество — предмет лизинга, выплачивает из собственных средств только часть стоимости, а для оплаты оставшейся части берет в ссуду у одного или несколько кредиторов.

Разновидностями раздельного лизинга являются групповой, паевой или акционерный — лизинг с участием нескольких компаний-поставщиков, лизингодателей, с привлечением кредитных средств у ряда банков, страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов.

По *объему обслуживания* лизингодателем в процессе эксплуатации имущества можно выделить три формы: чистый, полный, частичный.

Чистый, или сухой, лизинг (dry lease или net lease), или лизинг без обслуживания означает, что лизингополучатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества и платит лизингодателю только так называемые чистые (сухие или нетто-) платежи.

Лизинг является полным (т.е. с полным набором дополнительных услуг), или мокрым (wet leasing), если лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества.

Промежуточной формой между чистым и полным лизингом может считаться частичный лизинг (с частичным набором **дополнительных услуг**¹). В этом случае на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

В зависимости *от количества заключенных лизинговых сделок* между лизингодателем и лизингополучателем лизинг классифицируется как срочный и возобновляемый.

Срочным обычно называют лизинг, если лизинговая сделка между субъектами взаимоотношений совершается однократно.

При возобновляемом лизинге (револьверном или лизинге с последовательной заменой **имущества**) договор после истечения первого срока продлевается на следующий период. По желанию лизингополучателя предмет лизинга могут через определенное время поменять на другой, более совершенный.

Генеральный лизинг является разновидностью возобновляемого. В соответствии с генеральным лизингом лизингополучатель может дополнять перечень лизингового имущества без заключения новых контрактов.

На наш взгляд, отношения; возобновляемые сторонами договора лизинга по истечении его срока, не совсем корректно называть лизинговыми: при их анализе становится очевидно, что они не полностью соответствуют содержанию термина «лизинг».

По *отношению к льготам* (налоговым, амортизационным) лизинг, используемый в мировой практике, может иметь льготы по налогообложению, и (или) амортизации (имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренная амортизация и др.) или не иметь их.

В зависимости от *формы и характера лизинговых платежей* используют денежный, компенсационный, смешанный лизинг. Подробнее особенности лизинговых платежей будут рассмотрены ниже. Здесь только отметим, что компенсационный лизинг, предусматривающий оплату обязательств лизингополучателем за счет поставок продукции, произведенной на оборудовании, полученном в лизинг, актуален для использования в российской экономике, часто испытывающей недостаток валютных средств, необходимых для приобретения высокотехнологичного зарубежного оборудования. Но при этом очень важно правильно определить ценовые характеристики выпускаемой продукции.

Важным классификационным признаком является *срок действия договора* лизинга. Как правило, финансовый лизинг является средне- или долгосрочной операцией. Однако в российской практике встречаются и краткосрочные, например на два года.

В зависимости *от степени новизны предмета лизинга* он делится на лизинг нового имущества и имущества, бывшего в употреблении (second hand).

«Новое имущество» используется впервые. К. имуществу, бывшему в употреблении, относят то, что уже использовалось в производственном процессе и было выкуплено лизингодателем (лизинговой компанией) в целях последующей сдачи в лизинг.

В России лизинг подержанного имущества может стать достаточно перспективным направлением. Это связано с тем, что в настоящее время, с одной стороны, на внутреннем рынке имеется определенный дефицит многих товарно-материальных ценностей, с другой — производственные мощности многих предприятий используются не полностью. Однако оптовая торговля средствами производства до сих пор в России развита недоста-

точно, а товарные биржи имеют относительно небольшие масштабы деятельности.

Лизинг подержанного имущества объективно позволяет оживить предпринимательскую деятельность, так как дает возможность получить дополнительные финансовые средства от реализации ненужного имущества его владельцу, а лизингополучатель в данном случае может получить дополнительную выгоду от использования относительно недорогого оборудования.

Для более полного раскрытия сущности лизинговых взаимоотношений в экономическом развитии, выявления его инновационных аспектов автором была дополнена традиционная классификация видов лизинга (Т.Г. Философова¹, 2006).

Традиционное деление лизинга на лизинг нового и подержанного оборудования, на наш взгляд, не позволяет определить точно содержание и функции лизинга (например, новая, но ранее не эксплуатируемая техника может быть устаревшей, а техника «поддержанная» может полностью соответствовать требованиям конкретного проекта). Кроме того, достаточно распространена точка зрения, что предметом лизинга является имущество «устаревшее», «неходовое».

В соответствии с уровнем техники (предмета лизинга) и ее способностью повысить конкурентоспособность предприятия и его продукции можно выделить лизинг *инновационный*, обеспечивающий повышение инновационного потенциала предприятия и формирующий долгосрочные конкурентные преимущества, и *поддерживающий*, связанный с функционированием фирмы в традиционных рамках.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте лизинг, как способ отношения к собственности.
2. В чем заключается сущность лизинга?
3. Что относят к предмету лизинга?
4. Как строятся взаимоотношения между субъектами лизинга?
5. Приведите классификацию видов и форм лизинга.
6. В чем проявляются основные отличительные черты финансового лизинга?
7. Назовите основные особенности возвратного лизинга.
8. Перечислите достоинства и недостатки лизинга с точки зрения поставщика (производителя) оборудования, лизингополучателя.

¹ Философа Т.Г. Управление конкурентоспособностью на мировых товарных рынках. М.: Научная книга, 2006.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

- 2.1. Финансовый лизинг как вид инвестиционной деятельности
- 2.2. Международный лизинг в системе мирохозяйственных связей
- 2.3. Лизинг в системе источников финансовых ресурсов предприятия
- 2.4. Особенности лизинга в России

2.1. Финансовый лизинг

как вид инвестиционной деятельности

Возможности и функции лизинга гораздо шире простых арендных. Это определяется сложным сочетанием интересов и целей субъектов лизинга, особенностями их взаимоотношений, возникающих при реализации договорных обязательств, а также значительным влиянием развитого рынка лизинга на уровень макроэкономических показателей.

Для обоснования, выбора и практической реализации оптимальной схемы лизинга необходимо изучить закономерности функционирования всей системы лизинговых взаимоотношений, все его аспекты.

Сложную природу лизинга определяют взаимоотношения его субъектов, имеющих диаметрально противоречивые интересы. Для лизингодателя и для лизингополучателя цели реализации лизинга схожи с целями инвестиционного процесса: при лизинге осуществляется вложение свободных финансовых средств в основной капитал — в физические активы в целях долгосрочного их использования.

Для лизингополучателя финансовая сторона лизинговой схемы имеет черты кредитования в целях приобретения долгосрочных активов, а наличие связи кредитных отношений и отношений купли-продажи делает лизинговую схему похожей на товарный кредит.

Лизинг и простая аренда. В международной практике различают три вида аренды в зависимости от сроков действия арендного договора, т.е. срока действия договора о передаче прав использования арендуемого имущества арендодателем арендатору:

- краткосрочная, или рейтинг (renting), или прокат¹ — срок аренды исчисляется от нескольких часов до одного года (как правило, намного короче срока эффективной службы сдаваемого в аренду имущества) и поэтому возможна неоднократная аренда одного и того же имущества разными арендаторами. В краткосрочную аренду, как правило, широкому кругу клиентов фирмой обычно сдается определенная номенклатура имущества.

- среднесрочная, или хайринг (hiring) — сдача имущества на срок от года до трех лет;

- долгосрочная, или лизинг (leasing) — срок действия договора насчитывает от трех лет и более.

В практике лизинга срок договора устанавливается исходя из нормативного срока службы предмета лизинга и в договоре чаще оговаривается использование его одним потребителем.

Суть взаимоотношений субъектов классической аренды заключается в том, что арендодатель предоставляет арендатору во временное пользование за определенную плату имущество, которое остается собственностью арендодателя на протяжении всего срока действия договора аренды и после окончания его действия. В аренду могут быть сданы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое в процессе использования не теряет своих натуральных свойств.

В случае простой аренды и при использовании схем лизинга происходит разделение функций владельца имущества и его пользователя: конкретное имущество в течение определенного срока за плату использует субъект, не являющийся собственником этого имущества.

Однако наряду с общими чертами имеются и различия (табл. 2.1). В частности, в случае простой аренды собственник предлагает принадлежащее ему имущество, так как не в состоянии эффективно им распоряжаться.

Кроме того, лизинг отличают от простой аренды и другие черты:

- участие в схеме продавца (производителя) имущества;
- невозможность расторжения договора до окончания основного срока (срока, необходимого для возмещения расходов лизингодателя);
- возможность предусмотреть в договоре опцион.

¹ В Японии такой вид аренды называется «чартер».

Таблица 2.1. Отличия схем аренды и лизинга

Объект сравнения	Аренда	Лизинг
Предмет	Нерасходуемое имущество, разрешенное в обороте	Нерасходуемое имущество, разрешенное в обороте, используемое для предпринимательской деятельности, исключая природные объекты
Субъекты	Арендодатель и арендатор	Продавец (производитель имущества), лизингодатель и лизингополучатель, финансирующие организации и др.
Участие продавца (поставщика) имущества	Не участвует	Договор купли-продажи с лизингодателем
Особенности приобретения имущества в собственность (договора купли-продажи)	Не связаны с арендой	В договоре указывается, что имущество будет передано в лизинг конкретному лизингополучателю
Ответственность за соответствие имущества требованиям проекта	Возлагается на арендодателя	Возлагается на лизингополучателя, кроме случаев, когда продавец определяет лизингодатель
Возможность приобретения права собственности на имущество	Заключается договор купли-продажи	После возмещения большей части стоимости в договоре возможен опцион
Риск случайной гибели	Возлагается на арендодателя	Возлагается на лизингополучателя
Страхование имущества	Осуществляет арендодатель	Обычно осуществляет лизингополучатель

Во многом отличия определяют положения действующего в стране законодательства в отношении осуществления аренды и лизинга (табл. 2.2).

Основным документом, регламентирующим арендные отношения в РФ, определяющим права и обязанности участников договора аренды, условия предоставления имущества арендатору, ответственности арендодателя за недостатки сданного в аренду имущества, является Гражданский кодекс РФ (гл. 34).

Согласно действующему в Российской Федерации законодательству перечень имущества, сдаваемого в аренду, отличается от перечня имущества, сдаваемого в лизинг: предметом лизинга не могут быть земельные участки и обособленные природные объекты, которые, однако, могут быть предметом аренды.

Таблица 2.2. Отличия функций субъектов лизинга и аренды

<i>Лизинг</i>	<i>Аренда</i>
Поставщик-продавец (производитель) имущества является субъектом схемы взаимоотношений	Продавец (производитель) имущества непосредственно в схеме не участвует
Имущество приобретается для сдачи в лизинг, это учитывается в договоре купли-продажи имущества	Имущество приобретено (произведено) арендодателем ранее
Преимущественное право выбора имущества и его поставщика-продавца (производителя) принадлежит лизингополучателю	Арендатор выбирает необходимое имущество в соответствии с предложением рынка
Лизингополучатель частично имеет права и обязанности покупателя (в часы приема имущества в эксплуатацию, направления претензий продавцу и др.)	Арендатор не связан с поставщиком (производителем имущества)
Лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за недостатки имущества, препятствующие его использованию	Арендодатель отвечает перед арендатором за недостатки имущества, препятствующие его использованию
Лизингополучатель принимает на себя риск случайной гибели имущества и поэтому обязан полностью выполнить денежные обязательства перед лизингодателем, т.е. если имущество будет случайно (не по вине сторон) уничтожено, лизингополучатель обязан продолжать вносить лизинговые платежи или погасить их общую сумму	Арендатор не принимает на себя риск случайной гибели имущества, т.е. если имущество будет случайно (не по вине сторон) уничтожено, арендатор не обязан продолжать вносить лизинговые платежи

Субъектами договора аренды являются арендодатель и арендатор. Число субъектов лизинга не ограничивается лизингодателем и лизингополучателем. Так, поставщик имущества участвует в схеме лизинга: договор купли-продажи заключается с учетом того, что имущество приобретается в целях последующей сдачи в лизинг.

При аренде арендатор выбирает имущество исходя из предложения на рынке аренды, при лизинге активную роль обычно играет лизингополучатель, определяя имущество и поставщика, у которого это имущество будет приобретаться лизингодателем. Поэтому риск, связанный с соответствием имущества проекту, а также случайной гибели имущества возлагается на лизингополучателя. В отличие от простой аренды страхование при аренде осуществляет арендодатель, при лизинге — лизингополучатель.

Однако при определенных условиях это не исключает возможности страхования имущества и лизингодателем.

При аренде для приобретения арендуемого имущества в собственность заключается новый договор — купли-продажи. При осуществлении лизинговых схем в договоре возможны варианты условий перехода права собственности после окончания срока лизинга.

При лизинге лизингополучатель обязан обеспечивать уход за предметом лизинга, осуществлять текущий и капитальный ремонт (если иное не предусмотрено договором лизинга), что обуславливает необходимость повышенного коштроля за состоянием оборудования в отличие от аренды.

Таким образом, хотя лизинг и может считаться модифицированной формой аренды, отождествлять аренду и лизинг неправильно: лизинг является универсальным и гибким инструментом, позволяющим реализовывать инвестиционные схемы, в большей степени отвечающие задачам обновления производства и развития реального сектора, интересам хозяйствующих субъектов и потребностям рынка.

Лизинг и кредит. Лизинг имеет общие черты и с кредитом. Кредит — это предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов, стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. По своей сути кредит представляет собой услугу, которая позволяет одним субъектам занимать денежные средства у других.

Возникновение и развитие кредитных отношений обусловлено тем, что у одних субъектов появляется временный избыток средств, у других — их недостаток. В процессе производства происходит высвобождение ресурсов: постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме связано с тем, что средства труда используются долгое время и их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями, а высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий.

Одновременно в другом месте возникает потребность в замене изношенных средств труда и крупных единовременных затратах. Появляются предпосылки для возникновения кредитных отношений.

Кредит позволяет разрешить относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью их использования в хозяйстве. В этом смысле лизинг схож с кредитом, так как за счет лизинга также решается это противоречие: у лизингополучателя есть потребность использовать средства в хозяйстве, а у лизингодателя такие средства имеются.

При лизинге, как и при кредите, собственник (лизингодатель) предоставляет капитал на определенный период. В определенное время он его возвращает и получает вознаграждение. Таким образом, при лизинге реализуются принципы кредитных отношений — срочность, возвратность, платность (табл. 2.3), и по своему экономическому содержанию лизинг во многом сохраняет сущность кредита.

Таблица 2.3. Основные принципы кредитных отношений

Принцип	Содержание
Возвратность	Необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Выражается в погашении конкретной ссуды путем перечисления необходимой суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности.*
Срочность	Необходимость возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение этого условия дает кредитору основание для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в России — свыше трех месяцев) — предъявления финансовых требований в судебном порядке.**
Платность	Необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование

* В российской практике кредитования в условиях централизованной плановой экономики существовало понятие «безвозвратная ссуда». Эта форма кредитования имела достаточно широкое распространение, особенно в аграрном секторе, и выражалась в предоставлении государственными кредитными учреждениями ссуд, возврат которых изначально не планировался из-за кризисного финансового состояния заемщика. По своей экономической сущности безвозвратные ссуды являлись, скорее, дополнительной формой бюджетных субсидий, осуществляемых через посредничество государственного банка, что традиционно осложняло кредитное планирование и вело к постоянной фальсификации расходной части бюджета. В условиях рыночной экономики понятие «безвозвратная ссуда» столь же недопустимо, как, например, понятие «планово-убыточное частное предприятие».

** Частичным исключением из этого правила являются так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется. Эти ссуды, достаточно распространенные в XIX — начале XX в. (например, в аграрном комплексе США), в современных условиях практически не применяются прежде всего из-за создаваемых ими сложностей в процессе кредитного планирования. Кроме того, договор об онкольном кредите, не определяя фиксированный срок его погашения, четко устанавливает время, имеющееся в распоряжении заемщика с момента получения им уведомления банка о возврате полученных ранее средств, что в какой-то степени обеспечивает соблюдение рассматриваемого принципа.

Однако лизинг связан с вложением средств на возвратной основе только в основной капитал. Кредит может использоваться для пополнения и оборотных средств. Поэтому в общих чертах прослеживается связь между лизингом и среднесрочным и долгосрочным кредитом, которые используются в основном при кредитовании реконструкции, технического перевооружения, модернизации, нового строительства.

С финансовой стороны система лизинговых взаимоотношений включает кредитование приобретения необходимого имущества, альтернативное традиционной банковской ссуде: лизингодатель оплачивает покупку имущества (приобретение его в собственность), а затем возмещает эту стоимость периодически платежами лизингополучателя.

Если рассматривать лизинг только как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности, то его можно было бы квалифицировать и как товарный кредит, т.е. как кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества. Субъекты кредитных отношений здесь лизингодатель и лизингополучатель, а объект ссуды — имущество.

При первом рассмотрении формы организации ссужаемой стоимости лизинг внешне схож с коммерческим кредитом. Однако между ними имеются принципиальные различия в отношениях собственности. При коммерческом кредите передается право собственности на товар: в собственность поступает потребительская стоимость товаров, оплата которых в данный момент невозможна и отсрочена во времени.

Лизинговые взаимоотношения сопровождаются отделением права пользования имуществом от права владения им: лизингодатель сохраняет право владения на имущество, а право его использования уступает лизингополучателю. За обладание этим правом пользования лизингополучатель осуществляет периодические лизинговые платежи. Кроме того, коммерческий кредит в отличие от лизинга носит краткосрочный характер.

Таким образом, хотя лизинговым взаимоотношениям во многом присущи черты кредитных, полного тождества здесь нет (табл. 2.4).

Важным преимуществом лизинга по сравнению с кредитом являются:

- для финансирующих организаций — возможность расширить сегмент рынка, на котором осуществляется финансовая деятельность;

- для лизингополучателя — возможность быстрого привлечения необходимых активов, когда невозможно получить кредит (например, если хозяйствующий субъект не имеет поручительств, гарантий и др.).

Таблица 2.4. Особенности использования кредитного и лизингового механизмов

<i>Кредит</i>	<i>Лизинг</i>
Средства направляются на любую предпринимательскую деятельность	Средства направляются на развитие и модернизацию основных фондов
Контроль за целевым расходованием средств затруднен	Целевое использование средств гарантировано, так как приобретается имущество
Дополнительные гарантии возврата средств, залог обязательны	-Имущество, передаваемое в лизинг, используется в качестве залога
Приобретенное имущество находится на балансе предприятия	Имущество находится на балансе лизингодателя (в некоторых случаях предприятия-лизингополучатели)
Отражение кредита в балансе ограничивает возможности предприятия	Имущество, полученное по лизингу, отражается на балансе лизингодателя
Погашение кредитов зависит от стоимости активов предприятия	В случае прекращения платежей имущество, полученное по лизингу, подлежит возврату

С макроэкономических позиций долгосрочный характер лизинговых отношений и их содержание обеспечивают попадание финансовых средств в реальный сектор экономики в виде основных фондов, исключает их теневое использование и во многом упрощает деятельность контролирующих организаций, создает устойчивые хозяйственные связи между субъектами рынка финансовых ресурсов.

Лизинг и инвестиции. Если кредит с макроэкономических позиций перераспределяет права собственности на существующие финансовые средства между хозяйствующими субъектами, то лизинг позволяет целенаправленно создавать новые активы в реальном секторе экономики: лизингодатель и лизингополучатель вступают во взаимоотношения по поводу капитала, но не в денежной, а в производительной форме, и основу лизинговой схемы составляет передача имущества.

Под инвестициями обычно понимается временный отказ экономического субъекта от потребления имеющихся в его распоряжении финансовых ресурсов (капитала) и использование этих ресурсов для увеличения своего благосостояния в будущем.

Можно выделить следующие признаки инвестиционной деятельности:

- необратимость, связанную с временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности);
- ожидание увеличения исходного уровня благосостояния;
- неопределенность, связанную с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Обычно различают два типа инвестиций: реальные и финансовые (портфельные), отличающиеся по формам организации. В соответствии с этим по форме лизинг схож с инвестициями.

Использование лизинга не только позволяет расширить функции и возможности субъектов рынка финансового капитала, ввести в эксплуатацию новые машины и оборудование, но в конечном итоге дает возможность промышленности предлагать потребителям большее количество товаров и услуг. В сфере услуг и таких областях, как, например, здравоохранение, лизинг содействует подъему общего жизненного уровня населения.

На микроуровне решение о принятии лизинговой схемы зависит от прибыльности конкретных проектов и связанных с ними денежных потоков. Вот почему вопросы использования лизинговых схем могут рассматриваться в контексте управления инвестициями.

2.2. Международный лизинг в системе мирохозяйственных связей

Международный лизинг — это особая форма лизинга. Его функционирование связано с выходом на наднациональный уровень собственников капитала и хозяйствующих субъектов, с расширением мирохозяйственных связей, мировыми интеграционными процессами. Лизинговая схема относится к схеме международного лизинга, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами разных государств (рис. 2.1). В данном случае поставщик оборудования может быть резидентом любого государства. Более сложные сделки международного лизинга могут включать разное число стран. Однако если в схеме участвует филиал или представительство, то место-

нахождение субъектов определяется страной юридического лица основной организации.



Рис. 2.1. Варианты схем международного лизинга

К прямому международному лизингу относятся схемы, в которых хотя бы один из ее субъектов или же все субъекты представляют разные страны. К косвенному международному лизингу — схемы, в которых субъекты международного лизинга являются юридическими лицами одной страны, но при этом капитал лизингодателя частично принадлежит иностранным фирмам. (Чаше предметом такого лизинга является оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя.)

Международный лизинг может быть:

- экспортным;
- импортным;
- транзитным.

В схеме *экспортного лизинга* зарубежной стороной является сторона лизингополучателя, и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны на условиях экспортного контракта. В мировой практике реализация схем экспортного лизинга по-

зволяет решать проблемы увеличения экспорта страны, резидентом которой является лизингодатель, способствует укреплению и развитию его экспортного, потенциала.

Схемы экспортного международного лизинга обладают рядом неоспоримых преимуществ перед экспортными поставками, осуществляемыми по традиционной схеме международных торговых контрактов и в конечном итоге способствуют повышению конкурентоспособности отечественной продукции производственного назначения на мировых рынках.

В схеме *импортного лизинга* зарубежной стороной является лизингодатель, и оборудование поставляется в страну лизингополучателя на условиях импортного контракта. Импортный лизинг позволяет использовать необходимое технологическое оборудование, приобретенное иностранным лизингодателем (лизинговой компанией — нерезидентом) у зарубежных производителей для передачи по договору лизинга лизингополучателю (предприятию-резиденту). В российской практике сделки международного импортного лизинга, как правило, осуществляются под гарантии российского правительства или крупных структур (например банков). Страхование осуществляют отечественные страховые компании с перестрахованием в зарубежных страховых компаниях.

В схеме *транзитного лизинга* субъекты лизинга — лизингодатель, лизингополучатель, поставщик имущества — резиденты разных стран.

В международной сфере используются *сублизинговые* сделки (doubl dipping). В соответствии с законодательством Российской Федерации сублизинг — это вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договор сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

Суть сублизинга в практике международного лизинга заключается в том, что лизинговая компания — резидент, получив имущество от лизинговой компании — нерезидента по схеме международного импортного лизинга, передает это имущество по лизинговому договору (контракт сублизинга) конечному потребителю. Эффективность таких схем обусловлена возможностью комбинации налоговых выгод в двух и более странах, в частности в странах, где применяются различные методы определения балансодержателя лизингового имущества. Есть информация, что

некоторые лизинговые компании и офшорные лизинговые компании используют схемы лизинга для обеспечения условий реализации своих инвестиционных программ. Однако число таких сделок в международной практике в последние годы резко сокращается, так как при выполнении международных контрактов государственные органы стараются исключить возможность получения хозяйствующими субъектами двойных налогов льгот.

Принципиальная схема взаимоотношений при реализации международного лизинга приведена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Схема взаимоотношений субъектов международного лизинга

Погашение лизинговых обязательств может осуществляться как в денежной, так и в другой форме. При лизинге оборудования развивающимися странами часто используется компенсационный лизинг. Задолженность лизингополучателя погашается продукцией, получаемой с помощью оборудования, полученного по лизингу. В этих случаях привлекается третья сторона, которая занимается последующей продажей этих товаров.

Появление международного лизинга, с одной стороны, расширило число субъектов лизинговых схем, их взаимоотношений и в конечном итоге усложнило всю систему лизинговых взаимоотношений, а с другой — привело к расширению субъектов мировых экономических взаимоотношений и границ их функции, в конечном итоге к усложнению самих мировых хозяйственных связей.

Однако лизинг не только активизирует экспортно-импортные взаимодействия в современных мирохозяйственных связях.

С государственных позиций среди важнейших результатов реализации схемы международного лизинга для страны лизингополучателя можно отметить не только привлечение собственно капитала, но и передачу технологий. Поэтому, на наш взгляд, международный лизинг способствует диффузии инноваций и развитию инновационной деятельности принимающей страны¹.

В мировой экономике традиционно выделяются (В.Д. Щетинин², 1994; В.Е. Рыбалкин³, 2004; И.П. Фаминский⁴, 2006 и др.) следующие формы мирохозяйственных связей:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение факторов производства;
- международное движение капитала (прямые и портфельные инвестиции, кредиты);
- международная миграция рабочей силы;
- международная передача технологий;
- международные валютно-расчетные отношения.

Однако схемы современного международного лизинга могут быть отнесены к какой-то одной группе только с определенными оговорками, так как одновременно несут черты различных форм: международного движения **капитала**, международной передачи технологий, международной торговли товарами и услугами и др. Чаще международный финансовый лизинг при классификации внешнеторговых операций относят в группу методов торговли (например, З.Э. Батизи⁵). На наш взгляд, такой подход упрощает сущность лизинга и выделяет только одну из его функций — помощь в продажах. Функции международного лизинга намного шире (Т.Г. Философова⁶, 2006). При адекватном использовании большой потенциал международного лизинга заключается в его инновационных функциях, обеспечивающих возможности повышения технологического уровня реального сектора экономики

¹ Философова Т.Г. Управление конкурентоспособностью на современных товарных рынках. М.: Научная книга, 2006.

² Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1994.

³ Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.Л. Щербанин, Л.В. Балдин и др. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. Изд. 6-е, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

⁴ Международные экономические отношения: Учебник / И.П. Фаминский, Л.В. Сабельников, В.Ю. Пресняков и др. / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Юристъ, 2001.

⁵ Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учебное пособие / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: ИНФРА-М, 1998.

⁶ Философова Т.Г. Управление конкурентоспособностью на современных мировых рынках. М.: Научная книга, 2006.

за счет предоставления возможности российским предприятиям использовать современные технологии, получая необходимое оборудование в лизинг.

Поэтому представляется, что международные лизинговые отношения на современном этапе их развития должны быть выделены в особую самостоятельную группу.

Определение положения международного лизинга в системе мировых хозяйственных связей требует его оценки по ряду критериев, прежде всего:

- содержанию и функциям;
- субъектам и особенностям их взаимоотношений;
- номенклатуре предмета лизинга;
- объему и цене лизинговых контрактов;
- формам расчетов;
- партнерам России — странам-лизингополучателям (для экспортного лизинга) и -лизингодателям (для импортного лизинга).

В настоящее время наблюдается динамичный рост международных лизинговых операций как по их абсолютному числу, так и по стоимости контрактов. Это связано со специфическими функциями международного лизинга и рядом его особенностей. Анализ позволил выделить следующее.

1. Стимулирующее значение лизинга в системе развития мировых экономических отношений заключается в том, что его использование способствует общему повышению конкуренции на рынках финансовых капиталов.

2. Важной особенностью международного лизинга в системе экономических отношений является его преимущество для страны-лизингополучателя: сумма долга по лизингу не учитывается в подсчете национальной задолженности. Таким образом, появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные Международным валютным фондом по отдельным странам.

3. Схема международного лизинга позволяет привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или фондов государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в какую-либо страну. Часто схемы международного лизинга являются способом продвижения оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя.

Как правило, использование сделок международного лизинга связано с использованием благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране.

В частности, в разных странах имеются различия в трактовке стороны-собственника имущества — предмета лизинга в целях

налогообложения. А поскольку налогооблагаемая база рассчитывается с учетом вычета амортизационных отчислений на это имущество, то эта ситуация может быть использована обеими сторонами договора международного лизинга и приводит в конечном итоге к неоспоримым преимуществам лизинга по сравнению с другими финансовыми продуктами.

Методология организации международной лизинговой схемы в системе мировых экономических отношений включает учет системы факторов, формирующих его экономический механизм (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Система факторов, формирующая экономический механизм международного лизинга

При разработке механизма международного лизинга очень важно оценить валюту, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей и способ уменьшения инфляционных рисков, а также всю процедуру перечисления лизинговых платежей и получения доходов, осуществленных на территории другого государства.

В конечном итоге на эффективность схемы международного лизинга, в отличие от внутреннего лизинга, дополнительно влияют:

- выбор валюты контракта;
- риск изменения курса валюты;

- особенности таможенного режима лизингополучателя;
- особенности налогообложения, применяемые к лизингодателю;
- наличие (отсутствие) соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами-субъектами международного лизинга;

- защита права собственности в стране лизингополучателя;
- решение вопросов страхования имущественных и финансовых рисков (возможны варианты осуществления как лизингодателем, так и лизингополучателем).

Все сказанное позволяет использовать общую схему оценки лизинговой схемы, придавая некоторым параметрам в случае внутреннего лизинга нулевое значение.

Большой потенциал международного лизинга заключается в его инновационных функциях, обеспечивающих возможности усиления технологического уровня реального сектора экономики за счет снижения рисков при предоставлении возможности предприятиям использовать современные зарубежные технологии. Одновременно идентификация финансового лизинга в системе рыночных взаимоотношений субъектов мировой инвестиционной деятельности позволила выделить лизинг в самостоятельную форму, отличную от традиционной аренды и кредита.

2.3. Лизинг в системе источников финансовых ресурсов предприятия

В рыночной экономике используются разнообразные источники финансирования процессов развития производства и обновления основных фондов. Вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности предприятий источники финансирования могут быть внутренние (собственные) и внешние (привлеченные и заемные). В соответствии с этим возможные источники получения финансовых средств обычно объединяют в несколько групп: полное самофинансирование, финансирование за счет внешних источников и смешанное финансирование.

Смешанное финансирование основывается на различных вариантах использования разнообразных методов, форм и видов привлечения финансовых средств, как **внешних**, так и внутренних.

Осуществление инвестирования за счет *внутренних источников* — это полное самофинансирование. К числу его преимуществ следует отнести простоту реализации и оперативность привлече-

ния средств; более высокую норму прибыли инвестируемого капитала в связи с тем, что хозяйствующий субъект не должен осуществлять дополнительных выплат, например в счет ссудного процента. Однако самофинансирование ограничивает возможности производственного развития, так как реализуется в пределах объемов собственных финансовых средств.

Только за счет собственных средств компаний в современных условиях имеют возможности осуществлять прибыльную инвестиционную деятельность в основном те отрасли экономики, которые характеризуются относительно коротким технологическим циклом и где практически отсутствует влияние инфляции. Большинство предприятий испытывают недостаток финансовых средств.

К числу внешних источников финансирования относятся:

- бюджетные ассигнования, формы и размеры которых в зависимости от политики государства или других условий могут значительно варьироваться;

- иностранные инвестиции могут осуществляться в форме как межправительственных программ, так и частных инвестиций зарубежных финансовых организаций и частных предпринимателей.

Международные частные инвестиции достаточно активны на развивающихся рынках. С помощью международной диверсификации деятельности немецкие банки и американские фондовые биржи пытаются обеспечить высокую доходность собственных инвестиций: хотя риск инвестирования в развивающиеся рынки достаточно высок, они, как правило, обеспечиваются высокой доходностью вложений. Но наиболее привлекательными для внешних инвесторов в настоящий момент являются сырьевые и перерабатывающие отрасли промышленности: по оценкам центра иностранных инвестиций Министерства экономики РФ, в России до настоящего времени наиболее привлекательными для внешних инвесторов были нефте- и газодобыча, а также алюминиевая промышленность. Видимо, эта тенденция сохранится и в перспективе.

За счет внешних источников осуществляется акционирование, которое часто используется для реализации крупномасштабных реальных инвестиций. Основной недостаток акционирования связан с угрозой потери самостоятельности управления деятельностью компании.

Основной финансовый капитал компания получает за счет аккумуляции средств юридических лиц и граждан в различных финансовых организациях.

Близкими лизингу альтернативными вариантами приобретения имущества (оборудования) являются приобретение в кредит, в рассрочку, чистая аренда, аренда с правом (но не обязательством) выкупа.

Попробуем качественно оценить привлекательность лизинга среди альтернативных источников финансирования приобретения основных фондов предприятием (фирмой-пользователем).

Исходные данные: предприятие готово реализовывать проект (имеется необходимая документация, инфраструктура, рынок конечной продукции), но не имеет достаточного количества свободных средств для закупки необходимого имущества.

Схема приобретения имущества в кредит включает получение фирмой средств для реализации проекта и приобретения в собственность необходимого имущества. При прочих равных условиях финансирующая организация предпочитает предоставлять кредиты для реализации реальных краткосрочных проектов с высокой нормой прибыльности инвестиций (уровень их доходности должен превышать ставку кредитного процента), в то время как срок окупаемости проектов обычно более продолжителен.

В условиях роста ставки и дороговизны кредитного финансирования использование данного метода предприятиями в российских условиях ограничено условиями эффективности использования кредита.

Осложняет взаимоотношения хозяйствующих субъектов и то, что банк не всегда может быть уверен в целевом использовании кредита и требует надежного дополнительного обеспечения договора.

Приобретение в рассрочку в современных российских условиях не используется, так как не эффективно для поставщика: приобретение оборудования в рассрочку связано с переходом права собственности и при невыполнении договорных условий (при неуплате платежей) возврат имущества требует чрезмерно больших затрат.

Аренда имеет важное преимущество по сравнению с приобретением в рассрочку: риск, связанный с устареванием имущества, переносится на арендодателя. Однако арендатор может лишиться возможности долгосрочно использовать оборудование по независящим от него причинам.

Схема удобна для удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов в серийном мобильном оборудовании, необходимом фирме на относительно короткое время (например, аренда строительной техники).

Аренда с правом (но не обязательством) выкупа не исключает недостатков двух предыдущих способов, ограничивается риском при реализации схем сдачи в аренду сложного, дорогостоящего специального оборудования на длительный срок.

Лизинг характеризуется более высокой доступностью, так как позволяет уменьшить риск невозврата капитала и его целевого использования, а разнообразие лизинговых схем делает возможной выработку наиболее привлекательной для всех сторон договора. Лизинговые соглашения достаточно гибки и могут иметь разные формы. Используя лизинговые схемы, можно улучшить баланс компании, а денежные потоки могут быть больше, чем при приобретении имущества в собственность за счет заемных средств.

К основным достоинствам лизинга обычно относят возможность:

- быстро обновить основные фонды предприятия, используя дорогостоящее имущество, наукоемкие технологии без крупномасштабных единовременных вложений, а в случае возвратного лизинга получить на эти цели необходимые финансовые ресурсы;
- использовать гибкие формы и схемы выплаты лизинговых платежей, выбрать наиболее выгодную стратегию по их уплате, в том числе отсрочку первого платежа;
- поддержать соотношение собственного и заемного капитала в балансе предприятия — имущество — предмет лизинга обычно числится на балансе у лизингодателя, не увеличивая активов лизингополучателя от оплаты и позволяет обращаться в финансирующую организацию за кредитом;
- использовать отработанный механизм исполнения сложных таможенных формальностей при ввозе имущества из-за рубежа, так как эти обязанности исполняет лизинговая компания, действующая по неоднократно используемым схемам;
- относить лизинговые платежи на себестоимость продукции, уменьшая налогооблагаемую базу;
- в ряде случаев снизить стоимость и увеличить сроки привлечения инвестиционных ресурсов для реализации проекта;
- реализовать преимущества льготного налогообложения и начисления ускорений амортизации.

