Серия «Учебники, учебные пособия»

В. М. Джуха

ЛИЗИНГ

«ФЕНИКС»
Ростов-на-Дону
1999

ББК 65.9 (2Рос)
Д 42

Джуха В. М.
Д 42 Лизинг. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д: «Феникс», 1999. — 320 с.

В предлагаемом учебном пособии системно и комплексно излагаются теоретические и практические аспекты осуществления лизинговой деятельности.

Приводится развернутая характеристика процесса инвестирования, его объектов, субъектов, источников финансирования, в том числе такого специфического как лизинг; излагается история развития и экономико-правовая сущность арендных отношений; обоснованы функции и особенности осуществления лизинговой деятельности, ее объекты, субъекты, виды. Значительное место в пособии занимает обоснование преимуществ лизинга как формы инвестирования перед традиционными формами инвестирования как с помощью собственных, так и с использованием заемных средств.

Пособие содержит целый ряд законодательных актов, регулирующих лизинговую деятельность в России, а также информацию о некоторых международных нормативных документах.

В соответствии с учебными планами подготовки, разработанными на основе государственных стандартов по высшему образованию, рекомендуется в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей и специализаций в вузах.

БИБЛИОТЕКА
ТГПИ
ИМ. НИЗАМИ

ISBN 5-222-00923-8 914989 ББК 65.9(2Рос)

© Джуха В.М., 1999
© Оформление: изд-во «Феникс», 1999

Оглавление

Введение 6

Раздел I.
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЗИНГА
И УСЛОВИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Глава 1. Экономическая сущность арендных отношений 14
1.1. Инвестиции и развитие арендных отношений ... 14
1.2. Техническое перевооружение и аренда имущества 32
1.3. Арендные отношения: история возникновения и развития 36
1.4. Понятие лизинга, его предмет и субъекты 61
1.5. Функции лизинга 82

Глава 2. Особенности осуществления лизинговой деятельности 90
2.1. Экономические преимущества лизинга 90
2.2. Государственная поддержка лизинговой деятельности 96
2.3. Классификация видов лизинга 104
2.4. Международные лизинговые отношения 125

Раздел II.
ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 3. Юридические аспекты лизинговой деятельности 146
3.1. Лизинговое законодательство в России и за рубежом 146
3.2. Лицензирование лизинговой деятельности 161
3.3. Оттавская Конвенция о международном финансовом лизинге 170

Глава 4. Механизм заключения лизинговой сделки 181
4.1. Этапы заключения лизингового договора 181
4.2. Юридическое оформление и обязанности сторон в лизинговой сделке 190
4.3. Использование лизингового имущества и его возврат 201

Раздел III.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛИЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

Глава 5. Лизинговые платежи 206
5.1. Сущность и структура лизингового платежа 206
5.2. Методика расчета лизинговых платежей 216

Глава 6. Эффективность лизинговых проектов 223
6.1. Основы оценки инвестиционных проектов, понятия и приемы финансовой математики 223
6.2. Анализ лизингового проекта 238
6.3. Оценка лизингового проекта по приведенной стоимости и внутренней норме доходности 244
6.4. Оценка лизинговой деятельности арендатором 251
6.5. Оценка лизинга со смешанным финансированием 253

Заключение 256

Приложения **257**

Приложение 1. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 257

Приложение 2. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» 272

Приложение 3. Временное положение о лизинге 277

Приложение 4. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей 282

Приложение 5. Примерное содержание бизнес-плана инвестиционного лизингового проекта 297

Приложение 6. Примерный договор о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией 307

Приложение 7. Образец Свидетельства о выдаче лицензии на лизинговую деятельность 318

Литература 319

ВВЕДЕНИЕ

С точки зрения воспроизводства, любая экономическая деятельность представляет собой циклический процесс производства какой-либо продукции (работ, услуг) и ее реализации потребителям. Естественно, этот процесс требует затрат ресурсов, факторов производства, которые, согласно экономической теории, делятся на труд, капитал и природные ресурсы.

В соответствии с направленностью данного курса нас интересует один вид этих ресурсов — капитал, или, как его иногда называют, инвестиционные ресурсы. Процесс производства, накопления и долгосрочного вложения этих ресурсов с целью создания новых продуктов в какую-либо хозяйственную деятельность можно назвать инвестированием.

Нехватка или отсутствие этого вида ресурсов (сюда входят машины, оборудование, здания, другие орудия труда, а также деньги для их возможного приобретения) являются зачастую едва ли не главным препятствием для начала и дальнейшего развития экономической деятельности. Этим объясняется изначальная важность, фундаментальное значение самого процесса инвестирования.

Кроме того, однако, необходимо учитывать, что размеры и темпы инвестирования в экономику зависят не только, а может, и не столько от желаний самих инвесторов. Эти желания существенно корректируются социально-политическими, правовыми условиями в экономике. Государство как важнейший экономический субъект рыночных отношений безусловно и радикально влияет на инвестиционный процесс через системы нало-

гообложения, кредитования, страхования, ценообразования, таможенные тарифы, хозяйственное и гражданское законодательство и др.

Таким образом, можно заключить, что поступательный ход развития экономики любого государства, обеспечение условий расширенного воспроизводства решающим образом определяются научно обоснованной разработкой и последовательным проведением государством и его органами единой инвестиционной политики, предусматривающей создание долговременного механизма координации и стимулирования инвестиционных потоков. От создания благоприятного климата для вложения капитала, условий, привлекающих и потенциальных инвесторов, и сами предприятия, являющиеся потребителями инвестиционного капитала, зависит оживление инвестиционных процессов в экономике вообще.

С этой точки зрения, состояние инвестиционной активности в современной российской экономике никак не назовешь обнадеживающим.

Одним из способов решения этой проблемы, причем способом, активно развивающимся в последнее время (к сожалению, большей частью за рубежом), является лизинг как особая форма арендных отношений.

Согласно энциклопедическому описанию, само слово «аренда» в русском языке произошло от польского — «arenda», что обозначало имущественный найм, предоставление на договорной основе имущества во временное пользование за определенное вознаграждение.

Название специфической формы аренды — лизинга — в свою очередь, происходит от английского «lease» (аренда, сдача внаем). Отсюда и съемщик, арендатор в английском языке — «lessee», а арендодатель — «lessor».

Масштабы использования вообще арендных, и в частности, лизинговых отношений в развитой экономике

довольно велики именно потому, что они позволяют обойти или временно разрешить указанную выше проблему нехватки или отсутствия производительных активов (машин, оборудования, транспорта и пр.) либо инвестиционных ресурсов для их приобретения.

В имеющейся отечественной литературе по вопросам лизинга часто приводятся слова Аристотеля, который еще в 350 году до н.э. утверждал, что «богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Действительно, возможность использования необходимых орудий труда, взятых в аренду, зачастую позволяет вообще не приобретать их в собственность. Несколько перефразируя слова итальянского мыслителя средних веков Никколо Макиавелли, можно сказать, что нередко нет необходимости приобретать то, чего не имеешь, важно лишь добиться возможности использования преимуществ этого, не принадлежащего тебе, но применяемого тобой (читай: на возмездных началах) блага.

Такая возможность, предоставляемая лизингом, коренным образом отличает его от других традиционных форм финансирования инвестиционных проектов. Обычно процесс инвестирования заканчивается реальным вложением в предприятие—потребитель инвестиционного капитала какого-либо необходимого имущества. Это происходит, как правило, в результате факта купли-продажи этого имущества продавцом (производителем) потребителю (инвестору). На этом взаимодействие производителя и потребителя прекращается, поскольку сделка завершена.

В случае же лизинговой сделки взаимодействие сторон продолжается, так как после факта перемещения товара между участниками сделки остались взаимные обязательства, а именно:

– оплата регламентированных договором лизинговых платежей;

- возможный возврат лизингового имущества (если это недолговременный, так называемый оперативный лизинг);
- возможный выкуп имущества после окончания договора и передача на баланс арендатора;
- возможное выполнение обязательств по гарантийному и сервисному обслуживанию;
- возможное страхование имущества на срок действия договора;
- возврат или снятие запрета с залога в случае надлежащего выполнения договора, а в противном случае — невозврат залога.

Таким образом, лизинговая сделка рассчитана на определенный промежуток времени, что позволяет выделить следующие ее особенности:

- фактически продается нечто вроде «части срока службы имущества», зачастую значительная часть, а то и весь срок службы актива;
- факт смены собственника имущества либо не происходит вообще, либо происходит через определенный, предусмотренный договором промежуток времени;
- после перемещения имущества к его пользователю между ним и арендодателем сохраняется ряд обязательств по договору.

Все эти особенности делают изучение лизинговой деятельности достаточно самостоятельной, нуждающейся в глубоком изучении задачей.

Таким образом, предметом изучения данного курса является особая форма экономической деятельности — лизинг — и вся совокупность производственно-хозяйственных и юридических отношений, возникающих в связи с использованием лизинга, а также объективная экономическая оценка лизинговой деятельности.

Объектом изучения данного курса будут те хозяйственные единицы, которые используют лизинговые отношения

в своей деятельности. Как будет видно из предлагаемого материала, в силу специфики лизинговых отношений такие хозяйственные единицы относятся к различным сферам рыночной экономики: здесь и предприятия, и отдельные предприниматели в сфере производства, инфраструктуры, услуг, а также банковские, страховые учреждения, посреднические фирмы.

Методологической основой изучения данной дисциплины, базирующейся на экономической теории, экономике и организации деятельности предприятия, экономике отрасли, инвестировании, инвестиционном анализе, учете, финансах, финансовом менеджменте, являются методы, присущие перечисленным курсам. Для курса «Лизинг» среди них особо следует выделить методы позитивного, нормативного и предельного анализа и основные методы финансовой математики (методы начисления простых и сложных процентов, дисконтирования стоимости, компаундинга).

Дисциплина «Лизинг» тесно связана с другими дисциплинами, изучаемыми студентами-экономистами. Помимо вышеуказанных предметов, на которых данный курс основывается, прослеживается его тесная взаимосвязь и с такими дисциплинами, как менеджмент, теория антикризисного управления, оценка бизнеса, оценка недвижимости, планирование, в том числе стратегическое, маркетинг, реинжиниринг бизнес-процессов и др.

Например, изучая проблемы менеджмента, нельзя обойти такой важный инструмент инвестирования в производство и способ его скорейшего технического перевооружения, как лизинг. Рассматривая теорию вывода предприятия из кризиса, трудно обойтись без рекомендаций использования лизинга как для оздоровления собственной технической базы, так и для оживления системы сбыта производимой машинно-технической продукции и т. д.

Сама экономическая оценка лизинговой деятельности невозможна без использования методов оценки бизнеса, оценки недвижимости, без инвестиционного анализа и оценки технико-экономических и финансовых решений.

Вполне понятна связь данной дисциплины с планированием, маркетингом, организацией производства и т. д.

Основными задачами данного курса являются:

1) изучение экономической сущности лизинговых отношений. Важность этой задачи объясняется тем, что любая экономическая проблема не может быть решена, не будучи осмыслена и теоретически обоснована;

2) изучение истории развития лизинговой деятельности. Только сравнительная характеристика результатов развития лизинга в различные периоды и в различных странах позволяет сделать прогноз степени активизации лизинговой деятельности и предложить меры для стимулирования этого развития;

3) классификация и характеристика отдельных видов лизинга. Такая работа делает возможным определение особенностей разновидностей лизинга и позволяет определить сферы производства предприятия, где каждая из этих форм лизинга может быть использована с наибольшей эффективностью;

4) оценка преимуществ лизинга и объективной необходимости его использования в условиях финансовых ограничений. Изучение вопросов привлекательности лизинга позволяет реализовывать его преимущества с максимальной выгодой для всех участников лизинговой сделки;

5) освоение механизма заключения и реализации лизинговых договоров. Реализация этой задачи позволяет определить последовательность всего комплекса работ по заключению и успешному совершению лизинговой сделки, решить в соответствии с законодательством

все возникающие в процессе реализации лизингового проекта технические, экономические и юридические вопросы;

6) освоение методики расчета и обоснования лизинговых платежей. Возмездная основа лизинговых отношений делает платеж за лизинговое имущество ключевым параметром сделки, который поэтому и должен быть точно рассчитан и экономически обоснован;

7) освоение методики анализа эффективности лизинговых проектов. Такой анализ необходим для обоснования привлекательности проекта, его преимуществ перед альтернативными решениями и для прогнозирования результатов лизинговой сделки;

8) изучение особенностей формирования финансовых результатов деятельности при осуществлении лизинговых сделок. Это позволяет дать однозначную оценку самой сделки, оценить ее конечный результат, оптимизировать систему учета, минимизировать налоги;

9) формирование навыков аналитической работы для совершенствования инновационной деятельности предприятия с помощью лизинга.

Такой широкий круг задач, стоящих перед данной дисциплиной, придает ей существенную прикладную направленность, делает ее изучение полезным и может быть рекомендовано и экономистам на предприятии, и менеджерам, и финансистам как в производстве, так и в других сферах экономики, и маркетологам, и бухгалтерам, и аудиторам.

РАЗДЕЛ I.

Общая характеристика лизинга и условия его развития

Глава 1
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как было подчеркнуто во введении, изучение сложной системы финансово-экономических, производственных и правовых отношений, складывающейся в процессе осуществления лизинговой деятельности, не может быть успешным без детальной характеристики теоретических основ их формирования, условий развития и совершенствования.

Поэтому принципиально важной является общая характеристика процессов инвестирования и инновационных процессов в экономике и на отдельных предприятиях — как оболочки, в рамках которой и осуществляются лизинговые сделки. Не менее существенно при этом и определение степени влияния успешных процессов инвестирования и технического перевооружения на развитие лизинговой деятельности, а также встречной, обратной связи между применением лизинга в хозяйственной практике и ускорением, стимулированием обозначенных процессов инвестирования и технического совершенствования производства. Такая характеристика, на наш взгляд, предполагает и определение сути арендных отношений вообще, и понятие лизинговых отношений в частности, и выделение объектов и субъектов этих отношений, и раскрытие основных функций, которые призван выполнять лизинг в современной рыночной экономике.

Тема 1.1. Инвестиции и развитие арендных отношений

Приведенная во введении к курсу начальная характеристика инвестиционных ресурсов (или капитала) по-

зволяет перейти к описанию сути инвестиционного процесса в его связи с развитием арендных отношений.

Упомянутый здесь фактор производства под названием «капитал» в материально-вещественной форме представлен в виде средств производства, а в еще не овеществленной, но предназначенной для вложения его в эти средства производства форме — в виде инвестиций.

Сам термин «инвестиции» берет свое начало от латинского «*investio*», что означает «одеваю». В другой редакции латинское «*invest*» переводится как «вкладывать».

В классическом энциклопедическом контексте инвестиции характеризуются как «долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за рубежом».

В связи с достаточно широким толкованием и неоднозначностью понятия «инвестиции» особо выделим два его определения — финансовое и экономическое.

С точки зрения финансовых параметров (или с позиций финансиста, бухгалтера), **инвестиции — это любые виды активов, вкладываемых в производственно-хозяйственную деятельность с целью последующего извлечения дохода, выгоды.**

С точки же зрения экономической (а значит, с позиций оценки экономической целесообразности использования ресурсов в виде основного и оборотного капитала), **инвестиции рассматривают как расходы на создание (приобретение), расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на вызванные этим изменения размеров и состава оборотного капитала.**

Иногда инвестиции, по вышеприведенному экономическому определению, характеризуют как «капитальные вложения». Этот термин традиционно был характерен для определения непосредственно воспроизводственной направленности вложений в экономику. В России, согласно статистической методологии, в объем капитальных

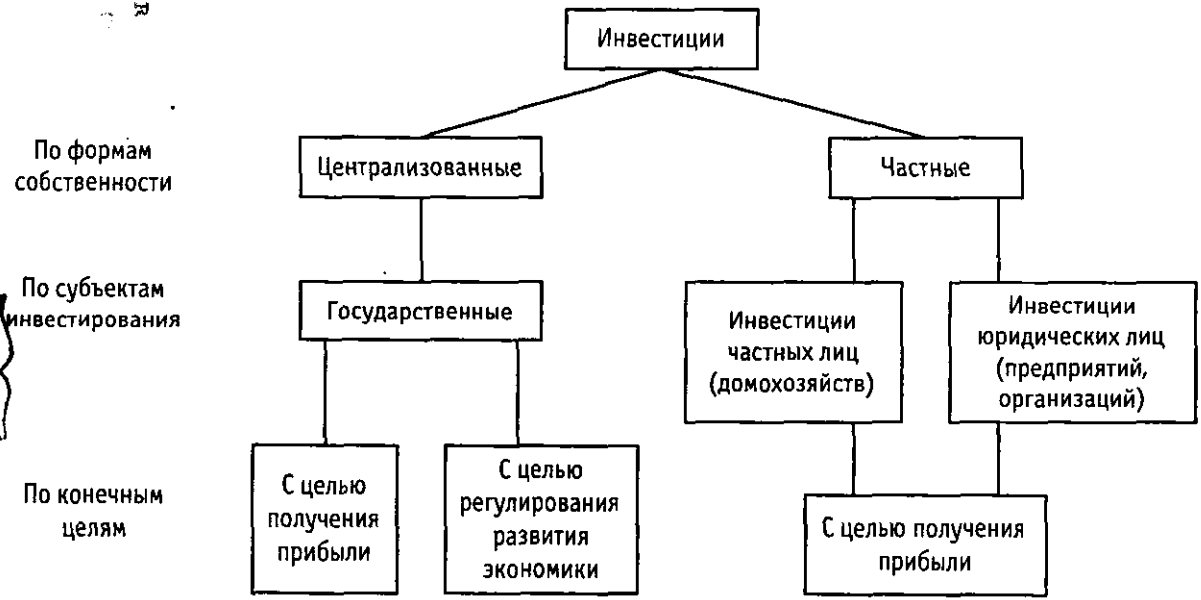
вложений включаются затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и других предприятий, затраты на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство. К капитальным вложениям относятся затраты на строительные работы всех видов, на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемые в сметы на строительство, на прочие капитальные работы. Затраты на капитальный ремонт в капиталовложения не включаются.

Экономическая сущность инвестиций может быть более глубоко раскрыта при группировке многочисленных видов инвестиций по различным классификационным признакам.

В условиях рыночной экономики весьма важное значение имеет классификация всех инвестиций по формам собственности, в рамках которых они осуществляются, и конечным целям самого процесса инвестирования (рис. 1.1).

Согласно приве нной на рисунке схеме, по этому признаку *различают инвестиции централизованные (государственные) и децентрализованные (частные).* При этом частные инвестиции полностью сосредоточены на задаче получения прибыли, государственные же — могут осуществляться также с целью регулирования развития экономики. Из этого рисунка следует, что субъектами инвестирования могут быть все экономические субъекты рыночной экономики — государство, домохозяйства, фирмы (предприятия).

Не менее показательна, с точки зрения выявления особенностей и самой процедуры инвестиционного процесса, классификация инвестиций по сферам рынка, которым они соответствуют, и, следовательно, по тем объектам, в которые они вкладываются (рис. 1.2).



Библиотека ТГПИ им. Низами
914989

Рис. 1.1. Классификация инвестиций по формам собственности, субъектам инвестирования и его конечным целям

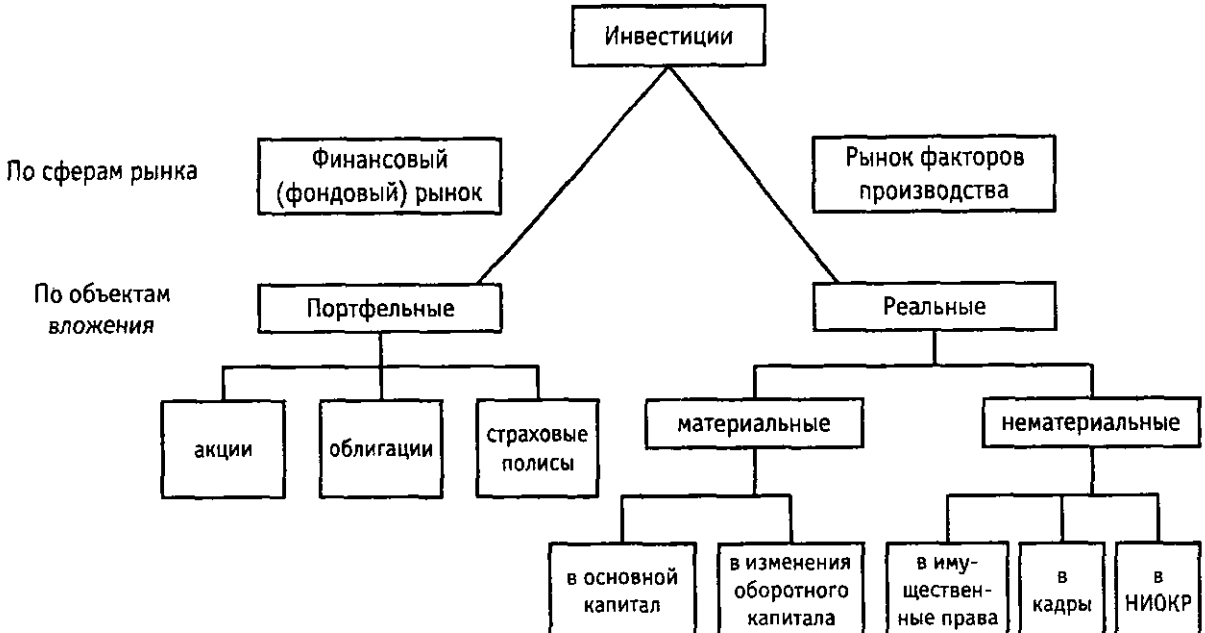


Рис. 1.2. Классификация инвестиций по объектам вложения, сферам рынка

Как следует из приведенной схемы, а также из данных в начале темы определений, инвестиции фигурируют на финансовом (фондовом) рынке в форме денежного капитала или его заменителей и на рынке факторов производства — в форме реального капитала. В соответствии с этим *все инвестиции могут быть разделены на портфельные и реальные.*

Портфельными (или финансовыми) инвестициями принято считать покупку инвесторами разных категорий (институциональными инвесторами) тех или иных ценных бумаг долгосрочного характера. Как отмечают авторы известного издания по инвестициям У. Шарп, Г. Александер и Дж. Бэйли, «финансовые инвестиции (financial investments) представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие, как обыкновенные акции или облигации». Добавим, что сюда относятся и другие виды ценных бумаг, обращающиеся на фондовом рынке. Это также не противоречит вышеприведенному определению из книги У. Шарпа, Г. Александера и Дж. Бэйли. В России этот вид инвестирования активно стал осуществляться только с развитием рыночной экономики с начала 90-х гг. и преимущественно специально созданными в последующие годы инвестиционными институтами, а также рядом коммерческих банков.

В сегодняшней инвестиционной стратегии России важная роль должна быть отведена мобилизации инвестиционных средств, которые могут быть представлены частными инвесторами, населением страны из их собственных накоплений. Известно, что в странах с развитой экономикой такие средства образуют значительные ресурсы для долгосрочного инвестирования.

Справедливо подчеркивается, что интенсивность вложения населением свободных средств в различные сферы экономики служит идеальным индикатором доверия

к политике реформ. Заметим, что именно этого доверия подчас и не хватает.

Важной задачей является развитие в России системы коллективных инвестиций, т. е. создание различных видов инвестиционных фондов, развитие системы негосударственных пенсионных фондов и др.

Решение проблемы привлечения инвестиций в российскую экономику во многом зависит от развития отечественного рынка ценных бумаг. С помощью этого сектора рынка имеется возможность обеспечить условия для привлечения инвестиций на предприятия и расширить доступ последних к более дешевому, по сравнению с банковскими кредитами, капиталу.

Российский фондовый рынок в настоящее время представлен несколькими основными сегментами: рынок ценных государственных бумаг; рынок акций и облигаций приватизированных предприятий; ценных бумаг, эмитированных коммерческими банками; рынок муниципальных и областных облигаций и займов; ценных бумаг частных институциональных эмитентов (в т. ч. инвестиционных фондов).

Рынок ценных корпоративных бумаг (акций), на который возлагаются большие надежды по привлечению инвестиций на предприятия, относительно молод. Тем не менее, уже можно говорить об определенном прогрессе в развитии его юридических и организационных основ. Обороты же внебиржевого рынка составили в 1995 г. около 5 млрд долл., а в 2000 г. могут, согласно опубликованным оценкам, составить 30–38 млрд долл. К сожалению, приходится констатировать существенное замедление развития фондового рынка в России после печально известного финансового кризиса в августе 1998 г.

В развитых странах рынок ценных корпоративных бумаг занимает, как правило, ведущие позиции на фондовом рынке.

Особую роль играет другая форма инвестиций — *реальные инвестиции*, определенные нами выше как *капитальные вложения, которые осуществляются в рамках рынка факторов производства и находят свое воплощение в рамках предприятий в зависимости от конкретного наполнения в виде материальных и нематериальных инвестиций* (см. рис. 1.2).

В упоминавшейся уже фундаментальной работе У. Шарпа, Г. Александера и Дж. Бэйли по этому поводу говорится, что «реальные инвестиции (real investments) обычно включают инвестиции в какой-либо тип материально-осязаемых активов, таких, как земля, оборудование, заводы».

Как уже отмечалось, материальные капитальные вложения представлены в отдельных элементах воспроизведенного основного капитала предприятия и связанных зачастую с этим изменениях оборотного капитала.

Нематериальные вложения — это капитальные (долгосрочные) вложения в активы предприятия, не имеющие материального содержания: технология производства («ноу-хау»), профессиональные способности и навыки кадров, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), имущественные права, патенты, лицензии и др.

Показательным, с точки зрения оценки уровня развития экономики в той или иной стране, является соотношение между реальными и портфельными инвестициями. Высокая степень развития и значительная доля финансового (портфельного) инвестирования свидетельствуют о значительном уровне развития не только самих институтов финансового инвестирования непосредственно, но и о высокой степени общеэкономического развития, развитости структуры данной экономики вообще. И наоборот, в экономике со слаборазвитой рыночной структурой, в экономике переходного характера львиная доля

инвестиций представлена в виде реальных. Доминирование этой части инвестиций в их общей структуре сдерживает развитие экономики, затрудняет свободный перелив капитала из одной рыночной сферы в другую, делает саму общеэкономическую структуру негибкой, закостенелой. И лишь значительная степень развития портфельного инвестирования существенно способствует приливу реальных инвестиций.

Таким образом, совершенно справедливо отмечается связь между этими формами инвестирования, их взаимодополняющий, а не конкурирующий характер.

Указанная связь вполне отчетливо просматривается и в процессе функционирования лизинговых отношений: реальные вложения в производство, осуществляемые арендатором в виде машины, станка, переплетаются при лизинге с финансовыми вложениями в создание лизинговых компаний, которые осуществляются соответствующими структурами, а именно — банками, инвестиционными фондами, фирмами-производителями и др. Лизинговые обязательства арендатора фактически являются некой закладной бумагой, согласно которой лизингополучатель, одолжив имущество, обещает его владельцу выплачивать предоставленный имущественный кредит определенными долями по согласованному графику в течение ряда лет.

Таким образом, мы приходим к важнейшему для изучения лизинга, его сущности, функций и значения выводу: *лизинг является одним из особенно важных в современной экономике способов трансформации финансовых инвестиций в реальные (капитальные).*

Совокупность практических действий по реализации инвестиций называется инвестиционной деятельностью, а осуществляющие инвестиции лица — инвесторами. *Осуществление капиталовложений и ввод в действие основных фондов в России называется капитальным строительством.*

После приведения общей характеристики и сравнительного анализа отдельных видов инвестирования следует, на наш взгляд, дать сущностную характеристику его отдельных фаз в связи с объективной закономерностью и экономической целесообразностью использования лизинга в этом процессе.

С точки зрения выделения отдельных фаз процесса инвестирования, справедливо выделение инвестиционных проектов двух типов. Первый из них — так называемые акционерные проекты, включающие в себя вложение инвестором денежного капитала в акции инвестируемого предприятия с намерением извлечь прибыль из перепродажи по повышенной цене акций этого уже более продуктивного в результате инвестиционного развития и инноваций предприятия. Таким образом, это не что иное, как портфельные инвестиции.

Второй тип (или этап) инвестиционных проектов — это продуктовые проекты, предусматривающие фактическое вложение новых производительных активов в инвестируемое предприятие с целью получения прибыли (дополнительной прибыли) от освоения вновь приобретенного актива и увеличившихся в результате этого продаж продукта (товаров, услуг). В отличие от первого этапа, это уже реальные инвестиции — капитальные вложения.

Таким образом, эти взаимосвязь и последовательность инвестиционных процессов являются характерной особенностью движения инвестиционных ресурсов. Они первоначально инвестируются акционерами или кредиторами (в случае вложения на кредитной основе) в предприятие в денежной (либо аналогичной денежной — в виде ценных бумаг) форме, и, следовательно, этот процесс относится к сфере фондового или кредитного рынка. Далее же эти средства реинвестируются самим предприятием в конкретный вид требующихся

ему производительных активов в натурально-вещественной форме, и, следовательно, в данном случае это уже процесс непосредственно производственной (производительной) сферы.

Замечая, что и в первом, и во втором случае в стоимостном выражении речь идет об одной и той же сумме стартовых затрат капитала, такого же ограниченного вида ресурсов, как и другие, совершенно справедлив вывод о том, что соотношение показателей эффективности таких акционерных (фондовых) и продуктовых инвестиционных проектов выступает в качестве профилирующей (определяющей) оценки инвестиционной ситуации и главным барометром сбалансированности двух секторов рынка — рынка капитала, с одной стороны, и рынка товаров и услуг, с другой.

Для всех участников лизингового рынка эти параметры рынка очень важны, поскольку предоставляют довольно объективные критерии для осуществления в условиях ограничений альтернативного выбора каждому из них, а конкретно — производителю (альтернатива: продажа или передача в лизинг), потребителю (выбор: покупка или получение в лизинг), банку (для решения дилеммы: либо кредит, либо лизинг), всем возможным инвесторам (для нахождения оптимального варианта из возможных непосредственных вложений в натурально-вещественной форме, в том числе и на условиях лизинга либо портфельных инвестиций).

Приведенная выше характеристика инвестиционного процесса позволяет сделать вывод, что этот крайне желательный и прогрессивный для любой сферы экономики процесс чаще всего протекает медленно или вообще отсутствует по одной-единственной причине — отсутствия или нехватки инвестиционных ресурсов. Следовательно, такой дефицит требует максимально эффективного использования этого недостающего ресурса.

Этого же требует и то ключевое значение, которое имеет овеществленный в основных средствах предприятия капитал для эффективного использования других ресурсов — предметов труда и самого живого труда. Едва ли не решающую роль здесь играет технический уровень основных фондов.

И первое, и второе обстоятельства, приведенные здесь, имеют непосредственное отношение к арендным сделкам. Дело в том, что такая необходимость максимально продуктивного использования основного капитала вполне соответствует сути арендных отношений. Как отмечалось во введении, одна из особенностей арендных сделок состоит в том, что в ходе таких сделок потребителю-арендатору продается не производительный актив непосредственно, а что-то вроде «части срока его полезной службы, части жизненного цикла этого актива». Следовательно, и подходить к степени загрузки этого ресурса нужно исходя из срочности, продолжительности его использования. Действительно, помня о том, что оплачивается каждый лишний час, день, месяц использования актива, появляется дополнительный и довольно мощный стимул применения его с исчерпывающей отдачей.

Таким образом, редкий, но при этом принципиально необходимый, с точки зрения важнейшего для развития производства процесса инвестирования, ресурс — это основной капитал. Потребители при аренде используют или вынуждены использовать его с максимумом отдачи. Следовательно, арендная плата за этот ресурс — существенная гарантия его эффективного использования. Такая арендная оценка является самой объективной оценкой для арендатора.

Примечательно, что применение понятия прокатной (читай: арендной) оценки оборудования настоятельно

рекомендовал лауреат Нобелевской премии, родоначальник линейного программирования и один из создателей теории оптимального планирования и управления экономикой, теории оптимального использования ресурсов, известнейший математик и экономист, академик Л.В. Канторович около 40 лет назад: с целью разработки оптимального плана производства, для повышения степени использования оборудования он ввел в математическую модель показатель прокатной оценки оборудования.

В одной из своих работ Л.В. Канторович писал: «При решении вопросов, связанных с использованием оборудования, необходимо учитывать сам факт занятости этого оборудования при производстве данной продукции или данного вида работ, вводя в расчет прокатную оценку оборудования. Величина ее, равная экономии труда, которую дает дополнительная единица оборудования в оптимальном плане, определяется всеми конкретными условиями: объектом и видами работ, подлежащих выполнению, наличием этого вида оборудования и пр.».

В этом утверждении академика Л.В. Канторовича явно прослеживается и обязательность применения метода предельного анализа, который действительно дает окончательную оценку целесообразности введения в производство и использования каждой очередной дополнительной единицы ресурса, в данном случае — оборудования.

Итак, в самой сути арендной оценки применения машин и оборудования предполагается максимальная эффективность их использования. По этому поводу Л.В. Канторович отмечал, что «анализ и планирование работы предприятий с использованием прокатных оценок оборудования ориентировали бы их на оптимальный режим функционирования. Предприятия и стройки старались бы сохранить перемещимые средства толь-

ко на тот период, когда они могут быть полностью загружены, и стремились бы организовать работу так, чтобы по возможности сократить этот период». И далее: «Мы употребляем термин прокатная оценка, так как это есть оценка той платы, которая была бы оправдана, если бы такая машина бралась на некоторый срок напрокат (в аренду). Можно ее рассматривать как ренту с оборудования, которую мы хотя и не оплачиваем, но исчисляем ее возможный размер».

Примечательно, что эти выводы известный математик и экономист делал в то время, когда само понятие «рыночное хозяйство» было совершенно не применимо к тем экономическим условиям, в которых Л.В. Канторович предполагал оптимизировать производство. А ведь и в рыночных условиях экономическая целесообразность того или иного вложения ресурсов чаще всего определяется альтернативным сравнением данного варианта вложения с возможными результатами выдачи такой суммы средств в виде ссуды, кредита. Поэтому главным ориентиром для такого сравнения инвестиций чаще всего служит рыночная ставка ссудного процента.

Заметим, что и методы оценки инвестиций (дисконтирование, компаундинг), упомянутые во введении данного пособия, предполагают использование этого параметра рынка — ставки процента (в расчетах чаще всего обозначается буквой i — interest rate).

Таким образом, в своеобразной опосредованной форме допускается, что капитал (и в денежном, и в овеществленном виде), обладая особым «кредитным (или арендным) свойством», может быть количественно квалифицирован с точки зрения арендной оценки, с точки зрения сравнения той арендной платы, которую можно было бы получить от сдачи этого имущества в аренду, с выгодой, которую можно было бы получить от передачи этого капитала в кредит под проценты.

С точки зрения обеспечения инвестиционных процессов на предприятиях (в том числе и на предприятиях — участниках лизингового бизнеса), чрезвычайно важен поиск наиболее приемлемых форм привлечения инвестиций, наличие соответствующих и достаточных источников их финансирования.

В этой связи *все источники финансирования инвестиций могут быть разделены на собственные (или внутренние) и внешние.* Сам принцип их деления на внутренние и внешние предполагает их разграничение с точки зрения самого объекта инвестирования — предприятия. А именно, *к собственным источникам финансирования инвестиционных проектов можно отнести все возможные каналы их поступления, идущие из самого предприятия, его совладельцев-собственников.* И в противовес этому, *внешние источники финансирования предполагают реализацию инвестиционных потоков, идущих извне, берущих свое начало за рамками данного предприятия.*

Возможная классификация собственных источников инвестирования представлена на рисунке 1.3. Как следует из схемы, инвестиции могут быть профинансированы через следующие каналы:

- за счет привлечения средств акционеров;
- за счет самофинансирования из результатов производства, которое в данный момент непосредственно и финансируется;
- за счет средств вышестоящих организационных структур;
- за счет благотворительных и иных аналогичных поступлений.

Для реализации упомянутых источников финансирования возможно одно из следующих мероприятий:

- выпуск (эмиссия) и соответствующая реализация (размещение) акций (или дополнительных акций);



Рис. 1.3. Собственные источники и формы финансирования инвестиционных проектов

– использование средств из результатов функционирования самого производства в виде возмещения стоимости (амортизации) используемых активов, части полученной от предыдущей экономической деятельности прибыли и средств, получаемых в порядке возмещения ущерба при наступлении страховых случаев.

Не менее многочисленны и при этом не менее привлекательны внешние (сторонние) источники финансирования инвестиционной деятельности (см. рис. 1.4). Заметим, что все они могут быть разделены на средства, получаемые в порядке временного займа (заемные средства), и на средства, полученные по другим основаниям, не предусматривающим процессов финансового заимствования. Незаимствованные средства могут быть получены в одной из следующих форм:

– ассигнования из бюджетов различных уровней;
– средства из фондов поддержки и развития предпринимательства;
– зарубежные инвестиционные вложения.

Особенно широка возможная структура различных источников заимствования средств для последующего их инвестирования. Как видно из схемы, здесь используются централизованные кредиты (под особо важные, национального или регионального значения проекты), кредиты упоминавшихся фондов поддержки предпринимательства (например, малого бизнеса), традиционные кредиты коммерческих банков, институциональных инвесторов, получение заемных средств под выдачу определенных денежных обязательств (векселей), финансирование на определенные проекты и, наконец, особые, не перечисленные пока формы финансирования.

Из последних нас интересует такая нетрадиционная форма финансирования инноваций и долгосрочных вложений как лизинг.



Рис 1.4. Внешние источники и формы финансирования инвестиционных проектов

Тема 1.2. Техническое перевооружение и аренда имущества

Современное развитие всех сфер экономики напрямую связано с темпами и степенью внедрения достижений научно-технического прогресса. Этого требует:
- обеспечение конкурентоспособности продукции;
- обеспечение надлежащего научно-технического уровня производства;
- обеспечение удовлетворяющей производство прибыли.

Развитие научно-технического прогресса имеет непосредственное отношение к рассматриваемым здесь процессу инвестирования, происходящему в том числе и с помощью лизинга, и процессу технического перевооружения, который тоже во многом облегчается при использовании лизинга.

Ввиду чрезвычайной важности техперевооружения производства рассмотрим его взаимосвязь с лизингом. Охарактеризованный выше инвестиционный процесс, а точнее, его структура, с точки зрения этапов (стадий) воспроизводства, представляется в виде инвестиций:
- в новое строительство;
- в расширение действующих производств;
- в реконструкцию производства;
- на техническое перевооружение.

Финансовая нагрузка на инвестора при указанных видах инвестиций существенно различается: от самой высокой при новом строительстве до относительно небольшой при техперевооружении.

Само это обстоятельство делает именно вложения в техническое перевооружение (особенно в настоящее время) наиболее привлекательными.

Не менее существенны и значительно более короткие сроки окупаемости, которые характерны для мероприя-

тий по техперевооружению. Указанные достоинства технического перевооружения ставят его в ряд наиболее приемлемых мероприятий для многих отечественных предприятий: для малых и средних фирм, которым накладно покупать дорогое оборудование, для производств сезонного или просто циклического характера, для выполнения вспомогательных, подготовительных, ремонтных работ, которые проводятся в аварийном порядке, и др.

Особенно важно, что техническое перевооружение становится жизненно необходимым в условиях современной научно-технической революции, поскольку, прежде всего, это перевооружение позволяет производству оперативно реагировать на ее последние достижения, позволяет постоянно и своевременно модернизировать производство, распространять на все предприятия передовые технологии, более эффективно использовать все ресурсы производства. Все это говорит о том, что техническое перевооружение помогает замедлить темпы характерного для основных фондов предприятия процесса их морального износа.

В связи с этим необходимо вспомнить, что все основные фонды предприятия в процессе их эксплуатации постепенно изнашиваются, утрачивая свои полезные свойства. При этом *различают два вида износа основных фондов — физический и моральный.*

Физический износ означает потерю основными фондами потребительной стоимости, то есть потерю ими своих полезных свойств, ради которых они и используются.

В отличие от физического, моральный износ выражается в уменьшении их стоимости вне зависимости от степени физического износа. Или иными словами: *моральный износ — это обесценение основных фондов, физически еще пригодных к использованию.*

Различают *моральный износ первого и второго рода.*

Моральный износ первого рода вызывается повышением производительности труда в отраслях, создающих основные фонды. Производство ранее выпускаемых машин осуществляется со временем с меньшими затратами, и они, эти машины, становятся все дешевле. Размер уменьшения стоимости зависит от темпа роста производительности труда и периода времени от изготовления основных фондов до определения величины морального износа и представляет собой разность между первоначальной и восстановительной стоимостью основных фондов.