Важным преимуществом лизинга является сохранение права собственности лизингодателя на передаваемое имущество до срока действия договора.

Однако наряду с явными преимуществами лизинговым схемам присущи и недостатки:

- сумма затрат при реализации схемы лизинга для лизингополучателя выше, чем цена приобретения имущества за счет

собственных средств или банковского кредита (в зависимости от маржи лизингодателя и его финансовых возможностей);

- необходимость увеличения цены продукции и, следовательно, снижение ее конкурентоспособности из-за значительности суммы лизинговых платежей;
- зависимость иены лизинга от риска при реализации проекта и ликвидности имущества — предмета лизинга;
- риск морального старения имущества, снижение его ликвидности и получения лизинговых платежей ложится на лизингодателя, который закладывает компенсацию этих рисков в сумму лизинговых платежей;
- относительно высокая стоимость оформления документации и консультаций для осуществления лизинговых схем.

2.4. Особенности лизинга в России

В условиях российской экономики лизинговые взаимоотношения пока не адекватны рыночным. В настоящее время можно говорить только о начальном этапе их формирования.

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» определил порядок и особенности осуществления лизинга в России. Закон определяет лизинг как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Договором лизинга признается договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Закон определяет *лизинговые компании* (фирмы) как коммерческие организации (резиденты или нерезиденты Российской Федерации), выполняющие в соответствии с законодательством Российской Федерации и со своими учредительными документами функции лизингодателей.

Учредителями лизинговых компаний могут быть юридические или физические лица (резиденты или нерезиденты Российской Федерации). Лизинговые компании имеют право привлекать средства юридических и (или) физических лиц (резидентов и нерезидентов Российской Федерации) для осуществления лизинговой деятельности в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Лизинговая компания — нерезидент Российской Федерации представляет иностранное юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность на территории Российской Федерации.

При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами Российской Федерации. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации.

Договор лизинга может включать в себя условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ. Согласно Закону «О финансовой аренде (лизинге)» дополнительные услуги (работы) — это услуги (работы) любого рода, оказанные лизингодателем как до, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем и непосредственно связанные с реализацией договора лизинга. Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг (работ) определяются в каждом случае конкретно соглашением сторон.

Имущество может сдаваться в *сублизинг*. — поднаем предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга: на передачу предмета лизинга в сублизинг должно быть согласие лизингодателя, закрепленное документально.

При лизинге лизингополучателю принадлежит преимущественное право выбора имущества (предмета лизинга) и его изготовителя, т.е. лизингодатель приобретает в собственность имущество, указанное лизингополучателем и у определенного поставщика (продавца). В этом случае лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Однако договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. Если это отмечено в тексте контракта, то ответственность возлагается на лизингодателя.

Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Право пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме, если договор лизинга не устанавливает иное. Лизингополучатель получает имущество – предмет лизинга во временное пользование за определенную плату. Срок договора, как правило, совпадает со сроком его полной амортизации. По окончании срока договора или досрочно лизингополучатель имеет право приобрести имущество в собственность, что должно быть отражено в договоре.

Лизингодатель имеет право изъять предмет лизинга из владения и пользования у лизингополучателя в случаях и в порядке, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации и договором лизинга.

Поставщику имущества известно, что оно приобретается специально для последующей сдачи в лизинг. Имущество (предмет лизинга) может использоваться только в предпринимательских целях.

Договор лизинга заключают лизингодатель и лизингополучатель. В течение всего срока договора лизинга имущество остается собственностью лизингодателя, но поставляется непосредственно лизингополучателю, принимается им в эксплуатацию, и в случае обнаружения дефектов свои претензии лизингополучатель направляет поставщику, а не лизингодателю.

Имущество находится на балансе у лизингодателя. Однако допускается постановка лизингового имущества на баланс и лизингополучателя. (На наш взгляд, по сути, при этом происходит передача права собственности на имущество лизингополучателю, а все расчетные отношения могут рассматриваться как выкуп имущества в порядке рассрочки платежа. Такое положение связано со спецификой российского бизнеса и особенностями становления лизинговых взаимоотношений.)

За свою деятельность лизингодатель получает вознаграждение от лизингополучателя. 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.

Лизингодатель вправе потребовать досрочного расторжения договора лизинга и возврата в разумный срок лизингополучателем имущества в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации и договором лизинга. В этом случае все расходы, связанные с возвратом имущества, в том числе расходы на его демонтаж, страхование и транспортировку, несет лизингополучатель.

На предмет лизинга не может быть обращено взыскание третьего лица по обязательствам лизингополучателя, в том числе в случаях, если предмет лизинга зарегистрирован на имя лизингополучателя. Взыскания третьих лиц, обращенные на имущество лизингодателя, могут быть отнесены только к данному объекту права собственности лизингодателя в отношении предмета лизинга. К приобретателю прав лизингодателя в отношении предмета лизинга в результате удовлетворения взыскания в обязательном порядке переходят не только права, но и обязательства лизингодателя, определенные в договоре лизинга.

Утрата предмета лизинга или утрата предмета лизинга своих функций по вине лизингополучателя не освобождает лизингополучателя от обязательств по договору лизинга, если договором лизинга не установлено иное.

Российским законодательством предусмотрен ряд мер по осуществлению государственной поддержки лизинговой деятельности.

Предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на рынке услуг по лизингу обеспечиваются федеральным антимонопольным органом в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации.

Законодательством РФ предусмотрено право лизингодателя на инспекцию по лизинговой сделке. Согласно ст. 37 Закона «О финансовой аренде (лизинге)» лизингодатель имеет право осуществлять контроль за соблюдением лизингополучателем условий договора лизинга и других сопутствующих договоров. Цели и порядок инспектирования оговариваются в договоре лизинга и других сопутствующих договорах между их участниками. Лизингополучатель обязан обеспечить лизингодателю беспрепятственный доступ к финансовым документам и предмету лизинга.

Статья 38 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» предусматривает право лизингодателя на финансовый контроль за деятельностью лизингополучателя в той ее части, которая относится к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполне-

нием лизингополучателем обязательств по договору лизинга. Цель и порядок финансового контроля также предусматриваются договором лизинга. Лизингодатель имеет право направлять лизингополучателю в письменной форме запросы о предоставлении информации, необходимой для осуществления финансового контроля, а лизингополучатель обязан удовлетворять такие запросы.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы цели и интересы субъектов лизинга?
2. Обоснуйте свое согласие или несогласие с утверждениями «лизинг — вид инвестиционной деятельности...», «лизинг во всех своих проявлениях есть аренда», «**лизинг** — это покупка с рассрочкой, в кредит».
3. Каковы основные источники финансирования обновления основных фондов предприятия?
4. Выделите основные преимущества лизинга по сравнению с простой традиционной арендой, кредитом.
5. Какие недостатки лизинга вы можете назвать?
6. Может ли быть заключен договор лизинга, если предмет лизинга:
 - будет использоваться для предпринимательской деятельности;
 - находится в свободном обращении;
 - меняет натурально-вещественную форму в период действия договора лизинга;
 - будет использоваться для личных нужд;
 - будет использоваться в качестве оборотных средств.
7. Перечислите достоинства и недостатки лизинга с точки зрения поставщика (производителя) оборудования, лизингополучателя.
8. Как вы оцениваете международный лизинг в системе мировых хозяйственных связей?
9. Какие схемы международного лизинга вы знаете?

Глава 3

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

- 3.1. *Мировой рынок лизинга: общие тенденции, динамика, перспективы*
- 3.2. *Лизинг как новый финансовый продукт на российском рынке*
- 3.3. *Лизинг как инвестиционная поддержка малого предпринимательства*
- 3.4. *Развитие российского рынка лизинга*

3.1. Мировой рынок лизинга: общие тенденции, динамика, перспективы

В настоящее время на рынке лизинга функционируют многочисленные лизинговые компании, около сотни стран являются участниками мирового рынка лизинга¹, существуют различные национальные и международные ассоциации.

Так, в 1961 г. в США была организована Ассоциация лизинга оборудования (в настоящее время она называется «Equipment Leasing and Finance Association»), в состав ассоциации входят различные финансовые структуры, занимающиеся финансированием проектов. В настоящее время в ELFA входят более чем 750 членов — независимые лизинговые компании, различные банки, брокеры, поставщики оборудования, посреднические и сервисные компании.

Европейская ассоциация лизинговых компаний (Leaseurope) была основана в 1972 г. в Брюсселе; в настоящее время она включает 48 ассоциированных членов, в том числе национальные лизинговые ассоциации практически всех стран Европы (Австрии, Бельгии, Болгарии, Боснии и Герцеговины, Великобритании, Венгрии, Греции, Дании, Испании, Италии, Ирландии, Кипра, Латвии, Литвы, Люксембурга, Мальты, Нидерландов, Норвегии, Польши, Португалии, России, Румынии, Сербии и Черногории, Словакии, Швеции, Швейцарии, Украины,

¹ The World Leasing Yearbook 2006. London: Eiiromoney Yearixx»ks, 2007.

Финляндии, Франции, Чехии, Эстонии). В 2006 г. на долю контрактов ассоциированных членов Leaseurope приходилось около 92% их национальных рынков лизинга.

Функционируют и другие организации, занимающиеся организацией партнерских взаимоотношений между лизинговыми компаниями мира, аккумулирующие информацию о лизинговых сделках, разрабатывающие методические документы. Например, созданная в 1973 г. The Multilease Association, в состав которой входят лизинговые компании Австрии (Ba-Ca Leasing), Германии (Deutsche Leasing AG), Исландии (Leasing hf), Испании (Lico Leasing, S.A.), Италии (Centra Leasing, S.p.A.), Кувейта (A'Ayan Leasing & Investment Company), Латвии (Parex Bank), Португалии (Besleasing, S.A.), России (РГ-Лизинг), Словакии (CAC LEASING Slovakia a.s.), Словении (Summit Leasing Slovenija, d.o.o.), Турции (Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O.), США (GATX International Ltd.), Чехии (CAC LEASING a.s.), Швейцарии (Credit Suisse).

Хотя как самостоятельный вид бизнеса лизинг стал развиваться практически только после Второй мировой войны, на современных финансовых рынках он занимает видное место среди других финансовых продуктов, а в рейтинге популярности для среднего и малого бизнеса следует за публичным предложением ценных бумаг. В странах с рыночной экономикой лизинг в общем объеме инвестиций традиционно составляет около 20%, а в США на лизинг технологического оборудования на протяжении многих лет приходится более 30% всего объема контрактов.

Сегодня можно говорить об устойчивой тенденции к увеличению численности хозяйствующих субъектов и стран, использующих лизинговую форму привлечения капитала. Многочисленные эффекты глобализации повлияли и на развитие лизинга: происходят процессы активного расширения национальных и мирового рынков лизинга. Лизинг активно используется в Европе, США, Японии, в странах Персидского залива, в развивающихся странах Африки и Азии (в первую очередь в Индии и Китае).

Развитие рынка происходит как количественно (за счет роста числа лизинговых сделок и их суммарного объема), так и качественно (за счет увеличения числа организационных форм и схем). Эти процессы связаны с рядом причин как общемирового характера, так и внутреннего (национального, например, в исламских странах, где реализуются исламские принципы осуществления лизинговых сделок¹).

¹ The 24th Annual World Leasing Convention, 2006.

Субъектами мирового рынка лизинга являются многочисленные лизинговые компании, отличающиеся не только объемом заключенных лизинговых договоров, но и размером уставного фонда, своим статусом, направленностью коммерческих интересов и пр. Существуют фирмы, специализирующиеся исключительно на лизинге недвижимого имущества (зданий, сооружений, предприятий и т.п.). Другие предметом своей деятельности выбирают движимое имущество, оборудование. Ряд компаний универсальны, осуществляют лизинговые сделки как по движимому, так и по недвижимому имуществу. Очевидно, что в зависимости от направленности компаний они предлагают разные условия, а следовательно, в своем портфеле имеют разный лизинговый продукт.

Суммарный объем новых контрактов лизинга в Европе (рис. 3.1) практически постоянно растет.

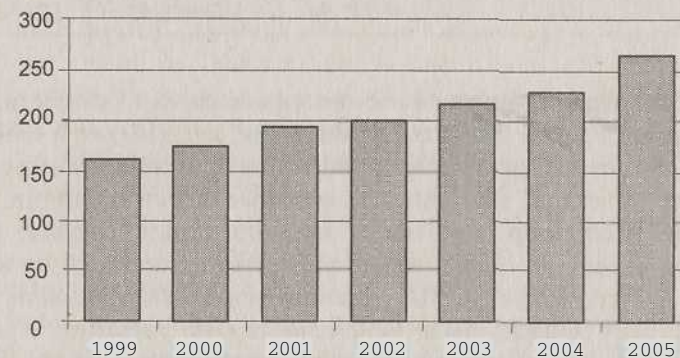


Рис. 3.1. Объем новых контрактов лизинга в Европе, млн евро
Источник: составлено по данным Leaseurope.

Анализ европейского рынка лизинга показал, что общая тенденция его количественного роста в 2006 г. не изменилась: суммарный объем новых лизинговых сделок участников Европейской ассоциации лизинговых компаний Leaseurope в 2006 г. вырос до 297,5 млрд евро. Таким образом, за последние 12 лет общий объем новых лизинговых контрактов более чем утроился (в 1994 г. число контрактов оценивалось на уровне 86 млрд евро).

Лидерами по объемам лизинга на протяжении многих лет остаются Великобритания, Еермания, Италия (табл. 3.1). Суммарная доля новых контрактов по лизингу в этих странах составляет около половины общего объема лизинга.

Таблица 3.1. **Общий объем новых лизинговых контрактов в странах Европы в 2004–2006 г., тыс. евро**

Регион	Год		
	2004	2005	2006
Страны Бенилюкс, Австрия и Швейцария	18 640,41	20 387,84	28 776,25
Страны СЕЕ	14 940,87	21 199,30	33 395,95
Франция	26 915,00	28 776,00	36 099,29
Великобритания	53 651,00	55 773,62	54 955,78
Германия	44 410,00	49 270,00	50 539,00
Италия	38 039,9	44 160,00	48 109,00
Страны Средиземноморья	21 151,45	25 860,53	27 536,50
Страны Северной Европы	13 379,14	17 475,17	18 098,97
Всего	231 127,84	262 902,45	297 510,73

Лизинг недвижимости. Лизинг недвижимости осуществляется практически во всех развитых странах. Так, и США уже в 1980-х годах лизинг начали активно осуществлять при строительстве таких крупных объектов, как заводы, атомные электростанции, газопроводы. Например, стоимость автомобильных заводов, строящихся в середине 1980-х годов совместно с японскими компаниями на территории США, оценивалась в 400–500 млн долл., треть из них должна быть оплачена за счет **лизинга**. В это же время было заключено лизинговое соглашение General Electric Cred. на строительство цементного завода в США, а Bankers Trans — на строительство газоперекачивающих станций для американской компании Mobil Oil.

В Европе происходит постоянный рост объемов рынка лизинга недвижимости (рис. 3.2).

По данным Leaseurope, в 2006 г. увеличение суммы новых объемов контрактов лизинга недвижимости в Европе составило 5,6% и оценивается на уровне 46,8 млрд евро.

Значительная доля в общей структуре сделок с недвижимостью отмечается в Италии (рис. 3.3), наиболее популярном в Европе рынке, а также во Франции.

В мировой практике около 35–40% лизинговых контрактов на рынке недвижимости приходится на лизинг промышленных зданий. Предметом лизинга обычно являются сооружения про-

изводственного назначения, склады, гаражи, здания школ и др. Наибольшую долю традиционно составляют промышленные здания (рис. 3.4).

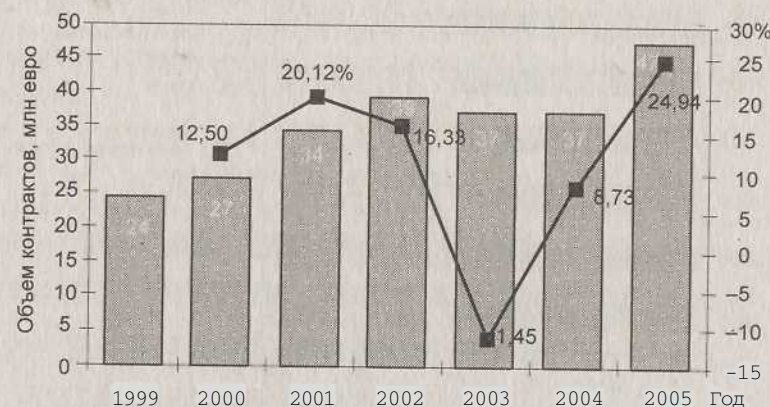


Рис. 3.2. Динамика общего объема контрактов лизинга недвижимости в Европе

Источник: составлено по данным Leaseurope.

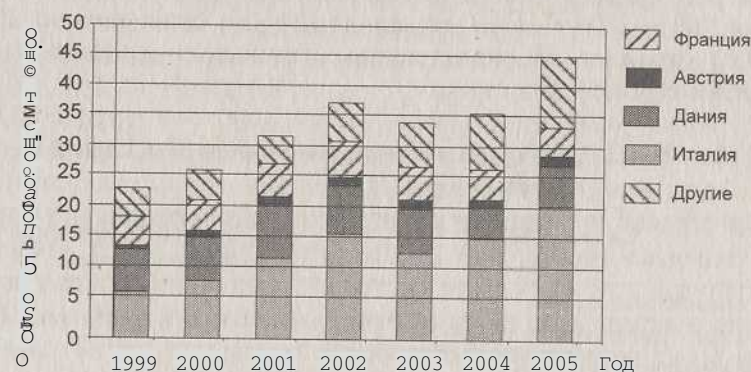


Рис. 3.3. Динамика общей стоимости договоров по лизингу недвижимости по странам Европы

Источник: составлено по данным Leaseurope.



Рис. 3.4. Динамика структуры лизинга недвижимости в Европе, %

Источник: составлено по данным Leaseurope.

В 2006 г. в Европе одновременно с увеличением суммы контрактов лизинга промышленных зданий увеличилась доля лизинга розничных торговых точек — до 23% (табл. 3.2). Увеличение к 2005—2006 г. доли отелей до 7% (по сравнению с 2% в 1999 г.) отражает общие тенденции социально-экономического развития европейских стран.

Таблица 3.2. Структура лизинга недвижимости в Европе в 2006 г., %

Тип имущества	Доля в общей структуре контрактов лизинга, %
Промышленные здания	28
Офисные помещения и здания	26
Розничные торговые точки	23
Отели и центры досуга	7
Предприятия коммунального сектора	2
Другие типы промышленных зданий	14
Всего	100

Анализ динамики рынка лизинга по сроку, на который заключен контракт, показал, что структура его со временем значительно менялась. В период с 1999 по 2001 г. наибольшее число контрактов (около 40%) заключалось на срок менее 8 лет. В 2002 г. доля таких контрактов резко (почти в 2 раза) сократилась и составила 26%, затем в 2003 и 2004 гг. уже составляла 22 и 19% соответственно (рис. 3.5). В 2006 г. эта тенденция сохранилась.



Рис. 3.5. Структура контрактов лизинга недвижимости по срокам договора, %

Источник: составлено по данным Leaseurope.

Одновременно в этот период значительно увеличилось число контрактов на лизинг недвижимости на срок от 8 до 16 лет.

Лизинг движимого имущества. Несмотря на очевидный рост сделок с недвижимостью на мировом рынке в настоящее время основная доля лизинговых сделок приходится на движимое имущество.

К движимому имуществу относят: силовые машины и оборудование (теплотехническое, турбинное, электродвигатели и т.п.), рабочие машины и оборудование для различных отраслей промышленности (полиграфическое оборудование, строительную технику, станки и т.п.), средства вычислительной техники и оргтехники, транспортные и передаточные средства, средства телекоммуникации и прочие машины и производственное оборудование, механизмы и приборы и т.д.

Согласно классификации Equipment Leasing and Finance Association следует выделять четыре типа контрактов в зависимости от их объема:

- крупные — цена контракта более 5 млн долл.;
- средние — цена контракта от 250 тыс. до 5 млн долл.;
- мелкие — цена контракта от 25 тыс. до 250 тыс. долл.;
- микронконтракты — цена контракта менее 25 тыс. долл.

В мировой практике перечень имущества, сдаваемого в лизинг, чрезвычайно широк, хотя для анализа обычно выделяют несколько групп: промышленное оборудование, компьютеры и офисное оборудование, дорожно-транспортное оборудование, железнодорожный транспорт, корабли, самолеты, легковые автомобили и др.

Традиционно в мире наиболее распространен лизинг автомобильного транспорта. Велика доля лизинга и промышленного и дорожно-транспортного оборудования.

В Европе структура договоров лизинга по типам имущества достаточно постоянна (рис. 3.6).

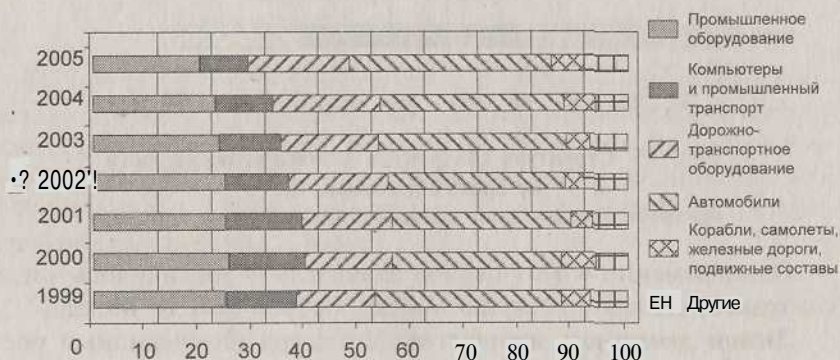


Рис. 3.6. Динамика структуры рынка лизинга движимого имущества в Европе, %

Источник: составлено по данным Leaseurope.

В 2006 г. структура рынка практически не изменилась. Основная доля контрактов лизинга пришлось на лизинг легковых автомобилей и составила более 100 млн евро. Более 50 млн евро пришлось на новые контракты по лизингу промышленного оборудования. Наблюдается рост дорожно-транспортного оборудования. Общая сумма новых контрактов по лизингу дорожно-

транспортного оборудования в 2006 г. почти достигла 50 млн евро (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Прирост лизинга движимого имущества в Европе (2006 к 2005 г.), %

Группа имущества	Прирост доли лизинга
Дорожно-транспортное оборудование	17,54
Промышленное оборудование	16,25
Железнодорожный транспорт, корабли, самолеты	8,78
Компьютеры и офисное оборудование	3,23
Легковые автомобили	2,73

Хотя в 2006 г. происходило дальнейшее снижение доли лизинга компьютеров и офисного оборудования, по данным Leaseurope, абсолютная стоимость новых контрактов по лизингу превысила 20 млн евро.

Достаточно стабильна и структура общего объема лизинговых контрактов по отраслям-лизингополучателям (рис. 3.7).

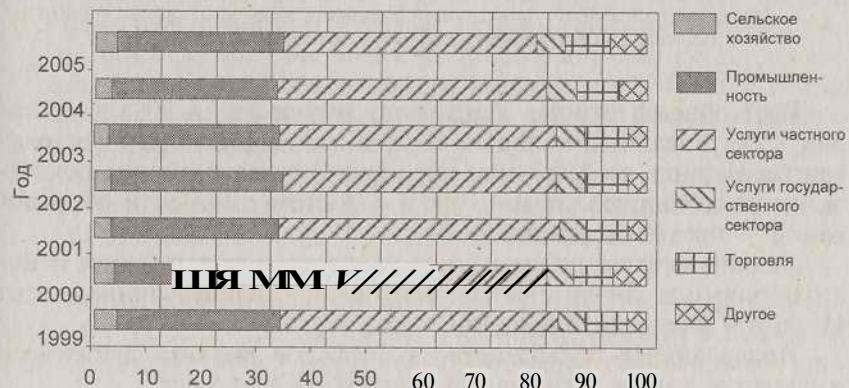


Рис. 3.7. Динамика структуры общего объема лизинговых контрактов по отраслям-лизингополучателям, %

Источник: сформулировано по данным Leaseurope.

Традиционно примерно 50% среди потребителей рынка лизинговых услуг занимает частный сектор, в основном за счет договоров лизинга с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями.

Значительная доля в общей структуре объема лизинговых контрактов приходится на промышленность и сельское хозяйство.

Оценивая динамику лизинга движимого имущества в целом, отметим, что общая сумма лизинговых сделок движимым имуществом растет (рис. 3.8).

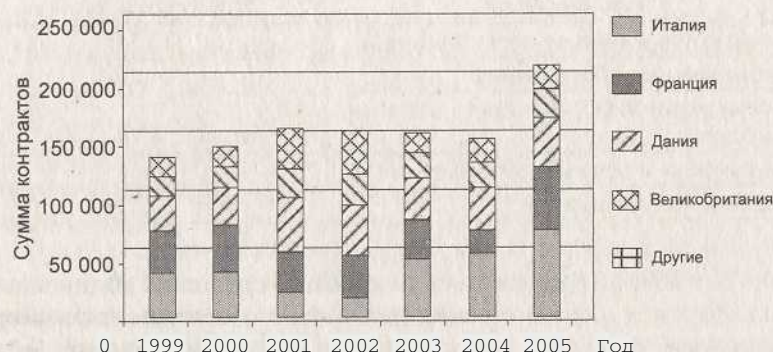


Рис. 3.8. Динамика изменения общей суммы новых контрактов по лизингу в европейских странах, млн евро

Источник: составлено по данным Leaseurope.

Примечание: в 2015 г. невозможно разделить непосредственно лизинг и переход в собственность взятого в лизинг оборудования.

Рост объема лизинга движимого имущества в 2006 г. составил 7,2%. Увеличение общего объема стоимости новых контрактов по лизингу до 250,7 млн евро связано как с общим показателем заключенных сделок, так и с ростом стоимости оборудования — предмета лизинга.

Лизинг движимого имущества наиболее развит в Дании и Великобритании. Значительная часть рынка лизинга принадлежит Италии и Франции, Германии.

Подавляющее большинство контрактов лизинга движимого имущества в мире заключалось на срок от 2 до 5 лет.

3.2. Лизинг как новый финансовый продукт на российском рынке

Российская практика использования лизинга. Для России лизинг довольно новый финансовый продукт: до начала 1990-х годов условия для развития этого вида инвестиционной деятельности

в нашей стране отсутствовали. Одной из первых была сделка на условиях лизинга по приобретению в 1990 г. Аэрофлотом западноевропейских аэробусов А-310. Сегодня накоплен положительный опыт применения лизинга во многих отраслях промышленности России.

До начала 1990-х годов лизинг в России использовался в ограниченных масштабах и в основном советскими внешнеторговыми объединениями, например Автоэкспортом, Совтрансавто, Авиаэкспортом, Совкомфлотом, Совфраггом, Трактороэкспортом, которые использовали лизинговые операции (объем операций 200—300 млн долл. в год) для приобретения оборудования из развитых капиталистических стран и реже — для реализации современных машин и оборудования по международным контрактам. Внутренний лизинг не имел какого-либо заметного развития.

Определенное регулирующее влияние сохранял за собой Внешэкономбанк. Внешнеторговые организации в основном были потребителями услуг, тогда как основная роль в этой сфере принадлежала советским зарубежным банкам и созданным с их участием лизинговым компаниям. Среди последних можно назвать Промлиз, созданную во Франции в 1974 г. коммерческим банком для Северной Европы (Airbank) и Credi Leoner; East—West-Leasing, созданную Morgan Gtrenfield and Co. Ltd и Московским народным банком в Англии; Donaw-Bank в Австрии. Тогда же впервые сложилось впечатление, что лизинг может быть эффективнее традиционных кредитных линий, открываемых иностранными банками на 7—8 лет в пользу Внешэкономбанка или дорогостоящего кредита Внешэкономбанка в иностранной валюте.

Позднее на условиях найма судна без экипажа Минфлота СССР приобрел значительное количество танкеров, сухогрузов, пассажирских судов, построенных на иностранных верфях.

Первые современные лизинговые технологии были использованы в России при активном участии банковского капитала. Так, в начале 1990-х годов Мосбизнесбанк сформировал специализированную лизинговую компанию Лизингбизнес, Промстройбанк в Санкт-Петербурге — Балтлиз, Межрегиональный банк — «Меликон».

Стремление осуществлять лизинговые операции во многом было обусловлено объективной потребностью в использовании новых рыночных финансовых инструментов; с другой стороны, банки были единственными финансовыми институтами, располагающими свободными денежными средствами.

Считается, что важным этапом развития лизинговых сделок в России стали операции Международного промышленного банка (МПБ).

Международный промышленный банк основан в 1992 г. За годы активной деятельности на финансовом рынке банк стал одним из крупнейших частных банковских учреждений России. По основным финансовым показателям МПБ стабильно входит в пятерку крупнейших российских банков, демонстрируя устойчивую динамику развития. В списке 1000 крупнейших банков мира авторитетного британского журнала «The Banker» МПБ занимает 369-е место (4-е место среди российских банков).

МПБ был подготовлен ряд программ, предусматривающих использование лизингового механизма для развития промышленности Камчатки, Хабаровского края и других районов Дальнего Востока.

К сожалению, в связи с отсутствием точных и объективных данных достаточно сложно проанализировать структуру и динамику лизинговых операций, а также степень участия в них банковского капитала. Однако, анализируя роль банковской сферы в развитии лизинга в России, известный специалист в области лизинговых отношений Е. Чекмарева отмечала рост инвестиций банков в имущество, предоставленное в лизинг в период с 1994 по 1996 г.

В соответствии с отчетом Российской ассоциации лизинговых компаний в 1994 г. на рынке работало 15 лизинговых компаний, а в 1997 г. официальную регистрацию получили уже 550 компаний. По данным Государственной регистрационной палаты при Минэкономике РФ по состоянию на 16 сентября 1997 г. лицензию на осуществление лизинговой деятельности на территории России получили 274 компании-резидента и 27 компаний-нерезидентов¹, в 1998 г. — соответственно 536 и 51. По состоянию на 10 августа 1999 г. Комиссией при Минэкономике РФ по лицензированию² лизинговой деятельности в Российской Федерации

¹ Экономика и жизнь. 1997. № 41.

² До 2002 г. лицензии на право осуществления лизинга на всей территории Российской Федерации выдавались Минэкономике РФ по решению Комиссии, в которую входили представители заинтересованных федеральных органов исполнительной власти. Обеспечение работы Комиссии было коаложено на Государственную регистрационную палату при Минюсте РФ. По поручению Минэкономике РФ Государственная регистрационная палата вела Государственный реестр выданных, **продленных, приостановленных** или аннулированных лицензий на лизинговую деятельность. В настоящее время лизинг не относится к лицензируемым **видам** деятельности.

принято решение о выдаче лицензий и внесено Государственной регистрационной начатой при Минюсте РФ 1026 компаний, из них 937 резидентов и 89 нерезидентов Российской Федерации.

Диапазон суммарной цены контрактов варьируется в достаточно широких пределах: от 0,7 до почти 12 млн долл.

Вместе с ростом числа лизинговых компаний постепенно увеличивались и объемы лизинговых контрактов. По оценкам Российской Ассоциации лизинговых компаний в 1995 г. было заключено договоров лизинга на общую сумму 170 млрд руб. (42 млн долл.), в 1996 г. — 670 млрд руб. (130 млн долл.), 1997 г. — 2,8 трлн руб. (500 млн долл.) и в 1998 г. — 625 млн долл. Диапазон сумм контрактов лизинга варьируется в достаточно широких пределах: от 0,7 млн до 10 млн долл. и более.

В 1997 г. в России были отмечены высокие темпы роста объема лизинговых операций (на 328%), что позволило ей подняться на 19-е место в Европе (в 1996 г. Россия занимала 24-е место), хотя в мировом рейтинге Россия в 1997 г. была на 38-м месте (в 1996 г. Россия занимала 36-е место).

Однако за этот же период (1995—1997 гг.), по данным Госкомстата, объем лизинговых услуг в России составлял только 207 млн долл. Представляется, что эти данные не полностью отражают объемы лизинговых контрактов, что связано с неотрабатанностью механизма государственной статистической отчетности, предоставляемой фирмами, осуществляющими лизинговую деятельность.

Мировой опыт свидетельствует, что лизинг¹ служит важным инструментом привлечения инвестиций даже в период экономического кризиса. Анализ показал, что и в России в условиях сложнейшей экономической ситуации после событий 17 августа 1998 г. лизинг сумел сохранить положительную тенденцию развития, о чем свидетельствует рост объемов лизинговых операций как в рублевом (без учета инфляции), так и в долларовом выражении. За один год после кризиса лицензии на осуществление лизинговой деятельности получили 317 компаний, что расценивается как рост на 51%. Это несмотря на то, что сразу после кризиса изменения на российском финансовом рынке, в частности сокращение долгосрочного банковского кредитования, привели к тому, что часть лизинговых компаний приостановили свою деятельность; в основном пострадали компании, которые приняли на себя валютные риски — получив валютные кредиты для финансирования лизинговых сделок, заключали при этом сделки в рублях. Однако многие компании шли навстречу ли-

зингополучателям, внося изменения в график платежей, предоставляя отсрочки.

Официальная статистика суммарного объема лизинговых операций на российском рынке лизинговых услуг практически отсутствует и в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Общий объем лизинговых сделок в России по разным оценкам колеблется в широких пределах от 470 млн (которые приведены в ежегоднике «World Leasing Yearbook—1999») до 1 млрд долл. (по оценке ряда специалистов). Косвенным показателем может служить прогноз развития лизинга в российской экономике до 2000 г., который был составлен Минэкономики РФ на основе анализа зарубежного опыта. Предполагалось, что доля лизинга в общем объеме инвестиций в производство составит примерно 20%, со следующей разбивкой по годам: 1997 г. — 5, 1998 — 12, 1999 — 16%. Как известно, эти показатели не были достигнуты.

Однако уже в конце 1990-х годов наметилась тенденция к увеличению числа лизинговых операций. Эта тенденция просматривается даже при анализе данных Госкомстата (именно оценка Госкомстата указывает минимальные значения объемов лизинга в России): инвестиции на приобретение имущества — предмета лизинга лизинговыми компаниями и другими организациями-лизингодателями в 1998 г. составили 273,4 млн руб., в 1999 г. — 516,3 млн руб., а в 2000 г. — 5793,9 млн руб.

В начале 2000-х годов в рейтинге стран по развитию лизинга Россия находилась в третьем десятке из пятидесяти участников: на ее долю приходилось 0,28% общего объема лизинговых операций пятидесяти ведущих стран мира, в то время как доля Германии составляла 5%, Японии — 15–18%, США — около 50%. Если в развитых странах доля лизинга достигала 50% инвестиций в основные фонды, то в России этот показатель в 2002 г. составил всего 4,3%¹.

По данным маркетингового исследования, проведенного компанией АМИКО, ежегодный прирост объемов финансового лизинга в 1998–2006 гг. составлял 40,8%. За эти годы Российская Федерация поднялась с 34-го места в мире на 10-е и в Европе — с 20-го на 6-е. России удалось опередить даже такие страны, как Австралия, Нидерланды, Швейцария, Швеция, Дания, Бельгия.