Моральный износ второго рода является следствием научно-технического прогресса и обусловливается внедрением в производство аналогичных, но экономически более эффективных машин и оборудования, то есть определяется внедрением более производительного оборудования, совершенных технологий, лучшей организации производства. Вследствие относительного падения эффективности ранее произведенных средств труда их применение становится все более невыгодным, и их приходится заменять до наступления срока физического износа.

Моральный износ первого рода не приводит к убыткам, так как снижение стоимости воспроизводства основных фондов является одним из источников повышения эффективности производства.

Моральный износ второго рода ведет к потерям, так как, используя устаревшую технику, предприятия расходуют больше рабочего времени, сырья, материалов на единицу продукции. Относительное повышение ее себестоимости при длительном применении морально устаревшей техники может привести к экономическим потерям, намного превышающим стоимость орудий труда.

Таким образом, значительная доля морально устаревших орудий труда на предприятии делает неэффектив-

ной саму техническую базу производства, снижает возможные его объемы, ставит под угрозу перспективы производства продукции конкурентоспособной и отвечающей по своим технико-экономическим характеристикам требованиям спроса при сохранении удовлетворяющего производство уровня рентабельности.

К темам настоящего курса это имеет отношение потому, что именно лизинг может явиться радикальным способом ускорения процесса технического перевооружения, причем позволит его осуществить с меньшими стартовыми затратами, в более короткие сроки, а значит, и с большей эффективностью.

Следовательно, для государства финансовое поощрение лизинга служит средством стимулирования капитальных вложений в важнейшие сферы производства, что ведет к увеличению продаж новой техники, обновлению парка оборудования предприятий, а значит, и к стимулированию внедрения достижений научно-технического прогресса, повышению производительности труда и росту эффективности экономики в целом.

Заметим при этом, что развитие лизинга в нашей стране и началось с проведения на таких арендных началах перевооружения многих сфер экономики, например: аренда дорогостоящих и дефицитных автопоездов или тягачей «Mercedes-Benz», «IVECO», «MAN», «Volvo» и автобусов в сфере автотранспорта, самолетов «Boeing», «А-310» в авиационном транспорте, сельскохозяйственной техники в отраслях растениеводства и животноводства (тех же комбайнов «Дон» — в земледелии) или производственного оборудования в перерабатывающих отраслях агропромышленного комплекса.

Сегодня на наших авиалиниях летают арендованные самолеты, в наших городах работают арендованные автобусы и машины такси, функционируют арендованные мини-пекарни, колбасные цехи, мини-пивзаводы. Именно

арендные сделки позволяют провести техническое перевооружение этих отраслей в сжатые сроки и с минимальными единовременными вложениями. Так, по оценкам специалистов, в настоящее время в шести государствах СНГ находятся в лизинге (финансовом или оперативном) 46 воздушных судов иностранного производства, причем 26 из них — в России. За 1992–1995 гг. объемы лизинговых платежей за эксплуатацию западной авиатехники только в России составили 26% от всех средств, затраченных на техническое перевооружение парка воздушных судов. В 1996–1997 гг. они были свыше 280 млн долларов в год. Только за 1997 г. оплата за лизинг зарубежных самолетов составила 760 млрд рублей.

Тема 1.3. Арендные отношения: история возникновения и развития

Суть аренды и одной из ее форм — лизинга — может быть понята глубже, если попытаться проследить историю и предпосылки их возникновения, развития и тех изменений, которые в ходе этого развития происходили.

Несмотря на то, что в каждой стране индустрия аренды развивается своим уникальным образом, существуют тем не менее общие закономерности, характерные для развития аренды от стадии ее зарождения до стадии развитой сферы национальной экономики.

Арендные сделки имеют довольно древнюю историю. Только по существующим на сегодня доказательствам, эта история насчитывает около 4000 лет: есть свидетельства использования аренды в древнем государстве Шумер. Авторы работы «Школа европейского лизинга» пишут: «Ранние таблички, обнаруженные в древнем шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли и водных источников, волов и других животных.

Другие древние цивилизации, включая греков, римлян и египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота».

Нет необходимости доказывать еще более древний характер аренды, а достаточно лишь признать, что арендные (в том числе лизинговые) сделки появились не случайно и обогатили собой историю человеческого общества.

Примечательно, что и дальнейшее использование этой особой формы экономических отношений всякий раз инициировалось самим ходом развития производительных сил, развитием процесса общественного разделения труда и базировалось на общем экономическом росте.

Как мы отметили во введении, Аристотель касался идеи лизинга еще в IV веке до н.э., утверждая, что «богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Древние финикийцы практиковали аренду морских судов, венецианцы сдавали в аренду в XI веке владельцам судов дорогие в то время якоря, а крестоносцы (например, в Седьмом Крестовом походе) арендовали военные доспехи, снаряжение. В 1284 г. Уставом Уэльса была узаконена аренда движимого имущества; в 1571 г. в Англии был принят Акт, разрешавший заключение арендных договоров; промышленная революция в Англии значительно увеличила количество имущества (оборудования), сдаваемого в аренду. В начале XVIII века впервые зарегистрирован арендный договор персональной собственности в США. Значительный рост лизинговых сделок и в Англии, и в США был вызван появлением и развитием сети железных дорог, а само слово «лизинг», как сейчас считают, вошло в употребление, когда в 1877 г. телефонная компания «Bell» решила не продавать, а сдавать в аренду свои телефонные аппараты.

Сегодня рекламные издания пестрят объявлениями о сдаче в лизинг того или иного вида активов.

Современная сеть лизингового бизнеса начала складываться в США, Европе, Японии в 50-х гг. Пытаясь определить исходные моменты развития теперешней лизинговой системы в мире, ее исследователи отмечают, что мощным импульсом для ее формирования явилось создание первого лизингового общества, для которого лизинг стал предметом основной деятельности. Его основание в Сан-Франциско в 1952 г. связывают с американской компанией «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн». Ее основателем, а значит, отцом американского лизинга, поэтому и считается Генри Шонфельд, который указанную компанию создал.

По прошествии короткого времени лизинг в США превратился в один из основных инструментов экономической деятельности с точки зрения финансирования нововведений, технического перевооружения производства, его диверсификации, расширения каналов сбыта. Именно в это время одно за другим возникают новые общества, предлагающие свои услуги по лизингу, а благодаря модификации условий лизинговых договоров стали возможными самые различные варианты приобретения инвестиционных средств. Позднее они получили название финансово-лизинговых обществ. (Заметим, что в России лизинговые учреждения не носят названия финансово-лизинговых, так как само слово «лизинг» в российской интерпретации представляет собой финансовую аренду.) Указанные общества в США взяли на себя труд находить производителям пути сбыта их товаров посредством сдачи этих товаров в аренду, а также финансирование сделок и связанных с этим рисков. В результате и сегодня США являются мировым лидером по объему лизинговых операций.

На европейском рынке финансово-лизинговые общества появились в конце 50-х — начале 60-х гг. Однако сначала их развитие осуществлялось с трудом. Быстро-

му росту лизинговых операций препятствовала неопределенность их статуса с точки зрения гражданского, хозяйственного и налогового законодательств. После того как в начале 70-х гг. в налоговом законодательстве немецкоговорящих стран нашло отражение правовое закрепление статуса лизинговых договоров, значение этого фактора в области планирования инвестиций и финансирования в европейской экономике резко возросло.

Насколько быстро этот сектор рынка развивался, можно судить хотя бы по тому, что, по существующим в настоящее время оценкам, в странах с развитой экономикой до 30% всех инвестиций проходят через различного рода лизинговые операции. (По некоторым оценкам, эта доля несколько ниже и составляет 20%, или свыше 40 млрд долларов в год). В любом случае масштабы этих операций таковы, что, например, более 15% общего объема инвестиций Европы финансируются лизинговыми компаниями, входящими в Европейскую Федерацию «Евролизинг». По данным этой организации, более 1200 лизинговых компаний, представленных в ней, в 1994 г. имели приобретенного оборудования и недвижимости на общую сумму 85,5 млрд ECU.

В специальной экономической литературе публикуются следующие данные. В 1993 г. 58% реализуемого оборудования приобреталось в США на условиях лизинга, в Японии — 40%, в Австралии — 34%. Около трети всех промышленных инвестиций в Австралии финансируется за счет лизинга. Превосходит Европу по лизингу и Азиатский регион. За Японией по уровню развития и объему лизинговых сделок следуют Индонезия и Тайвань: 20% от всей доли внутренних инвестиций в 1989 г.

В Европе лидером по объему лизинговых операций является Великобритания — около 18% всех промышленных инвестиций. Удельный вес лизинга в инвестициях

в Швеции и Франции — около 15%, в ФРГ и Испании — 14%, в Италии — 10%. Хорошее развитие лизинговые отношения получили в Венгрии, Польше, Монголии.

За последние пятнадцать лет лизинговые операции во всем мире выросли более чем в пять раз и, по данным Лондон Файнэншл Групп, в 1997 г. достигли 356,4 млрд долл. США.

Яркий пример бурного развития лизинга и одно из наиболее развитых и доходных направлений лизинговой деятельности — лизинг автотранспортных средств. По сведениям Европейской ассоциации федераций лизинговых компаний, удельный вес лизинга автомобилей в общем объеме лизинговых инвестиций возрос за период с 1993 по 1997 гг. с 29,1% до 36,6% соответственно. По абсолютным показателям здесь лидирует Германия, на долю которой приходится значительная часть производства и использования дорогостоящих и технически передовых автотранспортных средств.

Автомобильный лизинг получил широкое развитие также в странах Центральной и Восточной Европы (Болгария, Венгрия, Польша, Россия, Словакия, Чехия). Это объясняется, прежде всего, расширением экспортно-импортных операций и, следовательно, ростом объема перевозок, относительно невысокой стоимостью имущества, сдаваемого в лизинг, и короткими сроками выкупа этого имущества лизингополучателем в собственность, возможностями ускоренной амортизации, технико-экономическими и качественными характеристиками машин, приобретаемых у таких лидеров автомобилестроения, как германские, итальянские, голландские, французские фирмы.

Специалисты в области лизинговых исследований заметили, что мировой рынок лизинговых услуг начал формироваться и стремительно развиваться в послевоенный период как новая сфера применения гибких ин-

струментов финансирования не случайно, а под влиянием следующих факторов:

- недостаточный объем ликвидных средств в бурно развивающихся отраслях;
- обострение конкуренции, требующее, с одной стороны, оптимизации инвестиций, а с другой — существенного расширения рынков сбыта и поиска нетрадиционных каналов реализации продукции;
- возникшее из-за этого уменьшение прибыли предприятий, ограничивающее их возможности по выделению достаточных средств для желательного расширения производства;
- существенный рост количества и степени участия в общеэкономическом развитии малых и средних предприятий, что значительно повысило спрос на лизинговые услуги;
- объективная необходимость применения нетрадиционных форм финансирования капитальных вложений, позволяющих одновременно решать вопросы приобретения и финансирования, не замораживая значительной суммы средств на длительный период в производительных активах;
- возникшее в это время содействие развитию лизинговых операций со стороны правительственных и финансовых органов в интересах стимулирования экономического роста и, в частности, роста инвестиций, которое проявилось в изменении налогового, амортизационного, таможенного законодательств в сторону снижения или отмены соответствующих налогов, платежей, во введении инвестиционных налоговых кредитов, сокращении сроков и изменении порядка амортизации различного оборудования, предоставлении таможенных и других льгот.

Таким образом, аренда является способом финансирования, распространенным во многих странах мира. В

то же время в разных странах наблюдается различный уровень развития аренды — от зачаточного до очень высокого.

В этой теме уже приведены некоторые данные о развитии лизинга в США, Западной Европе, Азии, Австралии. Не менее показательными могут быть характеристики развития лизинговых отношений в странах нашего ближнего зарубежья и непосредственно в России.

По утверждению известного в России специалиста в области лизинговой деятельности, эксперта «Рослизинга» Л.Н. Прилуцкого, помимо России, определенное развитие лизинговый бизнес получил, в частности, в Республике Беларусь, причем и с точки зрения практического применения, реального развития, и с точки зрения его нормативно-правовой поддержки.

Первые лизинговые учреждения были созданы в Белоруссии в 1992 г., еще до существования какого-либо нормативно-правового обеспечения лизинга. Через год таких учреждений функционировало уже более десятка, что позволило сформировать и их совместный орган — объединение «Союз лизинговых предприятий».

Еще через год были введены в действие «Методические указания по учету лизинговых операций», которые и стали первым в странах СНГ нормативно-правовым документом, регламентирующим лизинговые отношения.

В Белоруссии этот документ оставался единственным до 1996 г., когда Министерством экономики республики было разработано и утверждено «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь».

Согласно этому документу, лизинг в Белоруссии определяется как «многосторонние отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) и, в случае необходимости, с четвертой сто-

роной (кредитором) для приобретения у продавца имущества для лизингополучателя, а лизингополучатель обязуется уплатить лизингодателю за это лизинговые платежи». Наряду с этим указывается, что лизинг может осуществляться и на основе двусторонних соглашений, свойственных прямому и возвратному лизингу.

В положении приводятся определения самого лизинга как такового, его объекты и субъекты, его основные виды, сроки, ответственность сторон — участников сделки.

Налоговое, таможенное и валютное регулирование лизинговых операций осуществляются на основе действующего законодательства республики.

В развитие Положения о лизинге Министерством финансов Республики Беларусь 23 августа 1996 г. были утверждены новые «Методические указания о порядке учета лизинговых операций». Согласно данным Указаниям, объекты лизинговой сделки независимо от формы лизинга могут находиться на балансе как у лизингодателя, так и у лизингополучателя в соответствии с условиями договора. Следовательно, бухгалтерский учет зависит не от формы лизинга, а только от того, у кого на балансе находятся объекты лизинга.

Кроме этого, готовятся другие нормативные документы, направленные на создание благоприятных условий лизинговой деятельности в республике.

В отличие от Белоруссии, на Украине до последнего времени отсутствовал специальный законодательный или нормативный акт, регулирующий лизинговую деятельность. В его отсутствие, однако, имелся Закон «О внесении изменений в Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22 мая 1997 г., где были сформулированы основные понятия, определения и термины по арендным и лизинговым операциям, охарактеризованы их виды, условия заключения и выполнения сделок.

В настоящее время на Украине принят новый Закон «О налогообложении прибыли предприятий», который может оказать как положительное (снятие ограничений по срокам амортизации арендного имущества), так и отрицательное (новый порядок амортизации, растягивающий ее, и недостаточное стимулирование ускоренной амортизации) воздействие. Кроме того, в республике принят Закон «О налоге на добавленную стоимость» (введен в действие с 1 октября 1997 г.), где лизинговые платежи по финансовому лизингу освобождены от налога на добавленную стоимость (НДС) и, следовательно, устранено двойное налогообложение НДС имущества, сдаваемого в лизинг, а также выведены из-под обложения НДС лизинговый, банковский и страховой проценты.

И все же конечная оценка специалистов по поводу сегодняшнего развития лизинга на Украине может быть такова: объем лизинговых операций остается крайне низким. Это объясняется рядом причин, главная из которых связана с отсутствием благоприятного нормативно-правового обеспечения для осуществления лизинговых операций, рядом сдерживающих факторов для развития деятельности различных групп лизингодателей, а также тяжелыми общеэкономическими условиями, прежде всего, инфляцией.

Так, согласно украинскому законодательству, банки-резиденты имеют право выполнять лизинговые операции только за счет собственных средств и для их проведения должны получать отдельную лицензию Национального Банка Украины. В этих условиях независимые лизинговые компании или предприятия—производители машин и оборудования — испытывают трудности с надежными источниками финансирования.

Заметим, что сегодня на Украине ведется работа по обеспечению лизинговой деятельности надежной юридической базой. В частности, как и в России в свое время, в парламенте Украины прорабатывался проект Закона

«О лизинге», который и будет призван создать такую базу, заполнить существующий правовой вакуум для обеспечения действительно динамичного развития лизинга. Кроме того, идет речь о подготовке Указа Президента «О лизинге», а вопросы аренды также должны найти отражение в новом Гражданском Кодексе Украины.

Кардинально не отличаются и условия развития лизингового бизнеса в других странах ближнего зарубежья — Азербайджане, Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане. Однако в Азербайджане с конца 1994 г. действует Закон «О лизинге». До последнего времени это единственный действующий среди стран СНГ (за исключением России) специальный закон, регламентирующий лизинговые отношения.

Постепенно развиваются лизинговые отношения в Кыргызстане (на основе «Положения о лизинговых операциях и статусе лизинговых договоров», утвержденного в 1995 г.), Узбекистане (в рамках действия специального параграфа одной из глав Гражданского Кодекса, который так и называется «Лизинг (финансовая аренда)»), в отраслях агропромышленной сферы в Казахстане (на основе Постановления Правительства «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе лизинга», принятого в конце 1995 г.).

Законодательством ряда стран предусматриваются также определенные налоговые, таможенные и другие льготы в целях ускоренного развития лизинга и государственной поддержки инвестиционной деятельности вообще. Бюджетами некоторых из этих стран предусматриваются определенные суммы кредитных ресурсов для проведения лизинговых операций, предусмотрено и осуществлено создание специальных государственных фондов по поддержке лизинга, реализуются лизинговые программы с государственным участием.

Однако следует заметить, что темпы и границы развития лизинга в перечисленных странах ближнего зарубежья пока не соответствуют требованиям и уровню развития современной экономики.

Аналогичные выводы о степени развития лизинга можно сделать и после характеристики его продвижения в России.

Сколь-нибудь существенное внедрение лизинга в экономику России стало возможным в условиях перехода от существовавшего до этого времени централизованного распределения средств производства по фондам к купле-продаже их на свободном рынке — отечественном и международном. С одной стороны, переход к рыночным отношениям сопровождался кризисом производства и капиталовложений, что препятствовало развитию лизинга. С другой стороны, по мере формирования цивилизованного рынка спад производства и капиталовложений должен смениться их ростом, и это обстоятельство, возможно, будет способствовать развитию лизинга.

Нельзя сказать, что операции, подобные лизинговым, не применялись в России ранее. Они проводились, но были, во-первых, крайне редки, если не единичны, во-вторых, это были, прежде всего, операции международного лизинга, и, в-третьих, они не имели действительной значимости и актуальности в условиях административно-распорядительной, государственно-монополистической экономики. Так, например, такие крупные государственные объединения, как Аэрофлот, внешнеэкономические объединения «Совтрансавто», «Автоэкспорт», «Минморфлот» приобретали по лизингу различные транспортные средства у западных производителей и передавали их своим предприятиям по государственному заказу под гарантию Внешэкономбанка.

Пионерами развития отечественного лизингового бизнеса в современной России можно считать только на-

рождавшиеся тогда коммерческие банки, которые не остались в стороне от применения новой формы финансирования. Правда, бурное развитие лизинговых операций сдерживалось не только отсутствием соответствующей экономико-правовой базы, но и ограниченностью финансовых ресурсов у молодых коммерческих банков. Но согласно отдельным статистическим данным на 1 ноября 1989 г., объем лизинговых операций, проводимых коммерческими банками, составил 100% от объема купленного имущества для сдачи в аренду. Однако уже к 1 января 1990 г., несмотря на абсолютный рост, удельный вес коммерческих банков в совокупном имуществе для сдачи в аренду упал до 51,2%, а на 1 марта 1991 г. — поднялся до 62,5%. Анализ статистических данных свидетельствовал о том, что такая тенденция сохранялась в то время во всех банках страны.

Однако, в связи с принятием Закона «О банках и банковской деятельности» в 1991 г., эта тенденция была нарушена ввиду того, что лизинг по своей правовой природе затрагивал не только арендные отношения, но и отношения купли-продажи. Поэтому коммерческие банки с достаточной осторожностью стали относиться к лизинговым операциям, а затем большинство из них и вовсе отказалось от применения таковых. Некоторые банки пошли по пути создания специализированных лизинговых компаний, о которых будет сказано ниже.

Первые лизинговые компании в постперестроечной России возникли в конце 80-х — начале 90-х гг., по некоторым же оценкам, история становления лизинга в России еще короче — не более четырех лет. В 1994 г. была создана и сейчас активно работает Российская ассоциация лизинговых компаний («Рослизинг»). Одними из первых были зарегистрированы «Росагроснаб», специализирующийся на лизинге отечественной сельскохозяйственной техники (Постановление Правительства РФ

от 16.06.94 № 686 «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе долгосрочной аренды (лизинга)») и «Аэролизинг» — на лизинге самолетов. На рубеже 80–90-х гг. были созданы лизинговые учреждения в других регионах России: торгово-лизинговое объединение «Россия» в Нижнем Новгороде, лизинговая компания «Гарант» в Ростове-на-Дону. Много лизинговых компаний создано банками: «Балтлиз» (Промстройбанк), «Лизингбизнес» (Мосбизнесбанк), «Инкомлизинг» (Инкомбанк), «РК-Лизинг» (банк «Российский кредит») и др. Правительством Москвы была учреждена компания «Ликострой», которая специализируется на лизинге строительно-дорожной техники. Появился ряд специализированных отраслевых компаний («Лизингуголь», «Росстанкоинструмент»).

На начало 1996 г. в России уже действовало около 37 лизинговых компаний. Все они были различны по своей специализации — от универсальных, как «Балтлиз», до узкоспециализированных, как лизинговая компания «Гарант». Объемы подобных операций были еще невелики — несколько миллиардов рублей. Около 60% сдаваемого в лизинг имущества составило промышленное оборудование, около 17% — дорожная техника, 10% — компьютеры и конторское оборудование, 10% — транспорт.

Всего же к концу 1997 г. лицензии на осуществление лизинговой деятельности в России получили около 200 компаний, однако из них к активно работающим специалисты относили всего 25–30.

По данным Ассоциации «Рослизинг», которая сегодня объединяет более 60 реально работающих на рынке лизинговых компаний, в докризисный период 1998 г. в российскую экономику по различным лизинговым схемам было инвестировано порядка 6 млрд долларов. В 1999 г. специалисты Ассоциации считают реальным увеличение объема поставок по лизингу в несколько раз.

Первым нормативным документом, посвященным правовому регулированию лизинговых отношений, явился *Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»*. Этот указ определил приоритеты развития лизинга в нашей стране на ближайшие годы.

Во исполнение этого Указа Правительство РФ 29 июня 1995 г. приняло *Постановление № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности»* (полный текст этого Постановления приводится в приложении). Этим Постановлением было утверждено *Временное положение о лизинге*, которое являлось, да и до сих пор во многом является основным методологическим документом при характеристике лизинговых взаимоотношений (полный текст документа также приведен в приложении к данному пособию).

В феврале 1996 г. распоряжением Премьера правительства Москвы комитет по управлению имуществом Москвы был наделен эксклюзивным правом представлять интересы правительства Москвы при передаче в лизинг оборудования и имущества, являющегося собственностью Москвы. Лизингополучатели, согласно этому распоряжению, должны отбираться комитетом на конкурсной основе преимущественно из числа малых и средних предприятий г. Москвы. Утвержден порядок возврата средств валютного фонда Москвы, затраченных на приобретение оборудования и имущества, передаваемого в лизинг, а также примерный договор финансового лизинга.

В развитие предыдущих правительственных постановлений была принята Федеральная программа развития лизинга на 1996–2000 гг., которая призвана активизировать инвестиционные процессы с применением лизинга. Федеральная программа содержит меры, направленные на создание благоприятных правовых, экономических, организационных и методических условий для

развития лизинга, включая создание нормативно-законодательной базы, совершенствование налогообложения, бухгалтерского учета, внедрение типовых методических документов по лизинговым операциям, введение лицензирования лизинговых сделок. Кроме того, в программе предусмотрено создание «образцовых» (или «модельных») лизинговых компаний, которые могут иметь привилегированное положение при получении льготных государственных кредитов и рассмотрении заявок в инвестиционных конкурсах. Согласно этой программе, в России будет создано семь региональных лизинговых центров и единый лизинговый банковский консорциум.

Постановлением № 752 от 27 июня 1996 г. Правительство РФ признало целесообразным ежегодно предусматривать в 1997–2000 гг. в Федеральной инвестиционной программе средства в размере до восьми миллиардов рублей для финансирования на конкурсной основе проектов с использованием финансового лизинга.

Кроме того, этим же Постановлением предусматривалось учесть при разработке Налогового кодекса РФ комплекс мер по налоговому стимулированию инвесторов, осуществляющих операции финансового лизинга с использованием оборудования отечественного производства. В последующих разделах будет проанализировано законодательное обеспечение современного российского лизингового бизнеса.

Наконец, был разработан и введен в действие *Федеральный Закон «О лизинге»*, проект которого в свое время долго обсуждался в Государственной Думе. 11 сентября 1998 г. этот Закон был принят Государственной Думой, 14 октября 1998 г. одобрен Советом Федерации, а 29 октября 1998 г. подписан Президентом РФ под № 164-ФЗ.

Как отмечали разработчики закона, при создании законопроекта был широко использован уже имевшийся опыт стабильно работающих лизинговых компаний. Все

статьи закона рассматривались через призму конкретной практики, с точки зрения создания возможностей оптимальной организации деятельности всех участников лизинговых отношений.

Несмотря на целый ряд замечаний, которые предъявляются к закону практическими и научными работниками, значение принятия этого закона для дальнейших перспектив развития лизинга в стране трудно переоценить. Одно из основных достижений в связи с принятием Закона — закрепление категории лизинга как защищенной формы инвестиций. Если ранее в законодательных документах лизинг не квалифицировался как особый вид инвестиционной деятельности, а определялся лишь как финансовая аренда, то законодательное утверждение его в статусе инвестиционной деятельности рождает несравненно бóльшие возможности для использования лизинговых схем и механизмов в экономической деятельности.

Этот же закон позволяет конкретизировать требования к налоговой, учетной политике предприятий, использующих лизинг, что позволит им в большей мере реализовать те экономические преимущества, которые рождает лизинг.

Таким образом, можно заметить, что в части создания нормативно-правовой базы в области лизинга за последние годы был принят целый ряд законодательных и нормативных документов и надлежащая база, если еще и не создана окончательно, то, по крайней мере, активно формируется.

Видимо, благодаря созданию такой базы и экономическим преимуществам лизинга, которые на новой законодательной и методологической основе могли быть реализованы, лизинговый бизнес в России получил возможности для развития. Специалистами Минфина России была отмечена характерная особенность, заключающаяся

в том, что при увеличении капиталовложений в текущих ценах с 267 трлн руб. в 1995 г. до 370 трлн руб. в 1996 г. объем лизинговых операций увеличился почти втрое.

При этом следует заметить, что капиталовложения в сопоставимых ценах, по данным Госкомстата РФ, уменьшились в 1996 г. по сравнению с 1995 г. на 18%. Следовательно, рост цен в капитальном строительстве составил 1,7 раза. Это значит, что объемы лизинга увеличились за 1996 г. не только в текущих, но и в сопоставимых ценах.

Такой вывод подтверждается и расчетами Минфина, приведенными не в российских рублях, а в американских долларах для исключения влияния изменения масштаба цен и инфляции. Согласно этим расчетам, в 1995 г. лизинговые сделки были заключены на сумму около 100 млн долларов, в 1996 г. — 300 млн долларов. Прогнозная сумма лизинговых сделок на 1997 г. оценивалась в 600–700 млн долларов США.

Определение объемов лизинга в иностранной валюте связано, помимо инфляции, с большой долей международного лизинга в общем объеме лизинговых сделок с российскими фирмами. При этом наша страна выступает в основном в роли лизингополучателя. Объясняется это тем, что, во-первых, многие зарубежные машины, оборудование, транспортные средства эффективнее отечественных (потребляют меньше электроэнергии, топлива на единицу мощности, имеют большую производительность), во-вторых, зарубежные банки или фирмы дают кредит лизинговой компании на покупку иностранных машин, оборудования, в то время как российские потребители этого оборудования такой возможности лишены.

Замечается, что некоторые лизинговые компании и созданы у нас специально для продвижения зарубеж-

ной техники на российский рынок. К примеру, основной вид деятельности компании «Межсбер—Юраско-Лизинг», русско-германской лизинговой компании «РГ-Лизинг» связан с обеспечением отечественных пользователей зарубежным технологическим оборудованием. Этим заняты и другие лизинговые компании: Московская лизинговая компания, Международная лизинговая компания, упоминавшиеся выше лизинговая компания «Гарант» в г. Ростове-на-Дону, «РК-Лизинг», действующая в структуре банка «Российский кредит». В отношении последней из названных компаний следует заметить, что банк разработал и применяет особую схему международного лизинга, при которой финансирование осуществляется за счет средств зарубежных партнеров, а лизингодателем выступает зарубежный поставщик. Газовая промышленность, например, получает кредиты иностранных банков под лизинг японских и американских промышленных тракторов.

Однако, несмотря на то, что вышеупомянутый Указ Президента был принят еще в 1994 г., а преимущества лизинга сегодня во многом очевидны и могут быть реализованы, говорить о его успешном развитии в России пока не приходится. По оценкам специалистов, доля лизинга в 1995 г. составляла лишь 1% суммарных инвестиций, в то время как на Западе с использованием лизинга, как мы уже отмечали, осуществляется 25–30% всех инвестиций.

Указанные соотношения мало изменились через год — полтора: к концу 1996 г. эксперты, в том числе зарубежные, приводили следующие оценки: «Речь идет о том, какой процент в формировании капитала идет от лизинга. В США эта цифра составляет 30%, в России — это 1–3% от общего объема финансирования. Исходя из этих цифр, видна разница в развитии лизинга в двух экономиках». Отсюда и вывод специалистов: российский

лизинговый бизнес находится на начальном этапе развития.

Основными препятствиями для развития лизинга в России являются:

1) высокие ставки и краткосрочный характер кредитования. При сохраняющейся в России банковской практике, когда краткосрочные кредиты выгоднее или, чаще всего, просто доступнее средне- и долгосрочных, получение ссуды на срок более трех лет (оптимальный срок погашения кредита на закупку техники лизинговой компанией) весьма проблематично;
2) высокий уровень налогов и запутанность системы налогообложения. В случае осуществления лизинговых сделок лизингодатель облагается и еще одним налогом — налогом на лицензирование. Не освобождены от уплаты налога на прибыль лизингодатели по реализации договоров финансового лизинга со сроком не менее 3 лет; банки и другие кредитные учреждения — от налога на прибыль, полученную ими от предоставления кредитов на срок более 3 лет для реализации операций финансового лизинга. Не освобождены лизингодатели от уплаты НДС при выполнении лизинговых услуг, с сохранением действующего порядка уплаты НДС при приобретении имущества, являющегося объектом финансового лизинга, как было предусмотрено Постановлением Правительства № 633;
3) значительные, а в отдельные периоды времени просто губительные темпы инфляции, препятствующие *долгосрочному инвестированию в производство*;
4) отсутствие значительного стартового капитала для лизинговой компании, так как она приобретает оборудование за полную стоимость, что в условиях инфляции затрудняет возможность расширения деятельности;

5) отсутствие ликвидных ресурсов у лизинговой компании для залога;
6) неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, которая могла бы обеспечить должное техническое обслуживание объектов лизинга, решить целый ряд вопросов в лизинговом бизнесе;
7) отсутствие системы информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг;
8) неустойчивость самого инвестиционного климата в России.

Все эти проблемы, конечно, требуют решения.

По оценке экспертов Министерства экономики, в России доля лизинговых операций в общем объеме капиталовложений может достигнуть в 1999 г. — 16%, а в 2000 г. — 20%. Упомянутая выше Федеральная программа развития лизинга предполагает значительный рост его доли в общих объемах финансирования вплоть до достижения по этим соотношениям показателей стран с развитой современной рыночной структурой.

На основе тенденций развития российской экономики подготовлена экспертная оценка возможных объемов капитальных вложений на период до 2000 г. Эта информация в совокупности с данными прогноза развития лизинга в России до 2000 г. позволяет сделать выводы об отраслевой и региональной структурах лизинга в 1996–2000 гг.

Отраслевая структура российского лизинга характеризуется неравномерностью распределения средств: в объекты производственного назначения вкладывается примерно в 1,9 раза больше, чем в объекты непроизводственного назначения. Причем изменение этого соотношения не планируется. Среди объектов производственного назначения наибольшая доля лизинга приходится на промышленное оборудование, а также на средства транспорта и связи. Это подтверждается и анализом тенденций

развития лизинга в европейских странах. Наряду с этим предполагается, что по мере выхода экономики из кризиса доля инвестиций в топливно-энергетический комплекс в период с 1996 по 2000 гг. снизится почти вдвое, а в машиностроении и химико-лесном комплексе будет существенно возрастать (см. таблицу 1.1).

По мнению специалистов, отраслями, наиболее привлекательными для российского лизинга, являются сельское хозяйство, строительство, тяжелое машиностроение, авиа- и судоперевозки, малое предпринимательство. Именно в этих отраслях ожидается активизация лизинговых процессов после реализации Федеральной Программы развития лизинговой деятельности.

В региональном разрезе наибольшая доля капитальных вложений с использованием оборудования в лизинге будет приходиться на Центральный, Уральский, Западно-Сибирский и Северо-Кавказский районы Российской Федерации. К 2000 г. ожидается более равномерное распределение инвестиций в лизинговые операции по регионам России с ускоренным развитием лизинга в Волго-Вятском, Северном, Северо-Западном, Дальневосточном районах (см. таблицу 1.2).

Прогнозная оценка экспертов по поводу развития лизинговой деятельности в российской экономике приведена ниже.

Повышенное внимание к лизингу в России как с точки зрения подведения под него необходимой собственной теоретической, юридической базы, создания соответствующей налоговой, кредитной, учетной, таможенной политики, так и с точки зрения изучения и использования многолетнего опыта других стран, вполне понятно и объяснимо.

Однако необходимо учитывать мнение о том, что любое заимствование зарубежного опыта не может и не должно быть обыкновенным копированием, не может и

Таблица 1.1

Прогноз отраслевой структуры лизинга за счет всех источников финансирования в 1996–2000 гг. (экспертная оценка)

(трлн руб. в ценах 1996 г.)

Наименование отраслей и отраслевых комплексов	1996 г.		1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу
ЛИЗИНГ — всего	3	100	20	100	66	100	119	100	173	100
в том числе:										
по объектам производственного назначения	1,95	65	13	65	42,9	65	77,1	65	112,6	65
из них по комплексам:										
машиностроительный	0,21	7	1,6	8	6,6	10	11,9	10	19,1	11
химико-лесной	0,18	6	1,4	7	5,3	8	10,7	9	17,3	10
строительный	0,27	9	1,8	9	5,3	8	9,5	8	12,2	7
транспорт и связь	0,36	12	2,2	11	6,6	10	10,7	9	15,5	9
АПК	0,27	9	1,8	9	5,9	9	9,2	8	13,8	8
специальный	0,18	6	1,2	6	4	6	8,3	7	12,2	7
металлургический	0,15	5	1	5	3,3	5	7,2	6	10,4	6
топливно-энергетический	0,27	9	1,6	8	4,5	7	7,2	6	8,6	5
Отрасли, не входящие в комплексы	00,6	2	0,4	2	1,4	2	2,4	2	3,5	2
по объектам непроизводственного назначения (социальный комплекс)	1,05	35	7	35	23,1	35	41,9	35	60,4	35

Таблица 1.2

Прогноз региональной структуры лизинга за счет всех источников финансирования в 1996–2000 гг. (экспертная оценка)

(трлн руб. в ценах 1996 г.)

Наименование регионов	1996 г.		1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу	всего	% к итогу
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ — всего	3	100	20	100	66	100	119	100	173	100
в том числе:										
Северный район	0,15	5	1,2	6	4,6	7	9,5	8	13,8	8
Северо-Западный район	0,15	5	1,2	6	5,4	8	11,9	10	13,9	8
Центральный район	0,6	20	3,6	18	9,2	14	14,3	12	15,6	9
Центрально-Черноземный район	0,18	6	1,2	6	4,6	7	9,5	8	13,8	8
Волго-Вятский район	0,12	4	1	5	3,9	6	8,3	7	13,8	8
Поволжский район	0,24	8	1,6	8	5,9	9	10,7	9	17,3	10
Северо-Кавказский район	0,3	10	1,8	9	5,4	8	8,4	7	15,6	9
Уральский район	0,33	11	2,2	11	6,6	10	10,7	9	15,6	9
Западно-Сибирский район	0,54	18	3,4	17	9,2	14	14,3	12	17,3	10
Восточно-Сибирский район	0,18	6	1,2	6	4,6	7	8,3	7	13,8	8
Дальневосточный район	0,15	5	1,2	6	4,6	7	9,5	8	15,6	9
Калининградская область	0,06	2	0,4	2	2	3	3,6	3	6,9	4

не должно принимать во внимание лишь внешнее сходство экономических процессов. Для нахождения отличий необходимо реально оценивать современную экономическую ситуацию в России и в странах с развитой рыночной системой.

Лизинг действительно стал эффективным фактором интенсивного развития национальных экономик западных стран, повышения их конкурентоспособности на международном рынке. Между тем, всякое экономическое явление, занявшее прочное место в западной предпринимательской практике, в связи с перестройкой хозяйственной системы находит свое применение и в России. Однако нет ничего удивительного в том, что экономические явления, характерные для западной экономики, существенно и исторически отличающиеся от отечественной, будучи перенесенными на российскую почву, принимают свои специфические формы. Побудительные мотивы пристального внимания современных российских специалистов всех уровней к лизингу принципиально отличаются от причин аналогичного живого интереса к этой сфере деятельности у их зарубежных коллег 30–40 лет назад, в пору нарождения современного лизинга.

Действительно, в свое время в западных странах лизинг получил очередной, особый толчок к развитию в результате научно-технической революции, резкого скачка экономической активности, бурно растущих инвестиционных потребностей экономики, в силу объективно сложившихся значительных темпов экономического роста, которые уже не могли быть удовлетворены за счет исключительно традиционных каналов финансирования экономики и технического перевооружения производства. В тогдашних условиях все более обостряющейся конкуренции лизинговые сделки стали одними из самых насущных дополнительных каналов сбыта произведенной продукции, позволяя производителям

добиваться значительного расширения круга потребителей и завоевывать новые рынки сбыта, опережая при этом конкурентов.

Принципиально иную экономическую ситуацию и причины растущей активности в сфере лизинга мы наблюдаем сейчас в России. К сожалению, продолжается стагнация производства на фоне значительного спада деловой активности. К еще большему сожалению, принимаемые экономические решения чаще становятся не замедлителями, а катализаторами этих негативных процессов.

Во многом еще не измененная и непоследовательно изменяемая экономическая система в России в очередной раз подчеркивает неэффективность традиционных для нашей экономики механизмов инвестирования, невозможность их применения в современных условиях.

В результате рождается парадоксальный вывод: диаметрально противоположные экономические ситуации, совершенно различные причины требуют во многом схожих экономических решений. В нашем случае — это использование новых финансовых рычагов, внедрение принципиально новых каналов финансирования в виде лизинга.

Таким образом, специфические, чисто российские предпосылки активного внедрения лизинговых операций в экономическую действительность в настоящее время диктуются состоянием экономической ситуации. Можно назвать основные из них:

- наличие огромного парка морально устаревшего и физически изношенного оборудования, многолетнее замораживание обновления основных фондов;
- наличие значительных запасов товарно-материальных ценностей, не реализуемых в условиях неплатежей и слабо организованной торговли средствами производства;
- накопление первоначального капитала, готового к инвестированию в реальные активы;

- перспективность организации собственного производства при наличии соответствующей нормативной базы;
- дороговизна производительного и рентабельного оборудования, не позволяющая мелким и средним фирмам организовать собственное производство, пользуясь исключительно обычным банковским кредитованием;
- исторически сложившаяся относительно низкая стоимость рабочей силы и сырья, позволяющая эффективно осуществлять производство, а также экспорт различных товаров.

Полагаем, что реализация этих предпосылок позволит лизинговой деятельности в России выйти на новый этап своего развития.

Тема 1.4. Понятие лизинга, его предмет и субъекты

Как следует из предыдущих тем, лизинг достаточно давно получил широкое распространение во многих странах мира и, прежде всего, в странах с развитой рыночной экономикой. В России же и в других странах бывшего СССР пути и формы развития лизинговых отношений еще только осваиваются.

Рассмотренные вопросы инвестирования и технического перевооружения, а следовательно, и обновления производства, еще раз доказывают, что в сложных современных российских экономических условиях, когда большинство предприятий не может осуществлять значительных финансовых вложений в процессы обновления, необходимость развития лизингового бизнеса становится еще более очевидной.

Принципиально важным, с точки зрения теоретической характеристики лизинга, является его определение, сама трактовка понятия «лизинг».