И все же, несмотря на закрепившуюся в последние годы тенденцию роста объемов лизинговой деятельности, рынок финан-

¹ Доля лизинга в инвестициях в развитых странах обусловлена высокой долей предприятий среднего и малого бизнеса — основных клиентов лизинговых компаний.

совой аренды (лизинга) в России все еще развит недостаточно: если в большинстве развитых стран доля лизинга в ВВП составляет от 2 до 6%, то в России пока оценивается на уровне 1,7%¹. Особенно отстает рынок лизинга недвижимости.

По данным РА Эксперт в 2006 г. рынок продемонстрировал временное замедление темпов прироста лизинговых платежей, которые составили 20%. Однако увеличение темпов прироста профинансированных средств, оцениваемое РА Эксперт в 60% за год, свидетельствует о благоприятных перспективах дальнейшего роста лизинга в 2007–2008 гг. (для сравнения в 2002 г. они составляли 73%, в 2003 — 76, в 2004 — 66, а в 2005 — 40%)².

Сегодня можно говорить о качественно новом этапе развития лизинга в России: на рынке работает множество лизинговых компаний, разных по своей миссии, стратегии и целям. К крупнейшим лизинговыми компаниями России относятся РТК-ЛИЗИНГ, УРАЛСИБ, «Магистраль-Финанс», Росагролизинг, РГЛК, Альфа-Лизинг и др. (см. приложение).

Крупные российские компании начинают осваивать рынок недвижимости, работают в различных отраслях экономики: машиностроении, авиастроении, нефте- и газодобыче и переработке, сельском хозяйстве, горнодобывающей, легкой и пищевой промышленности. Наиболее крупные изменения структуры лизингового рынка связаны с деятельностью тех лизинговых компаний, которые работают с автотранспортными средствами — за год прирост в этой области составил 2055 млн долл., а также: компании, связанные в основном с лизингом железнодорожного подвижного состава — 1969 млн долл., энергетического оборудования — 1672 млн, строительной техники — 796 млн, машиностроительного оборудования — 425 млн, лесозаготовительного и деревообрабатывающего — 105 млн, пищевого, торгового, упаковочного оборудования — 102 млн долл. Постепенно увеличивается рынок лизинга недвижимости — в 2006 г. на 297 млн долл.³

¹ Сутурин А. Подозрительный лизинг // Российская Бизнес-газета, 2007. 13 июня.

² При оценке принималось, что объем профинансированных средств — средства, потраченные лизинговой компанией текущих сделок на исполнение. Объем полученных лизинговых платежей — общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации Б течение периода. Из состава лизинговых платежей выделяются доходы от ремаркетинга — от продажи оборудования, изъятого у лизингополучателя, полученные компанией Б течение периода. Объем полученных лизинговых платежей, объем профинансированных средств и объем лизинговых платежей к получению исчисляются компаниями без учета авансов от лизингополучателей (источник: РА Эксперт).

³ Рынок лизинговых услуг России — 2006 // Лизинг-ревью. 2007. № 4 (октябрь).

Постепенно увеличивается число компаний, работающих в сфере малого и среднего бизнеса, осуществляющих лизинг транспортных и легковых машин, оборудования для ресторанов быстрого обслуживания, полиграфического оборудования и пр.

При анализе российского рынка лизинговых услуг нельзя не отметить влияние макроэкономической среды на усиление основных положительных тенденций в этой сфере финансово-экономических отношений. Прослеживается связь улучшения динамики основных макроэкономических показателей, активизации экономической деятельности с выраженной *тенденцией увеличения общей суммы новых контрактов по лизингу, числа субъектов лизингового рынка.*

Так, компания «Авангард-Лизинг», которая занимается как классическим финансовым лизингом, где предметом лизинга **является** высокотехнологичное, ликвидное оборудование или техника, так и финансированием крупных проектов по строительству и техническому оснащению производственных комплексов, заключила в первом полугодии 2007 г. около 200 договоров лизинга различного оборудования и недвижимости, превысив объем лизингового портфеля 1,174 млрд долл. (рис. 3.9).

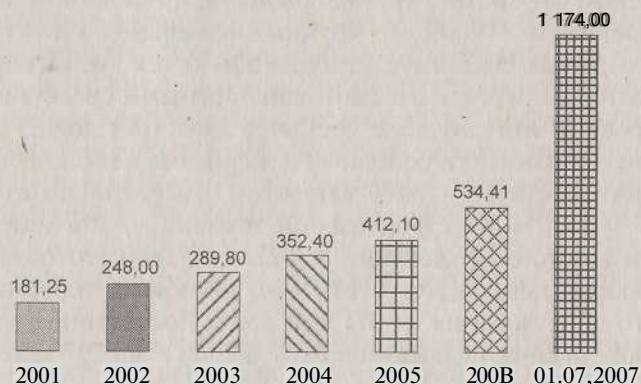


Рис. 3.9. Динамика роста объема лизингового портфеля фирмы «Авангард-Лизинг», млн долл.

В условиях улучшения макроэкономических показателей к важнейшим факторам, оказывающим влияние на динамику тенденций развития лизинга, следует прежде всего отнести изменение ставки рефинансирования: ее снижение напрямую связано со снижением ставок по кредитам, используемым лизинговыми фирмами.

Усиление конкуренции на рынке лизинговых услуг положительно отражается на доступности и привлекательности лизинга для клиентов, обуславливает снижение его пены, готовность лизингодателей идти навстречу клиентам, появление новых лизинговых продуктов, которые фирмы-лизингодатели предлагают на рынке.

В настоящее время наиболее конкурентным является рынок легковых и грузовых автомобилей. Именно на этом рынке предлагается более широкий перечень лизинговых продуктов и условия лизинга наиболее привлекательны для потребителя.

Например, Лизинговая компания КамАЗ предлагает дифференцированные лизинговые продукты «Стандарт» (лизинговый продукт для среднего бизнеса), «Корпорация» (продукт для крупного бизнеса, специально адаптирован для клиентов, желающих провести реорганизацию и оптимизацию автомобильного парка), «Частник» (специально адаптирован для малого бизнеса, учитывает важность сокращения скорости приобретения автотранспортного средства) и «Полнооперационный лизинг» (индивидуальный проектный подход, предполагающий, что в дополнение к корпоративному предложению клиенту предоставляется ряд дополнительных услуг).

Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» от 23 июня 1999 г. № 117 так определяет конкуренцию на рынке финансовых услуг: это состязательность финансовых организаций, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждой из них односторонне воздействовать на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке.

Общие результаты усиления конкуренции среди лизинговых компаний следующие:

- снижение размера аванса;
- снижение маржи лизинговой компании;
- расширение спектра дополнительных услуг и появление новых лизинговых продуктов, которые предлагают лизинговые фирмы;
- переход на расчеты платежей, не привязанные к валюте (принятие лизинговыми фирмами на себя валютных рисков).

Очевидно, что такое улучшение условий лизинговой сделки для хозяйствующих субъектов — потенциальных лизингополучателей без ущерба для доходности лизинговой компании возможно, если лизинговая фирма:

- находит резервы для сокращения внутренних издержек;
- имеет возможность привлекать более дешевые ресурсы для финансового обеспечения сделки.

Таблица 3.4. Некоторые организации, участвующие в финансировании лизинговых сделок на российском рынке

<i>Название организации</i>	<i>Краткая характеристика</i>	<i>Адрес сайта</i>
Международная финансовая корпорация, МФК (International Finance Corporation, IFC)	Международный финансовый институт, образован в 1956 г., входит в структуру Всемирного банка. Штаб-квартира организации находится в Вашингтоне (США). Цель МФК — обеспечение устойчивого притока частных инвестиций в развивающиеся страны. Акционерами МФК являются 178 стран, в том числе США (23,65% голосов), Япония (5,87), Россия (3,39%). МФК координирует свою деятельность с другими организациями, входящими в состав группы Всемирного банка, но в юридическом и финансовом отношении является независимой организацией. МФК предоставляет займы, инвестирует в форме долевого участия в капитале, предлагает структурированное финансирование и продукты по управлению рисками, а также оказывает консультационные услуги в целях стимулирования роста частного сектора в развивающихся странах	http://www.ifc.org
Европейский банк реконструкции и развития — ЕБРР (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD)	Международный финансовый институт, образован в 1991 г. Имеет международный рейтинг AAA. Цель ЕБРР — оказание помощи странам Центральной и Восточной Европы и СНГ в становлении рыночной экономики. ЕБРР содействует развитию в странах региона частного сектора экономики, укреплению финансовых учреждений и правовых систем, а также развитию инфраструктуры, необходимой для поддержки частного сектора. ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионах, и помимо выделения своих средств привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций. ЕБРР осуществляет проектное финансирование банков, предприятий и компаний, вкладывая средства как в новые производства, так и в действующие фирмы, работает с государственными компаниями в целях поддержки процессов приватизации и структурной реорганизации на них, а также совершенствования	http://www.ebrd.com

В российской экономике действие последнего, субъективного, фактора часто бывает определяющим и иногда ставит лизинговые фирмы в неравные условия в конкурентной борьбе.

В этой связи на рынке лизинговых услуг остается постоянной *тенденция активизации лизинговых фирм по привлечению более дешевого иностранного финансирования* для реализации лизинговых схем.

Цена ресурсов определяется спросом. Лизинг является формой долгосрочных взаимоотношений и, следовательно, для его осуществления требуются долгосрочные финансовые ресурсы. На отечественном рынке спрос на долгосрочные финансовые средства пока превышает их предложение: долговременные ресурсы ограничены, следовательно, их цена не всегда адекватна условиям проектов лизинговых компаний.

Развитие бизнеса лизинговых компаний связано с привлечением дешевого финансирования. Многие российские лизинговые компании решают эту проблему за счет внешних источников, в том числе западных финансирующих организаций (табл. 3.4).

Это обусловлено тем, что западное финансирование дешевле российского. И хотя российские лизинговые компании постепенно становятся все более привлекательными для западных финансовых институтов по мере повышения их финансовой устойчивости и надежности, доля зарубежного финансирования в 2006 г. составила около 20%.

Одна из проблем российского рынка лизинга заключается в том, что, если лизинговая фирма не имеет возможности получать финансовые ресурсы целенаправленно, например от зарубежного банка, или не имеет доступа к государственным средствам¹, она вынуждена предлагать свои услуги по относительно высоким ценам и становится менее конкурентоспособной по сравнению с остальными, имеющими возможность использовать внерыночные ресурсы.

Хотя ситуация затрудненного доступа к длинным и дешевым финансовым ресурсам сохраняется и для новых компаний источником финансирования остаются средства учредителей и средства, привлеченные через учредителей и аффилированные структуры, на рынке финансовых ресурсов углубляется наметившаяся уже в 2001—2002 гг. *тенденция уменьшения зависимости*

¹ Попков В.В. О поддержке равноправных условий конкуренции на рынке банковских услуг // Деньги и кредит. 2001. № 5. С. 46—47.

Название организации	Краткая характеристика	Адрес сайта
	коммунального хозяйства. ЕБРР использует установившиеся тесные связи с Правительствами стран региона в целях создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Устав ЕБРР предусматривает, его деятельность только в демократических странах . Забота об окружающей среде является составным элементом надежно работающей системы корпоративного управления и фигурирует во всех инвестиционных операциях ЕБРР	
World Business Capital Inc. (WBC)	Коммерческая финансовая организация, специализирующаяся на поддержке малого и среднего бизнеса на развивающихся рынках. Основана в 2003 г. Штаб-квартира компании находится в Хартфорде (шт. Коннектикут, США). Создана группой профессионалов, обладающих огромным опытом в международных кредитных операциях, который позволил им успешно профинансировать сотни проектов по всему миру. WBC предлагает значительное число кредитных продуктов, предназначенных для увеличения прибыли, рентабельности и денежных средств на наиболее перспективных международных рынках. WBC специализируется на проектном финансировании и финансировании приобретения оборудования. Для осуществления международных проектов и финансирования приобретения оборудования для среднего и малого бизнеса WBC использует кредитные программы двух правительственных организаций США — Корпорации частных зарубежных инвестиций (OPIC) и Экспортно-импортного банка США (Export-Import Bank of the United States)	http://www.worldbusinesscapital.com
Корпорация частных зарубежных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation, OPIC)	Основана в 1971 г. как правительственная организация США, для содействия зарубежным инвестициям США в новые и развивающиеся рынки как в виде прямого финансирования, так и предоставлением гарантий американским инвесторам.	http://opic.gov

	OPIC способствует экономическому развитию новых развивающихся рынков, поддерживает частный сектор в плане управления рисками, связанными с прямыми иностранными инвестициями. С момента основания OPIC способствовала инвестированию на сумму свыше 150 млрд долл., что помогло развивающимся государствам получить свыше 11 миллиардов долл. прибыли, в странах размещения инвестиций появилось 690 000 новых рабочих мест	
UPS Capital Business Credit (UPSC)	Основан в 1998 г. Штаб-квартира банка находится в Атланте (шт. Джорджия, США). Являясь подразделением Группы UPS, специализирующимся на финансовых услугах, банк предлагает традиционные и нетрадиционные финансовые услуги, а также услуги в сфере страхования компаниям малого и среднего бизнеса, а также международным компаниям. Цель — помочь бизнесу ускорить оборот денежного капитала через цепи поставок Группы путем увеличения денежных потоков, снижения торговых рисков, содействия международной торговле	http://capital.ups.com
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)	Является частью KfW Bankengruppe, одного из крупнейших в Европе финансовых институтов, специализирующихся на долгосрочном финансировании. Более 40 лет занимается финансированием и структуризацией инвестиций частных компаний на рынках стран с развивающейся или переходной экономикой. DEG осуществляет инвестиции в высокорентабельные проекты, способствующие повышению устойчивости развития всех секторов экономики, от сельского хозяйства до инфраструктуры, от производства до услуг. Приоритетом DEG являются инвестиции в местные финансовые институты. В 2005 г. им было предоставлено финансирование на сумму 286 млн евро, что составило 43% всего нового бизнеса DEG. Таким образом DEG укрепляет сотрудничество с финансовыми организациями, занимающимися инвестициями в малый и средний бизнес, путем предоставления долгосрочных кредитов таким организациям, как лизинговые компании, банки и фонды	http://www.deginvest.de

Название организации	Краткая характеристика	Адрес сайта
Московский международный банк (ММБ)	Российский коммерческий банк с международным участием, специализирующийся на обслуживании корпоративных и частных клиентов, корпоративном финансировании и казначейских операциях. Основан в Москве 19 октября 1989 г. ММБ является одним из лидеров в области оказания финансовых услуг среди ведущих банков России. Основная цель — привлечение международных финансов и участие в модернизации российской экономики. Первым из российских (тогда советских) банков он привлек к формированию своего капитала средства иностранных банковских учреждений. В число его учредителей вошли три российских банка (Внешэкономбанк — 20%, Сбербанк — 10%, Промстройбанк — 10%) и пять международных банков (Baycristche Vcreinsbank АО, Creditaristalt-Bankverein, Banka Commerciale Italiana, Credit Lyonnais и Kansalis-Osaki-Pankki), каждому из которых принадлежало по 12%. В настоящее время акционерами банка являются банк ВА-СА — 95% и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — 5%. ММБ первым среди российских банков начал операции на международных финансовых рынках, установил контакты с зарубежными государственными агентами гарантирования экспортных кредитов и международными финансовыми организациями. Объемы кредитных линий, открытых Международному московскому банку Европейским банком реконструкции и развития и ведущими зарубежными банками, относятся к крупнейшим в России	http://www.imb.ru/

Credit Suisse	Один из старейших банков, основан в 1856 г., имеет головной офис в Цюрихе, Швейцария. Банк осуществляет и не вести пионерно-банковский бизнес, операции на рынке ценных бумаг, аналитические исследования в России. За последние годы принял участие в ряде важнейших сделок на российском рынке, в том числе консультировал ConocoPhillips по приобретению 7,6% акций ОАО «ЛУКОЙЛ» на приватизационном аукционе, совместно с другими инвестиционными банками выступил букраннером первичных открытых выпусков акций АФК «Система», ОАО «Новатэк», «Пятерочки» и «Евраз Групп» и организовал ряд еврооблигационных займов для крупнейших российских компаний и банков	http://www.csfb.com
Anglo Romanian Bank Limited (ARBL)	Англо-румынский банк Ltd. Основан в 1973 г., зарегистрирован в Великобритании. Изначально основанный, как совместное предприятие, учредителями которого были Barclays Bank (30%), JP Morgan Chase (20%) и Bancorex (50%), с 2001 г. ARBL является филиалом ведущего румынского банка Banca Comerciala Romana S.A., обладающего 100% его акциями, и является частью BCR Group. В 2004 г. Англо-румынский банк завершил важный и давно им планируемый процесс реорганизации путем создания филиальной сети с помощью приобретения банков во Франции (Banque Franco Roumaine) и Германии (Frankfurt Bukarest Bank), принадлежавших BCR. Целью такой реорганизации было создание в итоге банка значительно большего по масштабу и с более четкой стратегией, а также увеличение его уставного капитала (теперь он превышает 100 млн евро). Цель банка — стать лидером предоставления финансовых услуг и продуктов, главным образом на европейском рынке	http://www.bcr.ro/angloromanian

финансового состояния лизинговой компании от учредителей — уменьшения доли средств учредителей. Становясь самостоятельным заемщиком, стабильно работающие компании постепенно начинают использовать другие источники финансирования. Основными источниками финансового обеспечения стабильно работающей лизинговой фирмы в настоящее время являются кредиты банка. Так, в 2006 г. более половины общего объема финансирования лизинговых сделок осуществлялось за счет кредитов банков; наряду с этим использовался выпуск векселей, облигационные займы, а доля собственных средств в финансировании лизинговых сделок сократилась (табл. 3.5).

Таблица 3.5. Динамика финансового обеспечения лизинговых фирм в 2005-2006 гг., %

Источник финансирования	Год	
	2005	2006
Собственные средства	18,5	10
Выпуск векселей	3,7	2
Облигационные займы	3,3	4
Всего, %	100	100

Лидеры рынка активно расширяют доступ к финансированию за счет привлечения коммерческих кредитов поставщиков и гарантий экспортных агентств развитых стран.

Так, с середины 2006 г. Лизинговая компания УРАЛСИБ вышла на рынок прямых международных заимствований, реализовав несколько кредитных сделок по рефинансированию части лизингового портфеля. На 2007 г. основной целью Лизинговой компании УРАЛСИБ стала организация независимой равномерной и гибкой структуры привлечения западных ресурсов в целях диверсификации источников финансирования. В планах компании — выпуск рублевых облигаций Credit Link Notes, организация нескольких синдицированных кредитов для финансирования новых проектов, а также увеличение прямых кредитных лимитов со стороны экспортно-кредитных агентств.

Эти тенденции российского рынка лизинга полностью соответствуют общей эволюции источников финансирования лизинга в мировой практике, которая прошла несколько этапов:

1) финансирование лизинговыми компаниями своей деятельности из собственного капитала или из средств учредителей;

2) привлечение кредитов от поставщиков или производителей оборудования;

3) использование средств международных финансовых институтов по развитию (ЕБРР, МФК) и экспортно-импортных агентств;

4) по окончании формирования кредитной истории и репутации выход на рынки частного капитала, включая международные рынки.

Как правило, среди факторов инвестиционной привлекательности лизинговой компании для инвесторов главными считают финансовую устойчивость и максимальную информационную прозрачность компании. С этой целью лизинговые фирмы привлекают зарубежные компании для проведения финансового аудита.

Например, ассоциация Промсвязьлизинг имеет в своем портфеле договоры финансового лизинга с предприятиями различных отраслей экономики на общую сумму около 270 млн долл. В 2003 г. компания приняла решение о выходе на международный рынок финансовых ресурсов. Для проведения аудита по международным стандартам была приглашена компания KPMG. В настоящее время для достижения большей прозрачности компания постоянно проводит проверку своей финансовой отчетности в аудиторской фирме KPMG. Это позволяет сотрудничать с ведущими экспортными агентствами мира и крупнейшими страховыми компаниями.

В настоящее время лидеры рынка активно расширяют доступ к финансированию за счет привлечения коммерческих кредитов поставщиков и гарантий экспортных агентств развитых стран. Так, компания «Аваи гард -Лизинг» активно развивает программу лизинга импортного технологического оборудования с привлечением западного финансирования под гарантии экспортных кредитных агентств стран Европы и США. Общая стоимость оборудования, переданного в лизинг с привлечением финансирования под гарантии экспортных кредитных агентств составляет около 260 млн долл. Программа позволяет предприятиям среднего бизнеса получить западное финансирование и существенно снизить стоимость модернизации основных фондов.

Репутация компании на международных финансовых рынках позволила ей в 2006 г. привлечь несвязанный синдицированный кредит западных банков на сумму около 100 млн евро сроком на 5 лет. В синдикации участвовали банки Credit Suisse, Bayerische Landesbank и Nordkap Bank AG. Имея возможность привлечения несвязанных дешевых ресурсов напрямую от западных банков,

«Авангард-Лизинг» постоянно улучшает для клиентов условия сотрудничества по таким направлениям, как лизинг вагонов, недвижимости, техники и оборудования отечественного производства.

Высокая прозрачность деятельности лизинговой компании «ДельтаЛизинг», имеющей собственный капитал 13,5 млн долл. (по состоянию на 01.01.07), привлекает долгосрочное финансирование на международных финансовых рынках. Финансирование сделок осуществляется как за счет средств учредителя, собственных средств компании, так и за счет кредитных линий международных инвесторов — Европейского банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации DEG, WorldBusiness Capital и др.

Помимо перечисленных факторов на репутацию компании в глазах потенциального инвестора влияет наличие гибких и емких систем обеспечения финансовой и операционной информацией, а также долгосрочного и краткосрочного финансового планирования.

Анализируя динамику изменения стоимости новых лизинговых контрактов, можно отметить сохранение тенденции укрупнения отдельных сделок. Прослеживаемая в России тенденция укрупнения лизинга во многом обусловлена стремлением лизингодателей снизить риски.

Одновременно происходит и укрупнение самих компаний. Укрупняясь, лизинговые компании могут эффективнее привлекать внешнее финансирование, получать синергический эффект от объединения клиентских баз.

Рынок лизинга характеризуется высоким уровнем концентрации, а с усилением конкуренции на рынке финансовых услуг связана наблюдающаяся *тенденция увеличения числа лизинговых компаний* (особенно созданных при банках), работающих на *региональных рынках*, а также расширения региональной сети функционирующих лизинговых компаний. Эта тенденция оттределяется переориентацией банков — учредителей лизинговых компаний на работу в регионах со средними предприятиями и активным развитием сети их филиалов. Например, такая крупная компания, как ВТБ-лизинг имеет региональные подразделения в Воронеже, Екатеринбурге, Краснодаре, Красноярске, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Петербурге, Тюмени, Хабаровске, Ярославле и дочерние компании в странах СНГ — в Белоруссии, на Украине.

Главный офис компании «РМБ-Лизинг» находится в Москве, а филиалы и представительства открыты в Брянске, Воронеже, Екатеринбурге, Иванове, Кемерове, Краснодаре, Курске, Петро-

заводске, Ярославле, Ханты-Мансийске. Компания активно развивает агентскую сеть: представители работают практически во всех российских регионах.

В регионах позиционируются и активно работают такие компании:

- ООО «Приволжская лизинговая компания» (Сэров), которая позиционируется в качестве региональной лизинговой компании на территориях Нижегородской области, одновременно осуществляя лизинговые операции в Москве, Вологодской, Ростовской областях, Республике Марий Эл и в Красноярском крае;

- ЗАО «Первая лизинговая компания», на сегодняшний день одна из крупнейших лизинговых компаний в Новосибирске, на рынке лизинга с марта 2001 г., ежегодно удваивая объемы своей деятельности;

- Верхневолжская лизинговая компания; создана в 2001 г., на протяжении последних нескольких лет занимает ведущие позиции на рынке лизинговых услуг Ярославля и ближайших областей, активно открывает представительства в центральном регионе России;

- «Лизинг-трейд» (Казань); по данным АЦ «Эксперт Волга», заняла 12-е место в регионе лизинговых компаний Поволжья; компания динамично развивает филиалы в Нижнекамске, Набережных Челнах, Чебоксарах, Уфе, Перми и Самаре. В ближайших планах компании открытие еще девяти филиалов в городах России;

- группа «Ураллизинг» (Екатеринбург); активно развивается и последние несколько лет стабильно входит в пятерку крупнейших лизинговых компаний Свердловской области.

Однако наряду с активным движением лизинговых фирм в регионы сохраняется неравномерность их распределения по регионам.

При анализе предложений лизинговых компаний на рынке лизинговых услуг выявляется *тенденция дальнейшего сокращения периода рассмотрения заявки потенциального лизингополучателя и сроков подготовки договора*. Это обстоятельство особенно важно для малых и средних предприятий, возможности хозяйственной деятельности которых ограничены их финансовыми возможностями.

Важной положительной *тенденцией* является *установление многими лизинговыми фирмами более тесных, стабильных отношений с поставщиками имущества*. Это приводит к развитию специализации лизинговых фирм на поставке определенной номенкла-

туры имущества и позволяет в лизинговых взаимоотношениях использовать ценовые преимущества, которые обеспечивают долгосрочное партнерство, в том числе за счет скидок на оборудование при неоднократных покупках, организации сервисного обслуживания поставленного оборудования, обратного выкупа оборудования при нарушении договора лизингополучателем, развития товарного кредита и т.д.

Наряду с этим имеются и успешно работающие компании, которые сдают в лизинг широкую номенклатуру имущества.

Примером такой компании может служить ООО «ВСП-Лизинг», которая была создана в 2002 г. и в настоящее время является универсальной лизинговой компанией, работающей с предприятиями и организациями во всех регионах России. На 1 июня 2007 г. компанией заключено около 200 договоров лизинга. Структуру лизингового-портфеля «ВСП-Лизинг» (рис. 3ЛО) составляют договоры лизинга разных видов имущества.

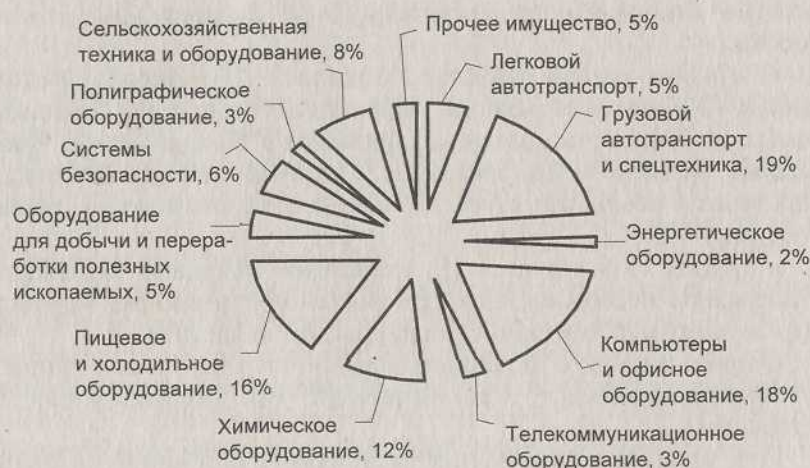


Рис. 3.10. Структура лизингового портфеля «ВСП-Лизинг»

Наблюдается увеличение сроков лизинговых договоров. Среди текущих и заключенных сделок преобладают сделки сроком от 3 до 5 и более 5 лет. Однако по сравнению с мировой практикой сроки сопоставимых договоров **лизинга** в России пока короче.

В последние годы в России отмечается тенденция роста числа контрактов по лизингу с недвижимым имуществом. Однако российский финансовый лизинг зданий и сооружений не так

развит, как на Западе. В России в настоящее время удельный вес лизинга зданий и сооружений в общей стоимости лизинговых операций составляет около 1%, что связано со сложностями в оформлении аренды (субаренды) или собственности на земельный участок, высокой стоимостью недвижимости, значительными сроками амортизации, высокой стоимостью нотариальной подписи, требованиями государственной регистрации аренды при отсутствии специальных правил регистрации договора финансовой аренды недвижимости.

Однако ряд специалистов отмечают, что в России растет интерес к лизингу недвижимости со стороны представителей малого и среднего бизнеса. У таких компаний очень велика потребность в коммерческой площади, но недостаточно собственных средств для их приобретения. Более того, сегодня компании сталкиваются с завышенной стоимостью аренды помещений. Договоры аренды зачастую заключаются на срок не более года, что делает неоправданными финансовые вложения арендаторов в отделку офисных помещений по собственным проектам. А вероятность того, что арендатор впоследствии сможет выкупить в собственность используемую недвижимость, очень мала. Кроме того, нормативная база лизинга в части учета и налогообложения имеют некоторые противоречия и неточности (см. подробнее гл. 5), и потенциальные субъекты лизинга недвижимости обеспокоены возможными санкциями.

Анализ предмета российского лизинга. Анализ информации, опубликованной на сайтах российских лизинговых компаний, показывает, что в России в последние годы номенклатура имущества, предлагаемого в качестве предмета лизинга, достаточно разнообразна и включает практически все традиционные для лизинга позиции по видам движимого имущества: промышленное оборудование и машины, оборудование для строительства, сельского, коммунального хозяйства, торговли, авто- и железнодорожный транспорт, компьютеры, оргтехнику и др. В российской практике в лизинг сдаются практически все виды оборудования во всех отраслях промышленности. Однако в настоящее время в России лизинговые сделки чаще всего осуществляются с оборудованием, отвечающим хотя бы одному из перечисленных критериев:

- высокая стоимость;
- высокая ликвидность;
- мобильность;
- легкость монтажа.

Одновременно динамично развиваются направления, привлекающие для инвестора: обеспечивающие высокий уровень эффективности производственной деятельности и, следовательно, гарантирующие выплату лизинговых платежей.

Активно используется лизинг автотранспортных средств, строительной и дорожной техники, перерабатывающего оборудования для сельского хозяйства. Основная доля нового бизнеса в 2006 г. пришлась на сегмент лизинга железнодорожного тягового и подвижного состава — 27%, лизинг грузового и легкового автотранспорта — 24%. Эти сегменты почти удвоили свою долю на рынке по сравнению с 2005 г. и в совокупности составили 51% рынка лизинга¹.

Темпы прироста лизинга в сфере *железнодорожного транспорта* заметно превышают динамику всех лизинговых операций в стране. Годовые объемы нового бизнеса увеличились в 2006 г. по сравнению с 2005 г. более чем вдвое — с 1691 млн до 3655 млн долл.² Активно работают на этом рынке фирмы «Магистраль Финанс», «ВТБ-Лизинг», «Альфа-Лизинг», Инпромлизинг, ГК «ТрансИнвестХолдинг», «ВКМ-Лизинг», «РГ-Лизинг», которые заключили контракты на суммы от 153 млн до 863 млн долл.

В портфеле этих компаний лизинг железнодорожного транспорта и в первом полугодии 2007 г. занимает значительное место — 53,6%. Компания ЗАО «РГ-Лизинг» в начале 2007 г. стала победителем двух тендеров ОАО «РЖД» по лизингу железнодорожного подвижного состава общей контрактной стоимостью более 34 млрд руб.

Рынок *автотранспортных средств* в России развивается чрезвычайно быстрыми темпами: за последние три года объемы выросли более чем в 6 раз. Легковые автомобили в России высоколиквидны и поэтому являются хорошим обеспечением не только лизинговых сделок, но и кредитных договоров при кредитовании лизинговой фирмы.

Высокая конкуренция на лизинговом рынке автотранспортных средств привела к появлению и развитию новых направлений взаимодействия лизинговых компаний с потенциальными лизингополучателями: лизинговые компании расширили перечень автомобилей, которые можно получить в лизинг, активно предлагают пакет дополнительных услуг. Особенно большой набор услуг предлагают лидеры этого рынка — компании Europlan,

Carcade, УРАЛСИБ, Русско-германская лизинговая компания, «Глобус-лизинг». Для лизингополучателя упрощается процедура оформления договора: сроки рассмотрения заявок сокращаются до 24 часов, оценка лизингополучателя проводится по сокращенному набору определенных характеристик и др.

Так, беспроцентный лизинг и лизинг с низким процентом, предлагаемые рядом компаний на рынке автолизинга, означают, что сумма всех лизинговых платежей будет равна стоимости автомобиля в салоне или годовые проценты составят 1—3% стоимости автомобиля.

Другим примером может служить универсальный продукт «Лизинг по твоим правилам», который предлагает компания Carcade. Лизингополучатель имеет возможность самостоятельно формировать условия для приобретения легкового автомобиля — марку автомобиля, первоначальный платеж, процентную ставку и срок аренды лизинга. Продукт «Лизинг по твоим правилам» реализуется во всех 30 центральных и региональных филиалах компании.

В 2007 г. лизинг автотранспортных средств продолжает активно развиваться. В частности, в сентябре Лизинговая компания УРАЛСИБ профинансировала приобретение 238 автобусов «Мерседес-Бенц» на сумму более 10 млн евро для крупнейшего автотранспортного предприятия Башкортостана ГУП «Башавтотранс». Это одна из крупнейших на российском рынке сделок лизинга автотранспорта. Реализация сделки имеет важную социальную составляющую, так как позволяет обеспечить современное и комфортабельное транспортное сообщение в Башкортостане. Ранее с использованием лизингового финансирования автотранспортным предприятием было приобретено 344 маршрутных автобуса для работы на городских и междугородних маршрутах и около 70 единиц грузового и легкового автотранспорта на общую сумму более 750 млн руб.

Активно развивается система страхования различных рисков в ходе проведения лизинговых операций с автотранспортными средствами. Лизинговые компании снижают размеры авансовых платежей до 10—30% по сравнению с 25—45% несколько лет назад. Сроки договоров лизинга легковых автомобилей в основном варьируются от 12 до 48 мес.

Отмечается активизация лизинга грузового автотранспорта: предметом лизинга все чаще становились грузовики, прицепы, полуприцепы, самосвалы, в том числе автомобилестроительных

¹ Поданным маркетингового исследования, проведенного компанией «АМИКО РБК.

² Рынок лизинговых услуг - 2006 // Лизинг-ревью. 2007. № 4 (октябрь).

концернов Швеции, Германии, Японии, США¹. При реализации лизинговых сделок использовались как традиционный, так и новый лизинговый продукт — схема вендор-лизинга.

Одной из крупнейших компаний, наращивающей объемы договоров на этом рынке, является Лизинговая компания КамАЗ (рис. 3.11). Объем лизингового портфеля компании составляет более 600 млн долл., клиентам компании реализовано свыше 9000 единиц техники. За девять месяцев 2007 г. Лизинговой компанией КамАЗ было заключено 543 договора на сумму 5367,6 млн руб., 38 договоров на сумму 135,5 млн руб. по лизингу оборудования.

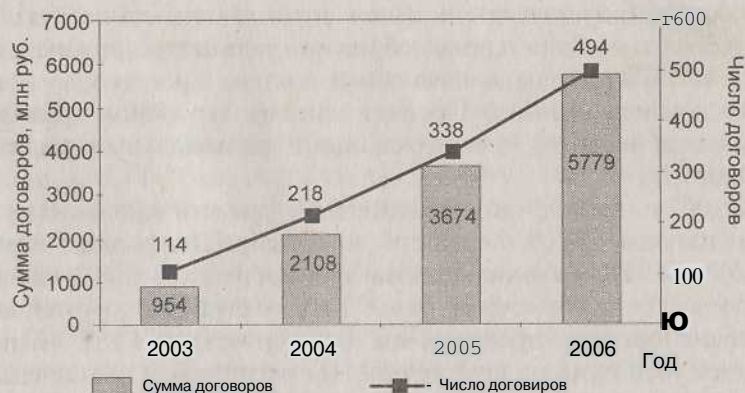


Рис. 3.11. Динамика объемов договоров лизинговой компании КамАЗ

Лидирующее место в списке лизингодателей грузовой авто-техники на российском рынке занимает Volvo Finance serves Vostok — лизинговая компания концерна Volvo. Крупными операторами на этом рынке являются компании «Скания-Лизинг», «Свое дело», «Элемент Лизинг», Europlan, Лизинговая компания УРАЛСИБ, ЛизингПромХолд, Интерлизинг.

При перечисленных преимуществах транспорт как имущество характеризуется относительной развитостью его вторичных рынков, высокой мобильностью, легкостью транспортировки и отсутствием сложного монтажа (а следовательно, и демонтажа в случае невыполнения условий договора лизингополучателем). Сделки с такими видами имущества обычно не требуют значи-

тельного дополнительного обеспечения, что снижает цену лизингового договора и облегчает доступ хозяйствующих субъектов к реализации лизинговых схем с использованием автотранспортных средств, строительной и дорожной техники, перерабатывающего оборудования для сельского хозяйства и др.

Активно используются лизинговые схемы в сделках, отличающихся большими объемами привлеченных средств на единицу оборудования: горнодобывающего, для нефтяной и газовой промышленности, в авиации, водном транспорте и сельском хозяйстве. Важную роль в лизинге этих видов имущества играет государство, оказывающее поддержку этим отраслям национальной экономики.

Одни из наиболее сложных — лизинговые сделки с воздушными судами. Сделки отличаются особой долгосрочностью и особыми схемами осуществления.

Так, «Ильюшин Финанс Ко» является крупнейшей организацией, осуществляющей поставки в финансовый лизинг новых гражданских самолетов российского производства на внутренний и международный рынок, в том числе с использованием механизма экспортного кредитования в рамках государственной программы поддержки экспорта промышленной продукции. С момента своего образования ИФК стала стратегическим партнером крупнейших авиастроительных заводов России. С 2003 по 2006 г. ИФК построила и передала 10 авиалайнеров ряду авиакомпаний: «Красноярские авиалинии» (2 Ил-96-300, 1 Ту-204-100), Cubana de Aviacion (3 Ил-96-300), «Владивосток Авиа» (4 Ту-204-300). Общий портфель заказов ИФК составляет свыше 100 самолетов на сумму более 3,5 млрд долл.

Компания поставляет клиентам самолеты в финансовый лизинг на срок до 15 лет. Схема лизинга ИФК (рис. 3.12) включает начальный аванс до 10% стоимости воздушного судна и последующие ежемесячные лизинговые платежи в соответствии с международной практикой финансирования подобных программ. Дополнительно клиент оплачивает расходы по техническому обслуживанию воздушного судна и его страхованию. В течение срока лизинга клиент имеет право выкупить воздушное судно по согласованной стоимости.

Общий объем российского вторичного рынка лизинга воздушных судов типа Ту-154 различных модификаций в 2006 г. составил 61 единицу, из них 48 Ту-154М и 13 Ту-154Б (всех модификаций). Объем лизинговых платежей по году составил около 73 млн долл. Компания «Авиализинг», существующая с 1996 г. и

¹ Рынок лизинговых услуг — 2006 // *Лизинг-ревью*. 2007. № 4 (октябрь).

представляющая собой самостоятельную финансовую структуру, специализирующуюся в области лизинга воздушных судов, в 2006 г. стала абсолютным лидером в сегменте рынка лизинга воздушных судов Ту-154.

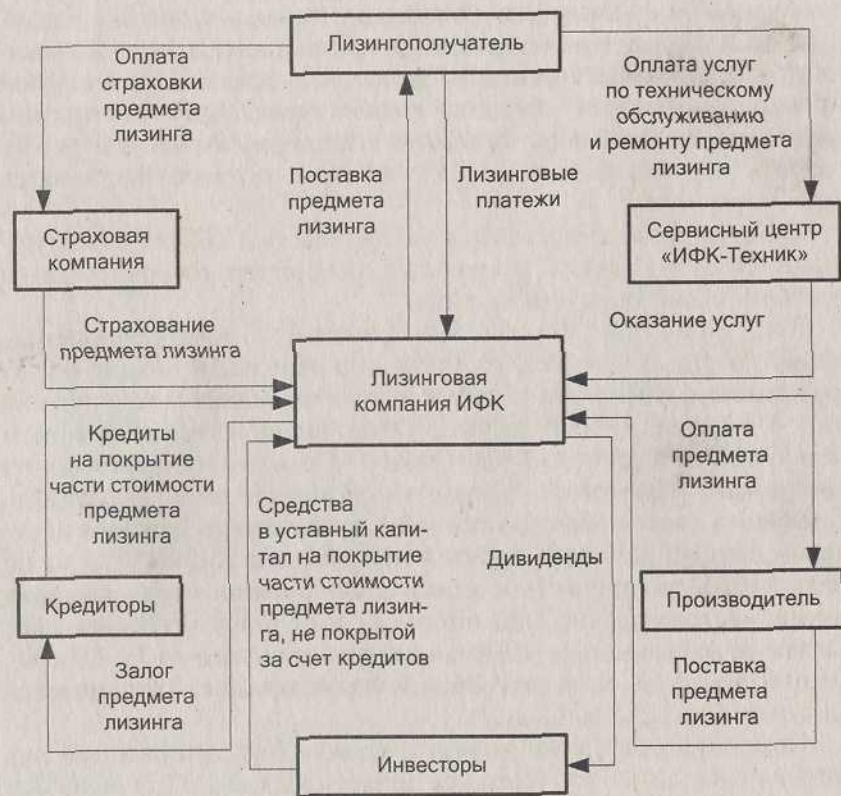


Рис. 3.12. Схема лизинга ИФК

В октябре 2007 г. компания «Авиализинг» заключила контракт на приобретение двух самолетов Ту-154М у авиакомпании «Владивосток Авиа»; пассажирский самолет ТУ-154М сдан в долгосрочный лизинг авиакомпании Utair.

Особую актуальность приобретает лизинг в *агропромышленном комплексе*. Сельское хозяйство остается самым трудозатратным и капиталоемким и не только в России. Оно имеет длительный цикл окупаемости и поэтому нуждается в поддержке государства. Одной из основных форм государственной под-

держки АПК стал лизинг сельскохозяйственной техники, позволяющий оснастить сельских товаропроизводителей современной в высокопроизводительной техникой.

Примером может служить деятельность ЗАО «Центр-Капитал», который на рынке лизинга сельскохозяйственной техники работает с крупными и средними агропромышленными холдингами и успешно реализует свои проекты в Татарстане, Оренбурге, Краснодарском крае, Сибири.

Другим примером удачного использования лизинга может быть опыт Росагролизинга. Как и в большинстве государств — производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции, в России требуется существенная поддержка внутреннему сельскохозяйственному рынку за счет федерального и региональных бюджетов.

Аграрный лизинг, по сути, есть система государственной поддержки российских сельхозтоваропроизводителей. Объединение усилий всех участников аграрного лизинга (на федеральном и региональном уровнях) в конечном итоге усиливает эффективность инвестиционных процессов в сельском хозяйстве и создает условия для привлечения новых стратегических инвесторов в агропромышленный комплекс России.

Высокий спрос на *дорогостоящее телекоммуникационное оборудование* при высокой эффективности его использования обуславливает достаточно высокий процент лизинга в этом секторе. Активно в этом секторе работает компания «Лизинг-Телеком».

На протяжении ряда лет наблюдается достаточно устойчивый рост стоимости новых контрактов по лизингу *лесозаготовительного и деревообрабатывающего оборудования* (лесовозов, трелевочной техники, оборудования для лесозаготовки и первичной переработки леса и др.), которая в 2006 г. достигла 240 млн долл. Наиболее крупные операторы — «ДельтаЛизинг» (Владивосток) и «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург).

Так, в первом полугодии 2007 г. компанией «ДельтаЛизинг» приобретено и передано в лизинг деревообрабатывающего оборудования, в том числе высокотехнологичного зарубежных производителей (Weinig, Koetter, Cefla), на сумму 17,6 млн долл.

В настоящее время в России перед многими *медицинскими клиниками* и диагностическими центрами стоит задача повышения качества и расширения спектра оказываемых услуг. Во многих регионах необходимо переоснащение медицинских учреждений новым оборудованием. Это достижимо только путем увели-

чения парка медицинского оборудования и внедрения вместо устаревшей техники современного высокотехнологического оборудования. Но зачастую для осуществления такого рода перемен не хватает свободных средств. Несмотря на огромные потребности в финансировании, отрасль здравоохранения оказалась наименее обеспеченной инвестициями. На российском рынке не так много компаний, специализирующихся на лизинге медицинского оборудования. В области оснащения медицинских учреждений специализируется компания ООО «Лизинг-Медицина».

Расширяется использование лизинговых схем для приобретения по лизингу оборудованием *для пищевой промышленности*. Это обстоятельство во многом связано с развитием импортозамещающих производств. Стоимость заключенных договоров в 2006 г. достигла 342 млн долл. Наиболее часто предметом лизинга пищевого оборудования являются линии по переработке различных продуктов, оборудование для производства кондитерских, хлебобулочных, макаронных изделий, холодильное оборудование, линии по переработке рыбы, производству теста, мясной и молочной продукции, сахара, детского питания, линии по розливу различных напитков, пива, оборудование для производства спирта и др.

Компания «ВСП-Лизинг» в 2007 г. заключила договор и осуществила поставку сложного высокотехнологичного оборудования для крупного мясоперерабатывающего предприятия Волгоградской области. Сумма договора лизинга — 6,5 млн долл., срок договора — 3 года, финансирование сделки осуществляет Новикомбанк. В рамках договора приобретается новое импортное мясоперерабатывающее, фасовочное, холодильное и разделочное оборудование различных европейских производителей: Fuerla (Испания), Funk (Германия), FAM (Бельгия), Handtmarm (Австрия), Autotrierm, FLC, OMET (Италия). Сложный комплекс производственных линий предназначен для расширения ассортимента и увеличения объемов выпуска производимой продукции. Сотрудничество с лизингополучателем осуществляется с мая 2006 г.; с этого времени профинансировано приобретение спецтехники и оборудования на сумму более 3 млн долл.

В последние годы активно развивался лизинг машиностроительного, металлообрабатывающего и энергетического оборудования: объем сделок в этом сегменте в 2006 г. увеличился в 3,5 раза.

К 2006 г. число операторов, работающих с *машиностроительным и металлообрабатывающим оборудованием*, возросло более чем в 2,3 раза, более 15 лизинговых фирм имеют в своем портфеле договоры на сумму от 8 млн до 45 млн долл. Среди

крупных лизингодателей в этом сегменте рынка можно отметить Ипотечную компанию Сбербанка (Нижний Новгород), «Авангард-Лизинг», «Балтийский лизинг», «ВТБ-Лизинг», «РГ-Лизинг», ГК «Столица», «Райффайзен Лизинг», «Глобус-Лизинг».

Значительный рост наблюдается в лизинге *энергетического оборудования*: в течение 2006 г. было заключено новых лизинговых контрактов на общую сумму порядка 2 млрд долл. Предметом лизинга в этом случае служит дорогостоящее технологическое оборудование, обуславливающее высокую цену контракта, которая часто превышает 100 млн долл.

Компании — лидеры энергетического оборудования — «Бизнес Альянс», «Альфа-Лизинг», «РБ Лизинг», ГК «ТрансИнвестХолдинг»¹.

Растут объемы лизинга *химического оборудования*. Договоры по лизингу такого оборудования есть в портфеле Группы финансовых технологий, «Северной Венеции», «Райффайзен Лизинг».

Многие российские лизинговые компании заключали договоры на лизинг *полиграфического оборудования* (для широкоформатной печати, флексопечатное, допечатное и послепечатное оборудование). Лидерами на этом рынке являются — «ММБ-Лизинг», «Элемент Лизинг», «Северная Венеция».

Растет объем сделок с *торговым и упаковочным оборудованием*. В секторе торгового оборудования большие объемы были у Europlan — 25,8 млн долл.

Однако несмотря на улучшение макроэкономической ситуации и оживление на рынке лизинговых услуг, использование в России лизинговых схем не соответствует современным потребностям реального сектора экономики и продолжает оставаться недостаточным.

Такая ситуация свидетельствует о негативных явлениях в российской экономике, в частности о высоком уровне транзакционных затрат, закрытости многих компаний, а также о недостаточном внимании государственной экономической политики к лизингу.

Рынок лизингодателей. Анализируя тенденции начального этапа развития рынка лизингодателей в России, динамику количественных показателей до 2002 г. можно оценить по числу выданных лицензий (до 2002 г. лизинг относился к лицензируемым видам деятельности). В августе 1999 г. Комиссией по лицензированию лизинговой деятельности в Российской Федера-

¹ Рынок лизинговых услуг — 2006. Лизинг-ревю. 2007. № 4 (октябрь).

Таблица 3.6. Крупнейшие лизинговые компании России

Место	Название компании	Число компаний в группе	Обаеи лизинговых платежей к получению, МЛН руб.	Место	Название компании	Число компаний в группе	Объем лизинговых платежей к получению, млн руб.
1	РТК-ЛИЗИНГ	3	23432,51	16	Балтийский лизинг	2	4704,42
2	УРАЛСИБ	6	17780,80	17	Элемент Лизинг	1	н/д
3	ЛК «Магистраль-Финано	1	18794,00	18	Ханса Лизинг	2	10284,39
4	Русско-германская лизинговая компания	1	22366,83	19	Русская лизинговая компания	1	4005,43
5	Росагролизинг	н/д	18143,00	20	Sarcade	1	1812,00
6	Альфа-Лизинг	2	17911,61	21	ЛизингПромХолд	1	4114,00
7	Авангард-Лизинг	5	13807,55	22	СТОУН-XXI	1	2923,00
8	Европлан	2	5873,00	23	БИЗНЕС АЛЬЯНС	1	13973,39
9	Райффайзен-Лизинг	1	8868,09	24	Российская дорожная лизинговая компания «Росдорлизинг»	1	3293,00
10	Объединенная лизинговая компания Центр-Капитал	2	6827,54	25	РМБ-ЛИЗИНГ	1	2980,65
11	РБ Лизинг	1"	9972,00	26	Брансвик Рейл Лизинг	1	6156,27
12	Глобус-лизинг	2	7305,25	27	ГЛАВЛИЗИНГ	1	2526,00
13	ММБ-Лизинг	2	9687,00	28	Локат Лизинг Россия	1	4390,00
14	Лизинговая компания КамАЗ	1	11870,00	29	Группа Финансовых Технологий	4	'2729,63 "
15	Интерливинг	4	5569,00	30	ВКМ-Лизинг	2	4778,30

ции при Минэкономике РФ принято решение о выдаче лицензий и внесено Государственной регистрационной палатой при Минюсте РФ 1026 компаний, из них 937 резидентов и 89 нерезидентов Российской Федерации. Из 937 лизинговых компаний, имевших лицензии на лизинговую деятельность в России, только 419 (менее 50%) занимались исключительно лизинговой деятельностью.

В 1999 г. лицензии на лизинговую деятельность в России имели 89 компаний нерезидентов, представляющих 21 страну, в том числе европейских 75, из них восточноевропейских 13, США 14, Австралия, Африка не представлены. Анализ трех лет деятельности показывает, что соотношение числа лизинговых компаний — резидентов и нерезидентов практически остается постоянным и составляет 10:1 (около 10%).

С отменой лицензирования информация о деятельности лизинговых компаний формируется на базе проводимых опросов и аккумулируется Российской ассоциацией лизинговых компаний, а также в различных обзорах и исследованиях.

В настоящее время лизинговые компании функционируют во всех регионах России (табл. 3.6).

Основными учредителями лизинговых компаний в России являются банки, администрации регионов, иностранные инвесторы, физические и юридические лица. Среди работающих на российском рынке лизинговых компаний редко у кого есть только один учредитель. Так, универсальная лизинговая компания, учрежденная в 1999 г., имеет единственного акционера — Инвестиционный фонд США — Россия, **крупная** инвестиционная корпорация из США, управляемая Delta Private Equity Partners (DPER).

В зависимости от источников финансирования и видов операций российские лизинговые компании-резиденты можно разделить на несколько групп (табл. 3.7).

Учредителем лизинговых компаний, успешно работающих на российской рынке в течение длительного срока и располагающих финансовыми средствами для активного ведения деятельности, обычно становится банк, государственная структура, иностранные инвесторы.

Например, учредителем и единственным акционером ЗАО «РГ-Лизинг» является Сбербанк России (компания стала 100%-ной дочерней структурой Сбербанка в октябре 2006 г.).

- Компания ЗАО «РГ-Лизинг» — профессиональный участник российского рынка лизинговых услуг. С момента создания

Таблица 3.7. Группы лизинговых компаний на российском рынке

Группа	Особенности	Примеры компаний
Компании, организованные банками, другими финансовыми институтами	Наиболее крупные на рынке, имеют большой портфель заказов, используют более современные методы работы, квалифицированный персонал. Деятельность зависит от инвестиционной политики крупных банков, финансовых организаций и институтов и финансируется ими. Ориентируются на оказание стандартных лизинговых услуг широкому кругу клиентов, обслуживают клиентов «собственного» банка (предоставляют лизинговые услуги клиентам из числа тех, кто обращается напрямую в банк за получением кредита на приобретение основных средств)	ЗАО «Русс ко-1» — первая лизинговая компания (РГ-Лизинг), основано в 1993 г., акционером компании является Сбербанк РФ. Лизинговая компания ООО «РМБ-Лизинг», создана в 1997 г. Русским международным банком. ООО «Интерлизинг», создано в 1999 г., учредитель ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга». ОАО «ВТБ-Лизинг», основано в 2002 г. Единственный акционер ОАО «Банк ВТБ»
Компании, организованные крупными промышленными, коммерческими и торговыми предприятиями и корпорациями, в рамках ФПГ	В основном созданы по отраслевому признаку: ориентируются на обслуживание предприятий определенной отрасли — на лизинг для «своих» и осуществляют реализацию лизинговых проектов в интересах своих учредителей, не ориентированы на расширение круга клиентов	ЛК-лизинг — ЛУКойл. РТК Лизинг (Группа компаний Ростелеком) «Сибмашлизинг» — лизинговая компания ОАО «Сибмаш». «Донтрейдинг» — лизинговая компания завода Ростсельмаш «Туполев». «Ильюшин Финанс Ко»

Компании, создаваемые при участии государства (государственными и муниципальными структурами)	Обычно используют льготное бюджетное финансирование конкретного уровня. Функционируют в рамках региона или ориентированы на осуществление лизинговых сделок с определенными типами клиентов, создаются в целях реализации лизинговых проектов, приоритетных для конкретного региона. Имеют возможность участвовать в реализации проектов невысокой эффективности и надежности	ОАО «Югорская лизинговая компания», создано в 1997 г. в Ханты-Мансийске по инициативе Окружного фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции в целях обеспечения стабильного инвестирования в производственный капитал. Учредители: Окружной фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции; ЗАО «КБ «Сургутнефтегазбанк»; ЗАО «Акционерный банк "Капитал"»; Департамент имущества и земельных отношений г. Сургута; Комитет по управлению муниципальным имуществом г. Ханты-Мансийска. Афопромлизинг. ЗАО «Московская лизинговая компания», учреждено в 1993 г. Учредители: Московский фонд поддержки малого предпринимательства и Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства. ОАО «Муниципальная инвестиционная компания», основана в 1998 г. администрацией г. Краснодара как универсальная классическая лизинговая компания, с 1998 г. по 2000 г. функционировала как агент Московской лизинговой компании, с 2000 г. работает самостоятельно
Компании — дочерние предприятия различных торговых домов, фирм-производителей	Используют лизинг как механизм продвижения на рынок своей продукции заключают немного лизинговых сделок, не имея доступа к достаточным финансовым ресурсам	

компания активно развивалась, осваивая новые сегменты рынка и налаживая связи с партнерами и клиентами. За последние годы компания:

- победила в тендере РЖД на заключение договоров лизинга железнодорожного подвижного состава контрактной стоимостью 2,7 млрд руб. (июль 2004 г.);
- победила в тендере РЖД на заключение договоров лизинга железнодорожного подвижного состава контрактной стоимостью 10 млрд руб. (октябрь 2004 г.);
- открыла филиал в Екатеринбурге (ноябрь 2005 г.);
- осуществила первую сделку по лизингу коммерческой недвижимости (июль 2006 г.);
- открыла второй филиал, в Новосибирске (сентябрь 2006 г.).

Другим примером может служить компания **ООО «Альфа-Лизинг»**. Это универсальная лизинговая компания, оказывающая предприятиям и организациям услуги по передаче в лизинг производственного технологического оборудования и машин, а также транспорта.

Учредитель ООО «Альфа-Лизинг» — крупнейший российский частный банк — **ОАО «Альфа-Банк»**, имеющий более 30 филиалов, дополнительных офисов и дочерних банков в России, **СНГ** и за рубежом. В настоящее время «Альфа-Лизинг» — полностью дочерняя структура **ОАО «Альфа-Банк»**.

Возможности привлечения мощных ресурсов банков ставят лизинговые компании в число лидеров лизингового рынка.

Участие банков в лизинговых схемах. На протяжении всей истории современного лизинга банки принимают активное участие в лизинговых операциях. Известно, что в мировой практике 75—80% общего количества лизинговых компаний либо созданы банками, либо контролируются ими.

Участие банка в лизинговой схеме может быть как непосредственным, так и косвенным.

В начале 1990-х годов банковский капитал активно участвовал в организации первых в России лизинговых сделок. На начальных этапах развития лизинга в России банки непосредственно становились лизингодателями, т.е. передавали хозяйствующему субъекту имущество, принадлежащее им на правах собственности. Иногда банки передавали во временное пользование имущество, перешедшее к ним в собственность в залоговых отношениях.

Некоторые банки развивали свою инфраструктуру по схемам лизинга, становясь одновременно кредитором и лизингополучателем. Именно в это время получило развитие банковское законодательство, в частности в инструкции № 270 Госбанка СССР

Группа	Особенности	Примеры компаний
Компании-посредники	Ориентируются на случайные небольшие проекты, осуществляют сопровождение, консультирование в сфере лизинга	
Компании, созданные отдельными физическими и юридическими лицами за счет собственных, как правило, незначительных средств	Финансируют небольшие проекты, имеют региональную направленность	
Иностранные фирмы	Иностранные фирмы-производители (поставщиков оборудования, автотранспортных средств, в основном большегрузных автомобилей, и технологий). Используют лизинг в качестве инструмента сбыта продукции, обычно по схемам с участием российского банка, приемлемого для иностранной фирмы, выдающего гарантию за своего клиента — конечного лизингополучателя	Volvo Finance Serves Vostok — лизинговая компания концерна Volvo. Caterpillar Financial Services Corporation — финансовое подразделение компании Caterpillar Inc., крупнейшего в мире производителя строительной и горнодобывающей техники, газотурбинных и дизельных двигателей и промышленных газовых турбин, предоставляет финансовые и лизинговые услуги для всего ассортимента техники Caterpillar и другой продукции, реализуемой через дилеров Caterpillar. Carcdade — частная лизинговая компания, работает в России с 1996 г., полностью иностранный капитал, специализируется на лизинге автомобилей в России, учредитель Getin Holding S.A. Имеет успешный семнадцатилетний опыт работы в области лизинговых услуг в странах Центральной и Восточной Европы (капитализация Getin Holding SA. — более 4 млрд дол. по данным на 16 мая 2007 г.). В состав холдинга входят банки, страховые компании, инвестиционные институты

от 16 февраля 1990 г. «О плане счетов бухгалтерского учета», а позднее в 1991 г. в Законе РСФСР «О банках и банковской деятельности» были предусмотрены лизинговые операции.

Однако часто косвенное участие банка в лизинговых операциях становится более эффективным.

В связи с этим более предпочтительными формами участия банка в лизинге стали:

- организация банком дочерней лизинговой компании;
- организация лизинговых компаний совместно с другими хозяйствующими субъектами;
- предоставление лизинговым компаниям финансовых ресурсов.

В это же время было создано несколько совместных лизинговых компаний.

Банки и сейчас остаются наиболее реальными потенциальными участниками лизинговых технологий, осуществляемых на российском рынке.

Обычно банки предоставляют кредит лизинговой фирме для определенной схемы лизинга, т.е. когда определен конкретный предмет лизинга, приобретаемый у определенного поставщика для определенного лизингополучателя. Однако некоторые банки своим дочерним компаниям выделяют кредитные средства, не оговаривая условий будущих лизинговых контрактов.

Несмотря на рост объемов банковского кредитования, до настоящего времени финансирование лизинга в кредитных портфелях стабильно работающих банков остается незначительным. Это связано с рядом факторов.

У банков в основном отсутствуют сильные стимулы инвестировать в производственный сектор: банки предпочитают валютные операции, высокодоходные ценные бумаги.

Анализируя проведение банками лизинговых операций, многие специалисты отмечают их выгодность, надежность и привлекательность лизинговых технологий для банков как способ надежного среднесрочного размещения ресурсов.

Выделяя кредитные средства для лизинговых операций, банки уменьшают риск своей деятельности, так как в основе лизинговых операций лежит материальное обеспечение в виде движимого и недвижимого имущества.

Однако небольшая эффективность лизинговых схем для банков-лизингодателей в связи с особенностями российской экономики, инвестиционного рынка и налоговой системы Российской Федерации часто тормозит развитие лизинга: при реализа-

ции на практике лизинговых схем банками и другими кредитными организациями часто возникает ряд проблем.

1. На протяжении действия договора лизинга право собственности на имущество остается за лизингодателем. В условиях российской экономики обуславливает необходимость выполнения ряда обязанностей:

- являясь собственником имущества, лизингодатель (представитель банковских структур) должен осуществлять контроль за состоянием имущества — предмета лизинга и правильностью его эксплуатации (что сопряжено с дополнительными затратами);
- для приобретения необходимого оборудования банк должен располагать не только денежными средствами, но и частью нераспределенной прибыли прошлых лет, не связанной с денежными потоками и замороженной на балансовых счетах (превышение имеющихся фондов имеет для банка ряд негативных последствий — прежде всего снижение величины его капитала и, как следствие, риск нарушения им обязательных экономических нормативов).

2. Недостаточно разработаны система защиты участников сделки, механизм санкций за нарушение обязательств и др.; сохраняется риск невыполнения лизингополучателем своих обязательств по последующему выкупу имущества. (На начальных этапах развития лизинга в России возвратность не превышала 50% суммы начального финансирования.) В результате на балансе кредитной организации могут быть заморожены весьма дорогостоящие активы, что отрицательно отразится на структуре баланса и других финансовых показателях, а также часто ограничивает виды оборудования, которые могли бы быть предметом лизинга.

3. Традиционно потенциальный лизингополучатель имеет инвестиционный проект и сам определяет имущество (оборудование), которое ему необходимо. Однако в целях снижения риска лизингодатель должен ознакомиться с финансовым положением и спецификой производственной деятельности лизингополучателя, технико-экономическим обоснованием проекта, конъюнктурой рынка, поставщиком, условиями поставки имущества и т.д. Проведение такой оценки силами банка требует наличия в его штате дополнительного персонала или привлечения сторонних экспертов, что приводит к дополнительным затратам и, следовательно, удорожанию лизинговых услуг.

Поэтому увеличение числа дочерних лизинговых компаний, созданных крупными банковскими структурами при мощных финансовых группах, банках с хорошей репутацией, вполне объяснимо. Кроме того, дочерние компании имеют возможность

предлагать более дешевые лизинговые схемы, чем независимые лизинговые фирмы, так как имеют ряд преимуществ:

- упрощенный доступ к свободным финансовым ресурсам при более низких кредитных ставках;
- возможность привлекать финансовые ресурсы как банков-учредителей, так и иностранных инвесторов;
- возможность финансировать лизинговые сделки наиболее крупных объектов;
- деловые связи с ведущими поставщиками оборудования, в том числе импортного, получения товарного кредита на льготных условиях, с отсрочкой платежей;
- обеспечение залога лизингового договора, поскольку потенциальные лизингополучатели и их дочерние фирмы становятся клиентами банка-учредителя.

В настоящее время сегменты российского лизингового рынка лизингодателей отличаются своим происхождением, видами лизинговых активов, типами клиентов.

В России накоплен опыт создания отраслевых лизинговых компаний для поддержки промышленности.

В рамках ФПГ лизинговые компании создаются с целью обеспечить необходимым имуществом предприятия, входящие в состав этой ФПГ. Такие компании обычно предоставляют в лизинг оборудование с высокой стоимостью и большими сроками погашения (от 3 до 10 лет). Компании имеют возможность использовать относительно низкие ставки, но не оказывают большого влияния на конкурентную среду лизингового рынка России, так как их деятельность не требует привлечения широкого круга клиентов.

Часто в создании лизинговых компаний участвуют и муниципальные власти. В связи с этим ставки по заемным средствам для лизингополучателя оказываются значительно меньше, чем на рынке кредитных ресурсов. Так, московским правительством были созданы:

- Московская лизинговая компания — для поддержки малого бизнеса;
- Московская промышленная лизинговая компания — для модернизации основных средств московской промышленности;
- лизинговая компания «Ликострой» — для улучшения обеспечения предприятий строительного комплекса Москвы современными средствами механизации.

Состав учредителей, разных по экономическому статусу и финансовому положению, во многом обуславливают различие в стартовых условиях лизинговых услуг, предлагаемые лизинго-

выми компаниями. Более привлекательные условия договора для своих клиентов предлагают компании, созданные при крупных финансовых организациях или имеющие среди своих учредителей государственные или муниципальные структуры. Однако доступность услуг таких компаний в настоящее время чрезвычайно ограничена.

Анализ рынка лизинга позволил выявить ряд положительных тенденций на рынке лизингодателей:

- увеличение объемов предоставляемых лизинговых услуг;
- увеличение числа региональных лизинговых компаний;
- постепенное размывание границ деятельности лизинговых фирм (часто компании выходят за пределы родительских структур, все чаще позиционируют себя как универсальные. Если изначально многие лизинговые компании создавались при банках, то сейчас уже сами лизинговые компании порой создают при себе финансовые институты, чтобы предоставлять более полный спектр услуг клиентам);
- появление новых дополнительных услуг и новых финансовых продуктов.

В настоящее время основные пути укрепления позиций лизинговых компаний следующие:

- диверсификация лизингового портфеля;
- расширение географии деятельности;
- развитие клиентской и партнерской базы на основе отношений взаимовыгодного сотрудничества.

Еще одной положительной тенденцией на рынке лизингодателей является *увеличение доли лизингового финансирования, предназначенной для малых и средних предприятий*, в том числе независимыми лизинговыми компаниями.

Особенности рынка лизингополучателей. При анализе развития лизинга рынку потенциальных лизингополучателей — хозяйствующих субъектов, которые используют лизинг для реализации целей своей предпринимательской деятельности, традиционно уделяется меньше внимания.

Теоретически лизингополучателями могут быть представители любой отрасли национальной экономики: фирмы, предприятия, а также отдельные граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

В специальной литературе нет единого подхода к оценке эффективности лизинга у лизингополучателя, встречаются разные требования к собственно потребителям лизинговых услуг.

Многие специалисты считают, что основным условием успешного развития лизинга в стране является наличие собственников средств производства. Развитие лизинга, в свою очередь, способствует росту численности собственников и прежде всего предпринимателей малых и средних предприятий.

Исследование целей лизингополучателей позволяет выделить несколько групп потенциальных лизингополучателей-претендентов:

- предприятия, предполагающие осуществить диверсификацию производства;
- успешно работающие крупные предприятия (корпорации), стратегия развития которых связана с использованием дорогостоящих инновационных технологий, модернизацией;
- средние предприятия, прежде всего ориентированные на удовлетворение региональных потребностей;
- малые предприятия, частные предприниматели, не имеющие достаточного стартового капитала для начала предпринимательской деятельности и длительной кредитной истории, испытывающие недостаток в поручителях.

Особую группу потенциальных лизингополучателей составляют фирмы, имеющие проекты, связанные с введением в строй или расширением основных фондов — коммерческой недвижимости: офисных и торговых помещений и зданий, гостиниц, производственных и складских площадей и др., в том числе предприятия и имущественные комплексы. Особое направление может составить проектное финансирование.

На российском рынке значительна потребность и в лизинге вторичных объектов, реализации сделок по схеме возвратного лизинга.

Важной тенденцией на рынке лизингополучателей является *расширение лизинга зарубежной техники*, что определяет устойчивый рост их потребности в высокотехнологичном оборудовании, с одной стороны, и проблемы функционирования машиностроительного комплекса России, с другой стороны. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы, сниженные с решением лизинговыми компаниями комплексной задачи: организации импортной поставки имущества юридическим и таможенным сопровождением, получение гарантий и обязательств по дополнительным услугам (сервисному обслуживанию) от поставщика и т.д., в том числе и связанной с реализацией международного лизинга.

3.3. Лизинг как инвестиционная поддержка малого предпринимательства

Практически во всех относительно успешных переходных экономиках развитие частного бизнеса, создание новых малых фирм является одним из важнейших факторов роста. Это во многом обусловлено гибкостью малого бизнеса, быстрой приспособляемостью к меняющимся условиям рынка, его новым потребностям, активностью в использовании инноваций. Развитие малого бизнеса обеспечивает формирование позитивных тенденций социального развития, предоставлением дополнительных рабочих мест. Однако в экономике России средние и малые предприятия по сравнению с крупными компаниями имеют меньшее значение по объему добавленной стоимости, численности персонала и другим показателям, чем в экономике развитых стран и стран с переходной экономикой.

В соответствии с действующим законодательством в России под *субъектами малого предпринимательства* понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности, строительстве, на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60; в оптовой торговле — 50; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек. Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Активизация развития малого предпринимательства в России пришлась на конец 1980-х — начало 1990-х годов. В конце 1980-х годов бурно развивались кооперативы, затем появились первые малые предприятия. На начальном этапе реформ в России малые предприятия функционировали в основном в сферах услуг, розничной торговли и общественного питания. В производственном секторе малые предприятия были в основном свя-

заны с производством дефицитных товаров широкого потребления. В связи с неразвитостью рынка капитала, при чрезвычайно ограниченном доступе к финансовым средствам, первоначальное накопление капитала нередко происходило за счет перекачивания государственных ресурсов, а сами предприятия были полукриминальными.

В начале 1990-х годов темпы роста малого предпринимательства были наиболее высокими. Однако недостаток опыта, средств, государственной помощи приводили к частому разорению новых предприятий. Уже в 1994 г. прирост числа малых предприятий составил лишь 4%, а в 1995 г. их число снизилось еще на 2,2%. На начало 1996 г. в России насчитывалось около 900 тыс. малых предприятий, на которых было занято 8,5 млн человек, или 12% общей численности занятых. Малые предприятия произвели примерно 10% ВВП и на них приходилось 20% полученной прибыли. К началу 1997 г. малый бизнес вступил в трудный период: сокращались как собственно финансовые средства, так и возможность привлечения внешних инвестиций, возникли проблемы с получением кредита¹.

Большие проблемы для малых предприятий России создал финансовый кризис 1998 г. И хотя статистика в сфере малого предпринимательства отличается неопределенностью, многие специалисты считают, что малые предприятия оказались сектором экономики, которого не коснулось оживление инвестиционного рынка после кризиса, так как в течение первоначального инвестиционного всплеска в первой половине 1999 г. инвестиции в малые предприятия снизились.