Приведем сначала собственное понимание этой категории. **Лизинг**, исходя из вышерассмотренных вопросов

его развития, *понимается нами как* **особый вид инвестирования временно свободных или привлеченных финансовых средств для приобретения в собственность у определенного продавца лизингодателем (арендодателем) оговоренного с конкретным лизингополучателем (арендатором) имущества и предоставления затем этого имущества данному арендатору во временное пользование за определенную плату.**

Аналогичное его *определение приводится в Федеральном Законе «О лизинге»*, о котором говорилось выше. Согласно статье 2 этого Закона, **лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.**

Нетрудно заметить, что данные определения представляют лизинг, прежде всего, как особый вид упоминавшейся инвестиционной деятельности. В то же время зачастую содержание такого вида деятельности как лизинг трактуется специалистами по-разному. В частности, одни из них рассматривают лизинг как своеобразный и перспективный способ кредитования производства и предпринимательской деятельности, другие отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, которая, в свою очередь, сводится к наемным, подрядным, прокатным отношениям, третьи считают лизинг упрощенным, облегченным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

Исследователями сущности лизинговых отношений справедливо отмечается, что современные толкования

лизинга исторически восходят к классическим принципам римского права о разграничении понятий собственника и пользователя имущества.

Согласно любой из экономических теорий (вне зависимости от идеологической и социальной направленности), собственность — это отношения по поводу присвоения, то есть приобретения в собственную принадлежность средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ. В самом окончательном виде такого рода присвоение означает наличие у собственников (субъектов собственности) трех основных правомочий, а именно — права владения, пользования и распоряжения определенной вещью, предметом, их совокупностью, то есть объектом собственности.

Собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом, а также может передавать эти свои права другим лицам.

Еще А.Н. Радищев на рубеже XVIII и XIX веков писал: «Вещь поколику состоит во власти человека, называется имение (читай, владение — *прим. авт.*). Имея вещи в своей власти, человек делает из них употребление, в сем состоит их польза, а если, пребывая невредима в своей существенности, она доставляет имеющему ее прибыток, то сие и делает то, что назвать можно вещи полезность».

Говоря современным языком, право владения предполагает реальное, фактическое обладание соответствующим предметом, вещью; право пользования обусловливает возможность применения, эксплуатации данного предмета с целью извлечения из него пользы, собственной выгоды, и, последнее, право распоряжения, оставляет за собственником возможность самостоятельно, по собственному усмотрению, определять дальнейшую судьбу предмета.

Согласно же принципу возможного разграничения этих полномочий, то же право пользования предполагает

вариант приложения данного объекта собственности с целью извлечения из него выгоды другим субъектом — пользователем имущества.

Можно заключить, что возникновение и само существование аренды и лизинга в качестве особого вида бизнеса основаны именно на возможности разделения компонентов права собственности на два важнейших правомочия: право пользования вещью, то есть применение ее в соответствии с назначением с целью извлечения дохода и других выгод, и само право собственности как правовое господство лица над объектом собственности.

Вывод, который напрашивается в результате рассмотрения данного аспекта приложения лизинга, формулируется следующим образом: *лизинг — это способ реализации отношений собственности, выражающий определенное взаимодействие производительных сил и производственных отношений, с которыми лизинг находится в тесной взаимосвязи.*

При этом особенность лизинговой деятельности состоит в том, что, с одной стороны, она способствует развитию частной собственности на средства производства, а с другой — ведет к расширению ее границ вплоть до смены владельца и распорядителя. Вкладывая свои средства и труд в улучшение и количественное умножение основных средств производства, лизингополучатели становятся не только владельцами, но и собственниками таких приращений. В результате в лизинге достигается разрешение возможной проблемы двойственности совместно используемой собственности, которая принадлежит всем сообща действующим предпринимателям вместе и одновременно каждому предпринимателю в отдельности.

Лизингополучатель при этом выполняет одновременно три роли: предпринимателя, работника и собственника. Он не только использует переданные ему средства производства, но и владеет и распоряжается ими опре-

деленным образом. Более того, арендатор является полным собственником вложенных им (с разрешения наймодателя) отделимых затрат в улучшение средств производства, а также части новых средств, по крайней мере, в размере их прироста за счет собственной прибыли за лизинговый период.

Следовательно, в более широком смысле лизинг является организационной формой предпринимательской деятельности, выражающей особые отношения собственности, особую систему хозяйствования, на них основанную.

Лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, но в деловом обороте он имеет более широкую трактовку и содержит в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга.

В частности, с *арендой лизинг связывают необязательность перехода права собственности на объект к его пользователю, срочный характер сделки, возмездный (платный) характер лизинговых отношений*, который схож с прокатом (арендой) техники, поскольку предполагает в себе сумму амортизационных отчислений на полное восстановление, затраты по ремонту, обслуживанию и поддержанию переданного имущества в работоспособном состоянии, а также определенную долю прибыли в пользу собственника. Исходя из этого, многие авторы делают вывод, что «основу лизинга составляет аренда», или «принципиальной разницы между арендой и лизингом не существует», или «лизинг — особый вид аренды различных машин с последующей передачей их в собственность лизингодателю».

Между тем, эти же авторы справедливо подчеркивают принципиальное отличие лизинга от аренды.

При взятии в аренду каких-либо материальных ценностей арендатор не становится собственником этих

средств и не приобретает правовых обязанностей по отношению к этой собственности. Лизингополучатель принимает на себя обязанности, вытекающие из права собственности, то есть несет прямую ответственность за риск случайной гибели и техническое обслуживание объекта лизинга. Лизингодатель, как и арендодатель, остается владельцем объекта лизинга. Гибель или невозможность использования объекта лизинга не освобождает лизингополучателя от обязанностей погашать долг.

Иногда считают, что главное отличие лизинга от аренды состоит лишь в правовых аспектах и зависит от условий соглашения. Но это не так. С точки зрения экономической науки, лизингополучатель в отличие от арендатора выплачивает лизингодателю не ежемесячную оплату за право пользования объектом лизинга (арендную плату), а полную сумму амортизационных отчислений. Из этого следует принципиально новое распределение рисков операции. Лизингодатель приобретает какие-либо материальные ценности в интересах и по просьбе лизингополучателя, тогда как при аренде стороны заключают договор в соответствии со встречными, совпавшими интересами. Выплата полной суммы амортизационных отчислений гарантирует хорошее обслуживание объекта лизинга.

В случае выявления дефектов в объекте лизинга лизингополучатель предъявляет рекламации поставщику объекта, а лизингодатель считается полностью свободным от гарантийных обязательств. Фактически арендные договорные отношения заменяются отношениями купли-продажи, только без передачи права собственности. Исходя из этого, в начале срока договора объект лизинга, как правило, амортизируется на значительно большую сумму, чем предусмотрено по нормам амортизации. Срок действия договора лизинга рассчитывается исходя из срока выплаты амортизационных отчислений.

При расчете за аренду размер выплат в значительной мере зависит от рыночной конъюнктуры (спроса и предложения). В отличие от аренды, при лизинге существует практика получения объекта по окончании срока действия договора в собственность лизингополучателя по заранее согласованной покупной цене.

Сравнительная характеристика лизинга и аренды, безусловно, важна и полезна.

Однако, как показывает анализ, такой подход во многом представляется упрощенным, поскольку в действительности лизинг имеет более сложную, во многом противоречивую природу. Отмечая его схожесть с арендой, мы только что определили его как способ вложения средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период элементы основного капитала, арендодатель в установленное время получает их обратно, то есть налицо существование принципов срочности и возвратности. За свою услугу он получает сверх понесенных затрат вознаграждение в виде комиссионных — тем самым обеспечивается реализация принципа платности. Однако те же принципы срочности, возвратности и платности свойственны не только для арендных отношений, но и для кредитования хозяйственной деятельности. Исходя из этого можно заключить, что, с финансовой стороны отношений, лизинг рассматривают как одну из форм кредитования для приобретения машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Иными словами, *с финансовой стороны, лизинг — это товарный кредит в основные фонды.* Он предоставляется продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за передаваемое в пользование имущество. Однако между кредитом и лизингом тоже есть существенные различия, прокомментировать которые можно следующим образом.

По отношениям собственности. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им, функции собственности разделяются между лизингодателем и арендатором.

После окончания срока лизинга объект (имущество) остается собственностью лизингодателя, а пользователь может его купить.

При коммерческом же кредите передаются не только право пользования, но и право собственности на товар, с одной лишь существенной поправкой о том, что оплата данного товара отсрочена.

По взаимосвязи торговой и кредитной сделок. Кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи и существует только потому, что произошла торговая сделка.

Лизинг же не всегда начинается с покупки имущества, так как оно уже может быть в наличии у лизинговой компании, и не всегда завершается продажей имущества пользователю, если лизинговая сделка имеет оперативный характер.

По форме погашения кредита. Коммерческий кредит предоставляется в товарной, а погашается в денежной форме.

При лизинге кредит, хотя и предоставляется в товарной форме, но может погашаться в прежней материально-вещественной форме или компенсироваться встречными услугами, а также продукцией, выпускаемой на арендованном оборудовании.

По длительности контракта. Коммерческий кредит имеет чаще всего краткосрочный характер, в то время как лизинг — долгосрочный и среднесрочный.

Выше уже была охарактеризована связь лизинга с инвестиционной деятельностью.

Следовательно, наиболее обоснованным будет определение, характеризующее лизинг в комплексе всех его проявлений. Это, как показано выше, целая совокуп-

ность хозяйственных отношений и операций, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

В этот комплекс входят такие обязательные элементы как купля-продажа, аренда, а также могут присутствовать займ, поручение, гарантия, страхование, фирменный сервис и др.

Не менее, чем определение лизинга, важен и сам объект приложения лизинга, его предмет.

Согласно уже упоминавшемуся Федеральному Закону «О лизинге», **предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (движимое и недвижимое имущество), в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания и сооружения, оборудование, транспортные средства, другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться лизингополучателями для осуществления их предпринимательской деятельности.** Примечательно, что в качестве предмета лизинга могут выступать средства в обороте, за исключением товаров и средств в обороте, предназначенных для переработки, основные средства (средства производства) и другое имущество. Естественно, предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами Российской Федерации запрещено к свободному обращению или для которого установлен особый порядок обращения.

В специальной литературе предмет лизинга называют объектом лизинговых отношений и указывают, как и отмечено в Законе, что в зависимости от конкретных обстоятельств объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся, по действующей классификации, к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению

на рынке и которое не уничтожается в течение производственного использования (не потребляется в нем).

Поэтому важно вспомнить, что, согласно общероссийскому классификатору основных фондов, введенному в действие с 1 января 1996 г., к движимому имуществу относятся:

- силовые машины и оборудование (теплотехническое, турбинное оборудование, электродвигатели, трансформаторы, генераторы и т. п.);
- рабочие машины и оборудование для различных отраслей промышленности (технологическое оборудование, строительная, дорожная техника, станки, агрегаты и т. п.);
- средства вычислительной техники и оргтехники;
- транспортные средства (железнодорожный подвижной состав, морские и речные суда, автомобили, самолеты и т. п.);
- прочие машины и оборудование.

Примером недвижимого имущества являются:

- производственные здания;
- сооружения (нефтяные и газовые скважины, гидротехнические и транспортные сооружения, эстакады и т. п.).

Все перечисленные объекты лизинга в общем виде можно классифицировать по различным сущностным признакам (см. рис. 1.5).

Как следует из рассматриваемых нормативных документов, *главное обязательное условие лизинга заключается в том, что объекты, передаваемые в лизинг, могут быть использованы исключительно для предпринимательских целей*. В соответствии с действующими положениями к производственным основным средствам относятся средства, которые связаны с осуществлением предпринимательской деятельности в любой отрасли, как то: производство промышленной продукции, строительство,



Рис.1.5. Классификация объектов лизинга

сельское хозяйство, торговля и общественное питание, заготовка сельскохозяйственной продукции и др.

Другим важным критерием определения имущества, которое может быть предметом лизинга, является непотребляемость вещей в производственном процессе. Непотребляемые вещи не теряют своих натуральных материально-вещественных свойств в процессе использования, то есть по окончании срока лизинга предмет должен

быть пригодным для продажи или последующей сдачи в аренду. Этому требованию отвечают основные средства производства на предприятии.

Широкое распространение получила классификация объектов лизинга по признаку движимости имущества и соответствующее разделение движимых вещей и недвижимости. В отличие от обычной аренды, в лизинг не могут передаваться земельные участки и природные комплексы, являющиеся основой всех объектов недвижимости вообще.

В практике в лизинг передается чаще всего различное технологическое оборудование с высокими темпами морального старения, дорогостоящие машины, станки, приборы, строительная и дорожная техника, автомобили, морские и речные суда, самолеты, вертолеты, вычислительная техника, тракторы, комбайны, здания, сооружения и т. д.

Классический лизинг предусматривает участие в нем трех сторон: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества — предмета лизинга. Суть лизинговой операции заключается в следующем. Будущий лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в организацию, оказывающую лизинговые услуги с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за определенную договором плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя. Организация лизинговой сделки будет представлена в последующих главах.

Здесь же мы остановимся на характеристике возможных участников лизинговых отношений — его субъектов. Для наглядности их классификация приведена на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Субъекты лизинга

В рассматриваемом уже в данном пособии Законе «О лизинге» (ст. 4) **лизингодатель — это физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки 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.**

В свою очередь, **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 лизинговым договором.**

Продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю, согласно условиям договора купли-продажи.

Естественно, что сдавать имущество в лизинг имеют право его собственники или их представители. Желательными поставщиками при этом могут быть такие фирмы, которые обеспечивают гарантированные поставки заранее определенного типа оборудования, запасных частей и, возможно, фирменных услуг по техническому сервису.

В случае, когда поставщиком и лизингодателем выступает одно и то же лицо, состав участников сделки сокращается до минимума — до двух лиц. В таких слу-

чаях лизинговыми операциями занимаются специальные филиалы или дочерние фирмы предприятия — изготовителя оборудования (машин) или его структурные подразделения, которые занимаются продвижением своих товаров на рынке с помощью лизинга.

В современных российских условиях производители продукции, имущества, которое сегодня сдается в лизинг, имеют все преимущества и гарантии первоисточника. Однако, в силу чисто российских причин, они не имеют возможности детальной проработки всех региональных рынков, возможности обеспечения постоянных связей с потребителями. Среди этих причин:

- значительная удаленность от многих регионов;
- существенные транспортные расходы по доставке продукции, а в дальнейшем и запасных частей;
- разрыв традиционных межрегиональных (а сейчас и межгосударственных) связей;
- возникшие в связи с этим таможенные барьеры, ограничение валютных операций, сложности с конвертированием валюты, быстро меняющийся курс валют в условиях замедленного оборота финансовых средств.

Все это, конечно, существенно отдалило многих производителей от непосредственных потребителей их продукции и снизило шансы производителей наладить прямые лизинговые отношения с потребителями.

Далее. **Инвестором**, *действующим в рамках лизингового бизнеса, может быть любое физическое лицо, зарегистрированное в любой организационно-правовой форме на территории Российской Федерации, а также любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке на территории иностранного государства, предоставляющее денежные средства для осуществления лизинговой сделки.*

Зачастую не менее важны страховщики—юридические лица, также являющиеся коммерческими организация-

ми и имеющие разрешение (лицензию) на осуществление страхования соответствующего вида.

Ввиду существенной рискованности долгосрочных лизинговых сделок, помимо страховщиков, нередко требуются лица, гарантирующие надлежащее выполнение обязательств по сделке.

Гарантом (поручителем) *может быть любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в любой организационно-правовой форме на территории Российской Федерации, а также любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке на территории иностранного государства, выдающее кредитору (инвестору или лизингодателю) обязательства в обеспечении своевременной уплаты причитающейся с должника (лизингодателя или лизингополучателя) суммы.*

Всем комплексом лизинговых услуг, как правило, занимаются специализированные компании, имеющие средства для инвестирования, хотя с предложениями на лизинговом рынке могут выступать любые инвесторы, удовлетворяющие вышеупомянутым требованиям, а среди них и органы власти, и коммерческие организации, и банковские структуры.

Однако, как отмечалось в этой главе, лизинг не является банковской операцией в точном смысле этого определения, а может быть отнесен к так называемой «близкой к банковской» форме финансирования, которая может осуществляться и торгово-промышленными предприятиями. Но, в первую очередь, этим занимаются специализированные лизинговые общества, учреждаемые различными юридическими и физическими лицами (банками, страховыми обществами, промышленными предприятиями, общественными организациями, частными лицами).

Лизинговые компании (фирмы) — это, как и другие субъекты лизинга, тоже коммерческие организации—

резиденты или нерезиденты Российской Федерации. При этом важно, однако, что это организации, выполняющие функции лизингодателя в соответствии со своими учредительными документами и получившие в установленном российским законодательством порядке лицензию на осуществление лизинговой деятельности.

Примечательно, что лизинговой компанией может быть коммерческая организация любого организационно-правового статуса в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации.

Аналогично этому и лизинговая компания (нерезидент Российской Федерации) — иностранное юридическое лицо, также ведущее коммерческую деятельность в Российской Федерации в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.

Лизинговые компании имеют право привлекать денежные средства от любых юридических и физических лиц (резидентов Российской Федерации, нерезидентов Российской Федерации) для осуществления лизинговой деятельности.

Полнота и спектр услуг, предоставляемых лизинговыми компаниями, могут быть различны.

Специализированные фирмы по оказанию лизинговых услуг чаще всего занимаются тем или иным конкретным типом техники, промышленного оборудования, транспортных средств, специализируются на них. Они предоставляют в комплексе или отдельно такие виды услуг, которые заменяют некоторые функции арендатора или арендодателя (покупка новых машин и оборудования, реализация подержанных машин и оборудования, техническое обслуживание машин и оборудования и т. п.). Эти фирмы берут на себя и такие обязанности, как защита клиентов от риска морального износа машин и оборудования, слежение за оплатой налогов, ведение бухгалтерского учета, проведение консультирования по

вопросам эффективного использования машин и оборудования и т. п.

Финансовые лизинговые компании берут на себя функции, подобные функциям банка. Они предоставляют арендатору недостающие финансовые средства. Такие фирмы занимаются обычно лизингом машин и оборудования со сравнительно длительным сроком службы, а также некоторых видов недвижимости.

Лизинговые брокерские фирмы занимаются поиском и сведением потенциального арендатора, производителя и лизинговой фирмы или банка, которые могут финансировать лизинговую операцию. Услуги брокерской фирмы по заключению лизинговых контрактов могут быть самыми различными. Иногда брокерская фирма может выступать как агент какого-либо производителя машин или оборудования, получая от последнего комиссионное вознаграждение. Иногда они действуют по поручению арендаторов, подыскивают наиболее приемлемые условия лизинга и таким образом содействуют заключению контракта между арендатором и лизингодателем. Брокерская фирма не несет никакой финансовой ответственности по заключенным контрактам. Она получает от арендатора соответствующее вознаграждение.

Лизинговые компании (лизингодатели в России) — вновь создаваемые специализированные учреждения — как раз и призваны непосредственно восстановить разрушенные связи между предприятиями-производителями и потребителями их продукции путем предоставления ее последним в лизинг.

Особенностью этих субъектов лизинговых отношений в России, как и на Западе, является то, что они лишь в редких случаях выступают как независимые, то есть не имеющие родственных связей с другими компаниями. В большинстве своем они являются филиалами или дочерними компаниями крупных финансово-промышлен-

ных групп, корпораций или торговых фирм. Обладая в данном случае юридической самостоятельностью, такие компании, тем не менее, имеют доступ к займам и льготам, предоставляемым соответствующими финансовыми институтами (банками, страховыми и холдинговыми компаниями), входящими в состав группы (корпорации).

Очень важна степень участия банковского капитала в лизинговом бизнесе. Вновь создаваемые лизинговые компании, а российские — особенно, в первые годы своего существования в значительной мере зависят от внешнего источника привлечения ресурсов в виде банковского кредита. На Западе правительство, как правило, стремится создать благоприятные условия для использования лизинговыми компаниями заемных средств. Так, например, известно, что во Франции соотношение между размерами собственного капитала и заемными средствами стремительно увеличивалось, и если в 1966 г. оно составляло 1: 2, то в 1975 г. расценивалось уже как 1: 10.

Важной и, к сожалению, негативной особенностью российского лизинга, с точки зрения его кредитования, явились значительные темпы инфляции и в связи с этим непомерно высокие процентные ставки по ссудам в коммерческих банках. Этим объясняется низкая инвестиционная активность российский банков. Так, по данным Банка России, объемы кредитования предприятий и населения составляли (без данных по Сберегательному банку и Внешэкономбанку) на начало 1996 г. 97,7 трлн рублей, а на 1 марта 1996 г. — 99,6 трлн рублей. При этом, однако, на долгосрочные инвестиции из этих средств было направлено не более 5–6 процентов.

Такая направленность кредитной политики свидетельствует об отсутствии условий, стимулирующих участие банков в долгосрочном инвестировании, в том числе путем лизинговых операций. Это, в свою очередь, создает серьезные проблемы с финансированием российских

лизинговых компаний. Ведь по определению лизинговые операции носят характер долгосрочных, тогда как основной формой заемных средств лизинговых компаний остаются краткосрочные кредиты коммерческих банков.

По данным того же Центрального Банка России, лизинговые операции пока еще не стали традиционными, а их масштаб не соизмерим с потенциальными возможностями. В настоящее время доля имущества, приобретаемого для лизинга, не превышает одного процента от общей стоимости основных средств банков, что даже ниже этой доли в 1992–93 гг. (три-четыре процента).

Среди современных лизинговых фирм в России все более заметную роль начинают играть посреднические фирмы, которые выступают как дилеры, дистрибьюторы крупных производителей. Участие таких фирм в лизинговом бизнесе оправдано и целесообразно. Являясь официальным дилером ряда крупных предприятий-производителей, имея с ними долгосрочные связи, такие компании получают право на долговременную консигнацию. Таким образом, они вполне могут использовать эту возможность для предоставления имущества в лизинг без привлечения дополнительных кредитных ресурсов. Роль дилеров возрастает по мере усложнения лизинговых операций в тех случаях, когда производитель не располагает достаточно широкими данными о лизинговом рынке данного региона, страны или конкретного вида продукции. Участие российских лизинговых компаний-дилеров уже сейчас заметно на рынке строительно-дорожной техники, промышленного оборудования, транспортных средств и других активов. Успешно функционируют фирмы «Ликострой» (г. Москва), «Гарант» (г. Ростов-на-Дону).

Как следует из сказанного, в лизинговых отношениях зачастую активно участвуют посредники. Спектр ока-

зываемых ими услуг определяется степенью развитости лизингового рынка.

Посредники — это лица, представляющие интересы товаропроизводителя или потребителя, а часто и действующие от их имени. Они способствуют повышению эффективности работы производителей, поскольку позволяют им сосредоточиться на самóм процессе производства, передавая функции продвижения товара посреднику. Кроме того, включение посредников в лизинговые операции существенно сокращает срок оборачиваемости капитала и, следовательно, повышает доходность производства.

В сложных лизинговых операциях участвует множество юридических лиц на стороне заимодавцев, лизингодателей, поставщиков и арендаторов, так как в сделку включаются различные посредники (брокерские фирмы, страховые, трастовые компании и т. д.).

Спрос на рынке лизинга обеспечивают, в первую очередь, предприниматели во всех отраслях народного хозяйства, а также отдельные граждане. Потребители лизинговых услуг должны отвечать следующим основным требованиям:

- обеспечивать высокую норму и массу прибыли;
- иметь достаточную профессиональную и экономическую подготовку;
- предоставлять надежные гарантии платежеспособности.

В современных российских условиях потребители-лизингополучатели по причинам, упоминавшимся выше, не обладают достаточной покупательной способностью для самостоятельного приобретения необходимого имущества, оборудования, единовременно не располагают требуемыми средствами, не имеют достаточно широкой информации о способах доставки требуемого оборудования, о возможностях гарантийного и ремонтного обслуживания. При этом потребность в скорейшем техническом

обновлении производства для многих из них является первоочередной. Учитывая современные условия массовых неплатежей между предприятиями, возможность приобретения необходимого оборудования с оплатой в рассрочку является зачастую единственной.

Тема 1.5. Функции лизинга

Сущность лизинга, его экономическое и организационное значение могут быть раскрыты более детально, если привести развернутую характеристику функций, которые выполняет в экономике эта особая форма деятельности и особый вид отношений.

На наш взгляд, *все функции, выполняемые лизингом, можно* было бы *разделить* по границам их влияния *на внутренние, которые находят свое отражение на уровне предприятия*, использующего лизинг, и *на внешние* (народнохозяйственные) функции, *которые проявляются на общеэкономическом уровне*, влияют на макроэкономические параметры системы. Схематично эти функции представлены на рис. 1.7.

Характеристику этих функций целесообразно начать с первой их группы.

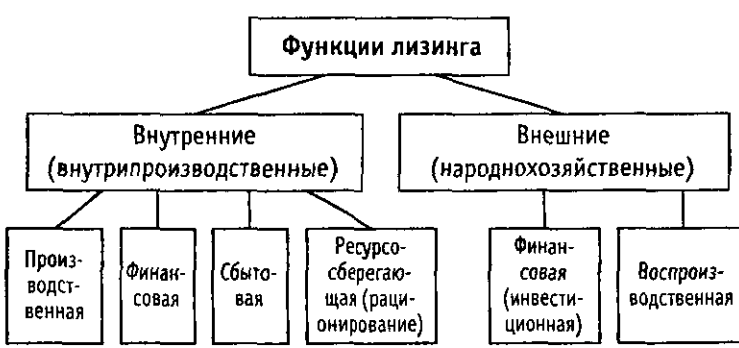


Рис. 1.7. Функции лизинга

Производственная функция лизинга заключается в оперативном и гибком решении лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования, а не приобретения машин и оборудования в собственность. Поэтому лизинг наиболее эффективен в отношении особо дорогостоящей, с наибольшим риском морального старения техники, а также в отношении предприятий с сезонным характером производства.

Мировой опыт свидетельствует, что бурное развитие лизинга инициируется ускорением темпов научно-технического прогресса. Так, в конце 60-х — начале 70-х гг. лизинговый бум за рубежом был спровоцирован резко возросшим на рынке спросом на электронно-вычислительную технику, которая и стала наряду со средствами транспорта одним из самых популярных тогда объектов лизинга. Таким образом, лизинг — один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, открывающий пользователям доступ к самой передовой технике и позволяющий разрешить противоречие между необходимостью использования в условиях обостряющейся конкуренции такой техники и быстрым ее моральным старением.

Кроме того, лизинг дает возможность лизингополучателю использовать в своей производственной деятельности не только какое-либо отдельное оборудование, но и целые укомплектованные производства. При этом создаются условия для внедрения наиболее передовой технологии, ее успешного освоения и поддержания на высоком техническом уровне. При «мокром» лизинге передача в пользование техники может сопровождаться для пользователя приобретением определенного набора различных услуг: от технического обслуживания до услуг по страхованию, маркетингу, обеспечению сырьем, рабочей силой и др.

Характерные черты лизинга, рождающиеся из этой его функции, — оперативность и гибкость. С такой точки зрения, как и отмечалось, наиболее эффективно применение лизинга в отраслях народного хозяйства с сезонным и передвижным характером работ, где оперативность, мобильность и гибкость производства являются существенными факторами успеха и эффективности деятельности вообще.

Справедливо рассматривать и роль лизинга в рациональном распределении ресурсов на предприятии. Действительно, и цена ресурсов — факторов производства — в том числе и цена покупки основного капитала, и возможная цена их аренды (рента) служат для рационирования дефицитных ресурсов, способствуют повышению эффективности производства. Как отмечают специалисты по экономической теории, сигналы рыночных цен показывают, как надо производить продукты, товары. Ценовая рыночная система при этом стимулирует замещение менее эффективных факторов более эффективными и производительными в данной экономической ситуации факторами производства.

В этом же ключе действует на эффективность производства лизинг. Например, с точки зрения арендодателя, он решает ту же альтернативу — либо использовать предлагаемое для лизинга оборудование, технику силами самого арендодателя, что не столь эффективно по значительному ряду причин, либо сдать его в лизинг пользователю-лизингополучателю, который сможет эксплуатировать его с большей отдачей, и, следовательно, только в виде арендной платы принести собственнику доход больший, нежели тот, который собственник мог бы получить, используя это оборудование самостоятельно. В этом смысле важнейшая *ресурсосберегающая функция* лизинга на предприятии — рационирование дефицитного ресурса, производительных активов.

Следующая для рассмотрения функция лизинга — *финансовая.* Эта его функция выражена наиболее четко, поскольку лизинг, согласно приведенным его определениям, является формой вложения средств в основные фонды. С развитием технического прогресса инвестиционные потребности народного хозяйства уже не могут в полной мере удовлетворяться только за счет традиционных каналов финансирования, каковыми выступают бюджетные средства, собственные средства предприятий и организаций, долгосрочные банковские кредиты и прочие источники. При этом происходит не только смещение приоритетов в источниках, но и появляются потребности в принципиально новых каналах финансирования.

В этих условиях лизинг становится дополнением к традиционным источникам средств для удовлетворения инвестиционных потребностей предприятий. По своей экономической сущности из всех перечисленных выше источников лизинг наиболее близок к долгосрочному банковскому кредиту. Расширение масштабов лизингового бизнеса в перспективе может, хотя и незначительно, сузить сферу использования долгосрочного кредитования, но в целом приведет к общему росту доли заемных средств в источниках финансирования и кредитования основных фондов.

В современных условиях хозяйствования ведущая роль в лизинге принадлежит финансовой функции. Предприятие-лизингополучатель, обращаясь к лизингу по финансовым мотивам, получает возможность пользоваться необходимым ему имуществом без единовременной мобилизации на эти цели собственных средств или банковского кредита. Освобождение лизингополучателя от единовременной полной оплаты стоимости имущества выгодно отличает лизинг от обычной купли-продажи и в ряде случаев рассматривается как ее альтернатива. Кроме

того, лизинг открывает доступ к необходимому имуществу и при наличии каких-либо кредитных ограничений или невозможности привлечения для этих целей заемных средств.

Преимуществом лизинга является также порядок осуществления лизинговых платежей. Поскольку сроки и размер выплат определяются по взаимной договоренности лизингодателя и лизингополучателя, то в заключаемом ими лизинговом соглашении можно очень гибко учитывать интересы каждого из них. Например, исходя из своего финансового состояния лизингодатель и лизингополучатель могут договориться об отсрочке первого платежа, постепенном нарастании лизинговых выплат или, наоборот, об авансовом платеже, снижении объема выплат к концу срока лизинга, неравномерном («рваном») графике выплат и так далее. Кроме того, лизинговые платежи могут производиться из выручки от продажи продукции не только в денежной форме, но и частично или полностью в форме товаров или встречных услуг.

Значение финансовой, производственной и ресурсосберегающей функций лизинга для отечественной экономики не вызывает сомнения, как и его *сбытовая функция. Сегодня, однако, полностью она не может* быть реализована. Ограничение роли лизинга как дополнительного канала сбыта произведенной продукции вызвано общим падением уровня производства и разбалансированностью рынка машино-технической продукции. Сбытовая функция лизинга имеет значение, естественно, только в том случае, если к последнему прибегают в целях расширения круга потребителей и завоевания новых рынков сбыта. С помощью лизинга в число потребителей вовлекаются те предприятия, которые либо не имеют финансовых возможностей приобрести оборудование в собственность, либо в силу особенностей производственного цикла не нуждаются в постоянном владе-

нии им. В некоторых случаях к лизингу единичного оборудования обращаются перед закупкой его партий с тем, чтобы опробовать образцы в конкретных условиях производства.

Таким образом, и сбытовая функция лизинга, представляющая его как способ продвижения продукции на рынок, подчеркивает положительную роль лизинга для отечественных предприятий.

Не менее показательны и народнохозяйственные функции лизинга. Здесь важно подчеркнуть, что финансовая функция среди внешних функций лизинга — это не повторение его внутрипроизводственной функции. С этой точки зрения, лизинг как особая форма инвестирования, делающая этот процесс привлекательным для всех его участников, безусловно стимулирует инвестиционную деятельность не только на микроуровне.

И последнее. Воспроизводственная функция лизинга не всегда отмечается в специальной литературе, несмотря на то, что значение этой функции представляется довольно существенным. Эту функцию можно охарактеризовать, с точки зрения процесса воспроизводства, в общеэкономическом масштабе: в результате применения лизинга во всей цепи взаимоотношений участников лизингового бизнеса формируются новые взаимосвязи в отношениях собственности, и обеспечивается эффективное сочетание экономических интересов различных сфер народнохозяйственного оборота на отдельных стадиях воспроизводства, всех хозяйственных субъектов, участвующих в общем цикле производства, использования, воспроизводства вообще и воспроизводства данного товара (объекта лизинга) в частности.

Известно, что результат любой хозяйственной деятельности может быть представлен как сумма двух его частей, первая из которых обусловлена результатами прошлого, овеществленного в используемых средствах производства,

труда, а вторая — представляет собой собственный вклад непосредственно данного хозяйственного звена.

Это можно записать в следующем виде:

$$P_0 = P_л + P_с, \qquad (1.1)$$

где P_0 — общий результат деятельности данного хозяйственного звена;

$P_л$ — часть общего результата, обусловленная прошлым трудом;

$P_с$ — часть общего результата, характеризующая собственный вклад данного звена.

Тогда, если мы имеем показанную на рис. 1.8 хозяйственную цепь предприятий K, L, M и N, связанных между собой отношениями по поставкам продукции таким образом, что продукция, производимая на одном

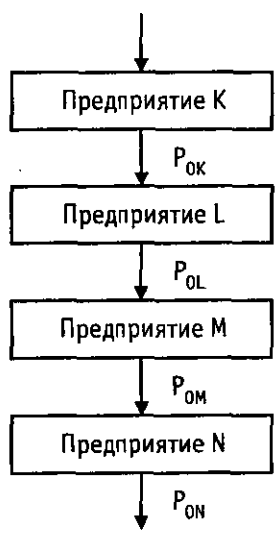


Рис. 1.8. Зависимость результатов деятельности предприятия от результатов деятельности смежных звеньев

предприятии, потребляется на следующем в этой цепи (пример носит сознательно упрощенный характер), то результат предприятия L может быть выражен следующим образом:

$$P_{OL} = P_{ПL} + P_{CL}, \qquad (1.2)$$

где P_{OL}, $P_{ПL}$, P_{CL} — соответственно те же характеристики, что и в (1.1), но взятые относительно предприятия L.

Учитывая, что $P_{ПL}$ (результат прошлого по отношению к предприятию L труда) — не что иное, как P_{OK} (весь результат предыдущего предприятия К), выражение (1.2) можно представить как:

$$P_{OL} = P_{ПL} + P_{CL} = P_{OK} + P_{CL}. \qquad (1.3)$$

Отсюда с учетом (1.3) соответственно по цепи:

$$P_{OM} = P_{ПM} + P_{CM} = P_{OL} + P_{CM} = P_{OK} + P_{CL} + P_{CM} \qquad (1.4)$$

Таким образом, результаты деятельности предприятия М в значительной мере определяются результатами деятельности предприятий К и L (то есть результатами на предыдущих стадиях).

Значит, вполне обоснованно можно утверждать, что результат деятельности предприятия М обязательно и во многом определяет результаты будущие (предприятия N и т. д.).

Следовательно, и оценивать результаты предприятия М, чтобы точнее отразить конечный результат его деятельности, нужно, учитывая результаты на последующих звеньях народнохозяйственной системы.

Исходя из этого можно сделать вывод, что воспроизводственная функция лизинга как оптимизирующая результаты в каждом из звеньев воспроизводственного процесса делает этот процесс более динамичным и всеобъемлющим.

Глава 2
ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 2.1. Экономические преимущества лизинга

Сам смысл использования лизинга в хозяйственной деятельности, нашедший отражение в его функциях, кроется, как отмечено выше, в оптимизации и рационировании применения ресурсов. Как справедливо отмечал еще академик Л.В. Канторович, величина арендной платы — куда более точный инструмент оценки полезности функционирования машинно-технической продукции, нежели традиционные оценки использования собственного имущества. В данном случае лизинговый (арендный) платеж как оплата за определенный период конкретной работы, полезного использования имущества, — значительно более близкая характеристика действительно конечного результата эффективного применения этого имущества.

Характеристика предпочтительного характера лизинга, обозначенная в этой оценке, должна быть детализирована в тех экономических преимуществах, которые он обеспечивает каждой из сторон—участниц лизинговых отношений.

Для продавцов объектов лизинга его преимущества нами уже были обозначены как:

- возможность с помощью лизинга расширить каналы сбыта и размеры возможных продаж;
- один из способов обеспечения победы в острой конкурентной борьбе за покупателя, потребителя;
- путь снижения запасов готовой продукции, возможность ускорения оборачиваемости капитала;

– поддержка платежеспособного спроса на оборудование, технику.

Поставщикам лизинг позволяет расширить объем продаж еще потому, что предусматривает, как правило, дальнейшую регулярную поставку запасных частей и эксплуатационных материалов, техническое обслуживание, ремонт, подготовку и переподготовку кадров.

Не менее ощутимы преимущества для сторон, участвующих в лизинговом бизнесе в качестве инвесторов средств в производство через лизинг. Среди таких участников — и институциональные, и частные инвесторы, и лизингодатели непосредственно. В многочисленных аналитических материалах по этому поводу отмечаются следующие достоинства лизинга:

– экономические выгоды за счет налоговых, амортизационных, таможенных и других льгот. Налоговые льготы заключаются в возможности освобождения в отдельных случаях от налога на прибыль или снижения суммы налогооблагаемой прибыли за счет повышения амортизационных отчислений. Таможенные льготы представлены возможностью рассрочки таможенных платежей и т. д. Замечается, что зачастую этими льготами лизингодатель может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размеров лизинговых платежей;
– снижение рисков арендодателей, инвесторов, защита их интересов, так как инвестиции производятся в конкретные материально-вещественные элементы основных средств, а следовательно, сама сделка гарантируется непосредственно объектом лизинга. Здесь же необходимо учесть, что за лизингодателем может сохраниться право собственности на переданное имущество, что предполагает возможность досрочного возврата лизингового имущества в случае нарушения условий сделки или банкротства арендатора, хотя это и

сложно осуществить в отношении крупногабаритного производственного оборудования. Снижение риска инвестора заключается и в невозможности неограниченного манипулирования лизинговым имуществом, в невозможности использовать его не по назначению;
- в случае международного лизинга очень привлекательно также использование более дешевых денежных ресурсов финансово-кредитных учреждений из-за рубежа или денежных средств зарубежных государств, заинтересованных в повышении экспорта в Россию;
- привлечение отечественных бюджетных средств в случае поддержки государством соответствующих отраслей или производств.

Последняя группа участников лизинговых сделок, преимущества которых от их осуществления подлежат описанию — это сами лизингополучатели, арендаторы. Выгода для них должна быть самой чувствительной, иначе весь процесс аренды теряет свою привлекательность. *Среди таких выгод:*
- экономические выгоды для арендаторов в виде снижения налогооблагаемой прибыли за счет отнесения *на себестоимость лизинговых платежей*, освобождения от налога на имущество в части лизингового имущества, остающегося на балансе лизингодателя. Ускоренная амортизация объекта лизинга позволяет арендатору оперативно обновлять и перевооружать производство;
- снижение стартовой финансовой нагрузки, поскольку лизинг не требует немедленного и значительного объема платежей, а это позволяет без пиковых для производства ситуаций обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее, технически передовое оборудование. Кроме того, необходимо учесть, что арендная плата чаще всего выплачивается уже из

доходов, получаемых от использования объекта лизинга. При этом еще и возможны условия оплаты лизинга в виде товаров и услуг, производимых на взятом в лизинг оборудовании;

- неомертвление собственного капитала при обновлении, реорганизации и перевооружении производства;
- сохранение ликвидности фирмы-арендатора в течение всего инвестиционного срока, так как находящиеся в распоряжении арендатора средства не «заморожены» в той части капитала, которая воплощена в лизинговых средствах производства. При этом «не связанные» средства позволяют добиться и роста оборотного капитала;
- оперативность решения производственных проблем, особенно для сезонных и нерегулярных процессов производства;
- прочная основа для финансовых расчетов, поскольку заранее известный размер арендной платы дает четкую плановую и расходную базу для анализа и расчетов;
- гибкость расчетов за счет выбора способа, размеров, периодичности, способа уплаты лизинговых платежей, отсрочки по оговоренной схеме платежей, постепенного возрастания или снижения выплат, аванса и пр.;
- снижение риска арендатора, так как в случае недостаточного сбыта продукции на рынке лизингополучатель имеет возможность вернуть арендуемое имущество лизингодателю, что позволяет уменьшить риск несения убытков при освоении новой продукции;
- существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое оборудование;
- лизинг позволяет арендатору сохранять кредитную линию. Кроме того, уменьшается зависимость от обычных источников финансирования, снижается потребность в них;

- балансовые преимущества арендатора, так как лизингодатель является собственником лизингового имущества, и, следовательно, последнее не числится на балансе лизингополучателя. Как уже отмечалось, это освобождает от налога на имущество;
- выгоды обеспечения сделки, поскольку часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога; за рубежом некоторые лизинговые компании не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий;
- для мелких фирм лизинг — зачастую единственно возможный способ финансирования (см. схемы на рис. 1.3 и 1.4);
- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа имущества по причине переноса этого риска на лизингодателя, так как имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование. Кроме того, можно предусмотреть вопрос замены морально устаревших узлов и деталей;
- экономия арендатора на трансакциях, то есть снижение административных издержек на трудоемкие операции по отбору, приобретению и продаже имущества.