Несмотря на позитивные тенденции в российской экономике, в настоящее время предпринимательский климат для развития малого бизнеса в России остается неблагоприятным, а открытие бизнеса и последующая хозяйственная деятельность связаны с решением ряда сложных проблем. Одной из основных причин относительно небольшого количества малых фирм в России является низкий уровень инвестиций в основной капитал: малые предприятия имеют ограниченный доступ к внешним источникам финансирования, в частности к кредитам. Предоставление финансовых средств малым предприятиям продолжает рассматриваться банками как рискованный вид деятельности, что связано с отсутствием кредитной истории, неспособностью предос-

тавить дополнительные гарантии обеспечения сделки. Банки предпочитают иметь дело с крупными заемщиками, а для снижения своих рисков при кредитовании малых предприятий устанавливают более высокий процент.

Однако именно малые предприятия в большей степени, чем крупные, нуждаются в заемных средствах. Эта же тенденция прослеживается и в мировой практике. Например, в США около 90% малых предприятий используют заемные средства в качестве первоначального источника капитала.

В российской практике предусмотрены льготы по кредитованию малого бизнеса, например в соответствии со ст. 11 Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях с компенсацией разницы кредитным организациям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства. Кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях, пользуются льготами в порядке, установленном законодательством. Фонды поддержки малого предпринимательства вправе компенсировать кредитным организациям полностью или частично недополученные ими доходы при кредитовании субъектов малого предпринимательства на льготных условиях. Размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между кредитной организацией и конкретным фондом поддержки малого предпринимательства.

На практике ряд российских банков предлагают программы по кредитованию малого бизнеса, но часто выдвигаемые банком условия и требования к проектам оказываются чрезмерно высокими и не всегда соответствуют возможностям малых предприятий.

В мировой практике в решении проблем инвестиционного обеспечения малого предпринимательства лизинг занимает важное место: именно малые и средние предприятия являются основными клиентами лизинговых компаний. Во многих случаях лизинг для малого предприятия становится единственной возможностью приобрести новое высокоэффективное оборудование для производства конкурентоспособной продукции.

Лизинг может стать действенным элементом поддержки и стимулирования развития малого предпринимательства в России. В современных условиях функционирования малого бизнеса для его субъектов чрезвычайно важно, что при использовании лизинговой схемы можно не использовать кредиты (т.е. начать дело, не приобретая имущество в собственность) или привлекать креди-

¹ Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги / Поя ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

ты меньших объемов в сочетании с лизингом (приобретая в собственности только часть оборудования). Лизинговая схема, где не требуется единовременной оплаты стоимости всего имущества, высвобождает ликвидные средства предпринимателя, одновременно позволяя использовать более дорогое оборудование. С другой стороны, стимулирование развития рынка основных фондов позволит малым предприятиям эффективно использовать лизинг оборудования, бывшего в употреблении, в конечном итоге ускоряя инновационные процессы в промышленности.

В любом случае лизинг не утяжеляет структуру баланса лизингополучателя, поскольку оборудование, полученное по лизингу, не числится у него на балансе.

Примером взаимодействия лизинговых компаний с малым бизнесом может служить история ЗАО «ДельтаЛизинг». С самого начала деятельности компании была направлена на предоставление производственного, торгового оборудования и автотранспорта в лизинг предприятиям малого и среднего бизнеса. Единственным акционером компании является Инвестиционный фонд США-Россия, основным направлением деятельности которого на территории Дальнего Востока РФ в 1995—2000 гг. была Программа кредитования малого и среднего бизнеса через российские банки-партнеры. В 1999 г., основываясь на успешном опыте развития программы кредитования, а также эффективности вложений в рынок финансовых услуг в западной части России, Инвестиционный фонд США-Россия принял решение о создании лизинговой компании на Дальнем Востоке с головным офисом во Владивостоке и филиалами в Хабаровске и Южно-Сахалинске.

По мере роста «ДельтаЛизинга» росли клиенты компании, расширялся спектр финансируемых отраслей, увеличивался географический охват. Начиная с 2003 г. открылись семь новых офисов «ДельтаЛизинга» в Сибири, в 2006 г. открыто представительство в Екатеринбурге. Сейчас «ДельтаЛизинг» имеет качественный, диверсифицированный портфель лизинговых сделок, число заключенных договоров лизинга превысило 2000. было приобретено и передано в лизинг оборудования на 214 млн долл. Головной офис компании находится во Владивостоке, представительства работают в Хабаровске, Южно-Сахалинске, Иркутске, Красноярске, Кемерове, Барнауле, Томске, Новосибирске, Омске и Екатеринбурге и Москве.

Ряд лизинговых компаний предлагают малым предприятиям специальные продукты и целевые программы. В частности, Лизинговая компания УРАЛСИБ объявила о начале федеральной программы для малого и среднего бизнеса. Программа включает

три базовых предложения, удовлетворяющих основные потребности предприятий: лизинг недвижимости, оборудования и автотранспорта. Теперь предприятия малого и среднего бизнеса могут приобрести в лизинг все виды оборудования стоимостью от 15 тыс. до 300 тыс. долл. Срок принятия решения о финансировании составит 3 дня.

Однако несмотря на позитивные тенденции в российской экономике, помощь в рамках международных программ (например, программы Европейского Союза «Техническая помощь Федеральному и региональным фондам поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации», основная цель которой — обеспечить финансирование закупок в лизинг оборудования для российских малых и средних предприятий), программ, принимаемых лизинговыми компаниями в России, малые предприятия из альтернативы лизинг или кредит выбирают кредит как более привычную и традиционную форму привлечения капитала. Лизинг представляется им сложным банковским продуктом, в котором может разобраться только специалист. И несмотря на положительную динамику процессов в области образовательных программ по лизингу, готовность специалистов лизинговых фирм и консультационных компаний оптимизировать и детально объяснить конкретную схему лизинга, многие предприниматели относятся к такому виду услуг с недоверием.

Другим фактором, сдерживающим использование лизинга малыми предприятиями, является ограниченность условий, которые предлагают лизинговые компании в регионах, а также их недостаточное количество. Так, в общей структуре рынка лизинговых услуг в 2002—2006 гг. традиционно более 50% приходилось на Московский регион. В это же время доля Урала и Санкт-Петербурга в Европейской части России (без Московского и С.-Петербургского регионов) увеличилась от 30 до 40%. Таким образом, на остальную часть России (Сибирь и Дальний Восток) приходится около 10% рынка лизинговых услуг. Эти данные соответствуют данным по распределению совокупного портфеля лизинговых компаний и общего объема нового бизнеса по отраслям и регионам, представленным РА "Эксперт" (табл. 3.8).

В последние несколько лет, несмотря на действие негативных факторов, активность лизинговых компаний в регионах РФ увеличилась. В частности, успешно работают компании «ДельтаЛизинг», «КМБ-Лизинг», «Медведь» и другие, ориентированные на сегмент малого бизнеса.

Таблица 3.8. Распределение совокупного портфеля лизинговых компаний по отраслям и округам, 2006 г.

Предмет лизинга	Нраволжский ФО		Дальневосточный ФО		Северо-Западный ФО		Сибирский ФО		Уральский ФО		Центр/ыный ФО		Южный ФО	
	Доли в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доля в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доли в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доля в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доля в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доля в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса	Доля в сово-купном порт-феле	Доля в общем объеме нового бизнеса
Литтранспортные средства	1,96	2,85	0,29	0,36	4,15	4,26	1,14	0,76	0,98	2,2	14,28	11,64	0,61	3,17
Железнодорожный транспорт	1,69	1,36			5,91		0,5	0,33	6,54	14,17	9,28	12,42		
Авиатехника	0,02	0,01	0,06		ИЛ		0,64	0,97	0,02		0,29			
Став	0,01		0,16	0,11							0,01			
Дорожно-строительная техника	0,38	0,77	0,01	0,01	1,24	2,9		0,01	0,03	0,85	2,98	1,52	0,07	
Прочая строительная техника	0,36	0,44	0,13	0,03	0,67	1,1	COS	0,12	0,03	0,03	1,67	1,28	0,04	0,08
Грузовики	0,03	0,13			1,23	0,58					0,67	0,3		
Складское оборудование	0,04				1,23	0,58					0,1	0,3		
Портальное оборудование	0,11													
Сельскохозяйственная техника	0,29	7,24			0,18						1,57	4,24	0,01	0,01
Оборудование для добычи полезных ископаемых	9,97	1,98	0,13	0,04	0,01		0,5*		0,02		0,11			
Оборудование для производства неметаллических минеральных продуктов			0,75	0,93			0,01				0,05			
Оборудование для производства синтетического каучука		0,06					0,01							
Машиностроительная техника	0,99	0,21			0,2	0,05	0,1		0,02		0,49	0,33	0,09	0,22
Оборудование для металлургии	0,1	0,32			0,04		0,03	0,09	0,58		1,1	0,83		
Энергетическое оборудование	4,55	0,01	0,03		0,1				0,18	0,01	0,1	0,16		

Химическое оборудование	0,19	0,04					0,02	0,03			0,01	0,79		
Медицинское оборудование						0,01					0,09			
Пищевое и холодильное оборудование	1,07	0,02	0,31	0,34	0,51	0,37	0,14	0,04	0,01	0,12	1,37	0,81	0,13	
Оборудование для прокатки металла	0,07	0,1			0,06	0,23	0,02	0,05			0,76	0,71	0,18	
Оборудование для текстильной промышленности	0,01		0,01			0,79					0,03	0,01		
Лесозаготовительное оборудование и лесовозы			0,19		0,02	0,05	0,02	0,05				0,03	0,01	0,03
Деревообрабатывающее оборудование	0,28	0,17	0,11		0,74	0,48	0,09	0,17	0,01	0,01	0,14	0,09	0,04	
Оборудование для производства бумаги и целлюлозы	0,08		0,02			0,16					0,01			
Полиграфическое оборудование	0,11		0,01	0,01	0,39	0,01	0,07	0,03		0,01	0,74	0,67		0,73
Телекоммуникационное оборудование	0,25		0,04		0,04				0,6		0,9	0,06	0,01	
Компьютеры и офисное оборудование	0,03	0,01	0		0,01		0,01	0,02	0,07	0,01	0,13	0,03		
Банкоматы и специальное банковское оборудование							0,02	0,04			0,23	0,01	0,04	0,05
Системы безопасности							0,01				0,07			
Здания и сооружения	0,51				0,04	0,1	0,57	0,01			0,03	0,1	0,01	0,01
Промышленные комплексы	0,01	0,04			0,65	3,24	0,17				0,79	1,13	0,06	
Тирное оборудование	0,05	0,03	0,01		0,05	0,07	0,05		0,25	0,89	0,59	0,76	0,09	0,05
Прочее	0,1	2,56	2,36		0,47	0,58	0,05		0,4	0,03	0,6	0,58	0,06	COS
Итого по регионам	23,25	18,42	4,78	1,84	16,96	15,41	4,74	2,75	10,15	15,34	38,53	38,54	1,6	4,4

Обычно для принятия решения о возможности заключения договора лизинга лизинговые компании используют традиционные методы оценки заемщика. Однако поскольку для принятия решения быстро оценить деятельность малого предприятия достаточно сложно и отчетность не всегда показательна, в качестве критериев оценки используют и нетрадиционные критерии оценки перспективности сделки. Например, лизинговая компания «Медведь» выбрала в качестве критерия оценки перспективности проекта создания малого предприятия — типографии — высокий профессиональный опыт ее организатора. Предприниматель имел большой опыт работы в полиграфическом бизнесе и, получив оборудование по лизингу, смог развить свой бизнес. В настоящее время компания активно работает.

Среди компаний, работающих с малыми и средними предприятиями, можно выделить:

- компании, созданные с участием различных структур поддержки малого и среднего предпринимательства, одной из задач которых является инвестирование малых и средних предприятий;
- лизинговые компании, созданные при банках и работающие на региональных рынках;
- независимые региональные компании, как правило, не владеющие достаточным капиталом для участия в реализации крупных проектов.

Одним из негативных факторов, снижающим заинтересованность большинства лизинговых фирм на российском рынке в долгосрочных отношениях с малыми предприятиями и выгодность предлагаемых для них условий лизинга, являются достаточно высокие риски проектов, связанные со спецификой малого бизнеса, а часто и несостоятельность проектов. Поэтому лизинговые фирмы предпочитают работать с клиентами, имеющими хорошую кредитную историю и стабильные показатели.

В современных макроэкономических условиях существует риск того, что сам рынок не сможет оптимизировать использование лизинга в сфере малого бизнеса. Успеху использования лизинговых технологий в сфере малого предпринимательства за рубежом во многом способствует введение режима налогового благоприятствования, четкое правовое регулирование и юридическое обеспечение.

Одним из направлений формирования конкурентоспособности России при активизации малого бизнеса должен стать сдвиг в сторону создания благоприятных рыночных условий для раз-

вития лизинга в малом предпринимательстве в рамках национальной политики.

Необходимы увеличение доли местного капитала в финансировании лизинговых схем на региональном уровне, а также маркетинговые мероприятия по продвижению лизинга на региональные рынки и обучение персонала.

Развитие лизинга может повысить значимость малого и среднего бизнеса в российской экономике, при определенном уровне использования может оказать решающее влияние на развитие региональных рынков. Это связано со стимулирующей функцией лизинга, который:

- усиливает инвестиционную активность предприятий малого и среднего бизнеса;
- инициирует создание новых малых предприятий;
- активизирует создание дополнительных рабочих мест;
- способствует развитию инновационных процессов, обновлению материально-технической базы малого бизнеса и использованию новой техники;
- позволяет обеспечить устойчивые партнерские отношения в производственных процессах малого и крупного бизнеса.

Использование лизинга для малых и средних предприятий способствует не только развитию предпринимательства, но и укреплению экономики всего государства, его внутреннего рынка, повышению инновационного уровня и развитию конкуренции.

3.4. Развитие российского рынка лизинга

Среди объективных причин развития лизинга в мире следует прежде всего выделить:

- научно-технический прогресс и рост капиталовложений в наукоемкие производства;
- увеличение разрыва между моральным и полным физическим износом техники при обновлении техники и технологии;
- усложнение и удорожание оборудования и сервисного обслуживания;
- необходимость частой смены дорогостоящей специальной техники из-за расширения потребностей и усиления дифференциации выпускаемой продукции или услуг;
- расширение ассортимента средств производства на рынке;
- снижение интереса финансовых институтов к капитальным вложениям в материальное производство с большим сроком окупаемости;

- ограничение объемов капитала на финансовом рынке;
- проблемы использования традиционных источников инвестирования для мелкого и среднего бизнеса и др.

К субъективным факторам следует отнести:

- социально-экономическую политику государства;
- понимание того, что для получения прибыли не обязательно быть собственником средств производства.

В настоящее время в России резко возросла необходимость технического перевооружения отраслей национальной экономики с использованием достижений науки. Во многом это связано с технологической отсталостью и изношенностью машин и оборудования.

Но привлекательность России для инвестиций (как отечественных, так и иностранных) остается невысокой: риск вложения капитала находится в прямой зависимости от стабильности (или нестабильности), прозрачности функционирования экономики, и активизация инвестиционной деятельности в промышленности остается одной из основных проблем в России. Несмотря на улучшение макроэкономических показателей в последние годы, многие факторы препятствуют улучшению основных параметров кредитно-финансового рынка, а существующие риски не стимулируют инвестиции в реальный сектор экономики, и инвестиционный рейтинг России продолжает оставаться низким.

Необходимые преобразования в материальном производстве на новой технологической основе ограничиваются финансовыми ресурсами, с одной стороны, и отсутствием жесткого контроля за целевым использованием средств — с другой. Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы традиционные формы инвестиций в России были дополнены механизмами, обеспечивающими закрепление денежных потоков в производстве.

Использование лизинга предоставляет возможность сформировать механизм инвестиционной политики, который гарантирует целенаправленное попадание денежных ресурсов в переоснащение производственного потенциала предприятия и не требует от предприятий крупных единовременных затрат.

Расширение национального рынка лизинга во многом зависит от форм и методов управления лизинговым процессом как со стороны государства, так и в рамках специализированных организаций, непосредственно занимающихся лизингом.

Рост использования лизинговых схем в России сдержит общие негативные тенденции развития экономики в стране, сохраняющийся высокий уровень процентов за предоставляемые финансо-

выши организациями кредитные ресурсы (по сравнению с мировым рынком), значительный уровень трансакционных затрат.

Имеет недостатки нормативно-законодательная база, регулирующая лизинг и смежные с ним области, уровень разработанности методической базы низок, недостаточны теоретические разработки, методы определения экономической эффективности. Недостаточна и подготовленность персонала.

В рамках государственной политики лизинг может обеспечить целенаправленное попадание финансовых средств на приоритетное развитие отдельных направлений:

- расширение рынка и увеличение объема продаж, развитие отраслей, занимающихся производством средств производства (машин, оборудования и др.), так как продавец (производитель) имущества, передаваемого в лизинг, получает дополнительные возможности для сбыта своей продукции;

- повышение степени доступности предприятий к свободным финансовым ресурсам, так как лизинговая схема снижает риск невозврата капитала, поскольку предмет лизинга остается в собственности лизингодателя;

- появление точек роста экономики, что, в свою очередь, обеспечит и ускоренное реинвестирование финансовых ресурсов и экономический рост.

Развитие лизинга может помочь в повышении эффективности финансовой системы, функционирование которой обеспечит экономический рост и развитие страны.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные тенденции на мировых рынках лизинга?
2. Назовите особенности лизинговых сделок в развивающихся странах.
3. Перечислите виды оборудования, которое является предметом лизинга на мировых рынках.
4. Каково участие банков и на начальном этапе развития лизинга в России?
5. Как сегодня развивается региональный рынок лизинговых услуг?
6. Какие изменения происходят в последние годы на российском рынке лизинговых услуг?
7. Обоснуйте и оцените возможности лизинга в развитии малого бизнеса в мировой практике и в России.
8. Каковы возможности развития лизинга в современных условиях в России?

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ. ДОГОВОР ЛИЗИНГА

- 4.1. Развитие нормативно-законодательной базы лизинга в России
- 4.2. Правовое регулирование международного лизинга в системе мирохозяйственных связей
- 4.3. Договор финансового лизинга
- 4.4. Основные этапы подготовки и реализации договора лизинга

4. 1. Развитие нормативно-законодательной базы лизинга в России

Надежное правовое обеспечение экономической деятельности во многом определяет развитие бизнеса. Неразвитость и неопределенность правовых отношений субъектов сдерживают этот процесс.

В последние годы активно проходил процесс организации гражданско-правового института лизинга в России. Однако нормативно-законодательная база, в соответствии с которой развиваются рынок лизинговых услуг и механизм исполнения лизинговых схем, формируется под воздействием постоянно меняющейся правовой среды.

Правовая среда формирования нормативно-законодательной базы лизинга включает ряд элементов (рис. 4.1).

На начальном этапе развития лизинговые операции регулировались, в частности, инструкцией № 270 Госбанка СССР от 16 февраля 1990 г. «О плане счетов бухгалтерского учета», позднее законом РСФСР 1991 г. «О банках и банковской деятельности», а также в соответствии со ст. 6 Гражданского кодекса РФ «Применение гражданского законодательства по аналогии» по аналогии с договорами купли-продажи и имущественного найма.

Одним из первых документов, регламентирующих практику проведения конкретных лизинговых схем и предоставляющих их участникам определенные льготы, было постановление Совета

Министров СССР от 29 декабря 1990 г. № 1369 «О развитии лизинговых операций и деятельности совместной советско-французско-германской компании «Евролизинг».



Рис. 4.1. Правовая среда формирования
нормативно-законодательной базы лизинга

Формированию отечественного рынка лизинговых услуг способствовал Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» и «Временное положение о лизинге», утвержденные постановлением Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 663 (в редакции последующих изменений и дополнений).

«Временное положение о лизинге» впервые определило лизинг как вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды арендодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей."

По постановлению Правительства РФ от 20 ноября 1995 г. № 1133 «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» проценты, выплачиваемые сторонами лизинговой сделки по заемным средствам, использованным для реализации лизингового договора, могут быть включены в себестоимость продукции лизинговой компании с учетом установленных ограничений.

До 1996 г. в соответствии с российским гражданским правом лизинговые операции могли проводиться в качестве сделок, хотя не предусмотренных законом, но не противоречащих ему (ст. 4 Гражданского кодекса РСФСР 1964 г., ст. 8 Гражданского кодекса РСФСР 1994 г.). Наличие в финансовой аренде элементов договора купли-продажи и имущественного найма делало возможным применение по аналогии (ст. 10 ГПК РСФСР, ст. 6 ГК РФ) норм, регулирующих упомянутые виды договоров.

Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 167 «Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации» был определен порядок получения лицензии лизинговыми компаниями и предоставлены полномочия Министерству экономики РФ по выдаче лицензии. Однако в соответствии с Законом РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г. за № 128-ФЗ список лицензируемых видов деятельности сокращен. В нем остались 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 Российской Федерации и регулирование которых не может осуществляться иными методами кроме лицензирования. Банковская деятельность также не указана в перечне, хотя действие закона распространяется на деятельность кредитных организаций. Из финансовых видов деятельности пройти лицензирование должны были только инвестиционные и негосударственные пенсионные и паевые фонды, их специализированные депозитарии.

Лизинг в России относился к лицензируемым видам деятельности до 10 февраля 2002 г. Фирма могла получить лицензии на право осуществления лизинга на всей территории Российской Федерации. Лицензии выдавались Минэкономике РФ по решению комиссии, в которую входили представители заинтересованных федеральных ор-

ганов исполнительной власти. Обеспечение работы комиссии было возложено на Государственную регистрационную палату при Минюсте РФ. По поручению Минэкономики Государственная регистрационная палата вела Государственный реестр выданных, продленных, приостановленных или аннулированных лицензий на лизинговую деятельность.

В марте 1996 г. начала действовать часть 2 нового Гражданского кодекса РФ, закрепившая основы правовой базы лизинга в параграфе «Финансовая аренда (лизинг)», где лизинг рассматривается как договор. В ГК даны определения договора финансовой аренды, предмета договора, приведен порядок передачи предмета договора, перехода к арендатору риска случайной гибели, ответственности продавца. Однако многие аспекты лизинговой деятельности решены не были.

Постановление Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 752 «О мерах государственной поддержки развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» предусматривало:

- применение механизма ускоренной амортизации к переданному в лизинг движимому имуществу, которое относится к активной части основных фондов, с коэффициентом не выше 3;
- право выбора стороны, на чьем балансе отражается сданное в лизинг имущество (за исключением объектов лизинговой сделки, на покупку которых были использованы средства из государственного бюджета).

Постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997—2000 годы» содержало следующие рекомендации:

- снижение таможенных пошлин при ввозе технологического оборудования, которое не имеет аналогов в России;
- создание системы обучения основам ведения лизинга в Российской Федерации.

Хотя в постановлении отмечалась необходимость принятия мер, направленных на развитие лизинга, в нем не было четко определено, какие министерства, имеющие отношение к лизингу, ответственны за реализацию поддержки развития лизинга, каковы должны быть результаты их деятельности в этой области.

Важнейшим позитивным шагом в развитии лизинга явилось присоединение РФ к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, получившей широкое мировое признание. В 1998 г. в России был принят Закон «О присоединении к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

С 1994 г. органы исполнительной и законодательной власти приняли более десятка нормативных актов, способствующих развитию лизинга в России. Однако, ряд положений принятых документов находились в противоречии, а подчас были просто незаконны.

Значительное число недоразумений возникало из-за неправильного толкования п. 17 Положения о лицензировании лизинговой деятельности, в котором записано: «Обязательным условием действия лицензии является выполнение лизинговой компанией следующих требований:

а) соблюдение законодательных и иных нормативных правовых актов, а также настоящего Положения;

б) осуществление деятельности в качестве лизингодателя (наличие не менее одного находящегося в стадии реализации договора финансового лизинга в течение срока действия лицензии);

в) приоритетность лизинговой деятельности по отношению к иным видам хозяйственной деятельности, осуществляемым лизинговой компанией (не менее 40% дохода от реализации лизинговых услуг в общем объеме доходов лизинговой компании по итогам хозяйственной деятельности за год)».

Лизинговые компании, как правило, считали, что это условие действует на момент выдачи лицензии. Тем не менее на момент выдачи, а тем более на момент подачи заявления о выдаче лицензии настоящая норма не действовала.

Федеральный закон «О лизинге» № 164-ФЗ от 29 октября 1998 г. (в настоящее время Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)») как базовый фундаментальный правовой документ дал возможность хозяйствующим субъектам руководствоваться единым основополагающим актом в этой области.

Закон позволял:

- стимулировать развитие форм инвестиций в средства производства на основе операций финансового лизинга;
- осуществлять защиту прав собственности, прав участников инвестиционного процесса;
- обеспечивать эффективность инвестирования.

Закон развил нормы, регулирующие гражданско-правовые и организационно-экономические аспекты лизинговой деятельности, содержащиеся в законодательных и нормативно-правовых актах. 12 июля 1999 г. было принято постановление Правительства РФ № 794 «Об изменении и признании утратившими силу решений Правительства Российской Федерации в связи с Федеральным законом «О лизинге».

С 1998 г. в Федеральный закон «О лизинге» неоднократно вносились изменения. Теперь закон называется «О финансовой аренде (лизинге)».

Положения Закона в последней редакции в основном приведены в соответствие с Гражданским и Налоговым кодексами, с законом о лицензировании отдельных видов деятельности, а также либерализовано целый ряд положений закона, убраны лишние ограничения по содержанию и форме договора и др.

Среди важнейших положений действующей редакции Закона «О финансовой аренде (лизинге)» можно отметить:

1) соответствие понятия «договора лизинга» в новой редакции закона Гражданскому кодексу (ст. 2);

2) упрощение требований к обязательным положениям договора лизинга; единственное обязательное условие (без которого договор не считается заключенным) то, что договор должен содержать данные, позволяющие определенно устанавливать имущество, подлежащее передаче в качестве предмета лизинга (ст. 15);

3) предоставление права применять механизм ускоренной амортизации участнику договора лизинга, на балансе которого находится предмет лизинга; исключено положение, позволяющее (в качестве государственной поддержки) предоставлять право лизингодателю наряду с применением ускоренного коэффициента амортизации списывать в течение первого года эксплуатации до 35% стоимости объекта лизинга со сроком службы более трех лет (ст. 31);

4) расширение спектра дополнительных услуг, включаемых в договор о лизинге; предлагается открытый список расходов, включаемых в лизинговый договор, но оговаривается, что данные услуги должны быть непосредственно связаны с реализацией договора лизинга. Таким образом, лизингополучатель может включать расходы в вычитаемые расходы для исчисления налога на прибыль (ст. 7 п. 2);

5) устранение существовавшего ранее принципиального противоречия закона с ГК РФ — в новой редакции отмечена необходимость иметь решение суда о досрочном расторжении договора аренды (лизинга) (ст. 13, п. 1).

В соответствии с предыдущей редакцией закона в ряде случаев лизингодатель имел право бесспорного взыскания денежных сумм, а также бесспорного изъятия предмета лизинга, что по сути является расторжением договора лизинга (в частности, лизингодатель мог воспользоваться этим правом, если использо-

вание имущества не соответствовало условиям договора или если лизингополучатель осуществлял сублизинг без его согласия).

В новой редакции закона (ст. 13 п. 1) детально прописана процедура бесспорного списания лизинговых платежей лизингодателем в случае их неперечисления лизингополучателем более двух раз подряд. Такое положение закона о лизинге о бесспорном списании лизинговых платежей не противоречит ГК РФ.

Однако в практике реализации лизинговых схем применение этой нормы может оказаться проблематичным: согласно закону о банках и банковской деятельности взыскать денежные средства со счетов кредитная организация может только на основании исполнительных документов.

К стимулирующим развитие лизинга положениям можно отнести определение общей суммы платежей по договору лизинга с учетом возмещения затрат лизингодателя на приобретение предмета лизинга и оказание иных предусмотренных договором услуг, а также его дохода и выкупной цены предмета лизинга.

Принятые основные нормативные акты, регулирующие лизинговую деятельность в России, допускают:

- достаточную свободу и гибкость договорных отношений;
- использование ускоренной амортизации лизингового оборудования;
- включение затрат на осуществление лизинговой сделки в себестоимость продукции.

Процессы формирования нормативно-правовой базы лизинга в настоящее время далеко не закончены: остается много нерешенных вопросов, имеются существенные недостатки. В частности, с принятием нового закона не устранены существенные проблемы, препятствующие развитию международного лизинга: проблема таможенного регулирования, требующая внесения изменений в Таможенный кодекс¹.

Таким образом, несмотря на то, что в последнее время происходят процессы формирования специальной нормативно-законодательной базы для лизинга, способствующей развитию лизинговых услуг в РФ, неопределенность увеличивает риски субъектов лизинговых взаимоотношений, сдерживает их предпринимательскую инициативу, что в конечном итоге тормозит рост промыш-

ленного производства, поддержку реального сектора российской экономики.

4.2. Правовое регулирование международного лизинга в системе мирохозяйственных связей

Появление международного лизинга расширило число субъектов лизинговых взаимоотношений, границы их функций и усложнило систему лизинговых отношений. Глобализация экономических отношений в мире и явные преимущества лизинга способствовали распространению международного лизинга в мировой экономике.

В настоящее время наблюдается динамичный рост международных лизинговых операций как по их абсолютному числу, так и по стоимости контрактов. Изучение и анализ тенденций и особенностей развития международной формы лизинговых взаимоотношений показали, что в начале 1970-х годов международный лизинг использовали очень ограниченно, в основном в промышленно развитых странах. Объем международных лизинговых операций составлял 15–20 млрд долл. в год, что соответствовало 3% мирового экспорта машин и оборудования.

Известно, что первоначально наибольшее распространение международный лизинг получил в США, где начал развиваться в конце 1950-х — начале 1960-х годов. В 1959 г. United States Leasing Corp. (US Leasing Corp.) учредила филиал в Канаде. В 1960 г. была создана Торговая лизинговая компания Mercantile Leasing Company, в которой 80% акций принадлежали Mercantile Credit Company и 20% US Leasing Corp.

Уже к 1985 г. объемы международного лизинга в США составляли около 10 млрд долл. В Японии объем международного лизинга составлял 3–4 млрд долл., в Великобритании — 0,5–1,5 млрд долл.

В настоящее время для получения возможности использовать высокотехнологичное оборудование международный лизинг активно используют развивающиеся страны.

Интеграция России в мировую экономику связана с необходимостью решения ряда проблем. С необходимостью повышения конкурентоспособности отечественных компаний как на внут-

¹ См. подробнее: *Филофова Т.Г.* На пути в мировое хозяйство; инновации, инвестиции, конкурентоспособность. М.: Научная книга, 2007.

реннем, так и на международных рынках тесно связан вопрос о возможностях и перспективах использования международного лизинга. С другой стороны, Россия стремится максимально приблизиться к положениям соглашений ВТО. В этой ситуации становится особенно актуальным постоянное совершенствование и развитие систем и форм сотрудничества России с другими государствами, их адаптация к новым условиям, способствующая полноправной интеграции России в мировые хозяйственные процессы.

Степень удовлетворения интересов сторон во многом определяется правовым регулированием. При принятии решения о заключении договора международного лизинга необходимо выбрать валюту платежа, оценить изменение курса валюты, таможенный режим, наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, степень защиты прав и др.

Оценка эффективности международного лизинга должна проводиться с учетом фактора времени и особенностей учета амортизации в России и за рубежом. При оценке времени надо исходить из того, что зарубежные партнеры этот фактор обязательно учитывают по рыночным ставкам. При оценке амортизации важно иметь в виду, что во многих развитых странах сроки амортизации намного короче принятых в России. Кроме того, может различаться и сам состав амортизационных затрат. Так, в западных странах расходы на капитальный ремонт практически не включаются в состав амортизационных расходов. У нас же этот вид расходов превышает реновационную часть.

В России также заключают договоры международного лизинга, в том числе на условиях компенсационных платежей. Российские предприятия заинтересованы в этих условиях, поскольку они позволяют:

- использовать дорогостоящую технику и оборудование без расходования больших сумм иностранной валюты;
- получать дорогостоящее современное оборудование;
- иметь гарантированный сбыт части продукции, которая будет произведена на имуществе, полученном в лизинг.

Правовое регулирование международного лизинга. В России операции международного финансового лизинга относятся к сфере внешнеторговой деятельности и реализуются в форме заключения и исполнения внешнеторговых контрактов. Такие договоры носят частноправовой характер и регулируются гражданским законодательством Российской Федерации, если стороны внешнеторгово-

го контракта договорились, что применимым является российское право либо если российское право является применимым в силу коллизионной нормы, содержащейся в ст. 1211 ГК РФ.

Особый интерес представляет и принятый 8 декабря 2003 г. Федеральный закон № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Стороны внешнеторгового контракта могут договориться, что применимым правом является иностранное право либо иностранное право будет применяться в силу коллизионной нормы страны суда, рассматривающего спор между сторонами внешнеторгового контракта.

Сделки международного лизинга осуществляются также в соответствии с общепризнанными международными обычаями делового оборота, в том числе Официальными правилами толкования торговых терминов Инкотермс, подготовленными Международной торговой палатой (в редакции 2000 г.) и Принципами международных коммерческих договоров, подготовленными Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА).

В правовую систему Российской Федерации входят и международные договоры Российской Федерации. Наиболее важными по материально-правовым нормам, применимым к осуществлению внешнеторговой деятельности, являются Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Вена) и Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 1988 г.), участницей которых является Российская Федерация.

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Конвенция о международном финансовом лизинге разрабатывалась с 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права (UNIDROIT — УНИДРУА). Работа по созданию унифицированных правил осуществления международного финансового лизинга продолжалась более 10 лет и закончилась принятием на дипломатической конференции в Оттаве (Канада) 28 мая 1988 г. Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Convention on International Financial Leasing).

В февраля 1998 г. в России был подписан Федеральный закон № 16-ФЗ «О присоединении к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

Причиной разработки Концепции послужила необходимость выделения отношений финансового лизинга из традиционной аренды, развития правовых норм и их адаптации к содержанию

отношений, возникающих при заключении договора финансового лизинга.

Цель Конвенции заключалась в устранении правовых препятствий в отношении международного финансового лизинга оборудования и обеспечении условий справедливого равновесия между интересами сторон сделки. Конвенция сделала международный финансовый лизинг более доступным, сформулировав определенные единообразные нормы, относящиеся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга.

Конвенция однозначно определяет сделки финансового лизинга: одна сторона (лизингодатель) заключает по спецификации другой стороны (лизингополучателя) договор поставки с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым лизингодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных лизингополучателем в той мере, в которой они затрагивают его интересы, при этом заключает договор лизинга с лизингополучателем, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей.

В Конвенции определены признаки международного финансового лизинга:

- лизингополучатель определяет оборудование и выбирает поставщика;
- оборудование приобретается лизингодателем в соответствии с договором лизинга, и поставщик осведомлен об этом;
- периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования;
- коммерческие предприятия лизингодателя и лизингополучателя находятся в разных государствах; эти государства, а также государство, в котором поставщик имеет свое коммерческое предприятие, являются договаривающимися государствами;
- договор поставки и договор лизинга регулируются правом одного из договаривающихся государств;
- ссылка в Конвенции на коммерческое предприятие стороны, если она имеет более одного коммерческого предприятия, означает то коммерческое предприятие, которое в наибольшей степени связано с договором и его исполнением.

Конвенция оговаривает, что предметом финансового лизинга может быть любое оборудование, за исключением того, которое

должно быть использовано в основном для личных, семейных или домашних целей лизингополучателя.

В Конвенции зафиксированы и другие важные положения, характеризующие финансовый лизинг и его самостоятельность в сравнении с договором традиционной аренды.

Государство и международный финансовый лизинг. Регулирующая функция государства в сфере международного финансового лизинга реализуется в основном через публично-правовые нормы, которые отражены в ряде документов:

- по режиму налогообложения — в Налоговом кодексе РФ и межправительственных соглашениях Российской Федерации об избежании двойного налогообложения;
- по валютному регулированию — в Федеральном законе от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», а также в нормативных правовых актах Банка России, регулирующих порядок совершения текущих валютных операций, в число которых входят и валютные операции, связанные с внешнеторговыми контрактами;
- по таможенному регулированию (оформлению ввозимых в Россию и вывозимых из России участниками внешнеторговой деятельности товаров, таможенным режимам и таможенным платежам) — в Таможенном кодексе РФ и Федеральном законе от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изменениями и дополнениями по настоящее время);
- по международным перевозкам грузов участников внешне-торговой деятельности — в Кодексе торгового мореплавания РФ, Воздушном кодексе РФ, Уставе железных дорог РФ, Федеральном законе от 24 июля (1998 г. № 127-ФЗ, «О государственном контроле за операциями международного автомобильного транспорта и об ответственности за нарушение порядка их выполнения» (с изменениями и дополнениями), Федеральном законе от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» и международных договорах Российской Федерации в области международных перевозок различными видами транспорта (в действующей редакции).

При рассмотрении проблем развития международного лизинга особый интерес представляет Федеральный закон № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Его сфера применения охватывает отношения, связанные с регулированием государством внешнеторговых операций, т.е. публично-правовые отношения. Таким образом, под его действие подпадают и международные лизинговые сделки. Закон

заменил Федеральный закон от 13 октября 1993 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

Закон включает положения:

- об основных понятиях, основных принципах государственного регулирования внешнеторговой деятельности, торговой политике (гл. 1);
- о предмете ведения и полномочиях Российской Федерации и субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности (гл. 2);
- о российских и иностранных участниках внешнеторговой деятельности и участии государства и муниципальных образований в ее осуществлении (гл. 3);
- о полномочиях Президента РФ, Правительства РФ в области регулирования внешней торговли и уполномоченного на непосредственное регулирование внешней торговли федерального органа исполнительной власти, которым в настоящее время является Минэкономразвития России (гл. 4);
- о возможности применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер и монопольного права на экспорт и импорт отдельных товаров (гл. 5);
- об особых режимах внешнеторговой деятельности, (приграничная торговля и свободные экономические зоны) (гл. 9);
- о мерах содействия развитию внешней торговли и внешне-торговой статистике (гл. 11);
- о контроле и ответственности за нарушение внешнеторгового законодательства (гл. 12).

4.3. Договор финансового лизинга

Важнейшая особенность лизинга заключается в том, что в системе экономических взаимоотношений субъектов лизинга происходит процесс отделения капитала-собственности от капитала-функции. Это предопределяет и двойственность предмета лизинга, который, с одной стороны (для лизингодателя), является собственностью — капиталом, с другой стороны, его важнейшая функция как капитала, обеспечивающая возможность получать прибыль, проявляется и в отношении лизингополучателя, который не является собственником.

На практике сложные экономические взаимоотношения, в которые вступает лизингополучатель, реализуются с помощью минимум двух видов договоров:

- взаимоотношения поставщика и лизинговой фирмы в форме договора купли-продажи имущества;

• взаимоотношения лизингополучателя и лизингодателя в форме собственно договора финансового лизинга.

Обычно считается, что определяющими являются отношения по передаче имущества во временное пользование с выплатой лизинговых платежей, так как именно эти отношения реализованы в договоре о финансовом лизинге; всем другим экономическим взаимоотношениям, в том числе взаимоотношениям по купле-продаже имущества, отводится второстепенная роль.

Но взаимоотношения поставщика имущества (предмета лизинга) и лизинговой фирмы отличаются от обычных взаимоотношений продавца и покупателя. В частности, согласно типичному договору финансового лизинга:

- покупатель (лизинговая фирма) не обязательно определяет поставщика, обычно лизингополучатель выбирает необходимое ему оборудование (уже имеет бизнес-план);
- покупатель (лизинговая фирма) не несет все риски собственника, хотя и является таковым; практически все риски собственника несет лизингополучатель, который обычно юридически не является собственником;
- покупатель (лизинговая фирма) обычно не осуществляет технического обслуживания и текущего ремонта имущества, эти функции берет на себя лизингополучатель;
- право предъявлять законные претензии поставщику имущества предоставлено непосредственно лизингополучателю.

Экономические преимущества от заключения собственно договора финансового лизинга могут иметь все субъекты.

Объективный подход к схеме лизинга требует учета интересов всех субъектов лизинга, и лизинговая схема должна реализовываться только с удовлетворением экономических интересов всех участников — субъектов лизинговых взаимоотношений.

Типичный договор лизинга включает следующее.

1. Предмет договора
2. Порядок поставки и приемки имущества
3. Права и обязанности сторон
4. Использование имущества, уход, ремонт и модификации
5. Страхование
6. Срок лизинга
7. Лизинговые платежи и штрафные санкции
8. Ответственность сторон
9. Порядок разрешения споров
10. Условия досрочного расторжения договора

11. Действия сторон по завершении сделки
12. Прочие условия
13. Форс-мажорные обстоятельства
14. Юридические адреса и банковские реквизиты.

В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)* № 164-ФЗ, а также другими нормативными документами при использовании схем финансового лизинга обязательно заключение двух договоров:

- договора купли-продажи имущества, предназначенного для последующей сдачи в лизинг;
- договора финансового лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

К сопутствующим договорам относятся договоры о привлечении средств, залога, гарантии, поручительства и др.

С учетом специфики лизинговых взаимоотношений содержание *договора купли-продажи имущества, передаваемого в лизинг*, имеет некоторые отличия от обычного договора купли-продажи (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Сходства и отличия содержания договоров купли-продажи

<i>Обычный договор</i>	<i>Договор лизинга</i>
Спецификация на имущество (наименование, количество, качество и комплектность)	Спецификация на имущество (наименование, количество, качество и комплектность)
Цена и сумма договора	Цена и сумма договора
Порядок отгрузки	Порядок отгрузки
Порядок расчетов	Порядок расчетов
Срок действия договора	Срок действия договора
—	Пункт, согласно которому указанное в спецификации имущество приобретает в исключительной цели передачи его в лизинг конкретному лизингополучателю
—	Подтверждение согласия поставщика с тем, что заказчик передает свои обязательства и свои права (за исключением права собственности) лизингополучателю и предоставляет ему право предъявлять претензии непосредственно поставщику, хотя лизингополучатель активного влияния на условия договора купли-продажи не оказывает

Приемка имущества осуществляется с составлением акта после монтажа и ввода в эксплуатацию этого имущества. Акт составляется лизингополучателем совместно с лизингодателем и поставщиком имущества.

Договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем готовится одновременно с подготовкой договора купли-продажи. Право выбора объекта лизинга, а также продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю (если иное не предусмотрено договором).

Договор лизинга регулирует основные взаимоотношения субъектов.

Лизингополучатель обязуется принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном договором лизинга, выплатить лизингодателю лизинговые платежи в порядке и в сроки, указанные в договоре.

Утрата предмета лизинга или потеря предметом лизинга своих функций по вине лизингополучателя не освобождает его от финансовых обязательств по договору если договором не установлено иное.

В договоре лизинга могут быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия договора и изъятию предмета лизинга.

Договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора.

В договоре должны быть указаны данные, позволяющие установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. В частности, по соглашению сторон устанавливаются:

- размер лизинговых платежей;
- форма их осуществления (денежная или натуральная);
- способ осуществления (равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах);
- периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно).

В договоре лизинга должны быть определены:

- предмет лизинга;
- права и обязанности сторон;
- общая сумма договора;
- перечень дополнительных услуг, оказываемых лизингодателем;

- перечень нарушений, ведущих к прекращению действия договора;
- порядок возврата предмета лизинга по окончании срока договора.

При подготовке документов до подписания договора требуется, чтобы сторонами были определены и согласованы полная характеристика предмета лизинга, объем передаваемых прав собственности, срок действия договора, порядок расчетов (график платежей), вопросы страхования и др.

При изменении конъюнктуры рынка и, следовательно, условий хозяйствования лизингодателя, приведших к ухудшению его финансового положения, условия договора лизинга могут быть пересмотрены. В соответствии с этим при почти ежегодном пересмотре стоимости основных фондов в договоре лизинга должны присутствовать конкретные условия, из-за которых может быть пересмотрена общая сумма лизинговых платежей, а вместе с ней оставшиеся периодические лизинговые платежи.

Предоставление предмета договора лизинга во временное владение и пользование. Лизингодатель обязан предоставить лизингополучателю имущество, являющееся предметом лизинга, в состоянии, соответствующем условиям договора лизинга и назначению данного имущества. Предмет лизинга передается вместе со всеми его принадлежностями и со всеми документами (техническим паспортом и другими), если иное не предусмотрено договором.

Лизингополучатель за свой счет осуществляет техническое обслуживание предмета лизинга и обеспечивает его сохранность, осуществляет капитальный и текущий ремонт, если иное не предусмотрено договором.

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.

Если лизингополучатель не возвратил предмет лизинга или возвратил его несвоевременно, лизингодатель вправе требовать внесения платежей за время просрочки. Если указанная плата не покрывает причиненных лизингодателю убытков, он может требовать их возмещения.

Если за несвоевременный возврат предмета лизинга лизингодателю предусмотрена неустойка, убытки могут быть взысканы с лизингополучателя в полной сумме сверх неустойки, если иное не предусмотрено договором.

Произведенные лизингополучателем отдельные улучшения предмета лизинга являются его собственностью, если иное не предусмотрено договором.

Если лизингополучатель с согласия в письменной форме лизингодателя произвел за счет собственных средств улучшения предмета лизинга, не отделимые без вреда для предмета лизинга, лизингополучатель имеет право после прекращения договора лизинга на возмещение стоимости таких улучшений, если иное не предусмотрено договором.

Если лизингополучатель без согласия в письменной форме лизингодателя произвел за счет собственных средств улучшения предмета лизинга, не отделимые без вреда для предмета лизинга, и если иное не предусмотрено федеральным законом, лизингополучатель не имеет права после прекращения договора лизинга на возмещение стоимости этих улучшений.

Возможности по уступке прав третьим лицам. Лизингодатель может уступить третьему лицу полностью или частично свои права по договору лизинга.

В целях привлечения денежных средств лизингодатель имеет право использовать в качестве залога предмет лизинга, который будет приобретен в будущем по условиям договора лизинга. Лизингодатель обязан предупредить лизингополучателя о всех правах третьих лиц на предмет лизинга.

Особенности перехода права собственности на предмет лизинга. Договором лизинга может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

Федеральным законом могут быть установлены случаи запрещения перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю.

Порядок регистрации предмета договора лизинга и прав на него. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, права на имущество, которое передается в лизинг, и (или) договор лизинга, предметом которого является данное имущество, подлежат государственной регистрации.

Специальные требования, предъявляемые российским законодательством к собственнику регистрируемого имущества (авиационной техники, морских и других судов, другого имущества), распространяются на лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению.

Предмет лизинга, подлежащий регистрации в государственных органах (транспортные средства, оборудование повышенной опасности и др.), регистрируется по соглашению сторон на имя лизингодателя или лизингополучателя.

По соглашению сторон лизингодатель вправе поручить лизингополучателю регистрацию предмета лизинга на имя лизингодателя. При этом в регистрационных документах обязательно указываются сведения о собственнике и владельце (пользователе) имущества. В случае расторжения договора и изъятия лизингодателем предмета лизинга по заявлению последнего государственные органы, осуществившие регистрацию, обязаны аннулировать запись о владельце (пользователе).

Страхование предмета лизинга и рисков. Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено **договором**. Страхователь и выгодоприобретатель, а также период страхования предмета лизинга определяются договором лизинга.

Страхование предпринимательских (финансовых) рисков осуществляется по соглашению сторон договора лизинга и не обязательно.

В случаях, определенных законодательством, лизингополучатель должен застраховать свою ответственность за выполнение обязательств, возникающих вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц в процессе пользования лизинговым имуществом.

Лизингополучатель вправе застраховать риск своей ответственности за нарушение договора лизинга в пользу лизингодателя.

Распределение рисков между сторонами договора. Ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба, а также за риски, связанные с его гибелью, утратой, порчей, хищением, преждевременной поломкой, ошибкой, допущенной при его монтаже или эксплуатации, и иные имущественные риски с момента фактической приемки предмета лизинга несет лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором.

Риск невыполнения продавцом обязанностей по договору купли-продажи предмета лизинга и связанные с этим убытки несет сторона договора лизинга, которая выбрала продавца, если иное не предусмотрено договором.

Риск несоответствия предмета лизинга целям использования этого предмета по договору и связанные с этим убытки несет сторона, которая выбрала предмет лизинга, если иное не предусмотрено договором.

Обращение взыскания третьих лиц на предмет лизинга. На предмет лизинга не может быть обращено взыскание третьего лица по

обязательствам лизингополучателя, в том числе если предмет лизинга зарегистрирован на имя лизингополучателя.

Взыскания третьих лиц, обращенные на имущество лизингодателя, могут быть отнесены только к данному объекту права собственности лизингодателя в отношении предмета лизинга. К приобретателю прав лизингодателя в отношении предмета лизинга в результате удовлетворения взыскания в обязательном порядке переходят не только права, но и обязательства лизингодателя, определенные в договоре лизинга.

4.4. Основные этапы подготовки и реализации договора лизинга

Обычно деятельность лизинговой фирмы при осуществлении операций лизинга включает три этапа (рис. 4.2).

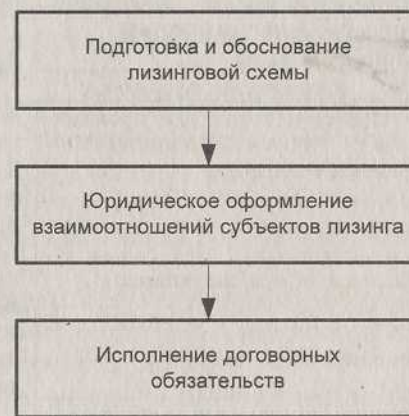


Рис. 4.2. Основные этапы подготовки и реализации договора лизинга

Содержание этапов проведения работ по реализации лизинговой схемы представлено в табл. 4.2.

Этап подготовки и обоснования лизинговой схемы включает подготовку к юридическому оформлению лизинга (заключению договоров).

Действия на этом этапе осуществляются в следующем порядке.

1. Потенциальный лизингополучатель излагает лизинговой фирме свои требования, указывает необходимый вид имущества,

стоимость, поставщика. Для этого он готовит заявку на необходимое имущество и передает ее лизинговой фирме.

Таблица 4.2. Реализация лизинговой схемы

Наименование работ	Исполнители
<i>Подготовительный этап</i>	
1. Подготовка инвестиционного проекта: определение потребности и возможности приобретения оборудования	Лизингополучатель
2. Заявка на необходимое имущество	Лизингополучатель
3. Приложение к заявке	Лизингополучатель
4. Заключение о платежеспособности лизингополучателя и эффективности проекта	Лизингодатель
5. Предварительное соглашение о заключении договора	Лизингодатель, лизингополучатель
6. Заказ-наряд на поставку имущества	Лизингодатель
Уведомление лизингодателя о получении поставщиком наряд-заказа и готовности его выполнения	Поставщик
7. Заявка о предоставлении ссуды для реализации лизинговой схемы (приобретение имущества)	Лизингодатель
8. Заявка о страховании продукции	Лизингодатель
<i>Юридическое оформление</i>	
1. Договор на предоставление ссуды для проведения лизинговой схемы (в случае необходимости)	Лизингодатель, финансовый институт
2. Договор купли-продажи имущества	Лизингодатель, поставщик
3. Договор лизинга	Лизингодатель, лизингополучатель
4. Акт приемки оборудования в эксплуатацию	Лизингодатель, лизингополучатель, поставщик
5. Договор страхования предмета лизинга	Лизингодатель или лизингополучатель
<i>Исполнение договорных обязательств</i>	
1. Отражение лизинговой операции в бухгалтерском учете	Лизингополучатель, лизингодатель
2. Эксплуатация имущества	Лизингополучатель
3. Выплата лизинговых платежей	Лизингополучатель
4. Предоставление данных о финансовом состоянии (при необходимости)	Лизингополучатель
5. Извещение лизинговой компании о наступлении страхового случая в отношении имущества — предмета лизинга	Лизингополучатель
6. Выплата процентов за предоставленные финансовые средства (если был договор о ссуде)	Лизингодатель
7. Выплата налогов	Лизингодатель, лизингополучатель

Заявка включает описание имущества, экономические показатели, связанные с его приобретением, информацию о поставщике.

Заявка может быть составлена в произвольной форме, но часто лизинговая компания старается для своих клиентов использовать единую форму.

Вместе с заявкой лизингодателю передается приложение, которое включает:

- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- копии бухгалтерских балансов предприятия за последние отчетные периоды;
- бизнес-план (технично-экономическое обоснование);
- документы, подтверждающие права предприятия на пользование производственными помещениями, где предполагается установить имущество;
- информацию о перспективах развития предприятия;
- договоры с поставщиками сырья для выполнения работ, услуг;
- договоры с потребителями произведенной продукции;
- сертификаты на выпускаемую продукцию;
- заключение аудиторов;
- поручительства, рекомендательные письма, при необходимости банковские гарантии;
- протоколы о намерениях и др.

При каких-либо изменениях, произошедших во время подготовки сделки, потенциальный лизингополучатель обязан известить лизингодателя.

2. На следующем этапе лизинговая фирма определяет целесообразность реализуемой схемы, источники ее финансирования и др. Для этого осуществляется:

- рассмотрение заявки от потенциального лизингополучателя;
- подготовка заключения о платежеспособности лизингополучателя;

- расчет эффективности проекта с учетом рисков.

3. Если лизинговая фирма может предоставить это оборудование, то она вносит предложения об условиях лизинга, т.е. готовит предварительную оферту (предложение). Предварительная оферта включает цену будущего контракта. Цена договора лизинга устанавливается сторонами при заключении договора. Она состоит из двух частей:

- суммы инвестиционных расходов лизингодателя, связанных с исполнением договора лизинга;

- суммы его вознаграждения (дохода) либо совокупности лизинговых платежей и выкупной стоимости.

4. Если условия для потенциального лизингополучателя приемлемы, то лизинговая фирма осуществляет подготовку кредитного договора с каким-либо финансовым институтом — кредитором о предоставлении ссуды для реализации лизинговой схемы (при необходимости) и направляет поставщику имущества заказ-наряд, где указывает:

- наименование, место расположения и номер расчетного счета лизингодателя;
- объем работ и сроки их выполнения (при необходимости по этапам);
- стоимость работ;
- порядок сдачи и приемки работ (при необходимости по этапам).

К заказу-наряду прилагают техническое задание и другие необходимые документы, определяющие условия выполнения работ.

В лизинговой практике широко используют залог и гарантии.

На *этапе юридического оформления* взаимоотношений субъектов лизинга оформляются:

- кредитный договор с финансовым институтом (банком);
- договор купли-продажи имущества;
- договор лизинга;
- акт приемки предмета лизинга в эксплуатацию;
- договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества (если необходимо);
- договор на страхование объекта лизинга.

Получив заказ-наряд, поставщик имущества должен направить лизингодателю подтверждение о его получении, а позднее, после поставки оборудования, представить лизингополучателю счет (в двух экземплярах с указанием своих реквизитов). Этим обеспечивается прозрачность сделки.

Собственно юридическое оформление договора лизинга регламентирует лизинговые взаимоотношения между лизингодателем и лизингополучателем соглашением о предоставлении последнего имущества — предмета лизинга во временное пользование.

Лизинговый договор вступает в силу с даты подписания акта приемки имущества в эксплуатацию и действует в течение установленного срока. Он составляется в двух экземплярах, имеющих одинаковую силу и обязательных для исполнения сторонами, равно как и их законными представителями. Споры, возникаю-

щие между сторонами в связи с заключением и исполнением лизингового соглашения, решаются в судебном порядке.

Общая схема документооборота в лизинговых сделках имеет следующую последовательность:

- 1) получение заявки от лизингополучателя;
- 2) подготовка заключения о платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового процесса;
- 3) направление поставщику заказа-наряда;
- 4) получение ссуды для проведения лизинговой сделки;
- 5) заключение договора о купле-продаже объекта лизинга;
- 6) подписание акта о приемке оборудования в эксплуатацию;
- 7) заключение лизингового соглашения;
- 8) заключение договора о техническом обслуживании передаваемого в лизинг имущества;
- 9) заключение договора о страховании объекта лизинга;
- 10) выплата лизинговых платежей;
- 11) возврат объекта лизинга;
- 12) возврат ссуды и выплата процентов.

Неотъемлемой частью договора лизинга является спецификация, где обязательно указывают:

- наименование фирмы-поставщика;
- срок поставки предмета лизинга;
- место поставки;
- местонахождение предмета лизинга после его покупки;
- назначение предмета лизинга;
- срок лизинга;
- права и обязанности лизингополучателя по использованию имущества — предмета лизинга;
- лизинговые платежи (способ, форма, размеры, периодичность выплат и метод определения общей суммы лизинговых платежей);
- форс-мажорные обстоятельства;
- порядок улаживания споров и прекращения соглашения;
- страхование имущества¹.

При заключении договора финансового лизинга часто лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать:

- транспортировку получаемого в лизинг имущества и его монтаж;

¹ Конвенция УНИДРУА рекомендует страховать имущество, передаваемое в лизинг.

- пускоиспытательные работы;
- имущественные риски.

По договору имущественного страхования могут быть застрахованы следующие имущественные интересы:

- риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;
- 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;
- риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов — предпринимательский риск.

Механизмом перестрахования пользуются в случаях, когда стоимость имущества — предмета лизинга значительна.

Оформление акта приемки предмета лизинга имеет свои особенности. Акт приемки оформляет лизингополучатель и подписывают три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик. Подписание акта приемки имущества, в эксплуатацию свидетельствует о фактической поставке предмета лизинга, его монтаже, вводе в эксплуатацию.

Все документы, подтверждающие право собственности на имущество — предмет лизинга, передают лизингодателю.

Перед подписанием акта приемки лизингополучатель и лизингодатель осматривают имущество — предмет лизинга, проверяют соответствие характеристик принимаемого в эксплуатацию предмета лизинга предусмотренным заказом-нарядом, уточняют, нет ли у лизингополучателя каких-либо претензий.

Лизингополучатель, подписывая акт, подтверждает поставку предмета лизинга в соответствии с договоренностью и принимает на себя некоторые права и обязанности покупателя, хотя таковым не является. В частности, рекламации по качеству предъявляет поставщику лизингополучатель. Однако фактическим собственником имущества является лизингодатель, и он обязан оказывать содействие лизингополучателю в удовлетворении всех претензий и рекламаций, предъявляемых поставщику.

Лизингодатель также не несет ответственности:

- за потребительские свойства предмета лизинга;
- за выполнение обязанностей поставщика по гарантийному обслуживанию;
- за ущерб, возникающий в результате его эксплуатации.

Если поставщик может предложить сервисные услуги, то между поставщиком и лизингополучателем заключается договор о техническом обслуживании имущества, полученного в лизинг.

Денежные средства в счет оплаты общей суммы поставки переводятся поставщику после подписания лизингодателем, лизингополучателем и поставщиком акта приемки предмета лизинга в эксплуатацию и получения от поставщика лизингодателем счетов за поставленное имущество.

Анализ практики реализации схем лизинга показал, что в ходе приемки предмета лизинга могут возникнуть разные ситуации.

1. При приемке оборудования обнаружены устранимые дефекты:

- лизингополучатель перечисляет обнаруженные устранимые дефекты в акте приемки в эксплуатацию;
- в акте согласуется и указывается срок устранения поставщиком обнаруженных дефектов.

В случае невыполнения поставщиком обязательств в срок лизингодатель может потребовать замены предмета лизинга, дальнейшее невыполнение поставщиком требований лизингодателя дает ему основание расторгнуть договор купли-продажи.

2. Если обнаружены неустраняемые дефекты, исключающие нормальную эксплуатацию имущества, лизингополучатель обязан (в письменной форме) поставить лизингодателя в известность, что позволяет лизингодателю требовать замены имущества или объявить поставщику о расторжении договора купли-продажи.

3. Если лизингополучатель не представил в нормативный срок акт приемки имущества в эксплуатацию или не заявил о наличии недостатков, то имущество считается принятым.

Порядок расчетов между лизингодателем и поставщиком оговаривается в договоре купли-продажи на основе взаимной договоренности.

Исполнение договорных обязательств осуществляется в период использования предмета лизинга и включает:

- отражение лизинговых операций в бухгалтерском учете;
- действия лизингополучателя, связанные с эксплуатацией имущества;
- выплату лизингодателю лизинговых платежей;
- выплату лизингодателем долга организации, кредитовавшей приобретение имущества (если такое кредитование осуществлялось);
- извещение лизинговой компании о наступлении страхового случая в отношении имущества — предмета лизинга;

- реализацию права лизингодателя на инспекцию по выполнению договора лизинга и других сопутствующих договоров, а также на финансовый контроль за деятельностью лизингополучателя, относящейся к предмету лизинга.

По окончании срока договора лизинга дальнейшее использование предмета лизинга оформляется документами.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные элементы правовой среды лизинга.
2. Назовите основные законодательные акты, которыми регулируется лизинг в настоящее время.
3. Нужно ли в настоящее время получать лицензию на осуществление лизинговой деятельности?
4. Что вы знаете о Конвенции УНИДРУА?
5. Как закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» повлиял на развитие лизинга в России?
6. Какие положения должен включать договор лизинга?
7. Назовите основные отличия содержания договора купли-продажи имущества, передаваемого в лизинг, от обычного договора купли-продажи.
8. Какие дополнительные услуги может предоставлять лизинговая фирма?
9. Каково содержание основных этапов подготовки и осуществления схемы лизинга?
10. Приведите последовательность взаимодействий лизингодателя и лизингополучателя при финансовом лизинге.

Глава 5

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА

- 5.1. Система обеспечения лизинговой сделки
- 5.2. Государственная поддержка лизинговой деятельности.
- 5.3. Государственные гарантии в развитии лизинговых схем
- 5.4. Стимулирование развития лизинга в России
- 5.5. Маркетинговые исследования при подготовке договора лизинга

5.1. Система обеспечения лизинговой сделки

Если кредитор не уверен в том, что заемщик способен оплатить свои обязательства, возникает необходимость в дополнительной поддержке договора. Система надежных гарантий во многом определяет практическую реализуемость сделки. Наиболее распространенные формы поддержки — обязательство или определенный залог в активах должника и гарантии третьего лица.

Залог. Традиционно залог может представлять собой любой актив или вид имущества заемщика, который для гарантии надежности возмещения займа или ссуды обещается кредитору. Обязательство от заемщика или определенный залог позволяют кредитору в случае невыполнения заемщиком договора:

- установить требование и начать судебный процесс;
- установить приоритет в праве на другие требования, а именно гарантировать, что данный актив имеет отношение к обязательствам конкретного кредитора;
- обеспечить доступность активов и имущества должника во время невыплаты, а также невозможность продажи активов, пока существует задолженность (кредитор имеет право принудительно продать залог и удержать принадлежащую ему сумму, возвратив остаток заемщику).

Залогом может служить недвижимость, движимое имущество — оборудование, машины, инвентарь, средства передвижения, железнодорожный подвижной состав, самолеты, компьютеры, сырье.

и др. Прочая собственность, которая не является материальной, может служить в качестве залога, при условии что она признается как собственность и что право должника назначать такую собственность в качестве залога признается законом. В качестве залога используются документы, которые сами по себе служат основанием к оплате, например вексель.

Теоретически, чем больше различных видов активов может использоваться как основа для залога, тем проще и дешевле взять ссуду заемщику.

Залог регулируется Гражданским кодексом РФ (в действующей редакции) (ст. 334–358), законами «О залоге» № 2872-1 от 29 мая 1992 г. (в редакции от 26 июня 2006 г.) и «Об ипотеке (залог недвижимости)» № 102-ФЗ от 16 июля 1998 г. (в редакции от 26 июня 2007 г.).

Залог возникает в силу договора, в котором должны быть указаны предмет залога, его оценка (обычно по рыночным ценам), размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом (ст. 339 ГК РФ). В договоре указывается, у какой из сторон будет находиться заложенное имущество. По соглашению сторон может быть установлена индексация **стоимости** заложенного имущества на момент обращения к взысканию.

На российском рынке ситуация часто складывается так, что хозяйствующему субъекту трудно или невозможно представить залог, который удовлетворил бы кредитора. И здесь лизинг является тем инструментом, который позволяет решить эту проблему: в случае заключения договора лизинга залоговым **обеспечением** служит сам предмет лизинга. Такое объединение функций в предмете лизинга позволяет при заключении договора избежать действий, которые при заключении кредитного договора связаны с оформлением залога.

Однако не все оборудование, передаваемое в лизинг, ликвидно. В этом случае важной становится проблема правильной оценки конъюнктуры рынка, на котором в случае невыполнения условий договора лизингополучателем предмет лизинга может быть реализован (продан или сдан повторно во временное пользование). Важно также правильно оценить возможные изменения ликвидности имущества — предмета лизинга как за счет динамики рынка, так и за счет физического и морального старения собственно имущества в течение времени действия договора.

Любые рыночные ограничения, касающиеся предмета лизинга (например, узость сегмента использования имущества, его

несерийность, особые технические характеристики и т.д.), будут не только отрицательно сказываться на оценке риска сделки, но и обуславливать требования лизингодателя о дополнительных гарантиях сделки.

Гарантии. Это распространенный вид кредитного обеспечения. По своему содержанию гарантии являются обещанием обеспечить выплату долга или выполнения обязательства по выплате, если лицо, обязанное в первую очередь осуществить эту выплату, нарушает свои обязательства.

В России за выдачу гарантии гарант получает вознаграждение, что записано ст. 369 ГК РФ. (В соответствии с основными принципами законодательства зарубежных стран, в частности США и Великобритании, предоставляющий гарантию должен оставаться в выигрыше.)

Гарантии могут быть ограниченными или неограниченными. В ограниченном гарантийном обязательстве **права** поручателя ограничены либо исходной суммой, либо абсолютным пределом. В неограниченном гарантийном обязательстве поручитель находится в ответе за всю сумму потерь клиента.

Гражданский кодекс предусматривает также отзывные и безотзывные банковские гарантии. Гарантийное соглашение заключается для обеспечения возврата лизинговой компании финансовых средств. Гарантийное соглашение заключают между лизингодателем и компанией, финансовым институтом — гарантом лизинговой сделки, и в случае нарушения обязательств **лизингополучатель** возмещает лизингодателю нанесенный ущерб.

Система поддержки договора **лизинга** в России включает разные составляющие (рис. 5.1).

Особое место в системе поддержки договора лизинга занимает аванс, который выплачивает лизингополучатель. Его использование в настоящее время вызвано негативными факторами российской экономики и позволяет предоставить лизингодателю дополнительные гарантии обеспечения договора. Размер аванса составляет до 30% стоимости имущества, он имеет тенденцию к снижению.

Есть и другие распространенные схемы. В частности, при поставках горно-обогатительного оборудования для РАО «Норильский никель» и АК «АЛРОСА» были использованы схемы, **включающие** в себя как гарантию шведского экспортного агентства (ERN), так и гарантию обратного выкупа оборудования поставщиком. В обеих схемах была использована в качестве обеспечения

переуступка прав по долгосрочному экспортному контракту на поставку металла ТОО Иптеррослизинг и ЗАО Интерросимпекс. Такое обеспечение сделок позволило привлечь западные инвестиции в реальный сектор экономики на достаточно выгодных условиях: в этих сделках кредиторами компании Интеррослизинг стали крупнейшие западные банки: UBS (Люксембург), WestLB (Дюссельдорф), Commerzbank AG (Франкфурт-на-Майне), Skandinaviska Enskilda Banken (Швеция).



Рис. 5. i. Система поддержки договора лизинга

5.2. Государственная поддержка лизинговой деятельности

Государство оказывает содействие развитию лизинга, предпринимает конкретные шаги по осуществлению поддержки лизинговой деятельности. С этой целью еще в период становления лизинга были приняты ряд постановлений, в частности «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации», «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997—2000 годы», «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций» и др.

В настоящее время постановление «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций» действует в редакции постановления Правительства РФ от 6 июня 2002 г.

Лизинг официально признан основным инструментом развития ряда отраслей, например в правительственных концепциях по развитию производства телекоммуникационного оборудования, автотранспорта, сельскохозяйственной продукции, авиатехники и др.

До настоящего времени вносятся изменения в законодательство о лизинге. В результате ликвидированы многие проблемы, например отменено лицензирование.

Мерами государственной поддержки деятельности лизинговых организаций (компаний, фирм) могут быть:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития;
- 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 лизинговых проектах;
- государственная поддержка разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;
- финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых

проектов (Бюджет развития Российской Федерации), в том числе с участием фирм-нерезидентов;

- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;
- предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, освобождения от уплаты налога на прибыль, 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 (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;
- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности;
- предоставление лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договорами лизинга;
- отнесение племенных животных к предмету лизинга при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе;
- создание фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

5.3. Государственные гарантии в развитии лизинговых схем

Государственные гарантии за счет Бюджета развития Российской Федерации являются поручительством Правительства РФ и предоставляются на конкурентной основе (рис. 5.2)¹. Объем государственных гарантий на каждый год определяется законом о государственном бюджете.

Порядок предоставления государственных гарантий лизинговым проектам за счет средств Бюджета развития РФ был определен и постановлением Правительства РФ от 3 сентября 1998 г. № 1020.

¹ «Порядок предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций». Утвержден постановлением Правительства РФ от 3 сентября 1998 г. №1020 (в действующей редакции).



Рис. 5.2. Схема лизинга при предоставлении государственных гарантий:

- 1 — подготовка и направление бизнес-плана на конкурс для получения государственных гарантий; 2 — передача документов межведомственной комиссии после проведения экспертизы бизнес-плана в Министерство экономического развития; 3 — информирование Министерства финансов РФ предприятия-претендента о принятии решения межведомственной комиссии о предоставлении государственных гарантий; 4 — Заключение договора о поставке оборудования; 5 — заключение трехстороннего договора-обязательства на предоставление государственных гарантий; 6 — выделение коммерческим банком пред при яти ю-претенденту кредита под государственные гарантии; 7 — оплата стоимости имущества; 8 — поставка имущества; 9 — лизинговые платежи; 10 — возврат основного долга и процентов по кредиту; 11 — перечисление части основного долга кредитору при наступлении гарантий лого случая

Предоставление государственных гарантий, а также исполнение предусмотренных ими обязательств осуществляются в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурентной основе за счет средств бюджета Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации»..

Государственные гарантии предоставляются в размере 60% требуемых заемных средств.

В российской практике постановлением правительства «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в РФ» от 27 июня 1996 г. № 752 предусматривалось выделение в 1997—2000 гг. до 8 трлн неденоминированных рублей для финансирования на конкурсной основе высокоэффективных инвестиционных проектов с использованием операций финансового лизинга.