И, наконец, последнее. Для государства лизинг важен как средство для:

- ускорения процесса воспроизводства, внедрения достижений НТП;
- создания новых рабочих мест;
- привлечения зарубежных государственных и частных инвестиций в страну;
- увеличения налоговых поступлений в бюджет за счет активизации производства и предпринимательства вообще;
- повышения технического уровня производства во всех отраслях экономики и ускорения технического и технологического перевооружения в них;

– развития и диверсификации рынка средств производства.

Конечно, объективности ради нельзя обойти вниманием и те недостатки, которые присущи лизингу. В частности, как отмечено, на лизингодателя ложится риск морального старения имущества и неполучения лизинговых



Рис. 2.1. Экономические преимущества участников лизинговых сделок

платежей. С другой стороны, иногда для лизингополучателя выходит, что стоимость лизинга выше, чем цена покупки или банковского кредита.

Однако положительных моментов, свойственных лизингу, намного больше, чем отрицательных, а с введением в России налоговых, таможенных и других льгот, которые уже сегодня закреплены в законодательстве многих стран, те преимущества лизинга, которые были отмечены выше, существенно перекроют отрицательные моменты в лизинговых отношениях.

Истории известно, что введение налоговых и амортизационных льгот во всех странах приводило к бурному развитию лизингового бизнеса, и, наоборот, сокращение предоставляемых налоговых льгот сразу вело к уменьшению объема лизинговых операций, а следовательно, и к сокращению темпов инвестирования в производство и его обновления.

Использование всех известных налоговых льгот позволит уменьшить общую величину лизинговых платежей и привлечь к лизингу более широкий круг потенциальных лизингополучателей. В частности, только обсуждаемое сейчас освобождение лизинговых платежей от налога на добавленную стоимость позволит уменьшить эти платежи на 20%.

Тема 2.2. Государственная поддержка лизинговой деятельности

Несмотря на непрекращающуюся дискуссию об оптимальном уровне вмешательства государства в экономические процессы, наука и хозяйственная практика как развивающейся российской экономики, так и устоявшейся экономической системы в странах классического рыночного хозяйства указывает на возможность и необходимость участия (прежде всего, регулирующего) государства в хозяйственной жизни общества.

Поддержка со стороны государства лизингового бизнеса, как было замечено при характеристике экономических достоинств лизинга и рассмотрении вопросов истории его развития, явилась существенным импульсом для расширения сфер и размеров его применения и должна быть обязательным условием стимулирования инвестиционной активности в экономике.

Значение такой государственной поддержки лизинга может быть продемонстрировано теми конкретными направлениями, в которых она осуществляется.

Среди многочисленных экономических функций государства, без осуществления которых немыслимо нормальное развитие рыночного хозяйства, едва ли не первостепенное значение имеет его определенная, выбранная сообразно сложившимся экономическим условиям фискальная политика. Действительно, многие экономические задачи, которые должны осуществляться государством в лице соответствующих органов, тем или иным образом связаны с особенностями принятой в государстве налоговой системы, с основными направлениями фискальной политики и регулирующими функциями, связанными с ней. Здесь и распределение и перераспределение доходов и ресурсов, и обеспечение защиты интересов граждан и предприятий, и контроль и регулирование отдельных, важнейших с народнохозяйственной точки зрения, сфер деятельности, стимулирование их развития, и решение многих других задач.

Во многом решающее воздействие фискальной политики и, в частности, системы налогообложения на эффективность экономики в целом и на результативность деятельности отдельных предприятий подтверждается как высказываниями специалистов, так и законодательной и хозяйственной практикой наших дней.

В частности, можно привести мнение авторов известного в американских колледжах и университетах учебника

по курсу «Экономикс» К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю о том, что выработка и реализация фискальной политики должны быть своевременными, чтобы обеспечить максимальную эффективность экономической системы, что она, эта фискальная политика, должна стимулировать инвестиционную деятельность в рамках отдельных предприятий и экономики в целом, создавать другие льготы для направлений производственно-хозяйственной деятельности, приоритетных для общества.

Лизинг как особая и перспективная форма инвестирования нуждается, в первую очередь, в налоговой поддержке государства.

Действительно, в самой основе лизингового бизнеса заложено, что смысл его заключается в налоговых преимуществах и льготах, когда государство их предоставляет сознательно, поступаясь текущими бюджетными интересами, в расчете на значительное расширение налогооблагаемой базы, а значит, и на рост доходов, налоговых поступлений в бюджет в недалеком будущем за счет расширения и активизации производства путем усиленного сегодняшнего инвестирования.

Особенностью лизингового бизнеса, которая должна быть учтена при выработке концепции его государственной поддержки, является высокая степень зависимости состояния лизинга от действенности государственного стимулирования его развития.

Лизинг как способ ускоренного обновления и перевооружения производства и становится необходим, как правило, предприятиям, срочно нуждающимся в инвестициях, но ограниченным в использовании внутренних ресурсов, более того, часто невозможность обновления представляет непосредственную угрозу их существованию. Особенно это касается малых и средних предприятий.

В силу воспроизводственной функции лизинга недостаточная государственная его поддержка приводит к

обострению проблем воспроизводства. Это вызвано слабым притоком ресурсов для текущего производства и для его будущего развития, что, в свою очередь, обусловлено низкой инвестиционной активностью при отсутствии ее государственного стимулирования.

Следует, правда, заметить, что в этом отношении в России уже обозначились определенные изменения в налоговой и учетной политике российских предприятий. В частности, как отмечено, положительно решен вопрос об отнесении на себестоимость продукции (работ, услуг) сумм лизинговых платежей, утверждены таможенные льготы.

Первым нормативным актом в этом направлении стало Постановление Правительства РФ № 633 от 29 июня 1995 г. В нем были предусмотрены дополнения в Положение о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), что влияет на размер прибыли участников лизинговых отношений. Помимо этого, в Постановлении было предусмотрено внесение изменений и дополнений в действующее налоговое законодательство, предполагающее:

- освобождение хозяйствующих субъектов-лизингодателей от уплаты налога на прибыль, полученную ими от реализации договоров финансового лизинга со сроком действия не менее 3 лет;
- освобождение банков и других кредитных учреждений от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов на срок 3 года и более для реализации операций финансового лизинга (выполнения лизинговых договоров);
- освобождение хозяйствующих субъектов-лизингодателей от уплаты налога на добавленную стоимость при выполнении лизинговых услуг с сохранением действующего порядка уплаты налога на добавленную стоимость при приобретении имущества, являющегося объектом финансового лизинга.

В этом же Постановлении Государственному таможенному комитету Российской Федерации было поручено обеспечить с 1 июля 1995 г. частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении временно ввозимых на территорию Российской Федерации товаров, являющихся объектом международного финансового лизинга.

Государственная поддержка лизинга проявляется и в выдаче гарантий под связанные с определенной долей риска, с одной стороны, и требующие существенного залогового обеспечения, с другой стороны, лизинговые сделки.

Так, согласно принятому 3 сентября 1998 г. «Порядку предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций», такого рода гарантии являются поручительством Правительства России. В указанном документе отмечается, что:

- общий объем государственных гарантий соответствует лимитам по направлениям использования, предусмотренным Законом о федеральном бюджете;
- не подлежат возмещению выделенные средства, используемые не по указанным направлениям;
- размер государственных гарантий, выдаваемых кредитору лизингодателя, составляет до 40 процентов фактически предоставляемых для реализации лизинговой операции средств;
- основной целью предоставления государственных гарантий является стимулирование более широкого привлечения частных инвестиций в сферу финансового лизинга как одной из форм инвестиционной деятельности.

Однако принимаемых (или принятых сейчас) на уровне государства мер явно недостаточно, поскольку остается целый ряд нерешенных проблем. В частности:

- до сих пор включается в налогооблагаемый доход лизингодателя оплата им банковской процентной ставки по ссуде, в то время как лизингодатель оплачива-

ет ее банку (в нелизинговых хозяйственных ситуациях налог на добавленную стоимость на выплачиваемые банку проценты по ссуде не начисляется);

– не решена проблема «двойного налога на добавленную стоимость», при разрешении которой должен учитываться физический и моральный износ имущества и др.

Постановлением Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» разрешено применять в соответствии с условиями договора лизинга механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 ко всем видам движимого имущества, составляющего объект финансового лизинга и относимого к активной части основных фондов. Лизингополучатели—крестьянские (фермерские) хозяйства и машинно-технические станции, осуществляющие деятельность в первые два года со дня их создания, освобождаются от уплаты первоначального лизингового взноса.

В данной работе уже говорилось о некоторых мерах государственной поддержки лизинга. В частности, упоминалось о возможности хотя бы частичного бюджетного финансирования капиталовложений в лизинговые операции (Постановление Правительства РФ № 752, ежегодное выделение в 1997–2000 гг. в Федеральной инвестиционной программе средств на общую сумму до 8 трлн рублей). Постановлением Правительства РФ от 4 февраля 1997 г. № 127 Министерству сельского хозяйства и продовольствия РФ и Министерству финансов РФ поручено выделять из фонда льготного кредитования или лизингового фонда средства на приобретение сельскохозяйственной техники для машинно-технических станций. Этой же проблемной сферы экономики касается еще одно правительственное Постановление за № 467 от 27 апреля 1999 г. «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования».

Однако, как показывает опыт, централизованные финансовые ресурсы направляются на развитие лизинга в гораздо меньших объемах, чем предусматривается в правительственных решениях.

При разработке мер по государственной поддержке лизинговой деятельности важно определить не только размеры этой поддержки, но и направления использования средств с тем, чтобы они в наибольшей мере способствовали решению проблем, тормозящих развитие лизинга. В этом плане поучителен опыт государственной поддержки лизинговой деятельности в странах с развитой инфраструктурой лизинга.

Необходимо заметить, что предложений по усилению государственной поддержки участников лизинговых отношений в последнее время достаточно много, они идут от научных и практических работников, от специалистов упомянутой выше ассоциации «Рослизинг», от управленцев отраслевого, регионального, российского масштаба. Обобщая эти предложения и учитывая правительственные решения и программы в этой области, все направления государственной поддержки лизинговой деятельности могут быть сведены к следующим:

- разработка и реализация Федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации или региона;
- создание фонда гарантий, предназначаемых для гарантирования банковских инвестиций в лизинг;
- 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 инвестиционных лизинговых проектах;

- выделение предприятиям, осуществляющим лизинг, государственного заказа на поставку товаров для государственных нужд;
- государственный протекционизм в соответствии с нормами антимонопольного законодательства Российской Федерации;
- предоставление государственных гарантий для реализации лизинговых проектов, в том числе с участием фирм-нерезидентов;
- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;
- освобождение лизинговых компаний от налогов, объектом которых являются лизинговые платежи, поступившие в течение первого года с момента создания лизинговой компании;
- освобождение хозяйствующих субъектов—лизингодателей от уплаты налога на прибыль, полученную ими от предоставления кредитов субъектам лизинга на срок три (и более) года для реализации лизинга;
- освобождение хозяйствующих субъектов от уплаты налога на добавленную стоимость на вознаграждение лизингодателя с сохранением действующего порядка уплаты НДС при приобретении имущества, являющегося предметом лизинга;
- предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) с целью создания благоприятных экономических условий для их деятельности;
- осуществление мер по формированию и совершенствованию нормативно-правовой базы, направленной на защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговых сделок;
- в целях стимулирования обновления парка машин и оборудования предоставить лизингодателям право наряду с применением механизма ускоренной амортизации списывать дополнительно как амортизационные

отчисления существенную часть первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы свыше трех лет в первый год эксплуатации вышеуказанных фондов;

- разрешить лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельхозпродукции, осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договором;
- для лизинговых операций в агропромышленном комплексе (АПК) разрешить отнесение к предмету лизинга племенного скота;
- создание и преимущественное использование средств фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

Тема 2.3. Классификация видов лизинга

Многообразие функций и задач, выполняемых лизингом, его многогранность, замечаемая в определениях, которые даются этому виду отношений, делают необходимой классификацию лизинга на отдельные его виды и характеристику особенностей каждого вида. Такая классификация представляется достаточно сложной и может быть изображена с помощью схемы (см. рис. 2.2).

Заметим, что вопросы дифференциации отдельных видов лизинга в силу своей высокой значимости получили особенно развернутое обоснование как в зарубежной, так и в российской теории, а также находят свое отражение при решении практических вопросов использования лизинга.

Как следует из схемы, *в зависимости от формы организации, техники проведения сделки и по составу участников различают прямой, косвенный и возвратный лизинг.*

Прямой лизинг имеет место в том случае, когда поставщик (изготовитель) самостоятельно, без посредников сдает объект в лизинг. Таким образом, поставщик и лизингодатель совмещены здесь в одном лице, а вся сделка имеет двусторонний характер.

В этом случае для осуществления лизинговых операций предприятия—изготовители оборудования создают в своей структуре специальные подразделения (автономные или в составе маркетинговой службы). При этой разновидности лизинга работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому товаропроизводителю получать все экономические преимущества от лизинга, обращать их на расширение и техническую реконструкцию собственного производства. Проводимая таким образом диверсификация маркетинговой деятельности расширяет рынок сбыта продукции и способствует финансовой стабилизации основного производственного звена экономики — предприятий. Однако в таком виде двусторонние лизинговые сделки не нашли широкого распространения, так как при существенном росте лизинговых операций производитель, как правило, создает свою собственную, специализированную лизинговую компанию.

Имеет свои особенности и *возвратный лизинг*, суть которого во многом объясняется его названием. Этот вид лизинга характеризуется тем, что собственник имущества сначала продает его будущему лизингодателю, а затем сам же арендует этот объект у покупателя. Таким образом, одно и то же лицо (первоначальный собственник) выступает и в качестве поставщика, и в качестве лизингополучателя. В результате лизингодатель как бы дает ссуду под залог имущества, находящегося у продавца-арендатора. Реализуется этот вид лизинга обычно в тех случаях, когда предприятие (будущий лизингополучатель) имеет оборудование, но ему не хватает средств



Рис. 2.2. Классификация основных видов лизинга

для текущей производственно-хозяйственной деятельности. Тогда-то оно и находит лизинговую компанию, продает ей свое же имущество, а последняя, в свою очередь, сдает его в лизинг этому же предприятию.

В результате у предприятия высвобождаются денежные средства, которые оно может использовать на различные нужды, например, отправить на пополнение собственных оборотных средств.

Следовательно, операции возвратного лизинга позволяют предприятиям временно высвобождать связанный в стоимости имущества капитал за счет его продажи и одновременно продолжать фактически пользоваться этим имуществом, но уже на правах аренды. Причем не исключается возможность последующего выкупа имущества и восстановления права собственности на него первоначального поставщика—пользователя.

Как уже отмечалось, этот вид лизинга используется в тех случаях, когда предприятия испытывают финансовые затруднения, а кроме того, для выравнивания баланса путем продажи своего движимого и недвижимого имущества не по балансовой, а по обычно более высокой рыночной стоимости. Таким способом предприятие приводит свой баланс в соответствие с рыночной обстановкой, существенно увеличивая финансовый потенциал и одновременно удерживая свою прежнюю собственность в пользовании.

Примечательно, что по такого рода схеме в лизинг можно сдавать целые предприятия. При этом сделка может получить трехсторонний характер, когда фирмой, предоставляющей капитал, будет страховая компания, коммерческий банк, специализированная лизинговая компания, финансовый отдел промышленного предприятия или индивидуальный инвестор. Иногда продажа объекта с получением его обратно в лизинг считается альтернативой ипотеке.

Возвратный лизинг в силу этих своих особенностей нашел более широкое применение, чем рассмотренная выше другая сделка — прямой лизинг.

Однако в основе большинства лизинговых сделок лежит процедура *косвенного лизинга*, который во многом похож на продажу товара в рассрочку. Посредник (он же лизингодатель, а в некоторых случаях и заимодатель) сначала финансирует покупку средств производства у изготовителя и поставляет их пользователю (арендатору), а затем периодически получает лизинговые платежи от арендатора. Исходя из этого, в косвенном лизинге участвуют как минимум три стороны: промышленное предприятие, лизинговая компания и арендатор. Иногда же сделка может привлечь и большее число участников.

По признаку продолжительности сделки выделяют два основных вида лизинга: оперативный и финансовый. Эта классификация возможна параллельно с разбивкой лизинга по конкретным срокам действия на следующие его типы (см. п. 2 ст. 7 Закона «О лизинге»):

- долгосрочный — лизинг сроком три и более лет;
- среднесрочный — лизинг сроком от полутора до трех лет;
- краткосрочный — лизинг сроком менее полутора лет.

Заметим, что в разных странах сроки лизинга определяются различными нормативными документами. Например, в Австрии договор лизинга может быть заключен на срок от 40 до 90% амортизационного периода, в США срок аренды не должен превышать 80% оценочного срока службы оборудования.

Поэтому в специальной литературе иногда приводят следующие соотношения сроков лизинга и периода амортизации. (См. табл. 2.1).

Для более точного понимания различий может быть полезен сравнительный анализ указанных выше типов лизинга.

Таблица 2.1

Продолжительность сроков амортизации и лизинга

Периоды амортизации, годы	3	4	5	6–7	8	9–10
Минимальный срок лизинга, годы	3	3	4	5	6	7

Юридические лица, участвующие как арендодатели в операциях по кратко- и среднесрочному лизингу, часто сами являются производителями оборудования или специализированными арендными компаниями; при долгосрочном лизинге арендодателями становятся, главным образом, крупные банки, страховые агентства, инвестиционные фонды и т. д.

Объектом арендных операций при кратко- и среднесрочном лизинге является преимущественно стандартное оборудование. Долговременные лизинговые операции проводятся в основном для поставки уникального, рассчитанного на конкретного потребителя оборудования.

Лизинговые платежи при кратко- и среднесрочном лизинге чаще всего точно фиксируются на весь срок договора, а при длительном лизинге допускается установление как фиксированных, так и дифференцированных платежей, возможна также их комбинация. Поэтому кратко- и среднесрочные договоры носят стандартный характер, а на долгосрочный лизинг — разрабатываются в каждом конкретном случае индивидуально.

Принципиально важными являются особенности оперативного и финансового лизинга, которые нашли свое отражение в законодательных актах и, в первую очередь, в Законе «О лизинге».

Оперативный лизинг — это вид лизинга, согласно которому лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве

предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается по договоренности сторон—участников договора лизинга. По окончании договора и выплаты всех лизинговых платежей предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода прав собственности на предмет лизинга.

Исходя из этого, оперативный лизинг предполагает для лизингодателя возможность сдавать свое имущество в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы.

Иными словами, *оперативный лизинг представляет собой сдачу имущества в аренду (лизинг) на срок, который существенно меньше нормативного срока службы имущества.* В связи с этим лизинговые платежи по одному договору не покрывают полной стоимости имущества, лизингодатель вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, что повышает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него.

Таким образом, *для оперативного лизинга характерны следующие признаки*:

- срок договора лизинга значительно меньше нормативного срока службы имущества, вследствие чего лизингодатель не рассчитывает на возмещение стоимости имущества за счет поступлений от одного договора и намеревается покрыть все свои затраты либо последующим продлением договора аренды, либо заключением нового договора, либо путем продажи этого оборудования;
- *имущество в лизинг сдается многократно;*
- в лизинг сдается не специально приобретаемое по заявке лизингополучателя имущество, а имеющееся в лизинговой компании;

- лизинговая сделка носит двусторонний характер (лизингодатель — лизингополучатель);
- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию выполняет лизинговая компания (иногда такой вид лизинга называют сервисным);
- лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств оказалось в состоянии, не пригодном для использования, или стало ненужным вследствие спада деловой активности лизингополучателя;
- риск случайной гибели, порчи, утраты лизингового имущества лежит на лизингодателе;
- общие размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовом в силу большей рискованности сделки и по причине дополнительных сервисных услуг лизингодателя;
- по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается лизингодателю. По желанию лизингополучатель имеет право продлить договор на новых условиях и даже приобрести его в собственность.

В силу этих своих особенностей оперативный лизинг используется как инструмент техперевооружения и технического обеспечения производства во многих отраслях промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте.

Договорные отношения по оперативному лизингу регулируются Гражданским кодексом РФ (ч. 2, гл. 34, за исключением § 6, в котором говорится о финансовом лизинге), а также Федеральным Законом «О лизинге».

Согласно принятым определениям (см. п. 3 ст. 7 Закона «О лизинге»), в отличие от оперативного, *финансовый лизинг — это вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного*

продавца и передать ему (лизингополучателю) это имущество в качестве предмета лизинга за плату, на срок и на определенных условиях во временное владение и пользование. Срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя, если иное не предусмотрено договором лизинга, по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной в договоре.

Поскольку *финансовый лизинг — это вид лизинга, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок и полное (или почти полное) возмещение ее стоимости за период использования*, он, по сути дела, представляет собой форму долгосрочного кредита в виде функционирующего капитала. Такие параллели мы уже проводили в предыдущих темах. Помимо того, что по окончании срока действия договора лизинга пользователь имеет право приобрести имущество в собственность, он может еще и возобновить соглашение на льготных условиях или вообще прекратить отношения. Реализация этого вида лизинга предусматривает отбор потенциальным арендатором необходимой техники, переговоры с изготовителем о цене и сроках поставки, покупку оборудования лизинговой компанией и получение ссуды банка.

Таким образом, *сделки, заключенные на основании договора финансового лизинга, согласно Гражданскому кодексу РФ (ч. 2), должны предусматривать следующее*:

- лизингополучатель самостоятельно выбирает имущество и его поставщика, не обращаясь к лизингодателю;
- лизингодатель приобретает имущество исключительно с целью последующей его сдачи в аренду, и поставщик об этом осведомлен.

Кроме того, в отличие от оперативного, при финансовом лизинге иным образом распределяются риски и обязанности сторон—участников сделки. Так, после приемки имущества лизингополучателем к нему переходят:

- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию;
- риск случайной гибели или случайной порчи лизингового имущества;
- права и обязанности, предусмотренные для покупателя, в частности, предъявление претензий к продавцу в отношении работоспособности, качества, комплектности имущества.

Особенностью финансового лизинга является и невозможность аннулирования договора в том смысле, что лизингополучатель не может расторгнуть договор лизинга, не выплатив лизингодателю общей суммы лизинговых платежей, предусмотренных договором. Причем сумма платежей за период договора по причине его долговременности включает полную (или близкую к ней) стоимость актива в ценах на момент сделки. Продолжительность лизингового срока, как отмечалось, близка к нормативному сроку службы и сроку окупаемости объекта лизинга.

При финансовом лизинге с дополнительным привлечением средств важное значение приобретают вопросы залога, страхования, гарантий и процедура приобретения лизингового имущества.

Существует несколько разновидностей финансового лизинга. *Классический финансовый лизинг* характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в аренду лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи.

Другой разновидностью финансового лизинга является возвратный лизинг, о котором упоминалось выше и который особенно применим в условиях жестких единовременных финансовых ограничений, свойственных для деятельности российских предприятий.

Раздельный лизинг, или лизинг с дополнительным привлечением средств — наиболее сложный вид лизинга, так как связан с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих объектов. Отличительной чертой этого вида лизинга является выплата лизингодателем, который покупает оборудование, не всей его стоимости, а только ее части. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Еще одной особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатель берет ссуду на определенных условиях, которые не очень характерны для отечественных финансово-кредитных отношений. Заемщик-лизингодатель не несет ответственности перед кредиторами за возврат ссуды — она погашается из суммы лизинговых платежей. Поэтому, как правило, лизингодатель оформляет в пользу кредиторов залог на имущество до погашения займа и уступает свои права на получение лизинговых платежей в счет погашения ссуды. Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы — банки, страховые компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, — а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество.

На практике лизинговое соглашение часто может не соответствовать точному определению оперативного или финансового лизинга, приведенному в данном пособии в полном соответствии с Федеральным Законом, а ско-

рее всего, сочетает несколько отличительных особенностей каждого их них. Например, пункт об аннулировании обычно связан с оперативной формой лизинга, однако и договор финансового лизинга может содержать это условие. Тем не менее, в этом случае обычно предусматривается определенная предоплата в размере, доста точном для покрытия недоамортизированной стоимости объекта арендного соглашения.

По следующему признаку классификации, *по комплексности сервисного обслуживания арендатора выделяют «чистый» и «мокрый» лизинг* (при этом «мокрый» лизинг представляется как лизинг с полным или неполным набором услуг), а также *генеральный лизинг*.

«Чистый» лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого оборудования несет арендатор, и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат. Арендатор обязан содержать объект в рабочем состоянии, тщательно обслуживать его и по окончании срока сделки возвратить лизингодателю в хорошем состоянии с учетом нормального износа.

Данный тип лизинговых отношений характерен для операций финансового лизинга.

«Мокрый» лизинг предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетингу и рекламе готовой продукции, поставке сырья и т. п. Следует отметить, что для оперативного лизинга характерен в основном «мокрый» лизинг.

В зависимости от широты спектра и комплексности услуг, выполняемых в процессе «мокрого» лизинга,

он представляется как полносервисный и лизинг с частичным (неполным) набором услуг.

Полносервисный лизинг, или лизинг с полным набором сервисных услуг, в соответствии со своим названием предусматривает комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, поставки необходимого сырья, подготовки квалифицированного персонала, маркетинга и даже рекламы выпускаемой арендатором продукции со стороны лизингодателя, который сохраняет право собственности на объект после истечения срока аренды, и поэтому выплачивает также налог на имущество, остающееся у него на балансе в течение всего периода сделки. Лизинговая компания заинтересована в тесном сотрудничестве с арендатором и на протяжении всего контракта осуществляет контроль за правильным использованием переданного объекта. Важнейшее преимущество рассматриваемого вида лизинга в сравнении с другими его видами и обычными формами хозяйственных отношений, основанных, например, на купле-продаже необходимых средств производства, состоит именно в предоставлении широкого спектра сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизинговой компанией с возможным участием самого изготовителя машин и оборудования. Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемой техники, увеличению выработки продукции и росту ее конкурентоспособности. Для пользователя имущества важно и то, что на каждом этапе жизненного цикла объекта лизинга предусмотрены соответствующие виды сервисных услуг, причем их содержание может быть скорректировано в соответствии с изменяющимися условиями эксплуатации лизингового объекта.

На практике, в зависимости от конкретных условий, обслуживание объекта лизинга могут осуществлять:

- лизинговые компании, которые создают в своей структуре специализированные ремонтные и другие службы;
- фирмы-изготовители имущества, их филиалы и дистрибьюторы;
- специализированные сервисные организации, контролируемые лизинговыми компаниями или самостоятельные, работающие на условиях подряда;
- пользователи (арендаторы) имущества.

Выбор конкретной формы организации сервисного обслуживания определяется особенностями объектов лизинга, договорными условиями взаимодействующих субъектов, их кадровыми и другими возможностями.

В системе лизинга с полным набором сервисных услуг важное значение имеет гарантийное обслуживание используемых объектов, суть которого состоит в том, что оборудование передается потребителю с гарантией его безотказной работы в течение определенного времени. В гарантийный период службы изделия потребителю обеспечивается устранение недостатков в нем или замена в установленный срок. Гарантийный период характеризуется периодом выявления скрытых дефектов или безотказной работы. В зависимости от этого возмещение расходов, связанных с гарантийным обслуживанием, может производиться как за счет изготовителя, т. е. бесплатно, так и за счет пользователя.

Гарантийные обязательства может предоставлять один из перечисленных ниже субъектов сделки:

- лизинговая компания;
- изготовитель (поставщик) оборудования;
- специализированные мастерские, станции и др.

Если в пределах гарантийного срока эксплуатации оборудования выявляются конструктивные или производственные недостатки (которые не были известны арендатору) и они препятствуют использованию объекта лизинга по назначению, то пользователь имеет право:

- потребовать от изготовителя или его сервисных служб безвозмездно устранить недостатки или заменить оборудование;
- приостановить лизинговые платежи до устранения недостатков, исключающих возможность использования объекта;
- потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Важным и сложным элементом сервисного обслуживания объектов лизинга является снабжение арендатора запасными частями и эксплуатационными материалами.

Дополнительными услугами (см. п. 4 ст. 7 Федерального Закона), помимо перечисленных, могут быть услуги любого рода, оказанные лизингодателем как до начала, так и в процессе использования предмета лизинга лизингополучателем, а именно:

- приобретение у третьих лиц и передача лизингополучателю прав на интеллектуальную собственность («ноу-хау», лицензионные права, права на товарные знаки, марки, программное обеспечение и т. п.);
- приобретение у третьих лиц и обеспечение лизингополучателя товарно-материальными ценностями, необходимыми в период проведения монтажных (шефмонтажных) и пусконаладочных работ;
- осуществление работ, связанных с монтажом (шефмонтажом), пуском и наладкой предмета лизинга, обучением персонала;
- подготовка производственных площадей, коммуникаций и услуги по проведению аналогичных работ, связанных с установкой (монтажом) предмета лизинга;
- другие работы и услуги, без которых начало использования предмета лизинга невозможно.

Частично сервисный лизинг (с неполным набором услуг) предполагает заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию объекта между сто-

ронами договора. Например, арендатор берет на себя ответственность за соблюдение установленных норм эксплуатации имущества и его текущее обслуживание, а лизинговая компания обязана оплатить расходы по поддержанию арендуемого объекта в исправном состоянии, проведению ремонтных работ различной сложности.

И, наконец, *генеральный лизинг* позволяет при постоянном и проверенном сотрудничестве арендатора с лизинговой компанией заключить общее соглашение по предоставлению лизинговой линии, по которой пользователь может при необходимости брать дополнительное оборудование без заключения очередного нового контракта.

В связи с тем, что в России пока еще не сложился развитой рынок лизинговых услуг и фактически еще узок круг лизинговых компаний, которые могли бы обеспечить качественное техническое обслуживание объектов лизинга, наиболее распространенным из перечисленных по этой классификации является чистый лизинг.

По объекту сделок различают лизинг движимого имущества (станки, транспортные средства, различное оборудование и т. д.) и лизинг недвижимости.

При лизинге недвижимости (попутно заметим, что в некоторых странах лизинга недвижимости вовсе нет) лизингодатель строит или покупает эту недвижимость по поручению арендатора и передает ему для использования в производственных и коммерческих целях с правом выкупа или без него по окончании срока договора. В соответствии с классификацией недвижимых объектов выделяют разновидности лизинга:

- промышленный лизинг предприятий, производственных зданий и сооружений;
- лизинг торговых, складских, офисных и других помещений.

Во многих странах действует лизинг земельных участков, а в России земля пока может передаваться только в обычную аренду.

Лизинг движимого имущества подразделяется на лизинг производственного и строительного оборудования, компьютеров, транспортных средств, станков и т. д. Особой разновидностью его является *специальный лизинг, по которому объекты лизинга изготавливаются* с ориентацией на требование арендатора, учитывая, что по истечении срока сделки он может быть использован лишь самим заказчиком.

В агропромышленном комплексе России применяется лизинг племенных животных, набирает силу лизинг тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники.

В зависимости от условий амортизации используемого имущества выделяется лизинг с полной и неполной амортизацией.

Лизинг с полной амортизацией характеризуется:

- совпадением продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации объекта;
- полной выплатой стоимости объекта при однократной его аренде;
- опционом пользователя на выкуп объекта по символической цене (по соглашению сторон).

Иногда принцип полной или неполной окупаемости при лизинге характеризуют как самостоятельный классификационный принцип.

Лизинг с неполной амортизацией допускает частичную выплату стоимости объекта лизинга и по своему содержанию приближается к параметрам оперативного лизинга. Он охватывает в основном объекты недвижимости, а также различное оборудование, станки и целые предприятия.

В качестве разновидности выделяют *лизинг с ускоренной амортизацией*. В соответствии с законодательством Российской Федерации ускоренная амортизация лизингового имущества может предусматриваться по со-

глашению сторон в договоре лизинга с последующим уведомлением об этом налоговых органов.

Перечень высокотехнологических и эффективных видов машин и оборудования, по которым применяется механизм ускоренной амортизации, устанавливается федеральными органами исполнительной власти. Быстрое накопление амортизационных фондов создает реальные условия для ускоренного восстановления и обновления производственного парка машин и оборудования.

Последние изменения в амортизационной политике, произведенные соответствующими органами (в частности, Минфином России) предполагают и существенную корректировку особенностей лизинга, при котором возможна ускоренная амортизация.

По отношению к определенным размерам и границам рынка выделяются внутренний (все участники сделки из одной страны) *и внешний (международный) лизинг,* если хотя бы одна из сторон является иностранной или все участники принадлежат разным странам, либо кто-то из них имеет совместный капитал с зарубежной фирмой.

Международный лизинг имеет несколько модификаций, а именно: *прямой экспортный и прямой импортный, транзитный (косвенный), непрямой.*

Технологически они реализуются с помощью договоров, заключаемых:

- российской лизинговой компанией непосредственно с зарубежным арендатором;
- российской лизинговой компанией с иностранным пользователем через свою дочернюю компанию за рубежом;
- российской лизинговой компанией с иностранным арендатором через зарубежную лизинговую компанию за комиссионные вознаграждения, участие в прибылях или ответную сделку;

- российским арендатором *непосредственно с иностранным* поставщиком либо зарубежной лизинговой компанией через российскую лизинговую компанию.

Прямой международный лизинг представляет собой сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран. Привлекательность его состоит в том, что:

- лизингодатель имеет возможность получить экспортный кредит в своей стране и тем самым расширить рынок сбыта своих товаров и услуг;
- арендатор обеспечивает полное финансирование использования современных машин, оборудования и ускоренное техническое переоснащение производства.

Различие экспортного и импортного лизинга определяется страной месторасположения лизингодателя и лизингополучателя. При импортном лизинге поставщик находится за рубежом, а при экспортном — зарубежным партнером является лизингополучатель.

Транзитный (косвенный) международный лизинг имеет место в тех случаях, когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое оборудование в другой стране и поставляет его арендатору, находящемуся в третьей стране.

Непрямой международный лизинг — это лизинг, когда лизинговая фирма и потребитель оказываются одной национальной принадлежности, но лизинговая фирма расположена в другой стране.

По составу лизингового платежа на практике *различают денежный, компенсационный и смешанный лизинг.*

Денежный лизинг имеет место, если все платежи производятся в денежной форме.

Компенсационный лизинг предусматривает платежи в форме поставки товаров, производимых на используемом оборудовании, или в форме оказания встречных услуг.

Смешанный лизинг основан на сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых используются элементы бартерной сделки.

Помимо приведенной характеристики классификационных видов лизинга необходимо охарактеризовать *понятие «сублизинг»* (ст. 8 Федерального Закона).

Как уже отмечалось, часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. Одна из таких схем может выглядеть следующим образом. Имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротства посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название «сублизинг». Таким образом, **сублизинг — это особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется специальным договором сублизинга.**

Данная схема может быть использована в том случае, когда основной лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных регионах. В подобной ситуации очень удобно, чтобы наблюдением за правильностью использования оборудования, сбором платежей и решением возникающих текущих вопросов занималась местная лизинговая компания.

Кроме того, по схеме типа «сублизинг» можно построить отношения по техническому перевооружению предприятий, входящих в холдинг, концерн и т. п. Например, головное предприятие не хочет непосредственно кредитовать свои дочерние фирмы для покупки оборудования, так как не уверено в правильности расходования денежных средств. Тогда это головное предприятие создает лизинговую компанию, которая по заявкам

заводов закупает требуемое оборудование и поставляет его заказчикам. В дальнейшем она следит за своевременностью поступления лизинговых платежей, аккумулирует их и перечисляет основному лизингодателю, осуществляет надзор за использованием оборудования, а в оговоренных в лизинговом соглашении случаях проводит техническое обслуживание.

В международной сфере сублизинговые сделки получили название «дабл дип». Отличительной особенностью международного сублизинга является перемещение предмета лизинга через таможенную границу страны (в данном случае — России) только на срок действия договора сублизинга.

При таком виде лизинговых отношений часто используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах. Например, в начале 80-х гг. по данной схеме было произведено приобретение самолетов для США через Великобританию. Эффективность данной сделки была обусловлена тем, что особенности налогового законодательства указанных государств предусматривали более существенный размер выгод от налоговых льгот в Великобритании в том случае, если лизингодатель имеет право собственности, а в США — если лизингодатель имеет право владения. Учитывая данные особенности, лизинговое соглашение было построено по следующей схеме.

Лизинговая компания в Великобритании покупала самолеты (право собственности) и отдавала их в лизинг американской лизинговой компании (право владения), которая, в свою очередь, передавала их в лизинг местным авиакомпаниям.

Часто лизинговые компании в налоговых целях открывают свои филиалы в местах с льготным налогообложением (так называемых оффшорных зонах).

Тема 2.4. Международные лизинговые отношения

Усиливающаяся интеграция производства в общемировом масштабе, с одной стороны, и углубление специализации этого производства в силу действия процесса общественного разделения труда, с другой стороны, делают лизинг не только особой формой отношений, используемой в отдельно взятых странах.

Сложность, многоступенчатость и многосторонность лизинговых отношений, а также те преимущества, суть которых мы раскрыли выше, делают лизинг и привлекательным видом международной экономической деятельности.

Как следует из классификации, в наиболее общем виде **международный лизинг — это вид лизинга, когда хотя бы одна из сторон лизинговой операции принадлежит другой стране.** Поскольку в данном случае существуют принципиальные особенности лизинговой деятельности, представляется необходимым привести их детальную характеристику.

Международные лизинговые операции по сдаче внаем товаров — это относительно новый вид коммерческой деятельности в мировой экономической практике. Например, в США арендные операции такого типа стали практиковаться лишь со второй половины 50-х гг., а в западноевропейских странах и в Японии — с начала 60-х гг.

По оценкам зарубежных экспертов, международный лизинговый бизнес получил свое развитие приблизительно на десятилетие позднее, чем внутренний лизинг.

Быстрому развитию международных лизинговых операций способствовали такие факторы, как усиление трудностей получения кредитов во многих странах, завышение банками процентных ставок, локальные финансовые

кризисы, нестабильность налоговой системы некоторых государств, рост в отдельных странах налогов на производственные инвестиции и ухудшение условий продажи имущества в кредит. Отмеченные сложности в экономической обстановке не могли не обратить взоры владельцев финансового капитала, инвесторов, предприятий, нуждающихся в инвестировании, производителей в сторону стран, где права инвесторов менее ограничены, более защищены, где возможности для осуществления лизинговых сделок более привлекательны.

Заметим, что причины такого рывка в развитии международного лизинга во многом закономерны, объективны и могут быть, на наш взгляд, подробно раскрыты.

Во-первых, успешный экономический рост национальных производств развитых стран совпал в наше время с бурным экономическим подъемом целого ряда развивающихся стран (например, «восточно-азиатских тигров» в виде Южной Кореи, Тайваня, Сингапура), что породило на современном этапе обострение конкуренции за рынки сбыта в международном масштабе. Нетрудно заметить результаты обострения этой борьбы, в том числе в виде развития новых каналов сбыта, и прежде всего — через лизинг, а не через продажу машинно-технической продукции.

Более того, само это обострение конкуренции стимулирует производителей продукции на ее ускоренное обновление, что зачастую требует постоянного и быстрейшего обновления производственных мощностей. Отсюда — вторая причина развития международного лизинга: один из наиболее быстрых способов обновления производственной базы — лизинг производственно-технического оборудования, изготовители которого (часто зарубежные или транснациональные корпорации) сами заинтересованы в скорейшем его сбыте, в том числе и на условиях лизинга.