Впервые конкретные задания по финансовому лизингу¹ предусмотрены в Федеральном бюджете на 1999 г. Государственные гарантии использовались для реализации инвестиционных проектов за счет финансового лизинга в 1999 г. (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Направления использования государственных гарантий для реализации инвестиционных проектов за счет финансового лизинга в 1999 г.

Направления	Сумма, млн руб.	% к итогу
Всего	14620,0	100,0
В том числе:		
сельскохозяйственная техника	7120,0	48,7
гражданские воздушные суда	4000,0	27,5
техника для городского транспорта	1000,0	6,8
техника для лесопромышленного комплекса	1000,0	6,8
комплектное технологическое оборудование	1000,0	6,8
горнодобывающее оборудование	250,0	1,7
дорожно-строительное оборудование	250,0	1,7

Важным условием получения государственных гарантий по финансовому лизингу является разработка бизнес-плана инвестиционного проекта, в котором обосновывается эффективность проекта. Бизнес-план составляется по форме, утвержденной постановлением Правительства РФ с учетом особенностей лизинговых операций, определенных Порядком предоставления государственных гарантий.

Для выплаты части основного долга при наступлении гарантийного случая в бюджете создается резервный фонд.

¹ Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 5170-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О федеральном бюджете на 1999 год"».

5.4. Стимулирование развития лизинга в России

Государство может стимулировать процесс развития того или иного сектора экономики. Увеличение и расширение льгот в каком-либо секторе экономики ведет к увеличению масштабов хозяйственной деятельности в этом секторе, а сохранение или введение ограничений — сокращает.

Стимулирующие развитие лизинга льготы следующие:

- сокращение налогообложения;
- освобождение от таможенных платежей при импортных поставках сдаваемого в лизинг оборудования;
- возможность выбора механизма амортизации;
- **возможность** выбора порядка учета лизингового имущества.

Одним из первых документов, регламентирующих практику проведения конкретных лизинговых операций и предоставляющих их участникам определенные льготы, было постановление Совета Министров СССР от 29 декабря 1990 г. № 1369 «О развитии лизинговых операций и деятельности совместной советско-французско-германской компании «Евролизинг». В соответствии с этим постановлением компании были предоставлены льготы по операциям лизинга.

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 РФ от 5 августа 1992 г. № 552, определило, что лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции.

Федеральный закон от 6 декабря 1994 г. «О внесении дополнений и изменений в Закон РФ «О налоге на добавленную стоимость» допускал частичное освобождение от уплаты НДС технологического оборудования и запасных частей к нему, ввозимых по импорту.

Позднее постановление Правительства «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в РФ» определило:

- по согласованию сторон договора лизинга лизинговое имущество может находиться на балансе лизингодателя или лизингополучателя;
- к предметам лизинга, являющимся активной частью основных фондов, может применяться ускоренная амортизация с коэффициентом не выше 3;

- доход лизингодателя определяется как разница между общей суммой лизинговых платежей, получаемых лизингодателем от лизингополучателя, и суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Ряд других законодательных и нормативных актов, принятых позже, делил порядок налогообложения и предоставления льгот субъектам лизинговых взаимоотношений.

Важнейшую роль в развитии лизинга сыграли:

- льготы, предусматривающие для субъектов лизинговых взаимоотношений снижение налога на прибыль за счет того, что проценты по полученным заемным средствам, включая кредиты банков и других организаций, используемым лизингополучателем и лизингодателем для осуществления операций финансового лизинга, а также лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции. Для целей налогообложения по договору финансового лизинга затраты на оплату процентов банков принимаются в пределах учетной ставки Банка России, увеличенной на 3 пункта (по ссудам, полученным в рублях), или ставки LIBOR, увеличенной на 3 пункта (по ссудам, полученным в иностранной валюте);

- освобождение от НДС платежей малых предприятий по лизинговым сделкам в полном объеме;

- уменьшение суммы налога в бюджет на сумму НДС, уплаченную при приобретении основных средств в момент принятия их на учет;

- освобождение импортного технологического оборудования и запасных частей к нему от НДС;

- частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин товаров международного финансового лизинга, временно ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации: за каждый полный и неполный календарный месяц уплачивается 3% суммы таможенных пошлин и налогов, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения;

- полное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов ввозимых в соответствии с лизинговым соглашением самолетов;

- разрешение ввозить импортное имущество на территорию России по финансовому лизингу без оформления паспорта импортной сделки и др.

Особенности начисления НДС при лизинге. В лизинговых схемах НДС уплачивают как при покупке имущества, так и в составе лизинговых платежей. Его начисляют на всю сумму лизинговых платежей, включая возмещение стоимости имущества (амортизацию), проценты за банковский кредит, вознаграждение лизингодателю, страховые выплаты и иные затраты

лизингодателя. В соответствии с п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 Налогового кодекса РФ НДС, уплаченный лизингодателю в составе лизингового платежа, принимается лизингополучателем к вычету в полном объеме.

В соответствии с п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ в случае приобретения имущества за счет кредита вся сумма уплаченного поставщику НДС принимается к вычету.

Лизинг обеспечивая! возможность достаточно равномерного вычета НДС, уплаченного в составе лизингового платежа, в то время как при приобретении имущества по договору купли-продажи вся уплаченная сумма налога подлежит вычету в момент постановки имущества на баланс покупателя.

Однако НДС является одним из проблемных вопросов в применении нормативной базы на практике.

При вводе в эксплуатацию предмета лизинга и предъявлении НДС к вычету часто возникает вопрос: в какой момент лизингополучатель получает право на вычеты НДС при приобретении в лизинг транспортного средства — до или после постановки этого транспортного средства на учет в органах ГИБДД или Гостехнадзора? Решение данной проблемы основывается на основании существующей судебной практики — лизингополучатель имеет право на вычет НДС, уплаченного лизингодателю в лизинговых платежах за полученное по договору лизинга **транспортное** средство, с момента его приобретения вне зависимости от даты постановки его на учет.

Далеко не однозначна проблема соотношения НДС и выкупной стоимости предмета лизинга. Например, имеет ли право лизингополучатель на предъявление к вычету только НДС, уплаченного за оказанные услуги аренды, если выкупная цена предмета лизинга включена в лизинговые платежи, она должна выделяться и на эту **Часть** лизингового платежа вычет не предоставляется?

Лизингополучатель имеет право на вычет НДС, уплаченного лизингодателю в полной сумме на основании счетов-фактур, оформленных лизингодателем по лизинговым платежам, вне зависимости от того, включена ли выкупная стоимость предмета лизинга в лизинговые платежи, или не включена.

Налог на транспортные средства уплачивают лизингодатель при покупке транспортного средства и лизингополучатель при получении его в лизинг. В инструкции ГНС РФ от 15 мая 1995 г. № 30 отмечается, что плательщиками налога на приобретение автотранспортных средств являются юридические лица и граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, приобретающие автотранспортные средства путем купли-продажи, мены, лизинга и взносов в уставный капитал.

Налог на имущество. В соответствии со ст. 2 Закона РФ от 13 декабря 1991 г. № 2030-1 «О налоге на имущество предприятия» в редакции от 10 января 2003 г. налогом на имущество облагается имущество, находящееся на балансе налогоплательщика.

При лизинге, предусматривающем учет имущества на балансе лизингополучателя, налог платит лизингополучатель.

При учете имущества на балансе лизингодателя имущество подлежит учету на забалансовых счетах лизингополучателем, который налог на имущество не платит. В этом случае налог оплачивает лизингодатель.

Лизингодатель с лизинговых платежей обязан уплатить:

- налог на пользователей автомобильных дорог в процентах лизингового платежа без НДС с отнесением уплаченных сумм на издержки производства и обращения;

- налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы в процентах лизингового платежа без НДС с отнесением уплаченных сумм на финансовые результаты.

Использование налоговых льгот обеспечивает преимущества применения лизинга при реализации инвестиционных проектов по сравнению с альтернативными схемами приобретения имущества, например с кредитной схемой.

С другой стороны, формирование налоговой системы и принятие нового Налогового кодекса, повлиявшего на порядок расчета налога на прибыль при приобретении имущества за счет кредита, изменило прежнее соотношение эффективности альтернативных схем финансирования. В частности, в настоящее время отсутствуют преимущества лизинга перед кредитом при включении в себестоимость процентов по займу.

5.5. Маркетинговые исследования при подготовке договора лизинга

Эффективность использования лизинга в схемах инвестирования реального сектора экономики тесно связана с маркетингом. С одной стороны, лизинг требует поддержания долгосрочных взаимоотношений между субъектами, что невозможно без укрепления их конкурентных позиций. Для успешной деятельности лизинговая компания должна обеспечить себе ведущее положение на рынке, иметь четкую стратегию развития, достаточный диверсифицированный портфель контрактов.

С другой стороны, в настоящее время принятие практически любых хозяйственных решений на долгосрочный период, связано со значительной неопределенностью и во многом определя-

ется факторами внешней среды. Поэтому при оценке лизинга особое значение приобретает не столько оценка текущего положения потенциального лизингополучателя, сколько прогнозирование его финансового положения.

Объективная оценка платежеспособности лизингополучателя во многом затруднена и носит вероятностный характер, что связано с нестабильностью финансовой обстановки в России и приводит к неполному использованию возможностей лизинга. Одновременно возникает необходимость оценить перспективный спрос на продукцию, выпускаемую с использованием имущества, получаемого по лизингу, в частности ее конкурентоспособность на рынке.

Кроме того, при заключении лизингового договора лизингодатель должен оценить рынок средств производства (имущества, поставляемого по лизингу) и тенденции его развития, чтобы иметь объективные данные о возможностях реализации имущества в случае неплатежеспособности лизингополучателя.

Поэтому подготовка договора лизинга требует проведения тщательных маркетинговых исследований.

Основная проблема — правильная оценка конъюнктуры рынка, на котором в случае невыполнения условий договора лизингополучателем предмет лизинга может быть реализован (продан или сдан повторно в лизинг). Важно оценить возможное изменение ликвидности предмета лизинга за весь период действия договора как за счет динамики рынка, так и за счет физического и морального старения собственно имущества.

Любые рыночные ограничения, касающиеся предмета лизинга (например, узость сегмента использования имущества, его несерийность, особые технические характеристики и т.д.), будут отрицательно сказываться на оценке риска сделки и условиях контракта.

При изменении конъюнктуры рынка и, следовательно, условий хозяйствования лизингодателя, приведших к ухудшению его финансового положения, условия договора лизинга могут быть пересмотрены. В соответствии с этим при почти ежегодном пересмотре стоимости основных фондов в договоре лизинга должны быть оговорены конкретные условия пересмотра общей суммы лизинговых платежей и оставшихся периодических платежей.

Исходя из возникающих интересов и особенностей взаимоотношений субъекты лизинга особенно важно до подписания договора оценить:

- лизингополучателю — эффективность проекта в целом и использования лизинговой схемы (в том числе в сравнении с альтернативными методами);

- лизингодателю — финансовое состояние и возможности лизингополучателя выполнять свои обязанности по уплате ли-

зинговых платежей; конъюнктуру спроса на имущество и его ликвидность (с учетом возможной вторичной сдачи его в аренду или продажи) в случае досрочного расторжения договора по вине лизингополучателя. При этом следует учесть возможность демонтировать, сдать, или продать предмет лизинга по приемлемой для лизингодателя цене.

Для успешного осуществления своей деятельности лизинговой фирме на развивающихся рынках важно:

- изучать рынок лизинговых услуг и основных тенденций его развития;
- анализировать направления развития хозяйствующих субъектов — потенциальных лизингополучателей;
- получать спрос и предложение на конкретные виды имущества.

При маркетинговых исследованиях рынка имущества, которое может стать предметом лизинга, рекомендуется проводить анализ:

- колебаний рыночных цен на оборудование;
- цен и тарифов на сопутствующие услуги;
- транспортных тарифов;
- тарифов на электроэнергию и др.

На рынке основные цели потенциальных лизингодателя и лизингополучателя совпадают, так как лизингодатель ищет потенциальных клиентов, заинтересованных в лизинге, а будущий лизингополучатель ищет фирму, которая может предоставить необходимое имущество в лизинг. Инициатива обычно принадлежит потенциальному лизингополучателю, у которого отсутствуют достаточные средства для реализации готового инвестиционного проекта.

Однако в практике лизинговых взаимоотношений функции субъектов могут меняться, в частности лизинговая фирма, функционирующая в каком-то секторе рынка и имеющая устойчивые связи с поставщиками оборудования, может предлагать поставщика имущества. В этом случае договор лизинга может отличаться от типового.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные направления обеспечения лизинговой схемы?
2. Какие функции в обеспечении лизинговой сделки выполняет предмет лизинга?
3. Охарактеризуйте деятельность государства по стимулированию развития лизинга.
4. Каков порядок предоставления государственных гарантий при лизинге?
5. Какие льготы предоставляются субъектам лизинга в России?

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГА: ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

6.1. *Лизинговые платежи: характер и состав*

6.2. *Виды лизинговых платежей*

6.3. *Расчет лизинговых платежей*

6.4. *Модель экономической оценки лизинговой схемы*

6.1. Лизинговые платежи: характер и состав

С момента начала использования имущества (предмета лизинга) лизингополучателем возникает задолженность по лизингу. Задолженность по лизингу погашается за счет лизинговых платежей, являющихся платой лизингополучателя за владение и использование имущества, предоставленного ему по договору лизинга.

Общая сумма возмещения лизингодателю его затрат, учитываемая в составе лизинговых платежей за весь период действия договора, должна полностью покрыть издержки лизингодателя, связанные с выполнением условий договора, а также обеспечить ему некоторую прибыль. Другими словами общая сумма платежей по договору лизинга должна включать:

- возмещение всех затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю {осуществленных как в денежной, так и в материальной форме), включая плату за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки (если, например, был использован кредит);
- возмещение затрат лизингодателя, связанных с оказанием других услуг, предусмотренных договором лизинга (плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором; страхование имущества, если оно застраховано лизингодателем; налоги, которые должен заплатить лизингодатель в каждом конкретном случае и др.);
- вознаграждение лизингодателя.

Вознаграждение (доход) лизингодателя — это денежная сумма сверх возмещения издержек лизингодателя. Размер вознаграждения лизингодателя определяется по соглашению сторон исходя из оплаты услуг лизингодателя по осуществлению лизинговой сделки, а также процента за использование им своих собственных средств, направленных на приобретение предмета лизинга, включая рисковую премию. Другими словами, так называемый лизинговый процент образует сумма платы за ресурсы, лизинговой маржи и рискованной премии.

В общую сумму договора лизинга должна быть включена покупная цена предмета лизинга, если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на него к лизингополучателю.

По форме лизинговые платежи представляют собой способ осуществления взаиморасчетов лизингодателя и лизингополучателя по сумме лизингового договора в виде выплаты лизингодателю лизингополучателем за предоставленное ему право пользования лизинговым имуществом.

По содержанию это возмещение лизингополучателем лизингодателю его затрат (осуществленных как в денежной, так и в материальной форме) и вознаграждение лизингополучателем лизингодателя за его услуги.

Сумма лизинговых платежей зависит от ряда факторов:

- цены контракта;
- срока действия договора лизинга;
- остаточной стоимости предмета лизинга;
- процентной ставки финансирования;
- суммы авансового платежа или его отсутствие;
- наличия или отсутствия отсрочки первого платежа.

Отличительной особенностью и одновременно преимуществом лизинга является то, что погашение задолженности по договору может осуществляться по разным схемам. Лизингополучатель и лизингодатель выбирают и согласовывают наиболее удобный для обеих сторон способ по срокам платежей, а также определяют вид периодических выплат и их сумму.

Оценка комиссионного вознаграждения лизингодателя. В лизинговой схеме доход (вознаграждение) лизингодателя представляет собой денежную сумму сверх возмещения его издержек. Размер вознаграждения определяется в договоре по соглашению сторон и включает оплату услуг лизингодателя. При определении вознаграждения по каждому конкретному договору лизингодатель должен назначить такую сумму, которая, с одной стороны, позволила бы ему получить максимальную прибыль, а с

другой — не заставила бы лизингополучателя отказаться от сделки. А лизингополучатель уже на этапе рассмотрения вариантов финансирования проекта и выбора лизинговой компании должен четко знать границы этой суммы.

Методология определения вознаграждения лизингодателя основывается на том, что в процессе осуществления лизинговой сделки лизингодатель первоначально предлагает на рынке свой капитал в виде финансовых средств. Попадая на рынок, предлагаемый лизингодателем капитал (финансовые средства) приобретает цену — процент за предоставление капитала.

С другой стороны, в ходе реализации договора лизингодатель передает во временное пользование лизингополучателю часть принадлежащего ему капитала в виде имущества, приобретенного по заявке последнего и поэтому вправе рассчитывать на оплату своих услуг.

Ставка вознаграждения обязательно должна учитывать все риски, возникающие при реализации лизинговой схемы и связанные с невыплатой лизинговых платежей, и поэтому включать рисковую премию. Соотношение стоимости капитала как финансовых средств и как имущества определяется конкретным рынком и может меняться во времени, так же как и соотношение их ликвидности.

Таким образом, вознаграждение (В) лизингодателя включает процент за предоставление финансового капитала для приобретения предмета лизинга (ПК), рисковую премию (Р), оплату услуг лизингодателя по осуществлению собственно лизинговой сделки (Ол):

$$В = ПК + Р + Ол.$$

Процент за предоставление финансового капитала для приобретения предмета лизинга есть определенная денежная сумма, выплачиваемая лизингодателю за право использования его финансовых средств.

В расчетах (в частности, для сравнения с ценой других капиталов, предлагаемых на рынках) может быть использован относительный показатель — ставка процента (СП), или процентная ставка, которая определяется отношением суммы уплаченных процентов к стоимости предоставленного капитала:

$$СП = (П - !00) / К,$$

где СП — ставка процента;

П — сумма уплаченных процентов;

К — стоимость предоставленного капитала.

В зависимости от особенностей разных сегментов рынка капиталов используются разные виды и размеры ставок: ставки денежного рынка, используемые при краткосрочных ссудных операциях между кредитно-финансовыми институтами; официальная учетная ставка; ставки рынка ценных бумаг — доходности разнообразных акций и облигаций в момент их эмиссии и в дальнейшем на вторичном рынке; ставки банков и кредитных учреждений для небанковских заемщиков и кредиторов и др.¹ Ставки могут быть регулируемые (например, ставка рефинансирования) и рыночные процентные (например, ставки по кредитам). В любом случае процентная ставка за предоставление капитала тесно связана с экономическим термином «стоимость капитала».

В соответствии с экономической теорией стоимость капитала определяется его ценностью на рынке, т.е. способностью создавать добавочную стоимость, приносить прибыль. В конечном итоге стоимость капитала определяется нормой прибыли, которая определяет ценность распоряжения капиталом в течение определенного периода времени (обычно — года, хотя в российской практике принята и другая, более короткая продолжительность).

Являясь рыночной категорией, ценность любого капитала зависит от многих факторов, действующих на рынке.

6.2. Виды лизинговых платежей

Собственно задолженность по лизингу может погашаться следующими видами платежей:

- авансовым платежом;
- периодическими лизинговыми платежами;
- выкупной суммой.

Лизинговые операции отличает разнообразие лизинговых платежей, которые могут различаться в зависимости от договоренности участников сделки по своей форме, методу начисления, периодичности внесения и способу осуществления (рис. 6.1).

Характер лизинговых платежей определяется:

- видом лизинга;
- составом учитываемых элементов платежа;
- применяемым методом начисления;

¹ Банковская система России. Настольная книга банкира. Книга II / Под ред. А.Г. Грязновой. М.: ДеКА, 1995.

• формой расчетов между лизингодателем и лизингополучателем.

Форма расчетов по лизинговым платежам может быть денежная, натуральная и смешанная.

Расчеты по лизинговым платежам в денежной форме получили наибольшее распространение в практике взаимоотношений между субъектами лизинга.

Натуральная форма расчетов — это поставки лизингополучателем своей продукции, производимой с помощью предмета лизинга, лизингодателю в зачет общей суммы лизинговых платежей. Возможность осуществления расчетов по лизинговым платежам в натуральной форме предусмотрена п. 2 ст. 28 Федерального закона «О лизинге». Цена на продукцию определяется по соглашению сторон договора лизинга.

Лизинговые платежи				
По форме платежей	По методу начисления	По периодичности внесения	По моменту производства платежей	По способу уплаты (по размеру платежей;
• денежные • компенсационные (натуральная форма) • смешанные	• фиксированные (постоянные) • с авансом • с отсрочкой • минимальные	• единовременные • периодические • сезонные	• пренумеран-до (в начале периодов) • постнумеран-до (в конце периодов)	• равными долями (пропорциональные) • переменные: прогрессивные (увеличивающиеся размеры) регрессивные (уменьшающиеся)

Рис. 6.1. Классификация лизинговых платежей

Лизинговые платежи могут осуществляться и в смешанной форме, т.е. часть суммы лизинговых платежей погашается в денежной форме, а часть — в натуральной.

По *методу начисления* лизинговые платежи подразделяются на:

- фиксированные;
- с авансом;
- с отсрочкой;
- минимальные.

Фиксированные платежи, или платежи с фиксированной общей суммой, означают, что общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью в твердо установленные сроки. На практике этот вид платежей наиболее распространен.

Платежи с авансом означают, что при заключении договора лизингополучатель выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за вычетом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной суммой. Осуществление авансового платежа снижает пену договора лизинга, но требует отвлечения собственного капитала лизингополучателя.

Возможно заключение договора, предусматривающего выплату первого лизингового платежа после определенного срока, или платеж с отсрочкой. В российском законодательстве предусмотрена возможность отсрочки лизинговых платежей. Конкретный срок отсрочки оговаривается в договоре лизинга. Обычно отсрочка предоставляется для того, чтобы лизингополучатель мог получить прибыль, достаточную для уплаты лизингодателю первого взноса.

В общую сумму минимальных платежей включаются:

- сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора;
- плата за использованные лизингодателем заемные средства;
- комиссионное вознаграждение;
- плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором;
- стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

По *периодичности внесения* платежи могут быть единовременные или периодические.

При единовременных платежах сделка финансового лизинга, по сути, представляет собой сделку купли-продажи.

Обычно при лизинговой сделке лизинговые платежи бывают периодическими, т.е. предполагается, вносятся частями. Схема выплат периодических платежей может быть различна, в соответствии с этим могут осуществляться как регулярные, так и нерегулярные платежи.

Регулярные платежи вносят через равные промежутки времени (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно и др.).

Обычно договор лизинга предусматривает ежемесячные платежи, реже ежеквартальные или полугодовые.

Нерегулярные платежи осуществляются по согласованному лизинговому графику выплаты сумм и сроков платежей.

По *моменту осуществления платежей* — в начале или конце периодов (соответственно пренумерандо и поста уме рандо). Платежи постнумерандо встречаются реже, чем пренумерандо.

Способ осуществления лизинговых платежей — одно из важнейших условий договора. Лизинговые платежи могут осуществляться равными долями, т.е. быть постоянными во времени, а могут изменяться. Если погашение задолженности осуществляется изменяющимися долями, в договор может быть предусмотрена возможность прогрессивных (увеличивающихся), так и регрессивных (уменьшающихся) размеров платежей, изменяющихся с постоянным темпом прироста или выплачиваемых в сроки и в суммах, предусмотренных согласованным графиком.

Сезонные платежи осуществляются в специфических случаях предпринимательской деятельности лизингополучателя, например при лизинге сельскохозяйственной техники.

Процентная ставка может быть постоянной или переменной. Переменная ставка может быть сложной (обычно при очень коротких сроках договора) и простой.

На практике могут использоваться и другие виды платежей — с увеличенным первым взносом, с ускоренными выплатами и др.

6.3. Расчет лизинговых платежей

Лизинговые взаимоотношения предполагают, что лизингополучатель обязан возместить лизингодателю издержки, осуществленные в материальной и денежной формах и выплатить вознаграждение. Обязательство по уплате лизинговых платежей возникает у лизингополучателя с момента начала использования предмета лизинга.

В России порядок расчетов по договору лизинга определен статьей 28 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».

Лизинговые платежи перечисляются лизингополучателем непосредственно в адрес лизингодателя. Лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость продукции (услуг), производимой с использованием предмета лизинга, или на расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

При заключении сделки в договоре по соглашению сторон обычно устанавливаются:

- размер лизинговых платежей;
- способ осуществления;
- периодичность выплат;
- метод начисления.

Поэтому на этапе подготовки контракта основной задачей является определение размеров лизинговых платежей и условий их выплат.

Алгоритмы расчета лизинговых платежей.

Среди методов расчета лизинговых платежей наиболее распространены два:

1) сначала рассчитывается размер возмещения стоимости имущества и комиссионное вознаграждение лизингодателя, а затем определяются периодические лизинговые платежи и их общая сумма;

2) определяется размер лизинговых платежей в целом по периодам, который в дальнейшем распределяется на сумму возмещения стоимости имущества и комиссионные вознаграждения лизингодателя.

При одних и тех же исходных величинах размеры лизинговых платежей, рассчитанных этими двумя методами, могут отличаться.

Расчет лизинговых платежей проводится в соответствии с Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей, утвержденными Минэкономки РФ 36 апреля 1996 г. по согласованию с Минфином РФ.

В соответствии с Рекомендациями лизинговые платежи могут начисляться одним из следующих методов:

- с фиксированной общей суммой — общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора с согласованной сторонами периодичностью;

- с авансом — при заключении договора лизингополучатель выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за вычетом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;

- минимальных платежей — в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

Поскольку некоторые составляющие лизинговых платежей (например, размер платы за используемые кредиты, размер комиссионного вознаграждения лизингодателю) с годами могут изменяться, а платежи в течение всего срока договора начисляются равными долями. Рекомендациями предложена определенная последовательность их расчета:

- рассчитываются размеры лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга;
- рассчитывается общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам;
- рассчитываются размеры лизинговых взносов в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов и согласованными ими методами начисления и способом уплаты.

А. Расчет лизинговых платежей, основанный на *последовательном определении возмещения стоимости* имущества и комиссионного вознаграждения лизингодателя. Методика заключается в последовательном расчете всех элементов лизинговых платежей. Согласно этой методике общая сумма лизинговых платежей рассчитывается по формуле

$$ЛП = АО + ПКр + KB + ДУ + НДС, \quad (6.1)$$

- где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;
АО — сумма амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;
ПКр — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение лизингового имущества;
KB — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;
ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;
НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя, если лизинговые платежи не освобождены от НДС.

Если балансодержателем предмета лизинга является лизингодатель, то в состав лизинговых платежей в соответствии с законом о лизинге следует включать налог на имущество, уплачиваемый лизингодателем по конкретному предмету лизинга и рассчитываемый им исходя из среднегодовой стоимости имущества и ставки налога. Тогда формула (6.1) примет вид

$$ЛП = АО + ПКр + KB + ДУ + НДС + НИ, \quad (6.1a)$$

где НИ — налог на имущество.

1. Амортизационные отчисления. В соответствии с п. 4.3 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств»

(ПБУ 6/97), утвержденного приказом Минфина РФ от 3 сентября 1997 г. № 65н, линейным способом начисления амортизационных отчислений годовая сумма амортизации определяется по первоначальной стоимости объекта основных средств и норме амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта:

$$AO = BC \cdot Ha / 100, \quad (6-2)$$

где BC — балансовая стоимость имущества — предмета лизинга;
Ha — норма амортизационных отчислений, %.

2. Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (КР) на приобретение лизингового имущества рассчитывается по формуле

$$ПКр = КР \cdot p_k / 100, \quad (6.3)$$

где ПКр — плата за используемые кредитные ресурсы;
КР — стоимость кредитных ресурсов, плата за которые осуществляется в расчетном году;
— ставка за кредит, в % годовых.

В каждом расчетном году плата за кредит определяется исходя из среднегодовой суммы непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимости предмета лизинга:

$$КРр = 0 \cdot (ОСн + ОСк) / 2, \quad (6.4)$$

где КРр — кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году;

Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретенного имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, $Q = 1$;

ОСн, ОСк — расчетная остаточная стоимость имущества на начало и конец года соответственно.

Определение среднегодовой стоимости предмета лизинга осуществляется по табл. 6.1.

Таблица 6.1. Распределение среднегодовой стоимости предмета лизинга по годам

Год	Стоимость предмета лизинга на начало года	Годовая сумма амортизационных отчислений	Стоимость предмета лизинга на конец года	Среднегодовая стоимость предмета лизинга

3. Комиссионное вознаграждение лизингодателю устанавливается по соглашению сторон. Вознаграждение может устанавливаться в процентах балансовой или среднегодовой остаточной стоимости лизингового имущества.

Если ставка комиссионного вознаграждения устанавливается в годовых процентах (p_r) балансовой стоимости имущества (BC), то

$$KB = BC \cdot p_r / 100. \quad (6.5)$$

Если ставка комиссионного вознаграждения устанавливается в процентах среднегодовой остаточной стоимости имущества, то

$$KB = \frac{ОСн + ОСк}{2} \cdot \frac{p_c}{100}, \quad (6.6)$$

где p_c — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах среднегодовой остаточной стоимости имущества.

4. Если договор предусматривает дополнительные услуги лизингодателя, то плата за них в расчетном году определяется по формуле

$$ДУр = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T, \quad (6.7)$$

где ДУр — плата за дополнительные услуги в расчетном году;
 $P_1, P_2, \dots, P_n$ — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу;
T — срок договора, лет.

5. Размер налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга, определяется исходя из суммы платежа и ставки НДС по формуле

$$НДСр = Вр \cdot p_{ндс} / 100, \quad (6.8)$$

где НДСр — сумма налога, подлежащего уплате в расчетном году;

Вр — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

$p_{ндс}$ — ставка налога на добавленную стоимость.

В сумму выручки в расчетном году включаются:

- амортизационные отчисления в расчетном году (АОр),
- плата за использованные кредитные ресурсы в расчетном году (ПКр),
- сумма вознаграждения лизингодателю в расчетном году (КВр),
- плата за дополнительные услуги лизингодателя в расчетном году (ДУр), т.е.

$$Вр = АОр + ПКр + КВр + ДУр. \quad (6-9)$$

6. Налог на имущество. Среднегодовая стоимость имущества предприятия ($C_{ср}$) за отчетный период (квартал, полугодие, девять месяцев и год) определяется делением на 4 суммы полови-

ны стоимости имущества на 1 января отчетного года (C_0) и на 1-е число следующего за отчетным периодом месяца (C_n) и суммы стоимости имущества на каждое 1-е число всех остальных кварталов отчетного периода ($\sum C_i$):

$$C_{\text{ср}} = [C_0 / 2 + \sum C_i + C_n / 2] / 4.$$

Основные средства, являющиеся составляющей объекта обложения налогом на имущество, учитываются для целей налогообложения по остаточной стоимости.

Рассчитав сумму налога на имущество по годам договора лизинга, результаты удобно свести в таблицу.

Распределение суммы налога на имущество по годам

Год	Среднегодовая стоимость имущества	Сумма налога на имущество

Полученные данные сводим в таблицу для расчета, общей суммы лизингового платежа (ЛП).

Расчет общей суммы лизинговых платежей

Год	АО	ПК	КВ	ДУ	НДС	НИ	ЛП
1-й							
2-й							
...							
А-й							
Итого							

При уплате лизинговых платежей равными долями с оговоренной в договоре периодичностью ежегодный взнос определяется по формуле

$$\text{ЛВс} = \text{ЛП} / T, \quad (6.10)$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

ЛВс — размер ежегодного лизингового взноса;

T — срок договора лизинга, лет.

График перечисления лизинговых платежей, являющийся необходимой составляющей договора лизинга, сводится в таблицу. В колонке «дата» указывается дата осуществления каждого платежа в период действия договора.

График перечисления лизинговых платежей

Дата	Сумма взноса, тыс. руб.	Дата	Сумма взноса, тыс. руб.
		Итого:	

Б. Расчет лизинговых платежей, основанный на определении суммы лизинговых платежей в целом по периодам. Методика расчета базируется на теории финансовых рент. В основу расчетов положено равенство современной (текущей) стоимости потока лизинговых платежей и стоимости имущества со всеми дополнительными расходами при его приобретении.

Размер лизинговых платежей определяется по условиям контракта в целом по периодам и затем распределяется на процентные платежи и суммы возмещения стоимости имущества.

Сумма лизинговых платежей определяется с помощью коэффициентов рассрочки платежей во времени:

$$C_j - C/a, \quad (6.11)$$

где C_j — сумма лизингового платежа в j -м периоде;

C — стоимость имущества;

a — коэффициент рассрочки платежей во времени, определяющий долю стоимости имущества и комиссионного вознаграждения, погашаемую при каждой выплате.

Коэффициент рассрочки определяется с учетом числа лизинговых платежей и процентной ставки за период (включает процент за пользование кредитом и вознаграждение лизингодателю).

При постоянных лизинговых платежах в конце периодов и полном возмещении стоимости имущества коэффициент рассрочки определяется по следующей формуле:

$$a = [1 - 1/(1 + p/m)^N] / (j > m), \quad (6.12)$$

где p — годовая процентная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя с учетом процентов по кредитам (в долях);

N — общее число лизинговых платежей за период действия договора лизинга;

m — число лизинговых платежей в году.

После того как лизинговый платеж определен, он распределяется на сумму комиссионного вознаграждения и сумму возмещения стоимости имущества по следующим формулам:

$$S_{oi} = C; \quad (6.13)$$

$$KBi = S_{oi} - P, \quad i = 1 \dots D; \quad (6.14)$$

$$A_i = C_i - KB_i, \quad i = 1, \dots, N; \quad (6.15)$$

$$S_o = S_{o(M)} - L, \quad I = 2, \dots, N, \quad (6.16)$$

где S_{oi} — стоимость имущества первоначальная;
 S_{oi}^j — остаточная стоимость имущества после $(j-1)$ -го платежа;
 KB_i — величина комиссионного вознаграждения;
 L_i — величина стоимости возмещения имущества, приходящаяся на j -й период.

Условия выплаты лизинговых платежей могут быть разными.

1. Если лизингодатель выплачивает аванс и начинает платить лизинговые платежи с первого периода, то в формуле (6.13) стоимость имущества корректируется на сумму авансового платежа:

$$C_k = C - a. \quad (6.17)$$

где C_k — стоимость имущества первоначальная, скорректированная с учетом авансового платежа;

a — сумма авансового платежа.

2. Если лизингодатель выплачивает аванс несколькими периодическими платежами, а потом начинает выплачивать периодические лизинговые платежи, то коэффициент рассрочки определяется по формуле

$$y = [1 - 1/(1 + p/m)^* - Y(p/m) + z], \quad (6.18)$$

где p — годовая процентная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя с учетом процентов по кредитам (в долях);

z — числа авансовых платежей.

3. Если в договоре предусмотрен выкуп имущества по остаточной стоимости, то эта остаточная стоимость корректируется:

$$C_j - C - Se - V_N, \quad (6.19)$$

где C_j — стоимость имущества с учетом дисконтирования;

C — стоимость имущества;

V_N — дисконтный множитель по ставке (p/m) .

$$V_N = 1/(1 + p/m)^N;$$

$S_o - V_N$ — текущая остаточная стоимость после N -ТО платежа.

6.4. Модель экономической оценки лизинговой схемы

Одним из главных факторов, ограничивающих использование лизинга хозяйствующими субъектами, являются трудности экономической оценки эффективности лизинговых схем, их потенциала в стратегическом развитии предприятия, отдельных на-

правлений его деятельности. В той или иной степени это связано с закрытостью лизинговых компаний (в частности, лизинговые компании, как правило, используют собственные методики для оценки лизинга), отсутствием доступной, полной информации в области коммерческих вопросов использования лизинга и др. Дальнейшее развитие лизинга в России невозможно без стандартизации в этой области.