В-третьих, существенное ускорение темпов обновления продукции, машин и оборудования в большинстве развитых и во многих развивающихся странах делает не менее быстрым процесс их морального старения, а следовательно, ставит неизбежную проблему оперативной замены их на более совершенные и технически передовые. Один из оперативных способов решения такой проблемы — лизинг.

В-четвертых, устойчивая победа в обострившейся международной конкурентной борьбе за рынки сбыта во многом предопределяется сегодня наличием возможностей качественного обслуживания и ремонта машинно-технической продукции. В этих условиях именно лизинговая сделка может содержать (а чаще всего и непременно содержит) такие обязательства арендодателя, который, как правило, сам заинтересован в поддержании оборудования в оптимальном состоянии.

И, наконец, в-пятых, нельзя не вспомнить о давно ставших международными и даже глобальными финансовой и банковской системах. Интеграция значительных финансовых средств в руках крупнейших финансовых структур мировой экономики дает им неограниченные возможности по переливу капиталов из одной сферы деятельности в другую в поисках наиболее прибыльной области их вложения. Лизинговая их деятельность как не менее прибыльная, чем многие другие, и при этом менее рискованная, обеспеченная материальными гарантиями, все более привлекает международные финансовые институты, которые все чаще выступают в качестве арендодателей в международных лизинговых сделках.

Оценить общий объем международных лизинговых операций и его динамику в статистических показателях достаточно сложно, поскольку значительная часть таких операций совершается заграничными дочерними компаниями транснациональных корпораций на рынках

принимающих стран, где они зачастую сдают в текущую аренду продукцию, выпускаемую своими предприятиями (например, ЭВМ, автомобили, транспортные средства), а финансируемую аренду (то есть лизинг непосредственно) используют для обеспечения импортным оборудованием фирм-арендаторов.

Тем не менее, некоторые данные о масштабах развития международного лизинга уже приводились и, кроме того, могут быть дополнены следующими примерами из мировой хозяйственной практики.

В первой половине 80-х гг. лизинговые компании, находившиеся в 60 странах мира, осуществляли свои операции в 150 странах. Общая сумма контрактов в рамках 16 национальных лизинговых ассоциаций, входящих в международную ассоциацию «Лизюроп», составляла в 1986 г. 36 млрд долларов. Что касается западноевропейских стран, то, по оценкам В. Хойера, в объединение Европейских лизинговых обществ со штаб-квартирой в Брюсселе в настоящее время входят общества и союзы 17 европейских стран.

Объем экспортных лизинговых операций, по некоторым оценкам, составлял в середине 80-х гг. 15–20 млрд долларов в год, в том числе в США — 8–10 млрд долларов, в Японии — 3–4 млрд долларов, в Англии — 0,5–1,5 млрд долларов.

Если судить по общим данным об инвестициях в аренду нового оборудования, то лидирующие позиции здесь занимали развитые страны, на долю которых приходилось более 75% общего объема новых инвестиций в аренду оборудования, оцениваемых в целом по всему миру в 200 млрд долл. Около 50% таких инвестиций приходилось на долю США, 14% — на Японию, 4,6% — на Германию, 3,8% — на Великобританию.

Для восточноевропейских стран более характерен опыт Болгарии, в которой с 1985 г. существовала специ-

ализированная фирма «Булгарлизинг», вошедшая в международную ассоциацию «Лизюроп». В Венгрии для развития международного лизинга была создана организация «Интеринвест».

В современных условиях экономического развития для России наиболее интересен опыт КНР. Начав осваивать лизинг с первой половины 80-х г., Китай уже к 1988 г. имел 40 крупных лизинговых компаний, причем большинство из них были созданы с участием иностранного капитала. Наибольшую заинтересованность в развитии международного лизинга в Китае демонстрирует Япония. В результате этого годовой объем лизинговых сделок в Китае достигает в настоящее время 1 млрд долларов. Международным лизингом занимаются такие крупные компании, как «Чайна интернейшнл нон-ферроз металз лизинг», «Чайна ориент лизинг».

Первые эпизодические попытки осуществления международных лизинговых сделок предпринимались в СССР в конце 60-х — начале 70-х гг. организациями Министерства путей сообщения СССР и Министерства гражданской авиации СССР при долгосрочной и среднесрочной аренде средств транспорта. Во временное пользование передавались локомотивы, специальный подвижной состав, самолеты и вертолеты. Советские организации, в свою очередь, арендовали у зарубежных партнеров железнодорожные цистерны, рефрижераторы, контейнеры и трейлеры.

Однако наиболее развитой формой международной долгосрочной аренды, которая по своей экономической сущности близка к лизингу, являлось фрахтование торговых судов. Среди отечественных организаций лидером в проведении арендных операций с зарубежными партнерами было Всесоюзное объединение (В/О) «Совфрахт» Минморфлота СССР, представляющее государственную монополию фрахтования.

В/О «Совфрахт» обеспечивало тоннажем поставки грузов, возложенные условиями торговых контрактов на отечественные внешнеторговые организации, на основе максимальной экономии валют на фрахтование иностранных судов и эффективного использования российских судов для перевозки этих грузов и грузов иностранных фрахтователей.

Фрахтование судов без экипажа осуществлялось в соответствии с двумя проформами стандартных условий. Проформа «Бербоут А» предполагает, что собственник судна сдает его в аренду в состоянии, подготовленном для эксплуатации в обычных условиях. Наиболее близка к содержанию лизингового контракта проформа «Бербоут В». Ее условия обычно предусматривают, что будущий собственник судна, в качестве которого, как правило, выступает лизинговая компания или банк, заказывает на судостроительной верфи постройку судна в соответствии с характеристиками, определенными будущим пользователем судна, а после окончания постройки сдает ему судно в долгосрочную аренду на условиях лизинга.

Среди других договоров долгосрочной аренды, применяемых во внешнеэкономических связях, отметим: договоры об аренде специального оборудования, которые заключаются отечественными организациями при строительстве за границей объектов «под ключ». Для строительной организации ввоз необходимой для строительства техники экономически не оправдан, беря же оборудование, транспортные средства и подъемные механизмы в аренду на условиях лизинга, она получает возможность после окончания строительства приобрести в собственность эту высокоэффективную технику.

Много общих черт с лизинговыми сделками имеет краткосрочная и среднесрочная аренда, которая эпизодически применяется при проведении международных

выставок в стране и за рубежом, если в них участвуют отечественные организации.

Объектом аренды являются выставочные и складские помещения, автотранспорт, подъемные механизмы. Они, как правило, арендуются вместе с обслуживающим персоналом. Срок аренды устанавливается, как правило, от нескольких часов до нескольких дней.

Несколько позже в международный лизинговый бизнес активно включились ранее упоминавшиеся Аэрофлот и такие внешнеторговые объединения, как «Совтрансавто», «Автоэкспорт», «Тракторэкспорт» и др. В 1990 г. Внешэкономбанк СССР, Госснаб СССР, Совморфлот СССР, Банк Насьональ де Пари (Франция) и компания «Митфинанд ГмбХ» (ФРГ) создали совместное лизинговое предприятие «Юролизинг».

В качестве метода продвижения отечественных товаров на зарубежные рынки внешнеторговыми объединениями практикуется безвозмездная аренда иностранным импортерам гаражного и ремонтного оборудования для оснащения им станций техобслуживания за рубежом.

На решение сбытовых проблем направлены также договоры о безвозмездной передаче единичных экземпляров техники во временное пользование для проведения испытаний перед закупкой ее партии. Испытания должны всесторонне продемонстрировать возможности экспортируемой техники в конкретных условиях эксплуатации. При положительном результате опробования в дальнейшем предусматривается заключение торговой сделки. Таким образом, для предприятий-экспортеров открываются дополнительные возможности изучения конъюнктуры рынка определенного вида техники, оценки степени соответствия своей продукции мировым требованиям и аналогам, то есть формируется канал обратной связи «потребитель — производитель». Названные две формы безвозмездной аренды по своим условиям

сходны с лизингом, так как в них, по сравнению с другими формами аренды, в гораздо большей степени реализуется сбытовая, производственная и ресурсосберегающая функции лизинга.

С этой точки зрения, лизинг, как отмечено выше, важен как способ ускорения технического перевооружения производства. Поэтому характеристика международного лизинга должна включать анализ тенденций развития мирового рынка машин и оборудования.

Предметами международного лизинга в настоящее время чаще всего являются:

- товары потребительского назначения: автомобили, автофургоны, холодильники, телевизоры, видеотехника и др.;
- конторское и полиграфическое оборудование, перфорационные и сортировочные машины, копировальное оборудование, средства теле- и дистанционной связи;
- средства вычислительной техники и обработки информации: ЭВМ крупные и персональные, компьютерные программы (для крупных ЭВМ аренда является основной формой эксплуатации);
- транспортные средства: грузовые автомобили, самолеты, вертолеты, суда, контейнеры, специальные вагоны;
- подъемно-транспортное и дорожно-строительное оборудование: погрузчики, строительные машины, подъемные краны, механизмы;
- оборудование общего промышленного назначения: стандартное и уникальное промышленное оборудование, оборудование станкостроения, энергетического и электромеханического машиностроения, оборудование для легкой промышленности, складского хозяйства;
- стационарное оборудование и оборудование комплектных предприятий, полностью укомплектованных и готовых для эксплуатации. Здесь сочетается аренда недвижимости и промышленного оборудования;

- подержанное оборудование или оборудование, продаваемое «по случаю». Это может быть комплектное оборудование предприятия, которое фирма, нуждающаяся в средствах, продает фирме-арендодателю, а затем берет у него в аренду. Такие операции практикуются в США, где они получили название «лизбэк» (в определенной степени аналогично возвратному лизингу).

Положение экспортеров из России, как и других стран нашего ближнего зарубежья, на мировом рынке машин и оборудования очень неустойчиво, что связано с особенностями этого рынка. Для него характерен не только рост товарооборота, но и быстрое улучшение качественных параметров обращающейся на нем продукции. На расширение экспорта машинно-технической продукции непосредственное влияние оказывает, как уже было отмечено, углубление международного разделения труда, поскольку в современных условиях создание новой конкурентоспособной продукции связано с необходимостью инвестирования значительных средств в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, модернизацию и техническое переоснащение традиционных и создание новых отраслей машиностроения. Кроме названных, к важнейшим факторам, влияющим на развитие международной торговли машинами и оборудованием, относятся автоматизация и роботизация технологического (прежде всего — металлообрабатывающего) оборудования, а также полная компьютеризация систем контроля за управлением процессами производства.

Другим направлением развития отраслей, выпускающих конечную продукцию, является увеличение производства оборудования и интенсивная разработка технологий, позволяющих получать и обрабатывать новые конструкционные материалы, заменяющие природные. Растет выпуск комплексов оборудования для защиты и

улучшения среды обитания, безотходных и энергоэкономичных технологий. Отставание отечественной техники от зарубежных аналогов затрудняет ее сбыт и не позволяет отечественным экспортерам эффективно использовать даже благоприятно складывающуюся в предыдущие годы конъюнктуру.

Современные требования, предъявляемые к организации поставок машин и оборудования на внешний рынок, предусматривают:

- расширение поставок машин и оборудования в готовом к использованию виде и с достаточным уровнем сервиса;
- увеличение в рамках международной производственной кооперации поставок запасных частей для технического обслуживания и ремонта поставленных ранее изделий;
- развитие комплектных поставок, разновидностью которых являются контракты «под ключ», предусматривающие выполнение поставщиком полного комплекса работ, начиная от технико-экономического обоснования проекта и кончая пуском объекта в эксплуатацию и укомплектованием всем необходимым оборудованием;
- систему продажи, когда покупателям предлагается основное изделие и различные комплектующие и сопутствующие товары;
- организацию поставщиками технического обслуживания проданных ими изделий не только в гарантийный, но и в послегарантийный период.

Экспортные возможности России на мировом рынке машин и оборудования снижаются и вследствие активизации правительствами индустриально развитых государств стимулирования экспорта машин и оборудования. Сюда входит предоставление значительных льгот в налогообложении экспортного производства, льготных

кредитов на развитие ориентированных на экспорт производств, обеспечение государственного страхования товарных и финансовых кредитов зарубежными покупателями.

Практикуется также мобилизация национальных и международных источников ссудного капитала для кредитования иностранных покупателей машин и оборудования по сниженным ставкам с последующей компенсацией разницы между предоставленной и рыночной ставками из госбюджета.

Оценка конъюнктуры секторов мирового рынка машин и оборудования свидетельствует, что в краткосрочном периоде наибольшие перспективы имеет машинно-технический экспорт из России в развивающиеся страны. Однако он, как и ранее, будет сдерживаться существующей в этом регионе конкуренцией со стороны индустриально развитых стран и укрепляющихся местных структур.

Происходящий в странах Европейского сообщества процесс создания единого внутреннего рынка и связанная с этим структурная перестройка в машиностроении, направленная на повышение конкурентоспособности стран Западной Европы, затрудняют внешнеэкономическую деятельность российских предприятий.

В этих условиях международными лизинговыми операциями занимается значительное число фирм, различных по характеру и сфере деятельности, правовому положению, характеру собственности и контролю. Общее число фирм, являющихся членами национальных ассоциаций арендодателей, составляло уже в середине 80-х гг. ориентировочно 4–5 тыс.

Наибольшее значение в международной аренде играют специализированные лизинговые фирмы, а также лизинговые фирмы, входящие в систему транснациональных банков и других кредитных учреждений.

Особенности этих организационных форм международных лизинговых операций фактически совпадают с аналогичными для отечественных лизинговых компаний, описанных выше.

Успехи в развитии таких фирм очевидны. Некоторые принадлежащие промышленным транснациональным корпорациям лизинговые фирмы достигли таких размеров и осуществляют такой объем операций, что заняли видное положение на мировом рынке. К числу таких фирм можно отнести американские «Хертц» (дочерняя «Рэйдио корп. оф Америка») и «Авис рэнт-э-кар, инк.» (дочерняя «ИТТ»), на долю которых приходится около 20% всего парка автомобилей, предлагаемых к аренде в США.

Фирма «Хертц корп.», помимо автомобилей, сдает в аренду подъемно-транспортное, дорожно-строительное, гаражное, авторемонтное, диагностическое оборудование, оборудование для выставок.

Крупные лизинговые фирмы, будучи сами дочерними компаниями, имеют широкую сеть подконтрольных предприятий как в своей стране, так и за рубежом, через которые они осуществляют сдачу оборудования в аренду. Например, лизинговая компания «Кларк рентл корп.» (дочерняя от американской фирмы «Кларк») осуществляет международные арендные операции при помощи широкой сети подконтрольных лизинговых фирм в Англии, Франции, Канаде, Германии, которые, в свою очередь, имеют широкую сеть дилеров. Упоминавшаяся выше «Хертц корп.» имеет дочернюю лизинговую компанию «Хертц экуипмент рентл корп.», которая располагает подконтрольными лизинговыми фирмами в странах Юго-Восточной Азии (Филиппины, Сингапур) и в Австралии, через которые сдает в аренду подъемно-транспортное оборудование.

Лизинговая компания «Юнайтед Стейтс Х» («ЮСХ» — новое название «ЮСС»), сама имеет филиалы в 13 стра-

нах, причем ее крупнейшая дочерняя компания «Мёрчентайл лизинг» занимает второе место в Англии по стоимости сданного в аренду оборудования.

Фирма «Слибай интернасьональ» координирует деятельность специализированных филиалов, созданных за границей французским банком «Креди Лионе» в Западной Европе. Суть координации состоит в том, что конкретная финансируемая аренда осуществляется той подконтрольной фирмой, которой это наиболее выгодно в силу возможностей получения на местном рынке экспортных кредитов, использования налоговых льгот и пр. Лизинговая фирма, которой поручается такая операция, осуществляет ее от своего имени.

К числу фирм, осуществляющих лизинговые операции непосредственно, относятся промышленные и строительные фирмы, авиатранспортные и судоходные компании, использующие для сдачи в аренду товаров собственный сбытовой аппарат или сеть подконтрольных, как правило, производственных предприятий в своей стране и за границей. Например, упоминавшиеся американские фирмы «IBM», «Дженерал электрик», «Ханиуэлл» предоставляют в аренду электронно-вычислительные машины фирмам в западноевропейских странах, а фирмам стран Юго-Восточной Азии — с подконтрольных производственных предприятий в Японии.

Кроме фирм, выпускающих ЭВМ, арендные операции стали довольно широко практиковать и компании других отраслей, в частности, выпускающие станки, железнодорожный подвижной состав, самолеты, строительную, дорожную технику и др. Авиатранспортные и судоходные компании, производители строительно-дорожной, подъемно-транспортной техники сдают в аренду как специально закупленные для этих целей самолеты, суда, краны, бульдозеры, экскаваторы, трактора, так и технические средства этого направления, уже бывшие в употреблении.

Заметим, что именно с развитием международных лизинговых операций появилась потребность в разделе рынков, что обусловило появление национальных ассоциаций лизинговых фирм, о существовании которых как в России, так и за рубежом уже говорилось. По этой же причине возникли лизинговые клубы, скрыто выполняющие групповые, картельные функции.

Члены лизинговых ассоциаций и клубов, разделившие между собой рынки разных стран, предлагают друг другу на взаимной основе потенциальных клиентов—арендаторов.

Сложность международного лизинга заключается в том, что он попадает под ряд валютных, таможенных и других правил государственного регулирования не только своей страны, но и страны партнера. С целью устранения существующих препятствий международному финансовому лизингу, в стремлении сделать его более доступным в мае 1988 г. после многих лет работы целого ряда специалистов из разных стран и международных организаций была принята Оттавская Конвенция УНИДРУА по международному финансовому лизингу.

Нормы Оттавской конвенции нашли свое отражение и в нормативных документах, принятых в России. Конвенция распространяет юридические правила на трехсторонние отношения, возникающие при лизинговых операциях, определяя права и обязанности сторон. Так, конвенцией предусмотрено, что арендатор может сам выбирать поставщика; приобретение оборудования осуществляется арендодателем на условиях договора лизинга, заключаемого с арендатором, с которым поставщик ознакомлен; сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части оборудования.

Кроме того, конвенция предусматривает расширение права арендатора в отношении поставщика. Без его согласия не могут быть внесены изменения в утвержден-

ный им контракт на поставку, а в случае нарушения контракта он может отказаться от имущества, расторгнуть контракт на аренду или приостановить выплату арендной платы. Тем не менее, арендатор не вправе аннулировать договор поставки без согласия арендодателя.

Детально содержание и значение Оттавской Конвенции по международному лизингу будет раскрыто в отдельной теме.

Международные лизинговые компании, действующие на российском рынке, а также отечественные компании, занимающиеся международными лизинговыми операциями, обладают целым рядом преимуществ, делающих сотрудничество с ними действительно результативным, а именно:

- сотрудничая и поддерживая деловые отношения со многими иностранными представителями крупнейших фирм, выпускающих современную технику, такие компании имеют опыт осуществления международных контрактов на поставку в Россию техники;
- обладая информацией, эти фирмы могут взять на себя поиск требуемого образца;
- они осуществляют поставку техники, ее раскредитование и таможенные процедуры;
- имеют базу сервисного обслуживания и опыт ремонта иностранной техники, что позволяет осуществлять гарантийный ремонт;
- принимая во внимание будущее выравнивание внутренних и мировых цен, а также существующую потребность в качественной технике, такие фирмы уже сейчас готовят своих потенциальных потребителей, давая рекламу в информационных бюллетенях и специальных изданиях о преимуществах зарубежной техники и ценах на нее;
- такие компании регулярно участвуют в симпозиумах и выставках техники по всему миру.

Значение международных лизинговых отношений для российской экономики, помимо всего выше отмеченного, усугубляется специфическими внутренними факторами.

Во-первых, российские производители, неконкурентоспособные, к сожалению, сегодня во многих отраслях мирового производства, тем не менее занимают в отдельных сферах мировой экономики ведущие позиции. Важнейший способ укрепления российских позиций на этих рынках, а заодно и инструмент улучшения валютного баланса страны — передача конкурентоспособных видов российской продукции в лизинг зарубежным пользователям. Заметим, что предоставление «тепличных» условий для такой деятельности стимулирует и конкуренцию на внутреннем российском рынке, что очень желательно в современных условиях.

Во-вторых, привлечение в Россию на условиях лизинга машинно-технической, а значит, высокотехнологичной, наукоемкой продукции не может не вызвать соответствующего качественного улучшения в уровне эффективности производств, эту продукцию использующих. Тем самым мы постепенно изменяем негативную тенденцию приоритетного вложения иностранных инвестиций из сырьевых, низкотехнологичных отраслей в отрасли инвестиционного комплекса, создающие базу для будущего экономического развития.

Принимая также во внимание современное состояние российского потребителя техники, его одновременную неспособность оплатить сразу всю стоимость дорогого иностранного оборудования и потребность в качественной технике, еще раз подчеркнем преимущества международных лизинговых отношений и необходимость внедрения их в хозяйственную практику.

Вполне объяснимой особенностью международного лизинга, развивающегося в России в настоящее время, является тот факт, что лизинговые поставки имущества

имеют одностороннюю направленность — из-за рубежа в Россию.

К сожалению, российская промышленность в силу сложившейся экономической ситуации почти не может сегодня предложить для лизинга за рубеж передовое технологическое оборудование. Это связано и с плачевным состоянием российской промышленности, и со значительной конкуренцией на мировом лизинговом рынке.

И, наоборот, российские арендаторы зачастую не видят альтернативы использования по лизингу имущества от зарубежных поставщиков и лизинговых фирм.

Это связано с тем, что большинству российских предприятий, как уже отмечалось, довольно сложно занимать средства для финансирования покупок оборудования в кредит. Нынешняя ситуация не изменится в ближайшем будущем, несмотря на предполагаемые налоговые новации, так как кредиты, предоставляемые российскими банками, очень дороги по международным стандартам. Поэтому российские лизингополучатели будут считать привлекательной возможность получения зарубежного лизингового финансирования, поскольку это остается практически единственной формой среднесрочного и долгосрочного финансирования, доступного кредитоспособным предприятиям, по ставкам в несколько раз ниже, чем на внутреннем рынке.

Естественно, основной целью деятельности иностранных лизинговых компаний в России является финансирование продаж оборудования зарубежных поставщиков для российских предприятий и иностранных фирм, уже работающих в России.

Широкие коммерческие возможности и конкурентное давление вынуждают начать лизинговую деятельность в России для поддержки международных поставщиков. Несколько известных лизинговых компаний, включая «AT&T Капитал», «Рэнк Ксерокс Лтд.», «Хьюлетт Пак-

кард ГмбХ», уже начали или готовятся начать операции в России.

Международные лизинговые компании создают свои филиалы с полным владением или совместные предприятия, а иногда одновременно следуют обоим этим стратегиям. Объем международного лизинга в России достаточно велик, особенно при аренде телекоммуникационного оборудования и автотрейлеров. Несколько крупных европейских лизинговых компаний оформляют лицензии на организацию международного финансирования лизинга в России. Предполагается значительное расширение этой формы международного финансирования. Некоторые ведущие зависимые (кэптивные) лизинговые компании изучают российский рынок лизинга для финансирования продаж оборудования для нефте- и газодобычи, авиационной, транспортной и землеройной техники, компьютерного и энергетического оборудования.

Однако, наряду с позитивными моментами, имеется ряд трудностей на пути развития международных лизинговых отношений:

- цены на зарубежную технику, как правило, в несколько раз выше отечественных образцов;
- отсутствуют ремонтные базы и регулярные поставки запасных частей;
- чрезмерно дорога транспортировка техники, что напрямую сказывается на размере лизинговых платежей;
- высокая импортная пошлина и таможенный налог на добавленную стоимость.

Каковы же фактически действующие меры стимулирования международных лизинговых операций в сегодняшней российской действительности? Их, к сожалению, не так много.

Первое, о чем говорят специалисты, — это действующий налоговый и таможенный режим, который сводит к минимуму все преимущества международного лизин-

га. В частности, при ввозе из-за рубежа на условиях лизинга соответствующей техники приходится платить значительную таможенную пошлину. При этом, правда, возможна рассрочка платежа с уплатой 3% таможенной пошлины в месяц (ст. 72 Таможенного Кодекса РФ и Письмо ГТК от 20 июня 1995 г. «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений»). Однако по валютным операциям, связанным с движением капитала (а таковыми, согласно указаниям Центрального Банка России, являются операции со сроком выполнения более 180 дней), необходимо получение лицензии в том же Центробанке. Учитывая известную бюрократичность подобных процедур (согласно письму ЦБ РФ № 12-524 от 6 октября 1995 г., необходимо представить в Главное управление валютного регулирования и валютного контроля ЦБ РФ от 10 до 12 документов), можно констатировать, что указанные ограничения, конечно же, затрудняют расширение сферы применения международных лизинговых операций.

Ничуть не либеральнее налоговый режим таких операций. После упомянутой таможенной пошлины необходимо уплатить еще и налог на добавленную стоимость в размере 20% от величины таможенной стоимости (а это — контрактная стоимость плюс таможенная пошлина), а также в соответствующий период — еще и налог на имущество. Такого рода «налогово-пошлинный барьер» берут, как следует из практики, лишь отдельные, особо целеустремленные лизингодатели.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что *основными направлениями расширения сферы применения и повышения эффективности использования международного финансового лизинга в российской экономике могут*, на наш взгляд, *быть*:

- совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности в стране и, в частности, лизинговой де-

ятельности в целях обеспечения ее соответствия канонам мирового законодательства, что повышает ее доступность, привлекательность и понижает рискованность осуществления этой деятельности;

- обеспечение эффективно действующих, а не декларируемых налоговых и таможенных льгот для участников лизингового бизнеса в России;
- разработка и внедрение демократичной конкурсной системы выдачи государственных гарантий инвесторам, лизингодателям, лизингополучателям;
- формирование реально действующих структур по координации деятельности участников лизингового бизнеса внутри страны, в странах ближнего зарубежья, на европейском и мировых уровнях;
- развитие инфраструктуры международного лизингового бизнеса, ее элементов в российской экономике;
- стимулирование инвестиционной деятельности путем либерализации амортизационной политики.

РАЗДЕЛ II.

Правовые основы лизинговых отношений

Глава 3
ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 3.1. Лизинговое законодательство в России и за рубежом

Сложность отношений, складывающихся по поводу лизинговых сделок, вызывает необходимость исследования не только экономической, но и юридической природы договора лизинга. Надежное правовое обеспечение лизинговых отношений — это гарантия и залог успешного развития лизингового бизнеса. Напротив, правовая неопределенность отношений с партнерами, а в ряде случаев и незащищенность как лизингодателей, так и лизингополучателей резко увеличивают степень риска при заключении лизинговых сделок и становятся причинами, сдерживающими предпринимательскую инициативу. Как показывает анализ мирового опыта, это в равной степени касается как стран, только осваивающих лизинговый бизнес, каковой является и Россия, так и тех стран, где лизинг уже получил широкое распространение.

В соответствии с законодательством большинства развитых стран передача в аренду машин и оборудования на условиях лизинга до недавнего времени регулировалась общими нормами, определяющими отношения сторон при передаче имущества во временное пользование. При этом в нормативных актах различных стран отсутствовала терминологическая определенность и однозначность. В последнее время в гражданском праве ряда зарубежных стран даны юридические определения лизин-

га и отдельных его видов, а в некоторых из них приняты соответствующие законодательные акты.

Следует отметить, что впервые анализ зарубежного опыта правового регулирования лизинговых операций был проведен у нас в стране известным специалистом в области лизингового права Е.В. Кабатовой. В соответствии с ним, в зависимости от наличия специального лизингового законодательства, указанный автор предложила определенную группировку стран, применяющих лизинг. В частности, такого рода анализ позволил выделить несколько уровней правового обеспечения лизинговых отношений, в соответствии с которыми зарубежные страны были объединены в три основные группы:

- континентальные страны Западной Европы (Франция, Бельгия, Италия), имеющие специальные законы, регулирующие лизинговые сделки;
- страны, имеющие специальные законодательные акты (так называемые страны «общего права» — Англия, Австралия, Новая Зеландия);
- ведущие капиталистические страны, не имеющие специальных законов и подзаконных актов (США, Германия).

Для специальных законов, принятых в странах так называемой первой группы, характерна определенная гибкость. В нормативных актах этих стран дается определение лизинга, перечисляются признаки, наличие которых свидетельствует о заключении договора лизинга (финансовой аренды), формулируются требования, которым должен отвечать лизингодатель, а также соотношение между сроком лизинга и нормативным сроком службы имущества, регламентируются отношения между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом имущества.

В специальных законах, регулирующих в этих странах лизинговые сделки, таким образом, сочетается

стремление к регулированию всего комплекса трехсторонних имущественных отношений, возникающих при лизинге, с отсутствием подробной регламентации важных вопросов. Они привлекательны тем, что регулируют взаимоотношения не только между двумя основными партнерами (лизингодателем и лизингополучателем), но и между лизинговой компанией и поставщиком. В соответствии с этими законодательными актами в лизинговом соглашении на трехсторонней основе обязательно указывается, что оборудование приобретается с целью последующей сдачи в аренду, что оно может использоваться только в производственных целях, а также оговариваются условия о праве на покупку и цена, по которой оборудование может быть приобретено после окончания срока договора. Вместе с тем, в этих странах вопросы риска и возникновения ответственности решаются общими нормами гражданского и торгового права.

В качестве примера в литературе приводятся требования, которые выдвигаются в этих странах к лизингодателю.

Во французском законе, в частности, установлено, что лизинговые операции могут осуществлять только банки и другие кредитные учреждения, то есть специализированные финансовые организации.

В бельгийском постановлении указывается, что эти операции могут проводить только организации, имеющие лицензию Министерства по вопросам экономики (впрочем, как и в России).

В итальянском законе установлен минимальный размер капитала, которым должен обладать лизингодатель.

Несмотря на определенное нормативное регулирование лизинговых отношений в этих странах, большую роль также играет практический опыт решения вопросов, возникающих в связи с заключением и исполнением договора лизинга.

Во второй группе стран правовое регулирование лизинга осуществляется исходя из двух принципов, а именно — в зависимости от стоимости имущества, передаваемого во временное пользование, и в зависимости от субъектов лизингового соглашения. Например, в законодательной практике Англии при условии, что стоимость объекта лизинга не превышает 2000 фунтов стерлингов, а пользователем является юридическое лицо, применяются нормы Закона об аренде-продаже 1965 г.

Для третьей группы стран характерно право США, где отсутствие специального законодательства, тем не менее, не препятствует развитию лизинга. Это объясняется тем, что до недавнего времени в США главным побудительным мотивом обращения к лизингу выступали амортизационные и налоговые льготы. Они, в свою очередь, регламентировались в законодательных актах по вопросам налогообложения. В странах этой группы применительно к лизинговым сделкам также широко используются общие положения гражданского и торгового права.

При разработке правового обеспечения лизингового бизнеса актуальна постановка вопроса о разграничении договора лизинга и других смежных договоров. В настоящее время существуют два основных подхода к решению этого вопроса. Суть первого состоит в объяснении всего комплекса отношений, возникающих при лизинге, с помощью традиционных институтов гражданского права — договора поручения, договора аренды, договора займа и др.

Рассматриваемым здесь лизинговым правоотношениям действительно присущи некоторые черты договора поручения, причем один договор поручения как бы накладывается на другой, является его продолжением. Вспомним схему организации финансового лизинга, как она описана в предыдущих главах.

В первом договоре поручения сторонами сделки являются будущий лизингополучатель, который предлагает лизинговой компании закупить для него имущество, и сама компания, которая выполняет это поручение путем заключения договора купли-продажи с поставщиком. Во втором договоре теперь уже лизинговая компания поручает лизингополучателю произвести приемку оборудования и уполномочивает его предъявлять все претензии по качеству оборудования поставщику. Однако лизинговые отношения не исчерпываются только отношениями поручительства, они значительно сложнее и шире.

Наличие в лизинговом соглашении права лизингополучателя на покупку объекта лизинга после окончания действия договора предопределяет попытки квалифицировать договор лизинга как договор купли-продажи в рассрочку особого типа. Однако право на покупку после окончания срока лизинга не является общим определяющим признаком для любого договора лизинга, а присуще только определенным видам лизинга, и поэтому оно не может быть признано определяющим этот вид договоров.

Во многих случаях договор лизинга рассматривается как специфическая разновидность договора аренды. Такие сравнения уже приводились нами выше. Однако содержание и объем прав и обязанностей лизингодателя и лизингополучателя по лизинговому договору не в полной мере адекватны правам и обязанностям арендодателя и арендатора по договору аренды. Вместе с тем справедливо подчеркивалось, что договор аренды имеет наиболее сходные черты с договором лизинга. Лизингополучатель не только получает объект в пользование, но на него возлагаются традиционные обязанности, связанные с правом собственности, то есть фактически он выполняет все обязанности покупателя (за исключением оплаты объекта лизинга, которую производит лизингодатель). Исходя из этого он берет на себя риск случай-

ной гибели имущества и страхует его в пользу лизинговой компании.

По своему содержанию договор лизинга близок и к договору проката. При изложении вопросов, раскрывающих экономическую сущность арендных и в том числе лизинговых отношений, мы уже проводили параллели между прокатными оценками имущества (в случае приобретения его напрокат) и лизинговыми платежами за это же имущество (в том случае, когда оно приобретается в лизинг). Основное отличие между указанными договорами состоит в субъектах договора (в договоре проката ими могут быть только физические лица), объектах договора (в случае проката ими чаще всего являются объекты непроизводственного назначения), сроках (договор проката заключается, как правило, на короткий период времени), объемах ответственности, формах организации сделки и др.

Как указывалось выше, лизинг схож с кредитными отношениями и близок к кредитной сделке. Однако говорить о полной тождественности лизинговых и кредитных отношений можно только в экономическом смысле, поскольку, с юридической точки зрения, пользователь имущества не заключает с лизингодателем денежного договора займа.

Таким образом, можно сделать вывод, что ни один из отдельно взятых традиционных институтов гражданского права не в состоянии адекватно регулировать весь комплекс лизинговых отношений. Очевидно, что экономическая сущность лизинговой сделки придает возникающим трехсторонним партнерским взаимоотношениям новую качественную характеристику, которая не может быть учтена существующими традиционными законодательными нормативами и правилами. Лизинговые отношения соответствуют принципиально новому типу правоотношений, что должно получить подтверждение

в признании самостоятельного значения лизингового договора. В этом и состоит сущность второго подхода к определению юридической природы договора лизинга.

Российская Федерация, как и все суверенные государства бывшего Советского Союза, до последнего времени (до принятия Федерального Закона «О лизинге») относилась к числу стран, практически не имеющих специального законодательства по регулированию лизинговых отношений. Этот низкий уровень правового обеспечения лизинга в значительной степени сдерживал предпринимательскую активность в части применения лизинга. Вместе с тем, как свидетельствует опыт некоторых зарубежных стран, такое положение не является непреодолимой преградой на пути развития лизингового бизнеса.

Итак, как мы уже отмечали, в России фактически до середины 1995 г. *вообще отсутствовали законодательные* акты, регулирующие лизинговую деятельность. В гражданском кодексе РСФСР и Основах гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик в разделе обязательного права отсутствовал параграф, регулирующий договор лизинга. Поэтому участникам лизинговых сделок в соответствии со ст. 10 Гражданского процессуального кодекса РСФСР приходилось применять закон, регулирующий сходные отношения. Наиболее близким в юридическом и экономическом смысле представлялся договор аренды или договор имущественного найма. Вместе с тем, эти договоры имели существенные отличия, связанные, например, с исполнением обязательств и способами ведения бухгалтерского учета. Поэтому стороны сталкивались с определенными трудностями при реализации данных сделок.

Как было отмечено, с некоторым опозданием, но все же были предприняты определенные шаги по законодательному и нормативному обеспечению лизинговой деятельности и в России.

Повторимся, что первичным, с точки зрения юридического обоснования лизинга, в России стал *Указ Президента № 1929 от 17 сентября 1994 г. «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»*. В рамках исполнения этого Указа и в целях реализации объективной необходимости по развитию лизинга был последовательно принят целый ряд нормативных актов, и первый из которых — *Постановление Правительства России от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности»*, в котором была сформулирована программа действий правительства и федеральных органов управления по формированию правового и экономического обеспечения лизингового бизнеса и утверждено Временное положение о лизинге. Значение и внимание к указанному Постановлению Правительства было настолько высоко, что к нему не раз возвращались и дополняли его содержание в течение 1996 г.

Временное положение о лизинге, утвержденное этим постановлением, явилось первым российским нормативным документом, в котором были приведены основные понятия, характеризующие лизинговую деятельность.

Структура этого документа может быть представлена следующими основными разделами:

- общие положения о лизинге;
- права и обязанности участников договора лизинга;
- характер и структура лизинговых платежей;
- бухгалтерский учет и отчетность по лизинговым операциям.

В первую очередь, в Положении *было дано определение лизинга*, заключавшееся в том, что это вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, передаваемое по договору финансовой аренды (лизинга) юридическим или физическим лицам за определенную плату во временное

пользование для предпринимательских целей. Причем было отмечено, что имущество приобретается в собственность лизингодателем по заявке лизингополучателя у определенного продавца, чем сразу было выделено одно из основных отличий договора лизинга от таких смежных с ним договоров, как договор проката и договор аренды.

Далее во Временном положении *были определены объекты и субъекты лизинговой сделки*. Фактически определение объекта лизинга, приведенное во Временном положении, не претерпело сколько-нибудь значительных изменений за прошедшее с момента его опубликования время. Поэтому именно в таком виде оно изложено нами в соответствующей теме данного курса. Характеристика субъектов лизинговых отношений тоже приведена выше в соответствующей теме. Однако она свидетельствует о том, что реальная хозяйственная жизнь, лизинговая деятельность российских предприятий значительно расширили это понятие. Заметим, что даже Федеральный Закон «О лизинге» 1998 г., на наш взгляд, не полностью охватывает перечень всех субъектов лизинга.

Там же, во Временном положении, впервые также было отмечено, что лизинговыми компаниями могут быть только коммерческие организации с предусмотренной в их учредительных документах возможностью заниматься лизинговой деятельностью, имеющие лицензию на право занятия этой деятельностью; были определены возможные учредители лизинговых фирм.

Следует отметить, что договорные отношения, которые регулировались Временным положением, распространялись только на те сделки, при которых имущество передается лизингополучателю на срок, равный или близкий к нормативному сроку службы имущества. Иными словами, данное *Временное положение распространялось только на операции финансового лизинга*.

Принципиально, что договорные отношения, при которых имущество передается арендатору на срок, суще-

ственно меньший нормативного срока службы имущества, что предполагает возможность арендодателя сдавать это имущество в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы, остались в сфере действия существующего гражданского законодательства.

Таким образом, *на оперативный лизинг, аренду и прокат Временное положение не распространялось*, что в определенной мере сдерживало развитие краткосрочных, но эффективных форм лизинга.

Исходя из такой постановки задачи, *впервые были сформулированы основные требования, которым должны отвечать сделки, относящиеся к финансовому лизингу*:

- право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;
- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;
- лизинговое имущество приобретается лизингополучателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;
- сумма лизинговых платежей на весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки.

В случае, если в процессе исполнения договора лизинга будет выявлено, что какое-нибудь из вышеперечисленных требований нарушено или не выполнено, то соответствующая сделка может быть признана недействительной или досрочно расторгнута одной из сторон.

Например, лизинговое имущество будет сдаваться в аренду лизингополучателем без согласия лизингодателя. Тогда лизингодатель имеет право досрочно расторгнуть договор лизинга.

Во Временном положении была предусмотрена классификация лизинга по отдельным признакам. Так,

например, предусматривалось, что лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами Российской Федерации, так и международным, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами в соответствии с законодательством Российской Федерации. Таким образом, нормативно закреплялась еще одна из возможных форм иностранных инвестиций в России — лизинг. С другой стороны, с помощью лизинга предполагалось восстановить разрушенные связи или наладить новые между предприятиями России, бывших республик Советского Союза и стран бывшего социалистического лагеря.

Не был обойден вниманием во Временном положении и ключевой вопрос о собственности, основные принципы которого впоследствии легли в основу соответствующих статей Федерального Закона «О лизинге».

Собственником имущества, переданного в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является, согласно Положению, лизингодатель, а лизингополучатель имеет право на выкуп лизингового имущества по истечении или до истечения срока договора.

Для того чтобы воспользоваться возможностью ускоренной амортизации лизингового имущества, необходимо подобный пункт предусмотреть в договоре, а также уведомить об этом налоговые органы.