Решение о принятии лизинговой схемы зависит от конъюнктуры рынка, прибыльности конкретных проектов и связанных с ними денежных потоков.

С другой стороны, являясь гибким инвестиционным инструментом, лизинг может обеспечить достаточно высокую эффективность финансово-экономических результатов у всех сторон договора. Однако в настоящее время и это преимущество лизинга используется далеко не полностью.

Лизинговые платежи составляют реальную основу финансово-экономических взаимоотношений субъектов лизинга. Отличительной особенностью и одновременно преимуществом лизинга является то, что платежи могут осуществляться на основе разных схем: лизингополучатель и лизингодатель выбирают и согласовывают наиболее удобный для обеих сторон способ по срокам платежей, а также определяют характер периодических выплат и их сумму.

Определение и обоснование состава, размеров лизинговых платежей и периодичности их осуществления являются наиболее важными элементами в организации лизинговых сделок, так как становятся для лизингодателя фактором его доходности, а для лизингополучателя — не менее важным фактором, определяющим его затраты.

На сумму лизинговых платежей в первую очередь влияют:

- организационная схема лизинга;
- состав учитываемых элементов платежа;
- применяемый метод начисления;
- форма расчетов между лизингодателем и лизингополучателем.

Однако нельзя недооценивать и другие факторы. Поэтому для определения окончательных условий договора необходимо осуществление трудоемких многовариантных расчетов с учетом изменения в широком диапазоне многих независимых переменных.

Лизинговый платеж представляет собой важнейший критерий оценки доходности ведения деятельности для лизингодателя и не менее значимый ориентир затратоемкости деятельности для лизингополучателя и в конечном итоге определяющие его эффективность.

На основе показателей эффективности принимается решение о принятии лизинговой схемы и заключении лизингодателем и

лизингополучателем лизингового договора. Поэтому для определения условий лизинговой сделки, которые были бы наиболее выгодны всем сторонам взаимоотношений, необходимо проведение много вариантных расчетов лизинговых платежей, оценка эффективности лизинга для субъектов взаимоотношений. Такие расчеты невозможны без анализа влияния на нее различных параметров: ставки комиссионного вознаграждения, срока лизинга, периодичности платежей и т.д.

Эта проблема может быть решена с использованием на разных этапах проектирования сделки специального программного продукта, позволяющего быстро проводить все необходимые расчеты и анализировать начальные условия.

В настоящее время существуют российские компьютерные программы для решения подобных задач. К основным недостаткам таких программ следует отнести:

- учет ограниченного набора параметров для расчета лизинговых платежей;
- проведение анализа эффективности лизинга только на основании сравнения альтернативных вариантов закупки оборудования с использованием банковского кредита либо лизинга (оценка эффективности лизинга всего по одному показателю);
- отсутствие рекомендаций по выбору лучшего из анализируемых лизинговых проектов и др.

Разработка программного комплекса расчета суммы и отдельных составляющих лизингового платежа, оценки эффективности лизингового проекта для лизингодателя и лизингополучателя необходима для учета условий лизинга в целях анализа влияния различных ее параметров (ставка комиссионного вознаграждения, сумма аванса, длительность отсрочки и т.д.) на размер лизингового платежа и, как следствие, на доходность лизингового проекта для обоих участников и выбора лучшего проекта.

Для решения этой задачи была разработана методика расчета лизинговых платежей, в которой учитываются все затраты лизингодателя с учетом внешних факторов рынка, переносимые им на лизингополучателя, и влияние различных факторов. Методика учитывает многовариантность возможных условий договора лизинга (в том числе наличие и размер аванса и отсрочки) на размер лизингового платежа. Методика разработана на основе законодательства.

Программный комплекс, базирующийся на авторской методике (структурная схема программы представлена на рис. 6.2), позволяет:

- осуществить оценку эффективности лизингового проекта как для лизингодателя, так и лизингополучателя;

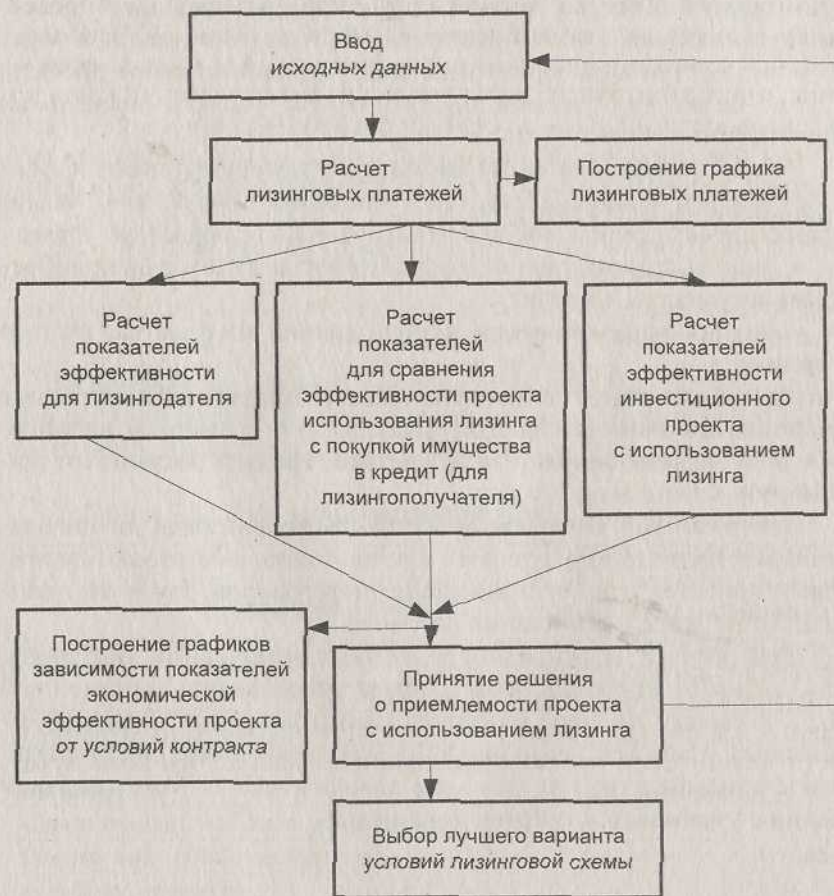


Рис. 6.2. Модель оценки эффективности лизинга

- обеспечить расчет общей суммы и отдельных составляющих лизингового платежа с учетом законодательства. В программе предусмотрена возможность расчета лизинговых платежей в соответствии не только с предложенной методикой, но и с Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей. Кроме того, может быть осуществлен расчет с учетом зарубежного опыта методом финансовых рент;

- оценить влияние на размер лизингового платежа независимых переменных параметров, в том числе ставки комиссионного вознаграждения, суммы аванса, длительности отсрочки и др.;

- оценить влияние различных факторов на доходность лизингового проекта как для лизингодателя, так и для лизингополучателя;
- осуществить выбор оптимальных условий договора проекта; с этой целью программой предусмотрены расчеты нескольких вариантов и выбор лучшего из них.

Решение принимается по варианту, в котором лизинг эффективен как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. Анализ эффективности схемы для лизингополучателя включает два этапа:

- анализ сравнительной эффективности лизинга и приобретения имущества в кредит;
- анализ эффективности использования имущества, взятого в лизинг.

Программа имеет дополнительные возможности: построение графиков зависимости чистой приведенной стоимости лизингодателя и лизингополучателя и чистого эффекта лизинга от параметров лизинговой сделки.

Программный комплекс может быть использован лизингодателями и лизингополучателями как на стадии подготовки лизинговых проектов и во время ведения переговоров, так и на окончательном этапе оформления договора.

При расчете эффективности лизинга необходимо учитывать, что лизингополучатель имеет право предъявлять уплаченный НДС к вычету по мере оказания лизинговых услуг, уплаты лизинговых платежей, на основании предъявленных лизингодателем счетов-фактур, при том вне зависимости от того, на чем балансе учитывается предмет лизинга.

Вопросы для самоконтроля

1. Как возмещается задолженность по договору лизинга?
2. Как определяется вознаграждение лизингодателя?
3. Какие факторы оказывают влияние на размер лизинговых платежей?
4. Какие **известны** виды лизинговых платежей?
5. Назовите формы осуществления лизинговых платежей.
6. Назовите методы расчета лизинговых платежей.
7. Что включают минимальные лизинговые платежи?
8. Как рассчитывается размер лизинговых платежей?
9. Что влияет на окончательное решение о реализации договора лизинга?

Глава 7

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И АРЕНДЫ

Лизинговые операции. Порядок отражения лизинговых операций лизингодателем и лизингополучателем на счетах бухгалтерского учета представлен в табл. 7.1, 7.2.

Таблица 7.1. Учет у лизингополучателя

Содержание записей	Корреспондирующие счета {субсчета}	
	Д-т	К-т
<i>Учет имущества на балансе лизингодателя</i>		
Стоимость поступившего имущества	001	
Начисление причитающихся лизингополучателю платежей	20,26,44	76
Перечисление сумм лизинговых платежей	76	51
Возврат лизингового имущества:		001
а) возврат имущества		
б) выкуп имущества (по акту купли-продажи):		
в случае полного возмещения стоимости лизингового имущества	01	02
в случае перехода права собственности до истечения срока договора	01	02
либо на стоимость имущества	01	02
досрочное начисление неоплаченной части лизингового имущества	31	76
включение в издержки по мере наступления отчетного периода	20,26,44	31
уплата лизинговых платежей	76	51
либо на стоимость имущества	01	02
начисление лизинговых платежей	81,88	76

Продолжение табл. 7.1

Содержание записей	Корреспондирующие счета (субсчета)	
	Д-т	К-т
<i>Учет имущества на балансе лизингополучателя</i>		
Стоимость поступившего имущества	08	76
Ввод в эксплуатацию лизингового имущества	01-1	08
Начисление причитающихся лизингополучателю платежей	76	76
Перечисление сумм лизинговых платежей	76	51
Возврат лизингового имущества		
а) с полной погашенной стоимостью:		
на стоимость арендованного имущества	47	01
на сумму начисленного износа, равную стоимости имущества	02	47
б) при условии неполного погашения стоимости лизингового имущества:		
на стоимость арендованного имущества	47	01
на сумму начисленного износа	02	47
выявлен финансовый результат	80	47
Оплата лизингового имущества:		
на стоимость имущества	01-1	01-2
на сумму износа	02-2	02-1

Таблица 7.2. Учет у лизингодателя

Содержание записей	Корреспондирующие счета (субсчета)	
	Д-т	К-т
<i>Учет имущества на балансе лизингодателя</i>		
Приобретено лизингового имущества	08	60
Сдано в эксплуатацию лизинговое имущество (произведены монтаж и установка у лизингополучателя)	03-1	08
Передача в аренду основных средств с правом их последующего выкупа (переход имущества в собственность лизингополучателя):		
отражена дебиторская задолженность по лизинговым платежам	76	47
списан начисленный износ	02	47

Продолжение табл. 7.2

Содержание записей	Корреспондирующие счета (субсчета)	
	Д-т	К-т
списана первоначальная (восстановительная) стоимость объекта лизинга	47	01
отражен результат <i>ел</i> реализации	47	83
Поступление платежей	51	76
Включение в финансовые результаты доли прибыли, относящейся к полученному платежу	83	80
Возврат лизингового имущества при условии прекращения его использования для лизинга	01	03
Возврат лизингового имущества с полностью погашенной стоимостью:		
по стоимости имущества	47	03
на стоимость начисленного износа, равную стоимости имущества	02	47
оприходование возвращенного имущества по условной оценке	01	80
<i>Учет имущества на балансе лизингополучателя</i>		
Приобретено лизинговое имущество	08	60
Сдано в эксплуатацию лизинговое имущество (произведены его монтаж и установка у лизингополучателя)	03-1	08
Передано имущество лизингополучателю на основе акта приема- <i>]</i> юречади.:	76	47
отражена задолженность по платежам, списана стоимость переданного имущества	47	03
определен результат от реализации	47	83
Перечисление сумм лизинговых платежей	76	51
Поступление платежей	51	76
Включение в финансовые результаты доли прибыли, относящейся к полученному платежу	83	80
Возврат лизингового имущества в случае последующей передачи в лизинг	03	76
Досрочный возврат лизингового имущества и его использование для предпринимательской деятельности:		
на остаточную стоимость	01	76
на сумму начисленного износа, равную стоимости имущества	76	02
Возврат имущества с полностью погашенной стоимостью по условной оценке:	01	80
в случае последующей сдачи в лизинг	03	83
в случае использования в своей предпринимательской деятельности	03	80

Погашение финансовых обязательств отражается в учете лизингополучателя следующим образом.

1. При учете предмета лизинга на балансе лизингодателя,
Дебет 84 Кредит 76 — отражены обязательства лизингополучателя по возврату предмета лизинга после его утраты или потери им своих функций;
- Дебет 76 Кредит 51 — погашена задолженность лизингополучателя по возврату предмета лизинга после его утраты или потери им своих функций.
2. При учете предмета лизинга на балансе лизингополучателя эта операция отражается в учете в следующем порядке:
Дебет 91 Кредит-01 — списана стоимость предмета лизинга после его утраты или потери им своих функций;
- Дебет 02 Кредит 91 — списан износ предмета лизинга;
- Дебет 99 Кредит 91 — отражен убыток от списания предмета лизинга;
- Дебет 84 Кредит 76 — отражены обязательства лизингополучателя по возврату предмета лизинга после его утраты или потери им своих функций;
- Дебет 76 Кредит 51 — погашена задолженность лизингополучателя по возврату предмета лизинга после его утраты или потери им своих функций.

Бухгалтерский учет аренды основных средств. Поскольку при аренде собственником имущества остается арендодатель, переданное в аренду имущество числится на балансе у предприятия-арендодателя.

Для учета переданного в аренду имущества на балансовом счете 01 «Основные средства» открывается субсчет «Основные средства, переданные в аренду». Аналитический учет основных средств, сданных в аренду, ведется по каждому арендатору и по каждому виду основных средств.

Сдача в аренду того или иного имущества сопровождается подписанием сторонами акта сдачи-приемки объекта, который является основанием для перевода основных средств на субсчет у арендодателя и постановки на забалансовый счет 001 у арендатора.

Начисление износа по основным средствам, переданным в аренду, проводится арендодателем в обычном порядке. Однако предприятие-арендодатель не использует переданное в аренду имущество непосредственно в своей хозяйственной деятельности, и начисление износа относится на счет прибылей и убытков.

Арендная плата, начисляемая в соответствии с договором аренды, включается в состав доходов от внереализационных операций и отражается по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 99 «прибыль и убытки».

Поступление арендной платы от арендатора отражается проводкой по дебету счета 51 «Расчетный счет» и кредиту счета 76.

Если в договор аренды предусмотрено перечисление арендатором арендной платы авансом за определенный период времени, то у арендодателя начисление арендной платы авансом отражается по дебету счета 76 и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», поступление предоплаты — по дебету счета 51 и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Сумма предоплаты подлежит списанию равными долями в течение всего срока, за который она начислена: со счета 98 на счет 91.

Выручка, полученная от сдачи в аренду имущества и объектов недвижимости (за исключением платы за сдаваемую в аренду землю), является объектом налогообложения.

Арендодатели — юридические лица, являющиеся государственными и муниципальными предприятиями, при передаче в аренду своего имущества должны руководствоваться нормативными актами, согласно которым сумма арендной платы, подлежащая перечислению в бюджет, уменьшается на сумму амортизационных отчислений и эксплуатационных затрат по содержанию объектов аренды.

Арендодатели других видов собственности полученную арендную плату относят на финансовые результаты как прочие внереализационные доходы, а начисленные амортизационные отчисления — как прочие операционные расходы на счет прибылей и убытков.

Начисление арендной платы отражается у арендатора по кредиту счета 76.

Если по договору аренды арендная плата делится на сумму износа арендованных основных средств и определенный процент прибыли, то сумма износа отражается по дебету счетов учета издержек производства или обращения, а оставшаяся сумма — по дебету счета 81.

Вся сумма арендной платы относится у арендатора на себестоимость.

В случае начисления арендной платы авансом сумма начисленной арендной платы учитывается по дебету счета 97 «Расходы

будущих периодов» и списывается в затраты равными долями в течение всего срока, за который начислен аванс.

В соответствии с нормативными документами арендная плата подлежит обложению налогом на добавленную стоимость, поэтому предприятие-арендодатель обязано выделить к перечислению в бюджет сумму НДС со всей арендной платы, за исключением случаев, когда оно имеет льготы по уплате НДС,

У арендатора **налог** НДС с суммы арендной платы, подлежащей зачету, учитывается на субсчете счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ресурсам» с последующим списанием на дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом», субсчет «Расчеты с бюджетом по НДС».

НДС по-арендной плате не выделяется, если арендодатель имеет льготы по этому налогу.

Бухгалтерский учет ремонта арендованных средств. В течение срока действия договора аренды может потребоваться ремонт или модернизация арендованного имущества. Поэтому в договоре аренды обычно указано, за чей счет проводится необходимое финансирование: арендатора или арендодателя.

Арендные взаимоотношения являются двусторонними, поэтому любые изменения в стоимости предмета аренды должны отразиться на балансе обоих предприятий (у арендатора учет изменения стоимости ведется на забалансовом счете 001).

Если ремонт арендованного имущества проводится за счет арендатора, то на сумму произведенных затрат делают проводку по дебету счета 25 «Общепроизводственные расходы» (26 «Общехозяйственные расходы») и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»).

Если капитальный ремонт в соответствии с договором аренды проводится за счет арендодателя, то у него эти затраты подлежат отнесению на счет 25 (26), а арендатор либо уменьшает сумму начисленной арендной платы (если непосредственно оплату ремонта производит арендатор), либо никак не отражает в балансе ремонт арендодателем своего имущества.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие счета используются при бухгалтерском учете имущества — предмета лизинга?
2. Как исчисляется износ имущества — предмета лизинга?
3. Назовите основные отличия бухгалтерского учета, если имущество состоит на балансе у лизингодателя и у лизингополучателя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Антоненко И.В. Практическое пособие лизингополучателя. Право, налоги, бухучет, финансы лизинговой сделки. М.: Бератор-Пресс, 2007.
2. Агафонов М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. Правовые основы. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Практические рекомендации. М.: Юстицинформ, 2006.
3. Газман В.Д. Ценообразование лизинга. М.: ГУ-ВШЭ, 2006.
4. Горемыкин В.А. Лизинг. М.: Филинь, 2006.
5. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Ковынев С.Л. Лизинговые сделки: рекомендации по избежанию ошибок. М.: Вершина, 2007.
7. Ладыгин Ю.Н., Сокольский Е.В. Лизинг. М.: Gaudeamus, 2006.
8. Лещенко М.И. Основы лизинга. М.: Финансы и статистика, 2004.
9. Международная практика лизинга / М.И. Лещенко, В.Е. Бочков, Ю.Н. Демин, Д.П. Кацыв. М.: МГИУ, 2006.
10. Прилуцкий Л.И. Финансовый лизинг: правовые основы, экономика, практика. М.: ОСЬ, 1997.
11. Философова Т. Г. Машиностроение: возможности и перспективы развития микропроизводств // Внешняя торговля. 1997. № 4-6.
12. Философова Т.Г. Лизинг: научные основы, методы оценки, управление. М: Научная книга, 2004.
13. Философова Т.Г. Международный лизинг как фактор повышения конкурентоспособности страны // Мировая экономика в XXI веке. Состояние, проблемы, перспективы: Сб. научн. ст. М.: ДА МИД РФ, 2006.
14. Философова Т.Г. На пути в мировое хозяйство: инвестиции, инновации, конкурентоспособность. М: Научная книга, 2007.

15. *Философова Т.Г.* Стратегические направления формирования конкурентоспособной промышленной политики страны в современных условиях международной интеграции // Экономика XXI века. 2007. № 2.
16. *Философова Т.Г.* Управление механизмом поддержки лизинга // Генеральный директор. 2007. № 4.
17. *Философова Т.Г.* Современные лизинговые схемы: практика применения // Генеральный директор. 2007. № 7.
18. *Философова Т.Г.* Лизинг как новый продукт на национальном рынке финансовых услуг // Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. № 5.
19. *Filosofova T.* Management Problems of the Innovative-Investment Process and the International Business // Zarzadzanie Przedsiębiorstwem. Teoria i praktyka. Krakow, 2007.
20. *Философова Т.Г., Быков В.А.* Концептуальные проблемы формирования конкурентоспособной промышленной политики и основные стратегии развития современного международного бизнеса // Промышленная политика в Российской Федерации. 2006. № 12.
21. *Чекмарева Е.Н.* Экономическая сущность лизинга // Хозяйство и право. 1994. № 4.
22. *Чекмарева Е.Н.* Анализ практики развития лизингового бизнеса // Хозяйство и право. 1994. № 7.
23. *Чекмарева Е.Н.* Рекомендации по проведению лизинговых операций // Хозяйство и право. 1994. № 8.
24. *Чекмарева Е.Н.* Экономические основы лизинговых сделок // Хозяйство и право. 1994. № 12.
25. *Шабашев В.А., Федулова Е.А., Кошкин А.В.* Лизинг: Основы теории и практики. М.: КноРус, 2007.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение I. Крупнейшие европейские лизинговые компании¹

Место в рейтинге	Название компании	Страна	Общий объем новых контрактов в Европе, тыс. евро	Число новых контрактов в Европе
1	Lombard Business Finance	Велико-британия	12 168 182	62 044
2	UniCredit Global Leasing	Италия	11 029 771	139 442
3	Gruppo Banca di Banca Italease	Италия	9 289 192	40 095
4	SG Equipment Finance	Франция	8 917 418	130 631
5	BNP Paribas Lease Group	Франция	8 312 908	250 083
6	KGAL	Германия	7 311 100	63 000
7	Fortis Lease	Люксембург	fi 579 741	188 245
8	ING Lease Holding N.V.	Нидерланды	6 509 297	—
9	Deutsche Leasing AG	Германия	6 287 000	71 565
10	Volkswagen Leasing GmbH	Германия	5 761 396	253 635
11	LBBW- Leasing	Германия	5 704 233	66 452
12	De Lage Landen	Нидерланды	5 215 885	283 602
13	Lloyds TSB Asset Finance Division	Велико-британия	4 898 743	349 778
14	SANTANDER	Испания	4 103 528	69 569
15	VR-LEASING AG	Германия	3 960 340	147 873
16	CREDIT AGRICOLE LEASING	Франция	3 766 805	69 383
17	Commeiz Leasing und Immobilien AG	Германия	3 549 000	8 266
18	Intesa Leasing S.p.A.	Италия	3 520 220	14 588
19	Raiffeisen-Leasing GmbH.	Австрия	3 434 064	71 736
20	RCI Banque	Франция	3 277 518	218-632
21	Sanpaolo Leasing S.p.A.	Италия	3 024 722	12 859

¹ Источник: Leaseurope Ranking of European Leasing Companies (Top 100), 2006.

Место в рейтинге	Название компании	Страна	Общий объем новых контрактов в Европе, тыс. евро	Число новых контрактов в Европе
22	Arval	Франция	2 955 020	172 147
23	KBC LEASE HOLDING	Бельгия	2 853 727	—
24	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	Испания	2 749 880	39 104
25	Banca Agrileasing S.p.A.	Италия	2 706 600	17 896
26	Hypo Group Alpe Adria Leasing	Австрия	1 317 477	41 023
27	Grappo Capkalia (FINECO Leasing S.p.A. e MCC S.p.A.)	Италия	2 202 128	16817
28	IMMORENT Aktiengesellschaft	Австрия	2 003 343	36 377
29	NATIXIS LEASE	Франция	1 968 320	17 481
30	LICO LEASING S.A.; E.RC	Испания	1 957 304	22 103
31	Banco Comercial Portugues	Португалия	1 671 463	20 245
32	Gmppo Selmabipiemme Leasing Spa	Италия	1 551 150	20 394
33	GRUPO BANCO POPULAR	Испания	1 431 187	43 762
34	SBS Leasins S.p.A	Италия	1 381 289	12 453
35	Centra Leasing Banca S.p.A.	Италия	1 256 839	13 593
36	BPU Esaleasing S.p.A.	Италия	1 169 149	10 334
37	MPS Leasing e Factoring SpA	Италия	1 153 792	8 121
38	Porsche Bank AG	Австрия	1 127 226	74 295
39	BESLEASING e FACTORING Instituicao Financeira de Credito, SA	Португалия	1 058 469	8 471
40	Nordania Leasing	Дания	1 026 000	16 107
41	CIT Specialty Finance Europe	Ирландия	923 034	93 438
42	OJSC VTB-Leasing	Россия	858 691	73
43	IKB Leasing GmbH	Германия	816 367	12 287
44	MADRID LEASING EFC, SA	Испания	728 442	11 329
45	IjAB «Hansa lizingas»	Литва	718 144	18 076
46	Europejski Fundusz Leasingowy SA	Польша	682 690	40 742
47	CAIXA LEASING E FACTORING	Португалия	681 279	7 947
48	Hypo Leasing d.o.o.	Словения	677 380	12 769
49	CSOB Leasing, a.s.	Чехия	638 209	22 694
50	Swedbank Finans	Швеция	604 862	22 213

Приложение 2. Пример расчета лизинговых платежей

Требуется рассчитать лизинговые платежи для договора финансового лизинга, содержащего следующие условия (данные условные).

Исходные данные

Стоимость предмета лизинга	— 100 млн руб.
Норма амортизационных отчислений на полное восстановление	— 211% годовых
Метод начисления амортизации на имущество	— линейный
На приобретение лизингодателем предмета лизинга использовался кредит банка и в размере стоимости предмета лизинга	— 100 млн руб.
Процентная ставка по кредиту банка лизингодателю	— 15% годовых
Плата за основные услуги лизингодателю (комиссионное вознаграждение устанавливается от среднегодовой остаточной стоимости имущества)	— 10% годовых
Стоимость дополнительных услуг	— 10 млн руб.
Налог на добавленную стоимость	— 20%
Срок договора	— 5 лет
Ускоренная амортизация с коэффициентом	— нет (до 3)
Аванс	— нет (до 30%)
Отсрочка первого платежа	— нет (до 6 месяцев)
Периодичность осуществления лизинговых платежей	— ежеквартально
Расчет платы лизингодателю, % среднегодовой остаточной стоимости имущества	—
Начисление лизинговых платежей проводится методом «с фиксированной общей суммой»	—

Решение

1. Сумма лизинговых платежей, уплачиваемых лизингодателем по конкретному предмету лизинга, определяется по формуле

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПКр} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (1)$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;
 АО — сумма амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;
 ПКр — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение лизингового имущества;
 КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;
 ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;
 НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем за услуги лизингодателя, если лизинговые платежи не освобождены от НДС.

Линейным способом начисления амортизационных отчислений годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации:

$$AO = BC \cdot N_A / 100, \quad (2)$$

где BC — балансовая стоимость имущества — предмета лизинга;
 N_d — норма амортизационных отчислений.

$$AO = 100\,000 \cdot 0,2 - 20\,000 \text{ тыс. в год.}$$

2. Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (КР) на приобретение лизингового имущества рассчитывается по формуле

$$ПК_p = КР \cdot p_k / 100, \quad (3)$$

где $ПК_p$ — плата за используемые кредитные ресурсы;
 $КР$ — кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга, плата за которые осуществляется в расчетном году;
 p_k — ставка за кредит, % годовых.

В каждом расчетном году плата за кредит определяется исходя из среднегодовой суммы непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимости предмета лизинга:

$$КР_p = Q \cdot (ОС_n + ОС_k) / 2, \quad (4)$$

где $КР_p$ — кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году;
 $ОС_n, ОС_k$ — расчетная остаточная стоимость имущества на начало и конец года соответственно;
 Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретенного имущества (если для приобретения имущества используются только заемные средства, коэффициент $Q = 1$).

Распределение среднегодовой стоимости предмета лизинга по годам

Год	Стоимость предмета лизинга на начало года, тыс. руб.	Годовая сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.	Стоимость предмета лизинга на конец года, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость предмета лизинга, тыс. руб.
1-й	100 000	20 000	80 000	90 000
2-й	80 000	20 000	60 000	70 000
3-й	60 000	20 000	40 000	50 000
4-й	40 000	20 000	20 000	30 000
5-й	20 000	20 000	0	10 000

В каждом расчетном году плата за кредит составит:

в 1-й $ПК_{p1} = 1 \cdot 90\,000 - 0,15 = 13\,500$ тыс. руб.;
 во 2-й $ПК_{p2} = 1 \cdot 70\,000 - 0,15 = 10\,500$ тыс. руб.;
 в 3-й $ПК_{p3} = 1 \cdot 50\,000 - 0,15 = 7\,500$ тыс. руб.;
 в 4-й $ПК_{p4} = 1 \cdot 30\,000 - 0,15 = 4\,500$ тыс. руб.;
 в 5-й $ПК_{p5} = 1 \cdot 10\,000 - 0,15 = 1\,500$ тыс. руб.

3. Вознаграждение установлено в процентах среднегодовой остаточной стоимости имущества и может быть рассчитано по формуле

$$КВ_p = (ОС_n + ОС_k / 2) \cdot p_c / 100, \quad (5)$$

где p_c — ставка комиссионного вознаграждения, % среднегодовой остаточной стоимости имущества:

1-й $КВ_1 = 90\,000 - 0,1 = 9\,000$ тыс. руб.;
 2-й $КВ_2 = 70\,000 - 0,1 = 7\,000$ тыс. руб.;
 3-й $КВ_3 = 50\,000 \cdot 0,1 = 5\,000$ тыс. руб.;
 4-й $КВ_4 = 30\,000 - 0,1 = 3\,000$ тыс. руб.;
 5-й $КВ_5 = 10\,000 - 0,1 = 1\,000$ тыс. руб.

4. Плата за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга в расчетном году, определяется по формуле

$$ДУ_p = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T, \quad (6)$$

где $ДУ_p$ — плата за дополнительные услуги в расчетном году;
 $P_1, P_2, \dots, P_n$ — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу;
 T — срок договора, лет.

Условиям задачи предусмотрена общая сумма 10 млн руб., тогда ежегодные выплаты составят

$$10\,000 : 5 = 2\,000 \text{ тыс. руб.}$$

5. Размер налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга, определяется исходя из суммы платежа и ставки НДС по формуле

$$\text{НДСр} = \text{Вр} \cdot \text{Аис} / 100, \quad (7)$$

где НДСр — величина налога, подлежащего уплате в расчетном году;

Вр — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

Рте — ставка налога на добавленную стоимость.

В сумму выручки в расчетном году (Вр) включаются:

- амортизационные отчисления (АОр),
- плата за использованные кредитные ресурсы (ПКр),
- сумма вознаграждения лизингодателю (КВр),
- плата за дополнительные услуги лизингодателя (ДУр), предусмотренные договором, т.е.

$$\text{Вр} = \text{АОр} + \text{ПКр} + \text{КВр} + \text{ДУр}. \quad (8)$$

В 1-й год $\text{Вр} = 20\,000 + 13\,500 + 9\,000 + 2\,000 = 44\,500$ тыс. руб.;

во 2-й год $\text{Вр} = 20\,000 + 10\,500 + 7\,000 + 2\,000 = 39\,500$ тыс. руб.;

в 3-й год $\text{Вр} = 20\,000 + 7\,500 + 5\,000 + 2\,000 = 34\,500$ тыс. руб.;

в 4-й год $\text{Вр} = 20\,000 + 4\,500 + 3\,000 + 2\,000 = 29\,500$ тыс. руб.;

в 5-й год $\text{Вр} = 20\,000 + 1\,500 + 1\,000 + 2\,000 = 24\,500$ тыс. руб.

Полученные данные сводим в таблицу, в которой рассчитываем общую сумму лизингового платежа (ЛП).

Расчет общей суммы лизинговых платежей, тыс. руб.

Год	АО	ПКр	КВ	ДУ	НДС	ЛП
1-й	20 000	13 500	9 000	2 000	9 900	53 400
2-й	20 000	10 500	7 000	2 000	7 900	47 400
3-й	20 000	7 500	5 000	2 000	6 900	41 400
4-й	20 000	4 500	3 000	2 000	5 900	35 400
5-й	20 000	1 500	1 000	2 000	4 900	29 400
Итого	100 000	40 500	25 000	10 000	34 500	207 000

При уплате лизинговых платежей равными долями с оговоренной в договоре периодичностью сумма одного взноса определяется по формуле

$$\text{ЛВр} = \text{ЛПДТ} \cdot \text{К}, \quad (9)$$

где ЛВр — размер лизингового взноса;

ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

Т — срок договора лизинга, лет;

К — число платежей в год.

$$\text{ЛВр} = 207\,000 : (5 \cdot 4) = 10\,350 \text{ тыс. руб.}$$

По полученным данным составляется график перечисления лизинговых платежей.

Дата	Сумма взноса, тыс. руб.	Дата	Сумма взноса, тыс. руб.
01.07.08	10 350	01.01.11	10 350
01.10.08	10 350	01.04.11	10 350
01.01.09	10 350	01.07.11	10 350
01.04.09	10 350	01.10.11	10 350
01.07.09	10 350	01.01.12	10 350
01.10.09	10 350	01.04.12	10 350
01.01.10	10 350	01.07.12	10 350
01.04.10	10 350	01.10.12	10 350
01.07.10	10 350	01.01.13	10 350
01.10.10	10 350	01.04.13	10 350
		Итого:	207 000

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические и методологические основы лизинга	6
1.1. Сущность лизинга. Этапы развития	6
1.2. Предмет лизинга	14
1.3. Субъекты лизинга	16
1.4. Организационные формы, типы и виды современного лизинга	23
Глава 2. Финансовый лизинг в системе рыночных взаимоотношений	33
2.1. Финансовый лизинг как вид инвестиционной деятельности	33
2.2. Международный лизинг в системе мирохозяйственных связей	41
2.3. Лизинг в системе источников финансовых ресурсов предприятия	48
2.4. Особенности лизинга в России	52
Глава 3. Общие тенденции развития лизинга в мировом хозяйстве	57
3.1. Мировой рынок лизинга: общие тенденции, динамика, перспективы	57
3.2. Лизинг как новый финансовый продукт на российском рынке	66
3.3. Лизинг как инвестиционная поддержка малого предпринимательства	105
3.4. Развитие российского рынка лизинга	113
Глава 4. Нормативно-правовое регулирование лизинга в России. Договор лизинга	116
4.1. Развитие нормативной и законодательной базы лизинга в России	116
4.2. Правовое регулирование международного лизинга в системе мирохозяйственных связей	123
4.3. Договор финансового лизинга	128
4.4. Основные этапы подготовки и реализации договора лизинга	135

Глава 5. Система поддержки договора лизинга	143
5.1. Система обеспечения лизинговой сделки	143
5.2. Государственная поддержка лизинговой деятельности	147
5.3. Государственные гарантии в развитии лизинговых схем	148
5.4. Стимулирование развития лизинга в России	151
5.5. Маркетинговые исследования при подготовке договора лизинга	154
Глава 6. Экономический механизм лизинга:	
лизинговые платежи и эффективность проекта	157
6.1. Лизинговые платежи: характер и состав	157
6.2. Виды лизинговых платежей	160
6.3. Расчет лизинговых платежей	163
6.5. Модель экономической оценки лизинговой схемы	170
Глава 7. Особенности бухгалтерского учета лизинговых операций и аренды	175
Библиографический список	181
Приложения	183