Лизингодатель вправе использовать лизинговое имущество в качестве залога, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Во втором разделе Временного положения *были сформулированы права и обязанности участников договора лизинга.* Они закрепляли основные общепринятые для финансового лизинга положения, а именно:

- лизингополучатель имеет право использовать лизинговое имущество только на условиях определенных договором;

- с момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества, а также во всех других случаях ненадлежащего выполнения договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингополучателем. Однако в случае, если выбор имущества осуществлялся лизингодателем по поручению лизингополучателя, то ответственность за качество лизингового имущества, как правило, несет лизингодатель;
- лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, его страхование, несет все расходы по содержанию в рабочем состоянии, техническому обслуживанию и ремонту этого имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга;
- основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата лизингодателю лизинговых платежей. За их неуплату или несвоевременную уплату в договоре должны быть предусмотрены штрафные санкции;
- договор лизинга может быть досрочно расторгнут, если одной из сторон были нарушены его условия.

Справедливо отмечается, что во Временном положении нетрадиционно трактовалось такое понятие как «ответственность за риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества». В Положении говорилось, что этот риск несет лизингодатель, однако при этом делалось дополнение, что договором может быть предусмотрен переход указанного риска к лизингополучателю с момента поставки ему лизингового имущества.

Необходимо отметить, что положение, согласно которому ответственность за риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему имущества, является

общепринятым в мировой практике лизинга. Если же участники хотят предусмотреть другой порядок ответственности, то он обязательно должен быть отражен в договоре лизинга. Эти аспекты лизинговых отношений нередко именно так и закреплены в соответствующем законодательстве многих стран. В частности, так трактуется переход риска случайной гибели или случайной порчи имущества в Гражданском кодексе РФ (часть вторая), введенном в действие с 1 марта 1996 г.

Экономическая часть Временного положения о лизинге *определяла порядок расчета общей суммы лизинговых платежей за весь период договора лизинга.* Эта сумма включала:

- полную (или близкую к ней) стоимость имущества;
- плату лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- возмещение суммы страхования имущества, если оно было застраховано лизингодателем, и иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Важно отметить, что лизинговые платежи, согласно Положению, могли включаться в себестоимость продукции лизингополучателя.

Следующим важным этапом в законодательном обеспечении лизинговой деятельности следует считать *введение в действие* с 1 марта 1996 г. *второй части Гражданского кодекса Российской Федерации*, в которой одним из видов договора аренды обозначен договор финансовой аренды (лизинга). Таким образом, договор лизинга получил в России первичное законодательное обеспечение.

Характеризуя эту часть Гражданского законодательства в России, сразу определимся, что в ней понятие лизинга ограничивается только одной его разновидностью — финансовым лизингом. Не делая на этом прин-

ципиального акцента, напомним, что в настоящем пособии, как и в других специальных литературных и методических источниках, характеризуемый перечень разновидностей лизинга значительно шире. Существующие при этом отличия между выделяемыми разновидностями лизинга приведены нами выше в соответствующем разделе. В данной же теме имеется в виду толкование лизинга лишь в том виде, в котором он представлен законодательством.

Исходя из этого можно заключить, что *в российском гражданском праве договор признается договором финансовой аренды (лизинга), если*:

- арендодатель специально обязуется приобрести имущество в собственность для последующей сдачи его в пользование арендатору, то есть *объектом финансовой аренды служит новое имущество*. Поэтому, если арендодатель сдает в аренду бывшее в употреблении имущество, то оно не может быть предметом договора финансового лизинга;
- *арендодатель приобретает в собственность имущество, указанное арендатором и у определенного им продавца*. В этом случае арендодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Если выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем, то данное положение должно быть предусмотрено и особо отмечено в договоре финансовой аренды;
- *арендатор получает имущество во временное владение и пользование за плату*;
- *арендодатель уведомляет продавца, что имущество приобретается для сдачи его в аренду определенному лицу*.

Таким образом, договор финансовой аренды отражает все общепризнанные мировой практикой требования, которым должен удовлетворять договор лизинга.

Предметом договора финансовой аренды (объектом лизинга), как отмечалось, могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности. Исключение составляют земельные участки и другие природные объекты, запрещенные к передаче согласно действующему законодательству.

Кроме того, по договору лизинга в Гражданском Кодексе специально были уточнены и детально отражены следующие вопросы:

- порядок передачи имущества арендатору;
- порядок перехода к нему риска случайной гибели или случайной порчи имущества;
- ответственность продавца за качество и комплектность поставляемого имущества.

Необходимо отметить, что формулировка и детальный сравнительный анализ юридических особенностей договора лизинга скрупулезно проведены в специальной работе по лизингу автором известных работ по этой тематике Л.Н. Прилуцким. Приведем их подробнее.

1. Имущество, являющееся предметом договора финансовой аренды (лизинга), передается продавцом непосредственно арендатору в месте его нахождения, минуя арендодателя. При этом функция арендодателя состоит в финансировании сделки.

2. Арендодатель не отвечает перед арендатором за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца лежит на арендодателе. В последнем случае арендатор может предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как арендодателю, так и продавцу, так как в этом случае они несут солидарную ответственность перед арендатором.

3. Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к арендатору в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором.

4. В процессе исполнения договора лизинга арендатор имеет права и несет обязанности, свойственные покупателю, кроме обязанности оплатить имущество, то есть арендатор наделяется правами, свойственными собственнику имущества, не являясь его фактическим собственником.

Следовательно, еще раз подтверждается вывод о том, что особенности, свойственные договору лизинга и основанные на общепринятой мировой практике, нашли свое отражение в российском гражданском праве.

Изложенное выше позволяет сделать заключение, что правовые основы регулирования лизинговых отношений в России к 1998 г. были заложены. Однако всеобъемлющее правовое обеспечение лизинга (как внутреннего, так и внешнего) требовало разработки целого ряда нормативных и законодательных актов различного уровня. Важнейшим шагом в этом направлении стали подготовка и принятие специального Федерального Закона «О лизинге», на который мы постоянно ссылаемся. Экономическая целесообразность распространения лизинговых отношений в рамках отдельных отраслей, регионов, всей страны требует совершенствования применения Закона «О лизинге», делает настоятельной необходимость разъяснений и комментариев к данному Закону, подталкивает к принятию многочисленных подзаконных актов, расширяющих базу применения нового Закона.

Тема 3.2. Лицензирование лизинговой деятельности

Для обеспечения защиты прав и интересов многочисленных субъектов лизинговых отношений, в целях создания благоприятных условий для развития лизингового бизнеса этот вид деятельности был признан лицензируемым. Вспомним, что требование обязательного лицензирования лизинговой деятельности присутствует

и в законодательстве других стран. В частности, мы приводили пример обязательного лицензирования организаций этого вида деятельности в Бельгии. Такая же необходимость была предусмотрена в соответствии с Постановлением Правительства Российский Федерации от 24 декабря 1994 г. № 1418 «О лицензировании отдельных видов деятельности», а также рассмотренным нами выше Временным положением о лизинге.

Поэтому *Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 167 было утверждено Положение о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации.* Это Положение определило порядок выдачи лицензий на осуществление деятельности в области финансового лизинга.

В соответствии с этим нормативным законодательным актом лицензия является официальным документом, разрешающим лизинговой компании осуществление лизинговой деятельности в течение установленного срока с соблюдением лицензионных условий и действующего законодательства.

Под лизинговой компанией в Положении понимались любые организации, осуществляющие лизинговую деятельность в качестве лизингодателя.

Кроме того, действие данного Положения распространялось на лизинговую деятельность, осуществляемую на территории Российской Федерации лизинговыми компаниями—нерезидентами Российской Федерации.

Лицензирование лизинговой деятельности до настоящего времени *осуществляется Министерством экономики Российской Федерации.* Отдельно в Положении было предусмотрено, что лицензирование деятельности лизинговых компаний, использующих для осуществления этой деятельности средства федерального бюджета и имеющих отраслевой характер, подлежит согласованию с соответствующими федеральными органами исполнительной власти. Министерство экономики Россий-

ской Федерации при этом имеет право передавать полномочия по лицензированию лизинговой деятельности, осуществляемой на территории одного субъекта Российской Федерации, органу исполнительной власти этого субъекта Российской Федерации.

Лицензионный орган в лице Министерства экономики (в наших условиях — это Регистрационная палата при Министерстве экономики России) или уполномоченные на это *учреждения органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации* в соответствии с Положением:

- рассматривает заявления на получение лицензий и осуществляет их выдачу в соответствии с рассматриваемым Положением;
- регистрирует выданные лицензии;
- принимает решения о продлении, приостановлении действия или об аннулировании лицензий;
- ведет реестр выданных, продленных, приостановленных или аннулированных лицензий;
- осуществляет приобретение, учет и хранение бланков лицензий;
- организует контроль за соблюдением лизинговыми компаниями условий действия лицензий;
- осуществляет консультационную деятельность по вопросам применения Положения.

Положением о лицензировании предусматривался достаточно широкий *перечень документов, необходимых для получения лицензии*. Для этого лизинговая компания представляет в лицензионный орган:

- заявление установленного образца о выдаче лицензии с указанием наименования организационно-правовой формы лизинговой компании, ее юридического адреса, номера расчетного счета, наименования обслуживающего банка и срока действия лицензии;
- в установленном порядке заверенные копии учредительных документов лизинговой компании и копию

свидетельства о государственной регистрации лизинговой компании;
- справку органа Государственной налоговой службы Российской Федерации о постановке лизинговой компании на учет;
- документ, подтверждающий факт оплаты уставного капитала лизинговой компании;
- баланс лизинговой компании за предыдущий отчетный период (квартал) и отчет о результатах ее финансовой деятельности за указанный период (в случае осуществления такой деятельности);
- копию акта последней аудиторской проверки лизинговой компании или ее проверки органом Государственной налоговой службы Российской Федерации (для работавших ранее организаций);
- документ, подтверждающий факт оплаты процедуры рассмотрения заявления.

В случае отсутствия нотариально заверенных копий учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации лизинговой компании в лицензионный орган предъявляются их оригиналы.

Лицензионный орган не вправе требовать от лизинговой компании представления иных документов, кроме указанных выше.

Представляемые лизинговой компанией для получения лицензии документы подлежат обязательной регистрации лицензионным органом на день подачи и хранению в течение всего срока действия лицензии.

Лицензия оформляется на типовых бланках, являющихся документами строгой отчетности, имеющих учетную серию и номер, по степени защищенности приравниваемых к ценным бумагам на предъявителя.

Лицензия содержит следующие сведения:
- наименование лицензионного органа, выдавшего лицензию;

- наименование и юридический адрес лизинговой компании, получающей лицензию;
- вид лицензируемой деятельности;
- срок действия лицензии;
- условия осуществления данного вида деятельности;
- регистрационный номер и дата выдачи лицензии.

Лицензия подписывается руководителем лицензионного органа (в его отсутствие — заместителем руководителя) и заверяется печатью этого органа.

При выдаче лицензии ей присваивается регистрационный номер, под которым она вносится в реестр.

При продлении, приостановлении действия или аннулировании лицензии лицензионным органом делается соответствующая запись в реестре.

Образец содержания свидетельства о выдаче лицензии приведен в приложении к настоящему пособию.

Лицензии, выданные органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, действительны только на территории данного субъекта Российской Федерации.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается лицензионным органом в течение 30 дней со дня подачи лизинговой компанией заявления с приложением необходимых документов.

Лицензионный орган вправе принять решение о проведении дополнительной экспертизы представленных лизинговой компанией документов.

Решение о проведении дополнительной экспертизы, в том числе независимой, может быть принято лицензионным органом в случае:

- наличия спорных вопросов при рассмотрении представленных документов;
- соответствующего требования лизинговой компании при получении ею отказа в выдаче лицензии;
- необходимости привлечения к рассмотрению представленных документов специалистов более высокой квалификации или иного профиля;

– доработки и повторного внесения лизинговой компанией ранее представленных документов по требованию лицензионного органа.

В случае проведения дополнительной экспертизы, в том числе независимой, решение о выдаче или отказе в выдаче лицензии принимается лицензионным органом в 15-дневный срок с момента получения экспертного заключения, но не позднее 60 дней с момента подачи лизинговой компанией заявления с приложением необходимых документов.

В отдельных случаях, в зависимости от сложности и объема представленных лизинговой компанией документов, срок принятия решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии может быть дополнительно продлен руководителем лицензионного органа до 30 дней.

Проведение дополнительной независимой экспертизы осуществляется аудиторской организацией, определяемой лицензионным органом по согласованию с лизинговой компанией.

В случае принятия лицензионным органом решения об отказе в выдаче лицензии соответствующее уведомление направляется (выдается) лизинговой компании в письменной форме в 3-дневный срок со дня принятия указанного решения с мотивированным обоснованием причины отказа.

Основаниями для отказа в выдаче лицензии являются:

– несоответствие представленных лизинговой компанией документов требованиям действующего законодательства и (или) Положения о лицензировании;
– наличие в представленных лизинговой компанией документах недостоверной и (или) искаженной информации;
– наличие отрицательного экспертного заключения лицензионного органа по итогам рассмотрения представленных документов в связи с отсутствием у ли-

зинговой компании возможности выполнять функции лизингодателя в соответствии с действующим законодательством.

Обязательным условием действия лицензии является выполнение лизинговой компанией следующих требований:

- соблюдение законодательных и иных нормативных правовых актов, а также Положения о лицензировании;
- осуществление деятельности в качестве лизингодателя (наличие не менее одного находящегося в стадии реализации договора финансового лизинга в течение срока действия лицензии);
- приоритетность лизинговой деятельности по отношению к иным видам хозяйственной деятельности, осуществляемым лизинговой компанией (не менее 40 процентов дохода от реализации лизинговых услуг в общем объеме доходов лизинговой компании по итогам хозяйственной деятельности за год).

При этом в Положении замечается, что последнее требование не распространяется на лизинговые компании, использующие для осуществления лизинговой деятельности средства федерального бюджета и имеющие отраслевой характер.

Лицензия выдается на срок до 5 лет. По заявлению лизинговой компании лицензия может выдаваться лицензионным органом на меньший срок, *но не менее 1 года.*

Передача лизинговой компанией лицензии иным юридическим и (или) физическим лицам и ее использование этими лицами запрещается.

Рассмотрение заявления о выдаче лицензии, а также выдача лицензии или ее копии осуществляются лицензионным органом на платной основе. Расходы компании, претендующей на получение лицензии, при этом таковы.

За рассмотрение заявления о выдаче лицензии взимаются платежи в размере 3 (трех) установленных действующим законодательством на момент подачи заявления минимальных размеров оплаты труда.

За выдачу лицензии взимаются платежи в размере 100 (ста) установленных действующим законодательством на момент подачи заявления минимальных размеров оплаты труда. За выдачу копии лицензии взимаются платежи в размере фактических затрат, связанных с ее изготовлением.

Расходы аудиторской организации при проведении дополнительной независимой экспертизы не включаются в состав платежей за рассмотрение и выдачу лицензии и подлежат обязательной оплате лизинговой компанией вне зависимости от результата экспертизы.

Выдача лицензии или ее копии осуществляется лицензионным органом по представлению лизинговой компанией документа, подтверждающего факт ее оплаты.

Продление срока действия ранее выданной лицензии осуществляется лицензионным органом в порядке, предусмотренном для ее получения.

В случае реорганизации лизинговой компании, изменения ее наименования и (или) юридического адреса, а также утраты лицензии лизинговая компания обязана в 15-дневный срок подать заявление о переоформлении лицензии. При этом переоформление лицензии осуществляется в порядке, предусмотренном для ее первичного получения.

До переоформления лицензии лизинговая компания осуществляет лизинговую деятельность на основании ранее выданной лицензии, а в случае ее утраты — на основании временного разрешения, выдаваемого лицензионным органом по заявлению лизинговой компании.

В Положении предусмотрены также порядок действия и аннулирования лицензии. В частности, определено, что

лицензионный орган имеет право приостанавливать действие лицензии или аннулировать ее в случаях:

- представления лизинговой компанией в лицензионный орган заявления о приостановлении или аннулировании лицензии;
- неоднократного (более 2-х раз в течение срока действия лицензии) нарушения лизинговой компанией условий действия лицензии, установленных настоящим Положением;
- прекращения или приостановления лизинговой компанией деятельности в качестве лизингодателя;
- нарушения или невыполнения лизинговой компанией предписаний или распоряжений уполномоченных государственных органов, а также приостановления ими в соответствии с действующим законодательством деятельности лизинговой компании;
- ликвидации лизинговой компании в качестве юридического лица.

Лицензионный орган в трехдневный срок со дня принятия решения о приостановлении действия лицензии или ее аннулировании в письменной форме извещает о данном решении лизинговую компанию и орган Государственной налоговой службы Российской Федерации.

В случае изменения обстоятельств, повлекших за собой приостановление действия лицензии, по заявлению лизинговой компании ее действие может быть возобновлено.

Действие лицензии считается возобновленным после принятия лицензионным органом соответствующего решения. Лицензионный орган в трехдневный срок обязан известить об этом решении лизинговую компанию и орган Государственной налоговой службы Российской Федерации.

Право на приостановление действия лицензии имеют также иные органы в соответствии с действующим законодательством.

В случае ликвидации лизинговой компании в качестве юридического лица ранее выданная лицензия подлежит возврату в лицензионный орган и аннулированию.

И, наконец, в Положении был предусмотрен контроль за соблюдением условий действия лицензии.

Примечательно, что лицензирование по лизингу не затрагивало банки, для которых лизинговые операции предусмотрены Законом РФ «О банках и банковской деятельности». С 20 июля 1996 г. Министерство экономики России приступило к выдаче российским компаниям лицензий на предоставление лизинговых услуг.

Таким образом, лицензирование деятельности лизинговых организаций, предусмотренное Постановлением Правительства РФ, явилось важным инструментом регламентации лизинговой деятельности, ограждения лизингового рынка от случайных и ненадежных его участников, обеспечения регистрации и надлежащего контроля за организациями, пользующимися широким спектром льгот различного характера, при осуществлении столь важного вида экономической деятельности.

Тема 3.3. Оттавская Конвенция о международном финансовом лизинге

Формирование мирового лизингового рынка, включение в него нового сектора, представленного российскими предприятиями и организациями, получившими право непосредственного участия во внешнеэкономической деятельности, все более настоятельно требует разрешения проблемы унификации правового регулирования лизинговых отношений. Четкая правовая определенность взаимоотношений, возникающих в практике осуществления внешних лизинговых сделок, не только должна сыграть позитивную роль в развитии междуна-

родного лизинга, но и обогатить теорию и практику отечественного лизингового бизнеса.

Действительно, бурное развитие лизинга как в отдельных странах, так и на международном уровне поставило на повестку дня вопрос о разработке норм правового регулирования международного сотрудничества в этой области.

Для этого, как уже было отмечено в данном пособии, еще в 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права была создана многочисленная разносторонняя группа по разработке свода унифицированных правил использования международного лизинга. Основной задачей этой группы было приемлемое в международном масштабе решение двух принципиальных вопросов:

- во-первых, какие сделки из многочисленного круга коммерческих операций следует считать международным лизингом;
- во-вторых, какие же из этих сделок будут в конечном счете регулироваться разрабатываемым сводом законов, данной Конвенцией.

Следует заметить, что разработка такого приемлемого для всех стран, культивирующих лизинговые сделки, свода юридических правил и принципов была чрезвычайно необходима. Эта необходимость диктовалась самим масштабом распространения международных лизинговых сделок, участием в них отдельных сторон, лиц, функционировавших в рамках своих собственных национальных юридических условий и отсутствием единого, согласованного с законодательством отдельных стран, свода правовых требований по осуществлению и регулированию таких сделок. Такая правовая неопределенность не должна была продолжаться бесконечно долго, поскольку сама суть лизингового соглашения предполагает довольно сложное сочетание правовых (собственности,

владения, распоряжения, ответственности, рисков, страхования) и финансово-экономических (платности, возвратности, срочности) вопросов, о которых мы говорили выше.

Поэтому не случайно то широкое европейское представительство, которое было обеспечено при подготовке этих унифицированных правил осуществления лизинговой деятельности. В долгой работе по их формированию приняли участие представители Европейской Ассоциации лизинговых компаний (Евролизинг), Гаагская конференция по международному частному праву, Банковская Федерация Европейского сообщества, группа «Эбиклиз» (объединявшая лизинговые компании Бельгии, Голландии, Германии, Австрии, Франции, Великобритании, Италии) и многие другие заинтересованные организации.

Результатом этой долгой подготовительной работы явилось *принятие на дипломатической конференции в Оттаве 28 мая 1988 г. Оттавской Конвенции по международному финансовому лизингу*. Этот важнейший документ был призван снять те возможные сложности, которые могут возникнуть при осуществлении операций международного финансового лизинга из-за подпадания этих операций под различные юрисдикции, под многочисленные валютные, таможенные, налоговые и другие меры государственного регулирования нескольких стран одновременно.

Требуемое единообразное регулирование вопросов лизинга, неодинаково трактуемых в правовых системах различных стран, и было достигнуто в мае 1988 г. в Оттаве (Канада). Цель заключения Конвенции, представленная как уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу) и разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки, отчетливо прослеживается из полного текста Конвенции, который приведен в приложении.

Занимавшийся этой многолетней работой Международный институт унификации частного права (УНИДРУА) является по своему статусу межправительственной организацией, членом которой является и Российская Федерация.

Принятая Конвенция регулирует вопросы, возникающие при заключении и исполнении договоров, заключаемых в связи с операциями по лизингу, сторонами которых являются коммерческие организации из разных стран.

Конвенция соответствует Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г. и Федеральному закону «О международных договорах Российской Федерации». Заметим, что *в 1998 г. Оттавская Конвенция была ратифицирована Государственной Думой Российской Федерации.* Таким образом, Россия стала единственным (из государств нашего ближнего зарубежья) участником Конвенции.

В настоящее время Конвенция действует в отношении Франции, Италии, Нигерии и Венгрии. Кроме того, она подписана, но пока не ратифицирована Бельгией, Ганой, Гвинеей, Марокко, Панамой, США, Танзанией, Филиппинами, Финляндией. Многие другие страны дефакто используют Конвенцию при заключении международных договоров лизинга.

Исходя из поставленной цели основополагающей частью Конвенции стало описание сделок, характерные черты которых позволяют классифицировать их как лизинговые. В Конвенции были выработаны и нашли отражение принципы, в соответствии с которыми хозяйственная сделка может быть отнесена к финансовой аренде, а именно:

- будущий лизингополучатель самостоятельно в соответствии с собственной компетентностью подбирает себе поставщика и оборудование;
- приобретение оборудования лизинговой компанией, то есть купля-продажа объекта лизинга, осуществляется

именно с целью последующей его сдачи в аренду, о чем уведомляется поставщик;
- расчет лизинговых платежей базируется на принятых условиях амортизации.

Комментируя эту часть Конвенции с точки зрения отечественного опыта, отметим, что сложившееся в нашей стране понимание лизинга соответствует общепринятой в мировой практике трактовке лизинговых сделок. Вместе с тем, Конвенция существенно уточняет и ограничивает сделки, подпадающие под определение лизинговых. Она исходит из классического лизинга, носящего трехсторонний характер. Из сферы действия Конвенции исключаются двусторонние лизинговые сделки, получившие название «возвратный лизинг». Для нашей страны, исходя из сложившейся конъюнктуры и предложения на рынке лизинговых услуг, именно возвратный лизинг представляет, как уже отмечалось, особый интерес. Не регулируется Конвенцией и лизинг для удовлетворения личных потребностей. Но в России данный вид лизинга практически не используется (частный потребитель участвует только в краткосрочной аренде (прокате) бытовой техники и инвентаря). Однако это не означает, что таких видов лизинговых сделок быть не может. Просто Конвенция их не регулирует, ее положение и нормы на такие сделки не распространяются.

Действительно, Конвенция не противоречит российскому законодательству и не требует внесения изменений в соответствующие законодательные акты: *положения параграфа 6 главы 34 Гражданского кодекса РФ, специального Федерального Закона «О лизинге» по принципиальным вопросам совпадают с Конвенцией*. Это еще раз подчеркивает, что факт присоединения России к Конвенции не изменяет принципиального подхода к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом пространстве Российской Федерации, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными

контрагентами. Этот подход является унифицированным. На практике он должен помочь российским предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга.

В Конвенции установлены общие нормы регулирования международных лизинговых операций, которые в зависимости от конкретных условий могут уточняться участниками сделки по их усмотрению. Конвенция позволяет сторонам отступать от тех или иных ее положений, кроме специально оговоренных по тексту пунктов ст. 8 и 13 (см. приложение).

В квалификационную характеристику финансовой аренды не включены право на покупку оборудования у лизингодателя, конкретный порядок расчета и выплаты лизинговых платежей.

Центральное место в Конвенции заняло уточнение объема имущественной ответственности лизингодателя, лизингополучателя и поставщика. Защита имущественных прав лизингополучателя осуществляется исходя из того, что он является собственником передаваемого во временное пользование имущества.

В принятой Конвенции объем ответственности лизингодателя перед лизингополучателем ограничен размерами причиненного лизингополучателю ущерба, ставшего возможным вследствие некомпетентного вмешательства лизингодателя в выбор будущего пользователя поставщика или в определение спецификации объекта лизинга, если таковое имело место. Это конвенциальное положение не согласуется с юридической практикой ряда стран, в том числе и России, где такая ответственность ограничена более широкими рамками. Для преодоления данного противоречия Конвенцией предусмотрена возможность при присоединении к ней стран с более строгим режимом ответственности делать оговорку о применении норм своего национального права.

А именно: при присоединении к Конвенции любому государству разрешается сделать заявление о замене п. 3 ст. 8, касающейся ответственности арендодателя, положениями своего законодательства, чем теперь и воспользуется Российская Федерация, где указанная ответственность регулируется ст. 401 и ст. 461 Гражданского кодекса РФ.

Для обеспечения прав собственника имущества на лизингополучателя налагается обязанность использовать объект лизинга в строго определенных в соглашении целях, поддерживать его в состоянии, в котором оно было предоставлено с учетом нормального морального и физического старения. Пользователь обязан своевременно и в полном объеме по согласованному графику производить лизинговые платежи. При нарушении лизингополучателем своих обязанностей собственник имущества вправе требовать получения причитающихся ему платежей и возмещения нанесенного из-за несоблюдения договора ущерба. В некоторых определенных договором случаях он может аннулировать соглашение.

Защищая имущественные права другой стороны — лизингополучателя, Конвенция возложила на собственника имущества всю полноту ответственности, если обнаружится, что какое-либо третье лицо обладает особым, преимущественным по сравнению с пользователем, правом на имущество. Исключение составляет случай, если последнее стало возможным в результате действий самого пользователя.

Для хозяйственной практики нашей страны особый интерес представляют зафиксированные в Конвенции правила о взаимоотношениях между партнерами по сделке в случае признания несостоятельности лизингополучателя.

В некоторых законодательных актах Российской Федерации предусмотрено право банка объявлять заемщиков неплатежеспособными (банкротами). Так, в соответствии с законодательством о банках, заемщики—юридические лица, не выполняющие свои обязательства по

своевременному возврату полученных от банков ссуд, могут быть признаны в установленном законодательством России порядке неплатежеспособными (банкротами) с опубликованием соответствующего извещения в печати. По предложению банка-кредитора к ним могут быть приняты следующие меры:

- реорганизация долга;
- передача оперативного управления предприятием-заемщиком временной администрации, назначенной с участием банка-кредитора;
- реорганизация предприятия-заемщика;
- ликвидация предприятия-заемщика в соответствии с законодательством Российской Федерации.

С 1 марта 1993 г. в России был введен в действие Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Закон определил условия и порядок объявления предприятия несостоятельным должником и осуществления конкурсного производства, установил очередность удовлетворения требований кредиторов. Он создал правовую основу для принудительной или добровольной ликвидации несостоятельного предприятия, если проведение реорганизационных процедур экономически нецелесообразно или оно не дало положительного результата. С 1 марта 1998 г. в России действует новый Федеральный Закон о банкротстве, который изменил и уточнил признаки и порядок проведения процедуры признания предприятия несостоятельным.

Однако и в настоящее время в России правоотношения лизингодателя с пользователем имущества, объявленным неплатежеспособным, все-таки не получили исчерпывающего правового регулирования. Очевидно, что на имущество, собственником которого объявленный банкротом лизингополучатель не является, не может быть наложено взыскание. Лизинговый договор при банкротстве пользователя должен считаться аннулированным по его вине, а сам он должен полностью возместить

лизингодателю убытки, возникшие из-за прерывания договора. Лизингодатель должен быть включен в число других контрагентов неплатежеспособного предприятия, по обязательствам которых предприятие-банкрот в установленной для него очередности должно произвести платежи.

В Конвенции констатируется общее положение, в котором подчеркивается возможность требования участниками сделки публичной регистрации имущественных прав *лизингодателя на переданное во временное пользование* имущество.

Конвенцией предусмотрено также предоставление лизингополучателю перед лизингодателем прав, аналогичных правам покупателя перед продавцом при сделке купли-продажи. В соответствии с принятыми положениями пользователь имущества должен обладать правами требования, вытекающими из обязанностей поставщика по заключенному договору купли-продажи имущества. Тем самым по отношению к поставщику пользователь будет выступать как собственник, приобретающий имущество непосредственно, в то время как таковым на самом деле он не является. Это, однако, не означает, что он может самостоятельно, без уведомления действительного собственника, расторгать с поставщиками договор купли-продажи. В случае нарушения условий о поставке он может требовать через собственника *или их* безусловного соблюдения, или расторжения договора поставки между поставщиком и лизинговой компанией. *Другие аспекты правовых взаимоотношений поставщика* и пользователя имущества в нашей стране остаются практически неотрегулированными, пользователю отводится скорее пассивная, чем активная роль.

Резюмируя сказанное выше, отметим, что *основной особенностью концепции, положенной в основу Конвенции, является принятие во внимание экономически и*

юридически тесно связанных между собой трехсторонних отношений изготовителя (поставщика) товара, в частности, оборудования, *арендодателя этого имущества и его арендатора*, причем существенным образом учитываются интересы последнего (например, в форме его права предъявлять претензии в отношении недостатков товара непосредственно поставщику).

Когда речь идет о таком инвестиционном товаре, как оборудование, то в современных условиях важным является не только приобретение оборудования с высокими технико-экономическими характеристиками, но и финансовые условия сделки на предлагаемое оборудование. Лизинг, в отличие от купли-продажи оборудования дает возможность пользоваться оборудованием, то есть получить его в экономическую собственность без его приобретения в юридическую собственность. При этом оплата пользования оборудованием, как это характерно для арендных отношений, рассредоточена во времени, при финансовой аренде это время может совпадать со сроком амортизации оборудования.

К тому же арендодатель обязан обеспечить закупку у поставщика, а затем передачу арендатору оборудования строго по тем технико-экономическим характеристикам (включая наименование изготовителя), которые указал в договоре арендатор.

Конвенция содержит более подробное регулирование вопросов международного лизинга, чем Гражданский кодекс РФ. В частности, ею регулируются вопросы сублизинга (ст. 2), которые нашли потом отражение в Законе «О лизинге», правоотношения доверительного собственника и арендодателя при банкротстве арендатора (ст. 7), вопросы освобождения арендодателя от ответственности перед третьими лицами за вред, причиненный им оборудованием (ст. 8), обязанности арендатора по поддержанию оборудования в надлежащем состоянии

(ст. 9), вопросы ответственности арендатора и арендодателя (ст. 12 и 13) и др.

Применение ст. 20 Конвенции в случае соответствующего решения законодателей позволяет использовать российское гражданское законодательство вместо положений п. 3 ст. 8 Конвенции, где речь идет об ответственности арендодателя за нарушение данной им арендатору гарантии «спокойного владения» предметом лизинга (то есть исключение претензий имущественного характера к предмету лизинга со стороны третьих лиц) в результате умышленных действий (или бездействия) либо грубой небрежности. Примером нарушения «спокойного владения» предметом лизинга может быть неизвещение арендодателем арендатора о передаче предмета лизинга в залог для обеспечения обязательств по банковскому кредиту.

Гражданский кодекс РФ более строго регламентирует этот вопрос, предусматривая ответственность за нарушение не только в случае грубой небрежности, но и за простой. Разница между этими понятиями может повлиять на решение суда или международного арбитража при рассмотрении споров арендодателей и арендаторов, особенно если учесть, как правило, значительные суммы исков.

Присоединение к Конвенции создает более благоприятные условия для привлечения реальных иностранных инвестиций в производственные фонды (активы) российской экономики, а также расширяет возможности международного лизинга оборудования, производимого в России.

Кроме этого, присоединение к Конвенции, несомненно, может оказать позитивное влияние на процесс совершенствования законодательной базы регулирования лизинговых отношений в Российской Федерации, в частности, на разработку и совершенствование подзаконных актов и нормативных документов с целью развития Федерального Закона «О лизинге».

Глава 4
МЕХАНИЗМ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 4.1. Этапы заключения лизингового договора

Как было отмечено в определении, лизинг — это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

Классическому лизингу свойственен трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества. Сама лизинговая операция осуществляется по следующей схеме.

Будущий лизингополучатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств. Тогда он находит лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми средствами, и обращается к ней с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за определенную договором лизинга плату. По окончании договора, в зависимости от его условий, имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Механизм и этапы заключения лизинговой сделки схематично представлены на рисунке 4.1.

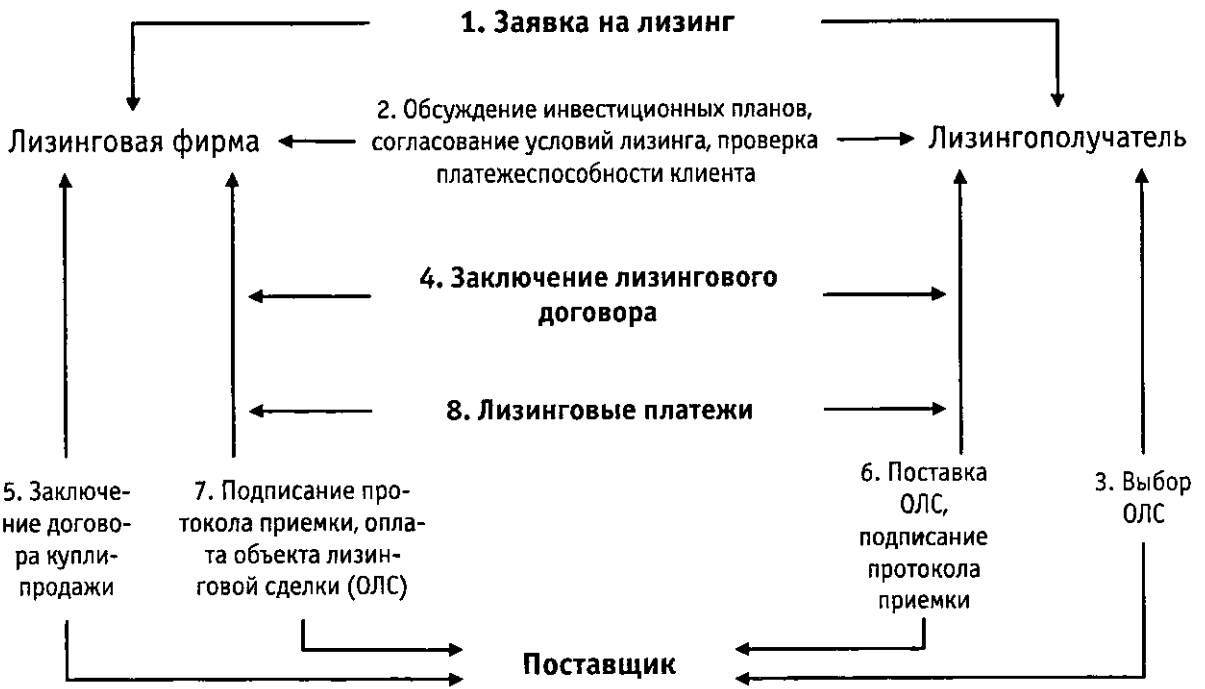


Рис. 4.1. Принципиальная схема вступления субъектов лизинговой сделки в лизинговые отношения

Состав участников сделки сокращается до двух, если продавец и лизингодатель или продавец и лизингополучатель являются одним и тем же лицом.

В случае реализации дорогостоящего проекта число участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и т. п.).

Здесь необходимо вспомнить, что в мировой хозяйственной практике выделяют три основных организационных формы управления лизингом. По одному варианту, вся деятельность по подготовке и проведению лизинговых операций сосредоточена в подразделениях или службах предприятия, занимающихся производственными вопросами; по второму — сконцентрирована в службах маркетинга и сбыта. Наконец, при третьей форме — выделена в специально для этого создаваемые самостоятельные институты (финансовые и специализированные компании, кредитные учреждения и т. д.).

В случае применения первой из приведенных форм организации лизинговой деятельности концентрация лизинговых функций в подразделениях, производящих продукцию, позволяет форсировать ее сбыт, налаживать соответствующее гарантийное обслуживание непосредственного потребителя, укрепляет долговременные перспективные связи производства и потребителя.

Однако с расширением лизингового бизнеса эта организационная форма в силу своей ограниченности уже не может обеспечить все возрастающие потребности пользователей, и поэтому зачастую неизбежен переход к следующей, более совершенной системе управления лизинговым бизнесом, основанной на передаче функций по осуществлению лизинговой деятельности в специализированные службы, призванные решать вопросы расширения сбыта, то есть в службы маркетинга. Управление лизингом посредством маркетинга позволяет и да-

лее совершенствовать эту форму сбыта, осуществлять его уже освоенными этой специализированной службой методами и средствами реализации продукции на рынке.

Дальнейшее развитие и расширение масштабов лизинга делает зачастую недостаточными средства и усилия самого производителя и требует прилива новых капиталов. Последнее достигается созданием специализирующихся на проведении лизинговых операций компаний, в которых сосредоточено выполнение всех функций, связанных с предоставлением имущества в лизинг. Эффективность деятельности таких компаний обеспечивается тем, что в данном случае выполнение всех локальных задач (реклама, изучение, анализ и оценка рынка, гарантийный ремонт, техническое обслуживание продукции у потребителей, организация документооборота, мобилизация всех дополнительных финансовых ресурсов) объединено организационно и подчинено единой конечной цели — обеспечению оптимального использования всех и, в первую очередь, финансовых ресурсов путем осуществления лизинговой деятельности.

В нашей стране формирование лизинговых рыночных структур только начинается. Поэтому из тех организационных форм лизинга, которые приняты за рубежом, у нас пока получили развитие только некоторые из них, в частности, финансовые лизинговые компании и коммерческие банки, занимающиеся лизинговыми операциями. Вторым участником лизинговой сделки является пользователь имущества — лизингополучатель, которым может быть любое юридическое лицо: государственное или муниципальное унитарное предприятие, малое предприятие, акционерное общество, товарищество и т. д. Третий участник лизинговой сделки — продавец имущества, которым также может быть любое юридическое лицо: производитель имущества, снабженческо-сбытовая, торговая организация и т. д.

Как и в любой сложной финансовой сделке (а лизинговые операции как раз и являются таковыми), можно выделить три основных этапа:

- подготовка и обоснование;
- юридическое оформление;
- исполнение.

На первом этапе оформления лизинговой сделки необходимы следующие документы:

- заявка, получаемая лизингодателем от будущего лизингополучателя на покупку оборудования;
- заключение о платежеспособности лизингополучателя и обоснование эффективности лизингового проекта;
- заявка-наряд, направляемая лизингодателем поставщику оборудования;
- заявка, направляемая лизингодателем банку, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки.

На втором этапе оформляются следующие документы:

- кредитный договор, заключаемый лизингодателем с банком, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки;
- договор купли-продажи объекта лизинга;
- акт приемки-сдачи объекта лизинга в эксплуатацию;
- лизинговый договор (соглашение);
- договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества, если обслуживание будет осуществлять лизингодатель;
- договор на страхование объекта лизинга;
- договор на другие дополнительные услуги лизингодателя.

На третьем этапе осуществляется эксплуатация поставленного имущества. Лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, выполняет работы, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, осуществляет в отношении лизингодателя лизинговые платежи. Лизинговые операции отражаются в

бухгалтерской отчетности, а после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию оборудования.

Указанные этапы нашли отражение на приведенной схеме (см. рис. 4.1). Рассмотрим их содержание более подробно.

Любая лизинговая сделка начинается с получения лизингодателем заявки от будущего лизингополучателя на покупку имущества и сдачу его во временное пользование.

Заявка составляется в произвольной форме, но в ней должны обязательно присутствовать наименование имущества, его параметры, технические и экономические характеристики, а также местонахождение потенциального поставщика и его реквизиты.

Инициатива в заключении лизинговой сделки, как правило, исходит от лизингополучателя, который знает, какое имущество ему нужно и кто его производит. Вместе с тем лизингополучатель может обратиться к лизингодателю с просьбой подобрать поставщиков требуемого имущества. Однако последнее слово в выборе имущества и вопрос поставки остаются за лизингополучателем.

Лизинговая компания не является сторонним наблюдателем в процессе зарождения сделки. Для того чтобы о ней знал будущий пользователь, она ведет рекламную кампанию своей деятельности, объясняя преимущества лизинга для лизингополучателей, собирает информацию о перспективных видах оборудования, ценах, поставщиках, анализирует спрос и многие другие факторы.

Одновременно с заявкой или после принятия решения о ее рассмотрении лизингодателем потенциальный лизингополучатель представляет все документы, которые требует от него лизингодатель. В стандартный набор таких документов входят:

- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- бухгалтерский баланс за последний год или (и) квартал;
- экономическое обоснование и анализ эффективности сделки (например, в форме бизнес-плана);
- наличие гаранта сделки.

При необходимости лизингодатель может потребовать предоставления дополнительной информации.

После получения лизингодателем всех необходимых документов начинается как их формальная проверка (местонахождение фирмы лизингополучателя и т. п.), так и всесторонняя экспертиза лизингового проекта, которая в случае необходимости может быть поручена независимым экспертам.

Предварительно анализируется первоначальная стоимость имущества, продолжительность договора, возможные схемы выплаты лизинговых платежей, их периодичность, размер аванса, остаточная стоимость имущества и т. д.

Лизинговая фирма определяет круг вероятных производителей необходимого оборудования и запрашивает их о возможности лизинговой сделки. Одновременно она оценивает и потенциального клиента (заказчика), в частности, его способность выплачивать арендные платежи, необходимость гарантий и т. д. На стадии разработки предложений лизинговая фирма уделяет особое внимание оценке риска, которая при лизинговой сделке включает два момента:

- оценку клиента, его способность выплачивать лизинговые платежи с учетом деятельности, связанной с размещаемым имуществом;
- оценку имущества, степени его действительной заменяемости: если степень заменяемости высока (стандартное оборудование, легко поддающееся новому приме-

нению, с низкими темпами морального износа) — риск низок; если степень заменяемости низка (оборудование специфического назначения, изготовленное по заказу, быстро устаревающее) — риск высок.

Трудность правильной оценки платежеспособности клиента связана с нестабильной финансовой обстановкой в стране, необходимостью оценки не столько текущего, сколько будущего финансового положения лизингополучателя, так как лизинговый договор заключается на длительный период. Необходимо оценить спрос на продукцию (товары), выпускаемую на лизинговом имуществе.

В случае международного лизинга возникают следующие проблемы:

- выбор валюты платежа;
- оценка изменения курса валюты;
- таможенный режим лизингополучателя;
- наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами;
- защита прав собственности иностранного капитала.

При раздельном лизинге (лизинге с дополнительным привлечением средств) возникают вопросы, связанные с залоговым правом, страхованием, получением различного вида гарантий.

Подготовленное лизинговой фирмой предложение должно содержать стандартные положения, необходимые для любого лизингового контракта и любой лизинговой операции, в частности, должны быть указаны следующие основные параметры, определяющие размер платежей по сделке:

- финансируемая сумма (закупочная цена оборудования или другого имущества);
- длительность контракта;
- способ уплаты платежей (ежемесячные, ежеквартальные или иные опережающие арендные платы);

- аванс, полученный в момент закупки имущества;
- ставки (твердые или обусловленные стоимостью оборудования) и условия их применения;
- особенности налогообложения;
- возможность выбора потребителя по окончании срока лизинговой сделки;
- величина выкупа;
- страхование имущества, подлежащего размещению.

После подготовки предложения лизинговая фирма предоставляет поставщику и потребителю необходимую информацию и, если условия приемлемы, заинтересованными сторонами подписывается лизинговый контракт. Одновременно с заключением контракта клиент выплачивает лизинговой фирме соответствующую сумму за первую арендную плату, за подготовку предложения и за страхование.

На стадии подготовки предложения (до подписания контракта) производитель и потребитель согласовывают принципиальные характеристики оборудования, подлежащего сдаче в лизинг.

Приняв положительное решение о вступлении в лизинговую сделку, лизингодатель на основании заявления лизингополучателя направляет заказ-наряд поставщику. В нем указываются банковские реквизиты, юридический адрес и настоящее местонахождение лизингополучателя, а также вид имущества со всеми необходимыми параметрами и его цена. Если возникает необходимость выполнения дополнительных работ (например, по установке, монтажу оборудования и т. п.) к заказ-наряду прилагается техническое задание на выполнение этих работ с указанием их стоимости.

После получения поставщиком заказ-наряда последний уведомляет лизингодателя о его получении и готовности выполнения.

Тема 4.2. Юридическое оформление и обязанности сторон в лизинговой сделке

Как следует из характеристики экономической сущности лизинга и его правовых основ, с точки зрения имущественных отношений, лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений по купле-продаже и отношений, связанных с временным использованием имущества. С точки зрения обязательственного права, эти отношения могут быть реализованы с помощью двух видов договоров: купли-продажи и лизинга (как передачи имущества во временное пользование).

В случае, если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества после окончания срока договора, то отношения по временному использованию переходят в отношения купли-продажи, но они в данном случае возникают между лизингодателем и пользователем имущества.

Важно отметить, что все перечисленные выше этапы лизингового процесса тесно связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества (договор лизинга) возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что исполнение одного договора дает толчок к возникновению следующей сделки, а участники лизингового процесса тесно взаимодействуют между собой на разных этапах.

На первом этапе изготовитель оборудования и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом пользователь имущества, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, является активным участником этой сделки, выбирая оборудование и конкретного поставщика.

Все технические вопросы реализации договора купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки и т. п.) решаются между изготовителем и лизингополучателем,

на лизингодателя же ложится обязанность финансового обеспечения сделки.

На втором этапе покупатель имущества сдает его во временное пользование, выступая как лизингодатель. Однако отношения по второму договору не замыкаются отношениями между пользователем и лизингодателем. Продавец имущества, хотя и заключил договор купли-продажи с лизингодателем, несет ответственность, как минимум, по качеству оборудования перед пользователем.

Если оценивать важность и значимость отдельных составляющих комплекса лизинговых отношений, то определяющими, конечно же, являются отношения по передаче имущества во временное пользование. Отношениям по купле-продаже имущества отводится второстепенная роль.

Лизингополучатель, как правило, обязуется застраховать за свой счет, но в пользу лизинговой фирмы, полученные машины и оборудование от пожаров, краж и иных рисков, могущих привести к порче или выводу из строя предоставленного имущества. Особо оговариваются в лизинговом контракте момент передачи оборудования пользователю и момент возможности риска от случайной гибели или порчи оборудования.

Лизингополучатель должен эксплуатировать полученные машины и оборудование в точном соответствии с техническими инструкциями, он не имеет права (без письменного согласия арендодателя) производить в оборудовании какие-либо изменения. В случае просрочки платежа лизинговая фирма может забрать предоставленное оборудование без предупреждения или взыскать задолженность по суду. Это связано с чисто финансовыми функциями лизинговой фирмы, которая не получает от арендаторов никаких банковских гарантий или закладных за сдаваемые в аренду машины и оборудование. В случае невыполнения главных условий контракта (а

лизинговой фирме предоставлено право инспектировать поставленное оборудование в любое время в любом месте), фирма может его расторгнуть, а лизингополучатель в этом случае должен заплатить неустойку.

Лизинговая фирма может отказать в предоставлении оборудования, если она не уверена в возможностях выплаты лизингополучателем арендной платы, а также в тех случаях, когда предполагается нестандартное использование оборудования, а контроль и определение потенциального ущерба значительно затруднены.

По окончании срока лизинговой сделки лизингополучатель (арендатор) может выбрать одно из трех возможных решений:

- возвратить за свой счет лизинговой фирме имущество в исправном состоянии;
- возобновить лизинговый контракт при более низких ставках платежей;
- приобрести машины и оборудование или иное имущество в собственность, заплатив лизинговой фирме выкуп, сумма которого определяется по договору между арендатором и арендодателем.

В литературе по лизингу приводятся данные о том, что выкуп определяется иногда в размере 1% стоимости оборудования (*так называемый опцион покупателя*). Существование опциона покупателя (который, кстати, законодательно разрешен не во всех странах) отличает лизинг от обычной аренды, ибо речь, конечно же, идет вовсе не о номинальной или реальной покупной цене, рассчитанной по остаточной стоимости оборудования. Лизинговая операция, как отмечалось, зачастую этим и отличается от обычной купли-продажи или от соглашения о прокате-покупке.

Как указывалось выше, *классической лизинговой сделке соответствует подписание* как минимум *следующих документов*:

- договора купли-продажи между лизингодателем и поставщиком;
- непосредственно договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем (лизинговый контракт);
- протокола приемки, свидетельствующего о фактической поставке оборудования—объекта лизинговой сделки, его монтаже и вводе в эксплуатацию без претензий к поставщику и подписанного всеми участвующими в лизинговой операции сторонами.

Кроме того, если лизингодатель использует заемные средства для покупки имущества, заключается кредитный договор с банком, для страхования лизингового имущества — договор страхования, на техническое обслуживание — договор на техническое обслуживание, в случае оказания других дополнительных услуг — соответствующие договоры на их выполнение.

Здесь же мы подробно остановимся только на договоре лизинга. Но прежде чем переходить к его детальному рассмотрению, отметим, что в договоре купли-продажи должны присутствовать следующие положения:

- имущество приобретается с целью последующей передачи лизингополучателю (указывается его наименование) в рамках договора лизинга;
- заказчик передает все свои обязательства, за исключением платежных, лизингополучателю, и поставщик согласен с этим;
- поставщик согласен с тем, что заказчик передает свои права (за исключением права собственности) лизингополучателю и предоставляет ему право все претензии непосредственно предъявлять поставщику.

Основным документом лизинговой сделки является, исходя из важности ее этапов, *договор лизинга*. Он заключается между владельцем имущества (лизингодателем) и пользователем (лизингополучателем) о предоставлении последнему во временное пользование для предпринимательской деятельности объекта лизинга.

В целях методического руководства в надлежащем документальном оформлении лизинговых сделок 29 декабря 1995 г. *Министерством экономики России был разработан и согласован с Минфином РФ Примерный договор финансового лизинга движимого имущества с полной амортизацией*. Этот документ вовсе не случайно носит название примерный, так как может служить только основой для составления договора лизинга в конкретной лизинговой сделке (см. приложение).

Несмотря на это, *положения, которые*, как правило, *должны присутствовать в договоре лизинга*, могут быть представлены следующим перечнем:

1) предмет договора;
2) порядок поставки и приемки имущества;
3) права и обязанности сторон;
4) использование имущества, уход за ним, ремонт и модернизация;
5) страхование;
6) срок лизинга;
7) лизинговые платежи;
8) ответственность сторон и штрафные санкции;
9) порядок разрешения споров;
10) условия досрочного расторжения договора;
11) действия сторон по завершению сделки;
12) прочие условия;
13) форс-мажор;
14) юридические адреса и банковские реквизиты.

Параллельно с подготовкой договора купли-продажи лизингодатель и лизингополучатель имущества подписывают договор лизинга.

Отметим, что помимо методического материала в виде примерного договора, есть и фундаментальные законодательные акты, регулирующие лизинг. Здесь имеется в виду, что, как мы уже отмечали, договор финансовой аренды (лизинга) регламентируется Гражданским кодексом РФ.

В преамбуле договора указываются наименования сторон и фамилии лиц, уполномоченных подписывать договор.

В разделе о предмете договора перечисляется имущество, которое будет куплено и передано лизингополучателю во временное пользование, его стоимость, место и сроки поставки. Как правило, в договоре транспортные расходы по доставке имущества выделяются отдельной строкой, так как они оплачиваются лизингополучателем. Здесь же упоминается, что поставщик уведомлен о том, для каких целей приобретается имущество. В этом же пункте также рекомендуется указать, участвовал ли лизингодатель в выборе имущества и поставщика.

Обязательным условием договора лизинга является указание срока его действия, причем датой начала исчисления срока договора является дата приемки имущества лизингополучателем. Иногда, однако, оговаривается, что лизинговый договор вступает в силу с момента ввода оборудования как объекта сделки в эксплуатацию и действует в течение установленного срока, который при финансовом лизинге обычно совпадает с периодом амортизации оборудования, определяемым сроком его полезного использования.

Ввиду особой важности отдельный раздел в договоре лизинга посвящен порядку поставки и приемки лизингового имущества. В нем отражается, какие стороны участвуют в приемке оборудования. Как правило, это поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. В некоторых случаях лизингодатель может передать свои права по приемке оборудования лизингополучателю. Если необходимо, приводится график приемо-сдаточных испытаний. Помимо этого, в данном документе обязательно определяется срок, в течение которого имущество должно быть принято получателем.

Приемка имущества оформляется актом (протоколом) приемки, который подписывается всеми сторонами,

участвующими в приемке. В акте удостоверяется, что поставленное имущество отвечает всем требованиям, записанным в заявке-наряде, полностью укомплектовано, работоспособно и готово к использованию. Подписывая протокол приемки, лизингополучатель подтверждает надлежащую поставку имущества в соответствии с условиями договора лизинга. *С даты подписания протокола приемки имущества* начинается не только формальный отсчет срока договора лизинга. В этот момент *к лизингополучателю переходят все права обычного покупателя (за исключением права собственности) и все риски.*

Чаще всего после подписания акта приемки лизингодатель выполняет свою основную функцию, а именно — оплачивает счета поставщика по договору купли-продажи. Порядок оплаты определяется в договоре купли-продажи. Как правило, лизингодатель делает предоплату поставщику в момент подписания договора купли-продажи в размере какой-либо части стоимости имущества, а остальную часть стоимости оплачивает после подписания акта приемки. Конкретные схемы оплаты отражаются в договоре купли-продажи.

В случае обнаружения устранимых дефектов, которые не влияют на нормальное функционирование оборудования, лизингополучатель указывает их в акте приемки и согласует с поставщиком сроки их устранения. Если поставщик не устранит неисправности в указанный в акте срок, то лизингодатель или (в его лице) лизингополучатель может потребовать замены объекта лизинга. Невыполнение поставщиком требований лизингодателя дает основание последнему расторгнуть договор купли-продажи.

При отказе лизингополучателя принять имущество из-за дефектов, исключающих его нормальное использование, делается соответствующая запись в протоколе

приемки. Кроме того, лизингополучатель должен об этом (в письменной форме с подробным описанием обнаруженных недостатков) поставить в известность лизингодателя.

При получении протокола приемки, содержащего перечень обнаруженных недостатков, лизингодатель обязан поручить поставщику устранить эти недостатки в течение определенного срока. При невыполнении поставщиком этого обязательства за его счет обеспечивается замена неисправного объекта. Лизингодатель имеет право объявить поставщику о расторжении контракта, если он не устранит дефекты, исключающие нормальную эксплуатацию оборудования.

Однако поставщик не является такой бесправной стороной, как может показаться на первый взгляд. Если поставщик докажет, что лизингополучатель выдвинул неоправданные причины для расторжения договора купли-продажи, то он вправе потребовать возмещения убытков за счет лизингополучателя.

Если лизингополучатель независимо от возможных причин не произвел в указанные в договоре сроки приемку имущества и не заявил об отказе в приемке из-за наличия неустранимых недостатков, имущество считается принятым.

Подписание акта приемки имущества является важным моментом лизинговой сделки, так как с этого момента на лизингополучателя переходят многие права и обязанности лизингодателя и дополнительная ответственность, а именно:

- начинается срок отсчета лизингового договора;
- лизингодатель освобождается от ответственности перед лизингополучателем за качество и пригодность имущества, гарантийные обязательства поставщика, ущерб, возникающий в результате его использования, в том числе и третьим лицам;

- риск случайной гибели, утраты, порчи, хищения имущества переходит к лизингополучателю;
- все права лизингодателя по отношению к поставщику, связанные с возможностью напрямую предъявлять претензии по качеству имущества, ремонту и его гарантийному обслуживанию, переходят к лизингополучателю.

В договоре лизинга должно быть отражено положение о том, что право собственности на имущество в течение всего срока соглашения принадлежит лизингодателю. Лизингополучатель имеет исключительное право владения и пользования объектом лизинга. *Доходы, полученные пользователем на лизинговом имуществе, принадлежат лизингополучателю.* Без письменного согласия лизингодателя объект лизинга не может быть передан третьему лицу.

Лизингополучатель должен использовать имущество только по прямому назначению, не имеет права его модифицировать без наличия соответствующего согласия лизингодателя. Желательно все действия, которые предполагает произвести над имуществом лизингополучатель, отразить в договоре лизинга непосредственно или включить фразу о письменном согласии на это лизингодателя.

Лизингополучатель обязан также предоставить в пользу лизингодателя необходимые гарантии, перечень которых содержится в договоре. Кроме того, в договоре может присутствовать обязательство лизингополучателя в течение всего срока действия договора предоставлять лизингодателю полную информацию о своем экономическом положении, допуская арендодателя к просмотру бухгалтерской отчетности, годовых отчетов о деятельности фирмы. Эти требования присутствуют в Законе «О лизинге».

Лизингодатель может передавать свои права по лизинговому договору полностью или частично третьему лицу без согласия лизингополучателя.

В договоре может быть специальный раздел, где перечислены отмеченные права и обязанности сторон.

Основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата лизинговых платежей. Этому вопросу посвящается отдельный раздел. В нем указывается общая сумма лизинговых платежей, которую должен будет выплатить лизингополучатель, устанавливается порядок, сроки, способ, форма периодических лизинговых платежей. Как правило, в договоре приводится подробный график выплаты лизинговых платежей с конкретными суммами и датами выплат.

В случае задержки выплаты лизинговых платежей в договоре должны быть предусмотрены штрафные санкции за нарушение сроков этих периодических выплат.

Подробный анализ вариантов расчетов платежей приводится в следующей главе.

В связи с неустойчивой политической и экономической обстановкой в России, по причине фактически ежегодного пересмотра (переоценки) 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. Такого рода требования также не противоречат Федеральному Закону «О лизинге».

В отдельном разделе определяется порядок страхования имущества и те действия, которые должны быть предприняты при наступлении страхового случая. Как правило, все риски по доставке имущества несет лизингодатель, а все риски после подписания акта приемки принимает на себя лизингополучатель. Однако в договоре может быть предусмотрен иной порядок страхования.

В лизинговом договоре обязательно должны присутствовать условия, при которых сделка может быть расторгнута досрочно как по инициативе лизингополучателя, так и лизингодателя.

Основной причиной, по которой лизингополучатель может расторгнуть сделку, являются недостатки, обнаруженные при приемке оборудования и исключающие его нормальное использование.

У лизингодателя таких причин намного больше. *Они могут быть разбиты на две группы*:

- условия, которые освобождают стороны от выполнения договора лизинга и не влекут за собой никакой материальной ответственности. В основном эти условия *связаны с нереализацией первого договора купли-продажи*, который был аннулирован еще до поставки имущества лизингополучателю, или продавец оказался не в состоянии его поставить;
- *причины, которые связаны с ненадлежащим исполнением своих обязанностей лизингополучателем*. Ими могут быть: использование имущества не по назначению, невыполнение обязательств по выплате лизинговых платежей или погашению накопившейся задолженности по платежам и штрафам, ликвидация организации лизингополучателя, аннулирование договора купли-продажи по его вине.

Иногда в лизинговом контракте устанавливается определенный «безотзывный» период, в течение которого договор не может быть аннулирован. В «остаточный» же период стороны могут досрочно расторгнуть контракт по перечисленным выше причинам.

При досрочном расторжении лизингового контракта лизингополучатель обязан по требованию лизингодателя возвратить объект лизинговой сделки на указанное им место и немедленно возместить убытки лизингодателя.

Именно лизингополучатель должен заплатить лизингодателю так называемую сумму закрытия сделки, которая включает:

- невыплаченную сумму лизинговых платежей с пеней;

- остаточную сумму стоимости имущества на момент окончания срока договора, если в нем предусмотрен выкуп имущества;
- неустойку.

В одном из последних разделов договора описываются действия сторон по завершению сделки в связи истечением его срока. Возможны три варианта таких действий, лизингополучатель совершает одно из них:

1) возвращает имущество лизингодателю;
2) заключает новый договор лизинга;
3) приобретает имущество по остаточной стоимости.

Имущество возвращается лизингодателю в работоспособном состоянии с учетом физического износа. Все затраты по доставке имущества и риски несет лизингополучатель.

Как правило, при финансовом лизинге реализуется второй или третий варианты, так как лизингодатель совершенно не заинтересован в возврате имущества. Ему выгоднее заключить новый договор на льготных для лизингополучателя условиях или продать это имущество последнему за чисто символическую плату.

В заключение следует отметить, что чем подробнее в договоре будут сформулированы проблемы, вызывающие сомнение на начальной стадии его заключения, тем с меньшими проблемами придется столкнуться при его исполнении.

Приведенный в приложении типовой договор может служить документальной основой для заключения лизинговой сделки.

Тема 4.3. Использование лизингового имущества и его возврат

В процессе использования имущества лизингополучатель обязан содержать его в рабочем состоянии, эксп-

луатировать его в соответствии с действующими инструкциями и рекомендациями, использовать в целях, предусмотренных в договоре, осуществлять текущий и профилактический ремонт, а в определенных договором случаях — и капитальный ремонт.

Лизингодатель имеет право в любое время провести инспекцию и проверить, по назначению ли используется имущество. Кроме этого, как указывалось, по первому требованию лизингодателя лизингополучатель обязан предоставить ему информацию о своем финансовом состоянии по форме, которая может быть предусмотрена в лизинговом договоре. Именно для этого отмеченные вопросы отражаются в договоре.

Как указывалось выше, лизингополучатель с начала использования имущества (подписания акта приемки) принимает на себя все риски, возникшие как в процессе использования объекта лизинга, так и связанные с его гибелью, утратой, порчей, повреждением, хищением и т. п.

При наступлении страхового случая лизингополучатель обязан:

- поставить об этом в известность лизингодателя;
- отремонтировать за свой счет поврежденное имущество и привести его в первоначальное состояние с учетом физического износа, если имущество поддается ремонту;
- заменить его другим имуществом, приемлемым для лизингодателя, если имущество не может быть отремонтировано или было похищено или уничтожено. При замене имущества обязательно составляется документ, подтверждающий право собственности лизингодателя на новое имущество, а за лизингополучателем остается обязанность выплачивать лизинговые платежи, предусмотренные договором;
- выплатить сумму закрытия сделки, если он не может отремонтировать или заменить имущество. В данном

случае сумма закрытия сделки включает невыплаченную часть общей суммы лизинговых платежей, остаточную стоимость имущества и неустойку;

- продолжать регулярно и в срок производить лизинговые платежи, а по окончании лизингового договора выкупить имущество по остаточной стоимости. Как замечают специалисты, такое продолжение договора лизинга в случае полной гибели, хищения имущества и т. п. имеет место, так как прекращение возможности использования лизингополучателем имущества не является обязательным условием прекращения договора лизинга.

Еще раз подчеркнем, что *никакие нарушения нормального состояния имущества или другие причины не освобождают лизингополучателя от уплаты лизинговых платежей* и не могут служить поводом к их уменьшению. *Лизингополучатель обязан выплатить лизингодателю общую сумму лизинговых платежей, предусмотренных договором.*

По истечении срока действия лизингового договора последний считается завершенным, если лизингополучатель не только выплатил общую сумму лизинговых платежей, но и *решил вопрос с объектом лизинга.*

При возврате лизингового имущества пользователь должен его доставить в место, указанное лизингодателем, и передать по акту сдачи-приемки, что будет свидетельствовать о выполнении сторонами всех обязательств по договору и его завершении.

Для продолжения аренды лизингового имущества лизингополучатель выходит с этим предложением к лизингодателю, как правило, не позднее 30 дней до окончания договора (конкретный срок может быть указан в договоре). При выполнении всех обязательств лизингополучателя по лизинговым платежам стороны заключают новый договор.

В случае, *если в договоре лизинга был предусмотрен выкуп имущества*, то после уплаты последних лизинговых платежей стороны заключают договор купли-продажи лизингового имущества, цена которого определена в лизинговом договоре. Только после завершения всех расчетов имущество переходит в собственность лизингополучателя, а договор лизинга считается выполненным.

Право на выкуп имущества лизингополучатель имеет независимо от того, содержится ли данный пункт в лизинговом договоре или нет. Он может выйти с этим предложением к лизингодателю до окончания лизингового договора, согласовать с ним цену, заключить договор купли-продажи, оплатить его и стать собственником имущества.

Договор лизинга может быть прекращен досрочно, если одна из сторон нарушила его условия. Причины, которые могут привести к расторжению договора, были указаны выше. Действия сторон при его аннулировании регламентируются действующим гражданским законодательством и Федеральным Законом «О лизинге».

Отметим лишь, что при получении уведомления о закрытии сделки лизингополучатель лишается права использования имущества. Независимо от уплаты суммы закрытия сделки лизингополучатель должен вернуть имущество лизингодателю по указанному им адресу. В случае невозвращения имущества лизингодатель имеет право самостоятельно забрать имущество, возложив все затраты и риски по транспортировке на пользователя.

При невозвращении имущества в сроки, указанные в договоре, или при закрытии сделки лизингополучатель выплачивает штраф в размере, установленном в договоре.

РАЗДЕЛ III.

Экономическая оценка лизингового проекта

ГЛАВА 5. ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Тема 5.1. Сущность и структура лизингового платежа

Являясь важнейшей обязанностью арендатора, *лизинговые платежи представляют собой оплату за обычное производственное использование объекта сделки* (использование в более широком смысле предполагает заключение отдельных соглашений).

С этой точки зрения, в арендную плату могут входить все затраты по предоставляемым лизингодателем услугам, предусмотренным в лизинговом договоре.

Как подчеркивалось выше, лизинговый платеж, как и другие виды арендной платы за временное использование имущества, представляет собой важнейший критерий оценки доходности ведения деятельности для лизингодателя и не менее значимый ориентир затратоемкости деятельности для лизингополучателя. Одна сторона в данном случае оказывает определенную услугу, наполняя ее при этом материальным содержанием, другая — получает эту услугу. Весь процесс, как и положено в рыночной экономике, носит платный характер.

Поэтому вопрос обоснования структуры и размеров лизинговых платежей — вопрос принципиальный, а зачастую — узловой момент большинства лизинговых сделок. Здесь, как мы отметили, оценивается результативность деятельности всех участвующих в сделке сторон и рациональность использования ими имеющихся ресурсов.

Не случайно поэтому то внимание, которое было уделено лизинговым платежам в ключевом нормативном документе первых лет, — Временном положении о лизинге (раздел 3 Положения). 16 апреля 1996 г. Министерством экономики РФ были утверждены (после со-

гласования с Минфином РФ) Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей (см. приложение).

Отметим, что даже несмотря на то, что в преамбуле этих рекомендаций существует ссылка на их применимость именно для договоров финансового лизинга, тем не менее, там же приведены примеры расчета по данной методике платежей по договору оперативного лизинга. Это лишь подтверждает единообразие методического подхода к данному вопросу для различных типов лизинга.

Согласно этим рекомендациям, *под лизинговыми платежами понимаются выплаты лизингодателю, осуществляемые лизингополучателем за предоставленное ему право пользования лизинговым имуществом—предметом лизинга.* Лизинговые платежи являются тем механизмом, с помощью которого лизингодатель возмещает свои финансовые затраты на покупку имущества и получает желаемую прибыль. Исходя их этого, общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать:

- сумму, возмещающую (амортизирующую) за весь срок действия договора полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;
- сумму, выплачиваемую лизингодателю в качестве компенсации за использованные им заемные средства, за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- сумму, выплачиваемую за дополнительные услуги лизингодателя, например, за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, например, обучение персонала, техническое обслуживание лизингового имущества, его капитальный ремонт и т. п.;

- стоимость выкупаемого имущества, если по договору предусмотрен выкуп и порядок его осуществления.

Кроме этого, в лизинговых платежах следует учесть налог на имущество, который придется уплачивать лизингодателю, т. к. имущество весь срок лизинга будет числиться на его балансе, а также налог на приобретение автотранспортных средств, если в лизинг будут сдаваться автотранспортные средства.

Для того чтобы не усложнять расчетов платежей, налог на имущество зачастую учитывают в комиссионных вознаграждениях лизингодателя, а налог на приобретение транспортных средств — в стоимости имущества.

Размеры, способ, форма и периодичность уплаты, а также метод определения общей суммы лизинговых платежей устанавливаются в договоре лизинга по соглашению сторон.

В связи с тем, что определение размера платежа и методов его расчета действительно является прерогативой самих договаривающихся сторон, а используемые при этом методические материалы (в том числе и приводимые здесь методические рекомендации Минэкономики РФ) носят не обязательный, а рекомендательный характер, вопрос обоснования лизинговых платежей является на настоящий момент дискуссионным.

В частности, несколько иначе (а точнее, шире), чем в указанных рекомендациях, понятие «затраты лизингодателя» трактуется в законе «О лизинге», а также в специальной литературе по этому вопросу.

Более обоснованным представляется включение в структуру лизинговых платежей понятий «инвестиционные затраты» и «текущие затраты».

Так, например, согласно закону «О лизинге», под инвестиционными затратами (издержками) следует понимать расходы и затраты (издержки) лизингодателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем, в том числе:

- стоимость предмета лизинга;
- налог на имущество;
- расходы по транспортировке и установке лизингового имущества, включая монтаж и шеф-монтаж (если иное не предусмотрено договором);
- расходы по обучению персонала лизингополучателя на предмет лизинга;
- расходы по таможенному оформлению и оплате таможенных сборов, тарифов и пошлин, связанных с предметом лизинга;
- расходы по хранению предмета лизинга до момента его ввода в эксплуатацию;
- расходы по охране предмета лизинга при транспортировке и по его страхованию при транспортировке;
- страхование от всех видов риска (если иное не предусмотрено договором);
- расходы по выплате процентов за пользование привлеченными средствами, за рассрочку платежей, предоставленных продавцом;
- плата за предоставление лизингодателю гарантий, поручительств, подтверждений расчетно-платежных документов третьими лицами в связи с предметом лизинга;
- расходы по содержанию и обслуживанию предмета лизинга;
- расходы на регистрацию предмета лизинга и другие расходы, связанные с его приобретением и передачей;
- расходы по созданию резервов под капитальный ремонт предмета лизинга;
- оплату комиссии торгового агента;
- расходы по передаче предмета лизинга;
- расходы по оказанию дополнительных услуг, возникающих в ходе реализации комплексного лизинга;
- прочие непоименованные расходы, возникающие в связи с предметом лизинга, без осуществления которых невозможно его нормальное использование.

В силу особенности осуществления лизинговых операций, которые зачастую предполагают использование заемных средств (кредита), особенно важны в составе инвестиционных затрат расходы по обслуживанию кредита.

Расходы лизингодателя по обслуживанию кредита, использованного им для приобретения имущества, состоят из:

- погашения основной суммы долга;
- выплаты процентов по кредиту.

Под текущими расходами понимаются расходы лизингодателя в течение срока договора лизинга, связанные с выполнением этого договора. Эти расходы определяются функционированием лизингодателя в качестве субъекта хозяйственной деятельности лизинга и включают в себя затраты на оплату товаров, работ и услуг, в том числе:

- арендную плату;
- затраты на оплату труда и отчисления в социальные фонды;
- налоги и сборы;
- прочие расходы.

В литературе по лизингу и в законодательстве встречается обозначение указанных выше расходов лизингодателя в виде его вознаграждения.

Вознаграждение лизингодателя — это денежная сумма, предусмотренная лизинговым договором сверх возмещения инвестиционных затрат.

Вознаграждение включает в себя:

- оплату за организацию лизинговой сделки;
- процент за использование собственных средств лизингодателя, направленных на приобретение предмета лизинга или (и) выполнение дополнительных услуг (при комплексном лизинге).

Исходя из типизации лизинга по формам осуществления лизинговых платежей, эти платежи могут производиться (см. рис. 5.1):



Рис. 5.1. Классификация разновидностей лизинговых платежей

– денежными средствами (денежная форма);
– продукцией и (или) услугами лизингополучателя (компенсационная форма);
– денежными средствами в сочетании с поставкой продукции и (или) оказанием услуг лизингополучателем (смешанная форма).

Способы лизинговых платежей устанавливаются в договоре. *Платежи могут быть единовременными или периодическими.* Единовременный платеж производится обычно после подписания сторонами протокола приемки и предусматривает финансирование сделки только в период исполнения поставщиком договора купли-продажи или наряда на поставку.

По периодичности осуществления лизинговые платежи могут быть:
- ежегодными;
- полугодовыми;
- квартальными;
- ежемесячными.

График лизинговых платежей с указанием конкретных дат выплат является неотъемлемой частью лизингового договора.

Указанные периодические платежи бывают:
- равными по размерам на протяжении всего срока аренды;
- с увеличивающимися размерами взносов;
- с уменьшающимися размерами взносов;
- с определенным первоначальным взносом (авансом или депозитом);
- с ускоренными платежами: лизингополучатель погашает свою задолженность в большей части в первые годы эксплуатации оборудования, когда расходы по уходу за оборудованием меньше.

Последние два вида платежей возможны, если у лизингодателя (в первом случае) или лизингополучателя (во

втором случае) сложное финансовое положение и кому-либо из них выгоднее перенести возможно бóльшую часть платежей либо на максимально ранний срок, либо, наоборот, на более поздний период. Да и первые способы платежа тоже диктуются платежеспособностью сторон.

В период освоения лизингополучателем лизингового имущества и отсутствия у него достаточных денежных средств могут быть предусмотрены уменьшенные размеры лизинговых платежей с последующим их увеличением к окончанию договора лизинга. И наоборот, если финансовое положение лизингополучателя устойчиво, он может погасить бóльшую часть полагающейся ему к уплате общей суммы лизинговых платежей, внеся, например, аванс.

В методических рекомендациях эти методы сгруппированы по следующим блокам.

Фиксированная общая сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и выплачиваемая в установленном лизинговым договором порядке. Обычно составляется график платежей с указанием, что первый лизинговый платеж производится в день приемки, а затем периодически (ежемесячно, поквартально, два раза в год или ежегодно), с отдельным востребованием или без него. В лизинговом договоре может содержаться условие о возможном изменении лизинговых платежей, например: при повышении покупной цены объекта сделки до его фактической приемки (включая стоимость транспортировки и монтажа); при повышении или введении новых государственных сборов и пошлин, взимаемых в связи с лизинговым договором.

Платеж с авансом (депозитом) предполагает, что лизингополучатель предоставляет лизинговой фирме аванс или взнос в определенном размере (обычно в процентах от покупной стоимости объекта лизинговой сделки) при подписании контракта, а остальную долю уплачивает

после подписания протокола приемки (ввода в эксплуатацию) или в течение какого-либо периода ежеквартально или с другой периодичностью.

Минимальная лизинговая плата — это сумма платежей в течение срока аренды, которую должен произвести лизингополучатель, плюс сумма, которую последний должен уплатить, если он намерен приобрести лизинговый объект после истечения срока лизингового договора. При этом предполагается, что арендатор получает право купить этот объект по цене, которая должна быть значительно ниже рыночной, на дату, когда это намерение осуществится.

В отличие от рекомендаций, хозяйственной практике известен также метод расчета неопределенной арендной платы, которая устанавливается не фиксированной суммой, а на определенной основе — в процентах от объема реализации, суммы используемых средств, индексов цен, рыночных ставок ссудного процента и др.

При определении видов и способов платежа *важное значение имеет определение уровня арендной учетной ставки*, которая устанавливается в лизинговом договоре. Эта ставка в начале срока аренды позволяет определить текущую стоимость объекта как сумму минимальной арендной платы, с точки зрения лизингодателя, и негарантированной ликвидационной стоимости, равной приемлемой цене арендованных средств за вычетом любых субсидий и налоговых льгот, которые могут быть получены лизингодателем. Ставка процента лизингополучателя на дополнительный заем определяется как ставка процента, которую лизингополучатель должен был бы заплатить в случае, если ему необходимо было бы получить банковскую ссуду на такое же время и под такое же обеспечение для покупки арендуемых средств.

Еще раз подчеркнем, что в любом случае лизингодатель должен получить оговоренные в контракте лизинговые платежи в полном размере.

Обязанность лизингополучателя произвести платеж останется неизменной, несмотря на следующие обстоятельства: ограничение возможности или невозможность использования объекта сделки вследствие его уничтожения; юридической, технической или экономической непригодности, а также в связи со случайностями или действием форс-мажорных обстоятельств.

В случае просрочки лизингового платежа или его неуплаты, несмотря на напоминание и предоставление дополнительного срока, лизингодатель имеет право расторгнуть лизинговый контракт и реализовать предоставленные ему гарантии. За просрочку платежа лизингополучатель обязан уплатить пени, начиная с даты наступления просрочки.

В основе определения лизинговых платежей лежит общая сумма лизинговых платежей, которая, в свою очередь, зависит от срока (периодичности) уплаты (ежеквартально, ежегодно, с учетом аванса и т. п.) и метода исчисления амортизационных начислений.

По экономическому содержанию общая сумма лизинговых платежей складывается из определенного в договоре количества лизинговых платежей, каждый из которых включает возмещение стоимости лизингового имущества (амортизационные отчисления), процентов с неоплаченной стоимости лизингового имущества, части вознаграждения лизингополучателя.

В случае, если лизингодатель брал кредит для приобретения лизингового имущества и осуществляет, например, его техническое обслуживание, то лизинговые платежи дополнительно включают проценты с непогашенной части кредита и величину затрат на техническое обслуживание.

Таким образом, *общая сумма лизинговых платежей не является постоянной величиной, а зависит от скорости возмещения стоимости лизингового имущества.*

Чем быстрее будет погашаться стоимость лизингового имущества, например, путем выплаты аванса либо повышенными первоначальными платежами, тем меньшая сумма процентов будет начисляться на оставшуюся стоимость лизингового имущества. И наоборот, если лизингополучатель переносит выплату первых платежей на более поздний срок, то как бы возрастает первоначальная стоимость имущества за счет начисленных процентов на стоимость лизингового имущества и кредита.

В случае, если в договоре лизинга предусмотрен выкуп лизингового имущества, то по соглашению сторон остаточная стоимость имущества равными или неравными долями может включаться в лизинговые платежи. Тем самым лизингополучатель может уменьшить общую сумму лизинговых платежей с учетом выкупа имущества.

Тема 5.2. Методика расчета лизинговых платежей

В данной теме будет рассмотрена методика расчета лизинговых платежей, выполненная в рамках подхода, заложенного в методические рекомендации Минфина и рассматриваемая как основа расчетов многими авторами, например, Е.Н. Чекмаревой, а также упоминавшимся в нашем пособии Л.Н. Прилуцким.

Согласно этому подходу, общая сумма лизинговых платежей равняется:

$$C = A + B + К_р + С_{тр} + D, \qquad (5.1)$$

где C — общая сумма лизинговых платежей за весь период договора лизинга;

A — сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества за период действия договора лизинга;

B — *комиссионное вознаграждение лизингодателю*;

$К_р$ — плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества;

$С_{тр}$ — сумма, выплачиваемая за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

D — иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Для упрощения изложения методики расчета лизинговых платежей предполагается, что страхование имущества осуществляется лизингополучателем (заметим, что на практике так, как правило, и бывает).

С учетом вышеперечисленных условий формула (5.1) примет вид:

$$С = А + В + К_р + D. \qquad (5.2)$$

В противном случае к лизинговому платежу на каждом этапе расчетов надо прибавить величину страховых взносов, приходящихся на данный период.

В свою очередь, величины А, В, $К_р$ и D рассчитываются исходя их нижеизложенных методических подходов.

Стоимость возмещенного лизингового имущества равняется сумме амортизационных отчислений, начисленных за период действия договора:

$$А = С_Б \times Н \times Т. \qquad (5.3)$$

В другом виде значение А можно определить по следующей формуле:

$$А = \sum_{i=1}^{N} (С_Б \times Н / m) \qquad (5.4)$$

или

$$А = \sum_{i=1}^{N} (А_i), \qquad (5,5)$$

где $С_Б$ — балансовая стоимость имущества;

Н — годовая норма амортизационных отчислений на полное восстановление;

Т — период действия лизингового договора;

i — порядковый номер лизингового платежа ($i = \overline{1,N}$);

m — количество лизинговых платежей в год;

N — общее количество лизинговых платежей ($N = m \times T$);

A_i — величина стоимости возмещения лизингового имущества, приходящаяся на i-й период.

В простейшем случае A_i равняется величине амортизационных отчислений за i-й период, а именно:

$$A_i = C_Б \times Н / m, \quad (i=\overline{1,N}). \qquad (5.6)$$

В случае, если договор лизинга заключен не на кратное количество лет (например, 3,5 года) или выплаты осуществляются не периодически (например, в 1-й, 4-й, 7-й и 12-й месяцы), в методике расчета принципиально ничего не меняется, только усложняются формулы за счет ввода новых коэффициентов перерасчета.

Комиссионное вознаграждение лизингодателю может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

а) от балансовой стоимости имущества — предмета договора лизинга;

б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества;

в) от неоплаченной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется одним из следующих способов:

а) когда комиссионное вознаграждение в каждом периоде определяется в процентах от балансовой стоимости имущества:

$$B_i = P_Б \times C_Б, \quad (i=\overline{1,N}), \qquad (5.7)$$

где B_i — комиссионное вознаграждение в i-м периоде;

$P_Б$ — ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от балансовой стоимости имущества;

$C_Б$ — то же, что и в формуле (5.3);

б) когда комиссионное вознаграждение лизингодателю в каждом периоде определяется в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества:

$$B_i = P_0 \times (C_{он} + C_{ок}) : 2, \quad (i = \overline{1, N}), \quad (5.8)$$

где P_0 — ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от среднегодовой остаточной стоимости имущества;

$C_{он}$, $C_{ок}$ — расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года;

в) когда комиссионное вознаграждение лизингодателю в каждом периоде определяется с учетом согласования процента, который начисляется на неоплаченную стоимость лизингового имущества:

$$B_i = [A - (i - 1) \times A_i] \times P_н / m, \quad (i = \overline{1, N}), \quad (5.9)$$

где $P_н$ — ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от неоплаченной стоимости имущества.

Плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения лизингового имущества, в каждом периоде определяется исходя из процентов с неоплаченной стоимости предоставленного лизингодателю кредита:

$$К_{рI} = [К - (i - 1) \times A_i] \times P_к / m, \quad (i = \overline{1, N}), \quad (5.10)$$

где К — величина кредитных ресурсов, используемых лизингодателем для приобретения имущества;

$К_{рI}$ — плата за кредитные ресурсы в i-м периоде;

$P_к$ — величина годовой процентной ставки по привлекаемым кредитам (в долях).

Значение в квадратных скобках формулы (5.10) представляет собой неоплаченную стоимость кредита, взятого лизингодателем для приобретения имущества по договору лизинга.

Обозначим его через $К_{0i}$ и запишем в виде отдельной формулы:

$$К_{0i} = К - (i - 1) \times А_i \quad (i=\overline{1,N}). \quad (5.11)$$

Математически точно формула для расчета платы за кредит имеет следующий вид:

$$К_{Pi} = \max \{0, [К - (i - 1) \times А_i] \times Р_К/m\}, \quad (i=\overline{1,N}), \quad (5.12)$$

где математический знак max (z, w) означает, что берется максимальное значение из двух переменных z и w.

В данном случае это необходимо для того, чтобы избежать отрицательных значений выплат по кредитам. Понятно, если кредит погашен в каком-то периоде, то последующие значения платы за кредит равняются нулю.

Однако в дальнейшем для того, чтобы математические обозначения не усложняли изложения и восприятия материала, будет использоваться формула (5.10). При этом подразумевается, что плата за кредитные ресурсы может принимать только положительные значения.

Расчет платы за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, осуществляется методом прямого расчета среднегодовой величины оказанных дополнительных услуг по формуле:

$$D_i = \frac{(У_1 + У_2 + \ldots + У_n)}{T \times m}, \quad (i = \overline{1,N}), \quad (5.13)$$

где D_i — плата за дополнительные услуги в i-м периоде;

$У_1$, $У_2$... $У_n$ — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу.

Тогда величина лизингового платежа в i-м периоде будет складываться из стоимости возмещения лизингового имущества, комиссионного вознаграждения, платы за кредитные ресурсы и оплаты дополнительных услуг в этом периоде:

$$С_i = А_i + В_i + К_{Pi} + D_i, \ (i=\overline{1,N}) \quad (5.14)$$

или

$$C_i = A_i + [A - (i-1) \times A_i] \times P_н/m + [K - (i-1) \times A_i] \times$$
$$\times P_к/m + D_i, \quad (i=\overline{1,N}), \qquad (5.15)$$

где C_i — величина лизинговых платежей в i-м периоде.

Общая сумма лизинговых платежей за весь период лизингового договора будет складываться из всех промежуточных лизинговых платежей:

$$C = \sum_{i=1}^{N}(C_i) \qquad (5.16)$$

или с учетом (5.15)

$$C = \sum_{i=1}^{N}\{A_i + [A - (i-1) \times A_i] \times P_н / m + [K - (i-1) \times A_i] \times$$
$$\times P_к / m + D_i\}. \qquad (5.17)$$

Общая сумма лизинговых платежей как ключевой экономический параметр сделки не только указывается в договоре лизинга, но играет важную роль в экономическом обосновании и анализе лизингового проекта, так как дает возможность и лизингодателю и лизингополучателю оценить, с целью оптимизации своей деятельности, какова действительная величина их затрат на лизинговый проект. Здесь можно еще раз вспомнить о характеристике прокатной (арендной) оценки оборудования, данной академиком Л.В. Канторовичем и приведенной в первом разделе данного пособия. Такая арендная оценка оборудования подталкивает пользователя имущества загрузить и эксплуатировать его с максимальной отдачей.

Варьируя значения A_i, А, К, $P_н$, $P_к$, можно получить оптимальное значение общей суммы лизинговых платежей для обеих сторон. Особый интерес, на наш взгляд, вызывает исследование изменения общей суммы лизинговых платежей от темпов возмещения стоимости лизингового имущества.

Расчеты на конкретных примерах убеждают: если лизингополучатель хочет уменьшить общую сумму лизинговых платежей при согласованных значениях стоимости лизингового имущества, величины кредита, процентов по кредиту и комиссионного вознаграждения, он должен постараться быстрее погасить стоимость лизингового имущества.

Остаточная стоимость объекта лизинга, используемая в предыдущих расчетах, определяется как разность между балансовой и оплаченной стоимостью имущества:

$$C_0 = C_Б - \sum_{i=1}^{N}(A_i), \qquad (5.18)$$

где C_0 — остаточная стоимость имущества.

Если учитывать действующее в настоящее время налоговое законодательство, то полученные периодические лизинговые платежи и общую сумму лизинговых платежей необходимо увеличить на сумму, равную налогу на добавленную стоимость (НДС), то есть умножить на множитель $(1 + P_{НДС})$, где $P_{НДС}$ — действующая ставка НДС (в долях). В настоящее время ставка НДС составляет 20%.

Глава 6
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ

Тема 6.1. Основы оценки инвестиционных проектов, понятия и приемы финансовой математики

Целесообразность и необходимость лизинговой деятельности, как и любой другой экономической деятельности, может быть обоснована в конечном счете одной важнейшей категорией — эффективностью ее осуществления. Следовательно, *важнейшей задачей лизингового бизнеса является правильная оценка эффективности, целесообразности инвестирования путем лизинговых операций.*

С этой точки зрения, чрезвычайно важны сами основы оценки инвестирования. Исходное положение, на котором нужно остановиться, заключается в том, что выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого выделения всех возможных альтернативных вариантов. Опыт мирового и российского бизнеса однозначно доказал, что отсутствие альтернативных способов и направлений капитальных вложений заставляет принимать единственно имеющийся вариант. При этом эффективность его, как правило, либо недостаточна, либо весьма сомнительна.

Сказанное в полной мере относится к лизинговой деятельности, поскольку и в ней многовариантность присутствует (или должна присутствовать) в значительной степени:

- лизингополучатель стоит перед выбором вариантов: своего технического оснащения, инвестирования для осуществления этого переоснащения, источников

финансирования, осуществления расчетов (платежей) за лизинговое имущество;

– лизингодатель стоит перед выбором объекта инвестирования, поставщика и лизингополучателя; перед выбором вариантов и сроков погашения ссудной задолженности и лизинговых платежей.

Отмеченные аспекты использования оценки вариантов применения лизинговых отношений еще раз показывают, что оценка долгосрочных проектов (а именно такими и являются лизинговые проекты) особенно трудна, ибо прогнозирование длительной перспективы наиболее трудоемко, а вероятность выполнения прогноза не высока. Причем, чем больше период времени — тем меньше вероятность точности экономического прогноза. Не случайно классик западной теории экономического роста, лауреат Нобелевской премии Й. Шумпетер сравнивал искусство долгосрочных капиталовложений со стрельбой по бегущей цели.

Понятие «эффективность деятельности», несмотря на его многоплановое толкование, может быть сведено к решению единообразной задачи — *сопоставление затрат на данный вид деятельности* (какой-либо проект) *и результатов* (пользы, выгоды), *получаемых в ходе ее реализации*. При этом, поскольку результаты любого капитального проекта и затраты на него обычно многочисленны и не всегда легко вычисляемы, определение эффективности превращается в длительный анализ всех стадий и аспектов инвестиционного проекта. В результате такой сложный анализ стал концепцией, которая кладется в основу оценки инвестиционных проектов (в том числе и лизинговых) в странах с рыночной экономикой.

Безусловно, такая принципиально важная оценка должна проводиться по определенной методике, обоснованной и последовательной. Для этого в специальных

дисциплинах по инвестированию и инвестиционному анализу *выделяются определенные базовые принципы, которым должен отвечать сам процесс инвестирования и его оценка.* Не останавливаясь на их характеристике, перечислим эти принципы:

- принцип предельной эффективности инвестирования (постепенного снижения дополнительного, приращенного эффекта, получаемого от каждого очередного вложения капитала);
- принцип «замазки» (как условие все более тесной увязки правильности предыдущих решений и успешности решения очередных и последующих задач; как условие все более скованной свободы инвестиционной деятельности по мере реализации конкретного проекта);
- принцип комплексности оценки инвестиций (как сочетание натуральных, материальных и денежных оценок);
- принцип адаптации (как обязательное требование учета в оценке издержек на адаптацию к новой инвестиционной среде);
- принцип «мультипликатора» (как необходимость отражения в оценке результатов инвестирования степени взаимосвязи соответствующих отраслей и сфер экономики);
- Q-принцип (принцип учета соотношения биржевой и реальной восстановительной стоимости имущества, актива, предприятия, бизнеса в целом).

Исходя из поставленного в теме вопроса, остановимся на более полном описании методов оценки эффективности инвестирования.

Отметим, что возможны, прежде всего, упрощенные подходы к оценке. В частности, в тех случаях, когда выгоды (результаты) заранее заданы, но трудно оценимы в денежном измерении, возможно использование

метода «наименьших затрат». Например, руководство крупной фирмы поставило цель: обеспечить более высокую конкурентоспособность предприятия путем модернизации выпускаемой продукции за счет комплектации ее новым узлом. При этом оборудованием для производства данного узла предприятие не располагает.

Для достижения поставленной цели и получения выгоды (которую в данном случае очень трудно оценить в денежном выражении), нужно разработать несколько альтернативных проектов. В частности, данная фирма может:

- приобрести недостающее оборудование и производить новый узел самостоятельно;
- заключить договор на поставку нового узла с другой фирмой, его производящей.

Допустим, что качество нового узла и, следовательно, уровень конкурентоспособности модернизированной продукции, а значит, и выгода от обоих вариантов, одинаковы. При этом затраты на реализацию этих вариантов различны, но соизмеримы в стоимостном выражении.

Следовательно, остается лишь найти наименее дорогостоящий проект, то есть наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

Еще один *метод упрощенной оценки инвестирования состоит в определении срока окупаемости вложений.*

Срок окупаемости — это период, необходимый для возмещения исходных капиталовложений за счет прибыли от данного проекта. При этом под прибылью подразумевается чистая прибыль после вычета налогов плюс финансовые издержки, проценты и амортизация. В период окупаемости можно включать, а можно и не включать период строительства. Во втором случае он будет, естественно, короче. Например, в объект инвестирования вложено 1 000 000 руб., а приток наличных денег от этого вложения составит 400 000 руб. ежегодно. В ре-

зультате деления первой цифры на вторую получается, что данные капитальные вложения окупятся через 2,5 года. Таким образом, вся оценка сводится к определению соответствия ожиданий инвестора и действительного срока возврата вложений.

Период окупаемости легко рассчитать, но у этого метода есть существенные недостатки, а именно: не учитывается динамика событий после того, как проект окупит себя, и переоценивается получение быстрых финансовых прибылей. Экономический и политический риск заставляют минимизировать срок окупаемости инвестирования, делают крупные наукоемкие проекты менее выгодными, более неустойчивыми.

И еще один *метод — определение простой нормы прибыли*. Он основывается на эксплуатационных отчетах. При этом простая норма прибыли рассчитывается как отношение прибыли за обычный полный год эксплуатации к исходным инвестиционным затратам. Величина простой нормы прибыли, следовательно, зависит от того, как определены понятия «прибыль» и «капитал». Варианты расчетов могут быть следующими:

- валовая прибыль, или прибыль, облагаемая налогом, отнесенная к общим инвестиционным затратам;
- чистая прибыль плюс амортизация, отнесенные к общим инвестиционным затратам.

К недостаткам оценки инвестирования с помощью показателя простой нормы прибыли следует отнести:

- невозможность обоснованного определения репрезентативного (характерного) года, который можно взять за основу при оценке;
- отсутствие надлежащего отражения в показателе простой нормы прибыли периодов деятельности объекта с налоговыми льготами, которых в налоговом законодательстве большинства стран в отношении инвестиционной деятельности довольно много и величина которых зачастую очень существенна.

Отмеченные недостатки упрощенных способов оценки эффективности инвестирования устраняются более сложными методами:

- *дисконтирование* (метод приведения будущих доходов к чистой текущей стоимости);
- *компаундинг* (расширение);
- *расчет внутренней нормы доходности.*

Каждый из перечисленных методов основан на точном расчете показателей эффективности проекта с учетом влияния на финансовые результаты фактора времени, принятых ставок банковских ссуд, депозитов, инфляции, риска. Все эти *расчеты и методы* связаны с определенным математическим аппаратом, применяемым для решения финансовых задач, и поэтому иногда они *называются методами и приемами финансовой математики.* Следует заметить, что именно *методы оценки, основанные на использовании этих математических приемов, составляют основу расчетов в инвестиционном анализе, финансовом менеджменте, оценке бизнеса, недвижимости* и других важных экономических дисциплинах.

Два основных приема и понятия в финансовой математике — это накопление или расширение (compounding) и обратный ему метод дисконтирования (discounting). Как отмечалось, одна из особенностей инвестиционного анализа состоит в том, что в процессе его осуществления необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. При этом затраты на осуществление проекта, как правило, растягиваются во времени, а доходы от проекта, помимо растягивания во времени, еще и возникают обычно после осуществления затрат.

Это вызывает их разновеликость, несоразмерность в различные периоды времени.

Инвестор может, вместо того чтобы истратить 1 рубль на какое-либо реальное вложение сейчас, ссудить его,

этот рубль, на один год, получив взамен долговое обязательство. Он как бы лишает себя возможности потратить этот рубль непосредственно в своих собственных интересах немедленно. Однако подобная ситуация — это не что иное, как предпосылка к возвращению через год инвестору большей суммы, чем 1 рубль: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем будет стоить рубль через год. Тому есть следующие причины:

- *инфляция*. Если через год на рубль можно будет купить набор товаров и услуг, который сейчас стоит 60 коп., то и цена долговому обязательству на год в 1 рубль сейчас составляет 60 копеек;
- *процент*. Положенный сегодня в банк на депозит 1 рубль через год превратится в сумму, намного его превышающую (например, в 1 руб. 50 коп., если ставка процента составляет 50%). Поэтому, если кто-то должен выплатить нам через год 1 рубль, то сегодня ему для этого нужно положить под проценты 67 копеек (67коп. × 1, 5 = 100 копеек = 1 руб.);
- *риск*. Всегда есть опасность (большая или ничтожно малая), что тот, кто должен вам выплатить через год 1 руб. по долговому обязательству, откажется сделать это, умрет, пропадет без вести, обанкротится или же попросит отсрочку. В результате через год долговое обязательство в 1 рубль может быть не погашено.

В силу действия этих причин в финансовый анализ вообще и в инвестиционный анализ в частности введены такие понятия, как текущая, настоящая стоимость и будущая стоимость, являющиеся особыми проявлениями стоимости денег во времени.

Рубль, доллар, франк, единица любой другой денежной валюты, полученная через год или через 10 лет, стоит меньше, чем тот же рубль, доллар, франк, получаемые сегодня. Поэтому для оценки текущей стоимости будущих поступлений и, наоборот, для оценки будущей

стоимости имеющихся сегодня средств необходимо сделать соответствующие поправки вышеуказанными методами компаундинга и дисконтирования.

Таким образом, *компаундинг и дисконтирование — это инструменты, которые могут быть применены для оценки прогнозируемых доходов от инвестиций*. Перед их использованием следует точно определить:

а) суммы (amounts) денежных средств, о которых может идти речь;

б) время (timing), когда эти суммы должны быть выплачены или получены;

в) осознанные риски (risks), связанные с инвестициями;

г) соответствующую ставку дохода (rate of return) (ставку процента или дисконта) с учетом рыночных условий и оцененного в этих условиях риска.

Только после того как все эти параметры одновременно и правильно определены, аналитик может выносить обоснованное заключение о стоимости инвестиций и их возможной эффективности.

Теперь остановимся подробнее на каждом из перечисленных параметров.

Суммы. Важно с максимально возможной точностью спрогнозировать общую сумму средств, которые, как ожидается, будут инвестированы или получены от инвестиций. Это позволит ответить на главный вопрос: обеспечит ли данное вложение средств положительную ставку дохода. Положительная ставка дохода на инвестиции ожидается в тех случаях, когда приток денежных средств должен превысить их отток. Однако даже известные с абсолютной точностью суммы ничего не говорят о том, какой будет ставка дохода или связанный с вложением риск. Например, тот факт, что инвестируемые 1 000 руб. должны позднее принести 2 000 руб., мало что говорит о целесообразности инвестиций и предпочтительности данного варианта их вложений, поскольку

пока не оценены вероятность получения 2 000 руб., а также длительность периода времени, когда это произойдет.

Время. Для инвестора одним из наиболее ценных и незаменимых ресурсов является время. Будучи потерянным, оно не может быть восполнено. Бенджамин Франклин, а за ним и наши современники постоянно напоминают, что «время — это деньги». Франклин еще отмечал, что непродуктивно использованное время, следовательно, фактически означает потерю денег. Единственный способ избежать этого — заставить капитал работать, то есть вложить его в дело. Деньги используются для того, чтобы приносить дополнительные, еще бóльшие деньги, доход. При этом принципиально важно время получения последнего, поскольку уже полученный доход может быть использован для реинвестирования и, следовательно, для извлечения еще большего дохода. Время получения инвестиционного дохода измеряется интервалами или периодами. Интервал (период) может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году. Время, в течение которого должны быть выплачены или получены деньги, имеет первостепенное значение в любом инвестиционном анализе.

Например, если инвестиции составляют 1 000 руб. и ожидается, что от них будут получены 2 000 руб., большое значение имеет, поступят ли эти 2 000 руб. на следующий год, через 5 лет или через 10 лет. Естественно, чем раньше эти суммы будут получены, тем предпочтительнее анализируемые и оцениваемые инвестиции. Затем доходы могут быть вновь реинвестированы для того, чтобы принести в течение заданного промежутка времени еще бóльшие чистые доходы.

Риски. Под риском понимается непредсказуемость и неопределенность, связанные с инвестициями. Иными словами, риск — это вероятность того, что доходы, которые

будут получены от инвестиций, окажутся больше или меньше первоначально прогнозируемых.

Например, заключенное на скачках пари в 100 рублей при ставке 50:1 характеризуется высоким уровнем риска. Его результатом может стать потеря 100 рублей или же выигрыш 5 000 рублей. В российской действительности сейчас трудно найти пример вложения с небольшой долей риска. В то же время менее рискованным является вложение 100 долларов, например, в облигацию правительства США. С чрезвычайно высокой степенью вероятности по истечении определенного периода времени эта облигация будет стоить 150 долларов. Таким образом, анализируя инвестиции, следует помнить, что существуют различные виды риска и что ни одно из вложений не является абсолютно безрисковым.

Ставка дохода. Ставка дохода на инвестиции — это процентное соотношение между чистым доходом и вложенным капиталом. Правильно определенная ставка дохода учитывает суммы и время получения ожидаемых чистых доходов. Данный показатель может быть использован как общий знаменатель при сопоставлении различных инвестиционных предложений.

За исключением случаев, когда в оценке инвестиций используются критерии нефинансового характера, приоритет отдается тем вложениям, по которым ставка дохода наиболее высока. Однако, если все элементы инвестиционных предложений различны, прогнозируемые ставки дохода сопоставляются с риском. Чем больше риск, тем выше должна быть ставка дохода. Предусматривается это для того, чтобы достаточно высокая ставка дохода могла компенсировать риск инвестору.

Рассмотрим механизм использования методов компаундинга и дисконтирования. Итак, **компаундинг — это расширение, накопление через сложный процент.** При этом *процесс роста основной суммы вклада за счет на-*

копления процентов называется начислением сложного процента, а сумма, полученная в результате накопления процентов, называется будущей стоимостью суммы вклада по истечении периода, на который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

Суть метода компаундинга состоит в том, что мы можем посчитать, как вырастет базовая сумма капитала при ежегодном проценте прироста дохода.

По этой причине компаундинг сравнивают со снежным комом. Допустим, первоначально мы вложили сумму, увеличили ее через год на 10%, тут же вложили уже возросшую сумму в бизнес, получили 10% уже на нее и так далее. Это техника набегающего сложного процента. Например, 1 000 руб., вложенных в бизнес под 10% роста, при условии ежегодного реинвестирования дохода через 5 лет возрастут до 1 610,5 руб. (умножим исходные 1 000 руб. на 1,1 в пятой степени).

Приведем расшифровку данного расчета с использованием метода компаундинга (набегающего сложного процента на реинвестированный капитал) в виде таблицы.

Таблица 6.1

Метод компаундинга

Год	Принципал, или базовая сумма, руб.	Процент, выраженный количественно, %	Сумма на конец года, руб.
0-й	1 000	—	1 000
1-й	1 000	100	1 100
2-й	1 100	110	1 210
3-й	1 210	121	1 331
4-й	1 331	133,1	1 464,1
5-й	1 464,1	146,4	1 610,5

Практический смысл подобных расчетов заключается в следующем: если инвестор не может изменить процент

роста дохода, то можно изменить базовую сумму для получения необходимой величины будущих доходов. Если величина стартовой суммы инвестором не задается (ограниченный банком верхний предел кредитования бизнеса, собственные финансовые ограничения), то инвестор постарается увеличить ежегодный процент доходности и опять же выйдет через конкретное количество лет на нужную величину возросшей суммы. Возможен третий вариант: от инвестора не зависят ни базовая сумма, ни процент. Тогда он может все же выйти на необходимую сумму, но через большее количество лет. Если же в любом варианте инвестор не выходит на нужную сумму в нужное ему время, то можно заранее отказаться от конкретного варианта инвестирования в пользу любого другого помещения капитала.

Для представления механизма начисления сложного процента обозначим будущую стоимость — FV (англ. *future value*); текущую стоимость — PV (англ. *present value*); r — ставку дохода; n — число лет.

При начислении сложного процента мы находим будущую стоимость путем умножения текущей *стоимости* на множитель (1 плюс ставка процента) столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$FV = PV\ (1 + r)^n. \qquad (6.1)$$

Упомянутый коэффициент (множитель) называют коэффициентом компаундинга.

Принцип дисконтирования обратен принципу компаундинга. Компаундинг, как мы выяснили, есть приведение сегодняшней суммы к заданному моменту в будущем. **Дисконтирование** — обратный процесс, **это приведение будущих доходов к сегодняшнему моменту времени, расчет настоящей, текущей стоимости будущего потока капитала.** Чистая текущая стоимость проекта определяется как стоимость, полученная путем

дисконтирования (приведение будущего к настоящему) отдельно на каждый год, разности всех оттоков и притоков финансовых средств. Средства эти накапливаются за период функционирования проекта при фиксированной, заранее определенной ставке дохода. Коэффициент дисконтирования (или минимальный коэффициент окупаемости) должен быть равен либо фактической величине ставки дохода по долгосрочным займам на рынке капиталов, либо ставке процента, выплачиваемой заемщиком.

Поскольку устойчивых рынков капитала в России пока не существует, то коэффициент дисконтирования должен отражать фактические дополнительные издержки по привлечению капитала: возможные поступления на некоторую сумму капитала, инвестированную в любом другом месте. Другими словами, для такой сравнительной оценки должен иметься минимальный уровень поступлений, ниже которого предприниматель считает нецелесообразным инвестировать имеющийся капитал. Западные финансисты называют это термином «минимально привлекательный уровень дохода».

Техника дисконтирования универсальна. Исходя из целей инвестиционного анализа дисконтировать можно и будущие доходы, и будущие расходы, вычисляя их сегодняшнюю, текущую стоимость. Знание последней помогает заранее сравнивать доходность альтернативных вариантов инвестирования капитала. Дисконтирование позволяет сочетать финансовый и технико-производственный аспекты бизнеса, смотреть на производство глазами финансиста, и наоборот.

Например, первоначальная сумма инвестирования — 12 000 руб., ежегодный приток наличности в течение 4-х лет — 4 000 руб.; ставка дохода — 10%. Рассмотрим таблицу.

Таблица 6.2

Дисконтирование капитала

Год	Потоки поступлений, руб.	Коэффициент дисконтирования	Чистая текущая стоимость, руб.
0-й	(12 000)	1, 000	(12 000)
1-й	4 000	0, 909	3 636
2-й	4 000	0, 826	3 304
3-й	4 000	0, 751	3 004
4-й	4 000	0, 683	2 732
Чистый поток наличности	4 000		Разность = + 676

Таким образом, при дисконтировании мы находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на коэффициент (1 плюс ставка процента) столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n} = FV(1+r)^{-n}. \qquad (6.2)$$

Как видно, коэффициенты дисконтирования обратно пропорциональны соответствующим коэффициентам компаундинга. Коэффициенты дисконтирования вычисляются по формуле:

$$K_д = \frac{1}{(1+r)^n}. \qquad (6.3)$$

Заметим, что стандартные таблицы коэффициентов компаундинга и дисконтирования приведены в специальной литературе по финансовым и инвестиционным расчетам. Они помещаются в соответствующих изданиях для облегчения расчетов при начислении сложного процента и при дисконтировании. В этих таблицах для каждого очередного года и для каждой ставки процента

заранее вычислены величины $(1 + r)^n$ и $(1 + r)^{-n}$. *Эти величины иногда называются соответственно фактором сложного процента (множитель наращения) и фактором дисконтирования (дисконтный множитель).*

Таким образом, чистая стоимость каждого года — это то, насколько ценится соответствующий будущий доход сегодня, поскольку решения об инвестировании, его перспективности надо принимать сейчас. Чем выше текущая приведенная стоимость будущих доходов, тем предпочтительнее данное вложение капиталов. Вернемся к рассматриваемому примеру. Сумма чистых текущих стоимостей (они же приведенные) за все года с 1-го по 4-й в этом примере превышает сумму первоначального вложения, то есть 12 тыс. рублей. Разность между суммарной текущей стоимостью 4-х лет и 12 тысячами рублей первоначального вложения имеет положительный знак и равна 676 денежным единицам. Это означает, что данный вариант инвестирования выгоден. Причем, если есть какие-либо альтернативные варианты инвестирования, то из них надо выбирать вариант с максимальной положительной разностью между суммой приведенных стоимостей и первоначальным вложением.

Таким образом, чем выше ценятся будущие доходы инвестора сегодня по сравнению с сегодняшними же издержками на их получение, тем выгоднее вариант инвестирования. Проиллюстрируем это рис. 6.1.

Площадь прямоугольника — это первоначальная сумма вложения, или то, что инвестор платит сегодня за получение будущих доходов. В нашем случае это 12 тыс. рублей. Площадь фигуры, напоминающей нисходящую лестницу, — сумма приведенных текущих стоимостей. Эта последняя фигура, точнее, ее площадь, должна быть по возможности больше площади прямоугольника. Соблюдая этот принцип, инвестор всегда будет обладателем большего богатства и минимизирует риск в случае необходимости дезинвестирования.

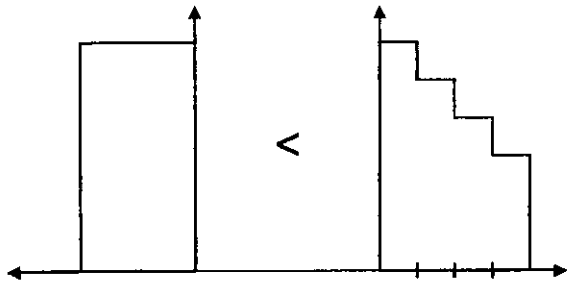


Рис 6.1. Выбор варианта инвестирования

Тема 6.2. Анализ лизингового проекта

Экономические преимущества лизинга, обеспечивающие выгоды каждой из сторон лизинговой сделки, должны получить конкретную количественную и качественную оценку исходя из интересов этих сторон.

Таким образом, проблема оценки проекта сводится к проблеме оценки степени достижения максимальной выгоды тремя основными участниками сделки — поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем.

Выгода поставщика максимально обеспечивается в случае осуществления первого этапа сделки — поставки оборудования лизингополучателю и оплаты за него поставщику. Следовательно, специальных способов оценки этой выгоды предлагать нет необходимости: сам факт оплаты за лизинговое имущество свидетельствует о полной реализации интересов этой стороны сделки.

С точки зрения лизингополучателя, реализующего конкретный лизинговый проект, проблема сводится к поиску наиболее выгодных (дешевых) источников финансирования и в данном случае может быть сформулирована следующим образом: альтернативный выбор по поводу того, что выгоднее — приобрести необходимые активы в собственность или арендовать их на условиях лизинга.

Как отмечают авторы известного учебника по финансовому менеджменту, аренду сравнивают с получением кредита в том смысле, что арендатор обязан делать регулярные платежи, а неспособность выполнения этих обязательств может привести его к банкротству. Отсюда делается вывод, что наиболее подходящим способом оценки целесообразности аренды является методика расчета цены заемного капитала.

Цель лизингодателя — получение финансовой выгоды от сдачи имущества в аренду. Важнейшее значение при этом имеет определение величины арендной платы, компенсирующей расходы на приобретение и обслуживание оборудования, его физическое и моральное устаревание, а также обеспечивающей лизингодателю получение требуемой нормы доходности.

Способы решения обеих задач базируются на использовании методов и приемов финансовой математики, описываемых выше.

Основная их методическая предпосылка, как уже отмечалось, заключается в том, что между инвестицией и получением обусловленных ею доходов в данном случае существует разрыв во времени. Обычно считается, что инвестиция, оцениваемая с использованием методов планирования инвестиций, проводится в нулевой период, если только отложенный план платежей не является частью действий по реализации инвестиционного плана — в таких случаях инвестицию можно фактически осуществить в несколько этапов. Однако предположение о том, что инвестиция осуществляется еще до начала денежных поступлений, облегчает ее анализ, что и будет проиллюстрировано ниже.

Причем в качестве инвестиций (капитальных затрат) оцениваются и другие расходы, включаемые в стоимость актива согласно действующей системе учета.

Так, стоимость установки оборудования обычно также относится к нулевому периоду. Она складывается из

различных статей, которые в совокупности и формируют статью «Стоимость лизингового имущества». Как правило, самым весомым компонентом данной статьи является стоимость рабочей силы, то есть деньги, выплачиваемые рабочим за то, чтобы устанавливаемое оборудование начало функционировать. Заработная плата, обычно классифицируясь как расход (фактор, который противостоит доходам в отчете о доходах), в данном случае капитализируется. Это означает, что она включается в стоимость актива. Очевидно, что приобретаемая производственная линия не имеет ценности до тех пор, пока не будет установлена и подготовлена к работе. Таким образом, сам факт установки повышает стоимость имущества — стоимость, характеризуемую превращением в капитал заработной платы рабочих, осуществляющих эту установку.

Другие затраты, связанные с закупкой оборудования, также могут быть капитализированы. Если в связи с установкой новой производственной линии придется платить деньги консультантам за проектирование расположения всей системы таким образом, чтобы она вписывалась в имеющееся производственное помещение, то эти расходы также следует считать частью расходов по установке. Прочие расходы, которые можно классифицировать таким же образом, включают транспортные расходы и налоговые выплаты. Подчеркнем, что при этом должны учитываться только те расходы, которые относятся к установке оборудования. Те накладные расходы, которые все равно должны быть произведены независимо от установки нового оборудования, не должны рассматриваться, поскольку они не дают приращения денежных потоков и не могут поэтому быть капитализированы как часть расходов на установку.

Для иллюстрации возможной оценки проекта арендатором (лизингополучателем) рассмотрим сознательно упрощенный пример.

Компании—потенциальному арендатору для производственных нужд необходим актив стоимостью 100 руб., который предполагается использовать в течение двух лет. Актив может быть либо куплен за счет ссуды, либо взят в аренду. Для покупки можно получить в банке требуемую сумму под 10% годовых на два года. Предположим, что фирма должна выплачивать банку 10 руб. как процент в конце каждого года и погасить 100 руб. в конце второго года.

Для простоты предположим, что в целях налогообложения стоимость актива может быть списана в течениие двух лет по прямолинейному методу. Остаточная стоимость актива по истечении двух лет будет равна нулю.

С другой стороны, фирма может получить актив в аренду на два года, выплачивая 55 руб. в конце каждого года. Фирма платит налоги по ставке 40%. Анализ целесообразности того или иного варианта предполагает:

- оценку денежного потока в случае покупки;
- оценку денежного потока в случае аренды;
- выбор наиболее дешевого варианта финансирования.

В предлагаемом примере допускается, что величина процентов по ссуде снижает размер налогооблагаемой прибыли (что не всегда соответствует российскому налоговому законодательству). Отсюда и получается налоговая экономия при выплате процентов, допускаемая в нижеприведенных расчетах.

Важную роль в процессе оценки инвестиций играет также амортизация оборудования. Это связано со следующими обстоятельствами: во-первых, амортизация является заметной статьей расходов в бюджете инвестиций; во-вторых, ее можно исключить из налогообложения, поэтому учет амортизации уменьшает налоговые обязательства; в-третьих, амортизация представляет собой неденежный доход, так что никакие деньги не покидают компанию.

Итак, рассмотрим вариант покупки. Данные для анализа целесообразности покупки актива таковы (в руб.):

Таблица 6.3

Показатели	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й
Стоимость актива	–100	—	—
Сумма ссуды	100	—	—
Затраты на выплату процентов	—	–10	–10
Налоговая экономия при выплате процентов	—	4	4
Сумма к погашению	—	—	–100
Налоговая экономия на амортизации	—	20	20
Итого: суммарный денежный поток	0	14	–86

В данном расчете налоговая экономия при выплате процентов рассчитана исходя из суммы процентов (10 руб.) и налоговой ставки (40%). Кроме того, налоговая экономия на амортизации определяется как амортизируемая часть стоимости актива (50 руб. в год) и той же налоговой ставки (40%).

Денежный поток, генерируемый полезным использованием приобретаемого актива, здесь не показан: очевидно, что он должен быть положительным, иначе фирма не покупала бы такой актив. Этот поток можно не учитывать в анализе, поскольку его величина не зависит от способа финансирования.

Данные для анализа целесообразности аренды таковы (в руб.):

Таблица 6.4

Показатели	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й
Лизинговые платежи	—	–55	–55
Налоговая экономия	—	22	22
Чистый денежный поток	0	–33	–33

Заметим, что ключевым моментом в представленных данных является налоговая экономия на процентах к уплате, амортизации актива и арендных платежах.

Сравнение затрат на лизинг и покупку нужно делать, используя технику дисконтирования. А именно в общем случае количественный анализ данной проблемы с позиции арендатора можно свести к определению современных величин (*present value* — PV) платежей, возникающих в процессе проведения операций и последующего их сравнения. Поскольку денежный поток и в случае покупки, и в случае лизинга означает для арендатора расходование средств, предпочтение следует отдать операции, минимизирующей общую величину расходов. Другими словами, более выгодной является операция, обеспечивающая меньшую современную стоимость денежного потока — PV, возникающего в процессе ее проведения.

Общее правило принятия решения в данном случае может быть сформулировано следующим образом: если $PV_{\text{ПОКУПКА}} < PV_{\text{АРЕНДА}}$ — то имущество необходимо купить, в противном случае — арендовать его.

Принципиально важной для оценки здесь является величина коэффициента дисконтирования. Его размер может быть принят исходя из процентной ставки по банковской ссуде (в нашем примере 10%). Однако, учитывая, что оплата процентов по ссуде по первоначальным условиям снижает налогооблагаемую прибыль, стоимость заемного капитала, а значит, и ставка дисконта должна быть скорректирована на величину налоговой ставки. В вышеприведенном примере тогда она составит 6% (скорректирована на 40% налога):

$$10\% \ (1 - 0{,}4) = 6\%.$$

Тогда коэффициент дисконтирования в приведенных расчетах принимает следующий вид:

$$\frac{1}{1 + 0{,}06}.$$

На основе полученного коэффициента дисконтирования определим показатели текущей (настоящей) стоимости денежных потоков по годам для варианта покупки и варианта лизинга.

Вариант покупки:

1-й год: $\frac{14}{1+0{,}06} = 13{,}21$ руб. (доход);

2-й год: $\frac{-86}{(1+0{,}06)^2} = -76{,}54$ руб. (расходы).

Итак, приведенные к нулевому году затраты (настоящая стоимость) на покупку составят:

$PV_{\text{покупка}} = 76{,}54 - 13{,}21 = 63{,}33$ руб.

Вариант лизинга:

1-й год: $\frac{-33}{1+0{,}06} = -31{,}13$ руб. (расходы);

2-й год: $\frac{-33}{(1+0{,}06)^2} = -29{,}37$ руб. (расходы).

Тогда приведенные затраты по приобретению имущества в лизинг составят:

$PV_{\text{лизинг}} = 31{,}13 + 29{,}37 = 60,\ 50$ руб.

Поскольку $PV_{\text{покупка}} > PV_{\text{лизинг}}$, можно утверждать, что лизинг в данном случае дешевле, а значит, предпочтительнее.

Тема 6.3. Оценка лизингового проекта по приведенной стоимости и внутренней норме доходности

Для более детального анализа целесообразности использования лизинга либо покупки оборудования на заемные средства используем описанные выше показатели чистой приведенной стоимости (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR).

Такого рода более сложные расчеты осуществим на примере фирмы, которая проводит анализ целесообразности приобретения в лизинг сборочного конвейера, необходимого в очередном календарном году. Для этого используются приведенные ниже данные.

1. Фирма планирует купить автоматическую сборочную линию с 10-летним сроком эксплуатации и ценой 10 тыс. руб. с доставкой и монтажом. Однако фирма собирается использовать конвейер только пять лет и в дальнейшем прекратит это производство.

2. Фирма может привлечь заемный капитал в сумме 10 тыс. руб. под 10% на доналоговой базе.

3. Ликвидационная стоимость линии по истечении 10-ти лет оценивается в 50 руб., а по истечении пяти лет — в 1 тыс. руб. Таким образом, если фирма изначально купит оборудование и по истечении пяти лет продаст его, то ее выручка до вычета налогов составит 1 тыс. руб. Заметим, что в аренде стоимость основных средств к моменту истечения договора называется ликвидационной стоимостью.

4. Фирма может арендовать оборудование на пять лет, выплачивая по 2 750 руб. в начале каждого года; при этом право собственности останется у арендодателя. Схема арендных платежей предлагается потенциальным арендодателем. Фирма может принять ее, отклонить или попытаться найти компромиссное решение.

5. Договором лизинга предусмотрено, что арендодатель будет обслуживать оборудование без дополнительной платы. Если же фирма берет ссуду и покупает оборудование, она будет вынуждена оплачивать техническое обслуживание, выполняемое производителем оборудования по фиксированной ставке в 500 руб. в год, подлежащей выплате в начале каждого года.

6. Предельный уровень налогов равен 40%, аренда квалифицируется как налогово ориентированная, то есть

позволяющая использовать предоставленные налоговым законодательством льготы.

А. NPV-анализ

В таблице 6.5 приведены процедуры анализа аренды. Первая часть таблицы посвящена оценке эффективности покупки права собственности, вторая — оценке эффективности аренды. Следующий шаг — сравнение затрат.

Таблица 6.5

NPV-анализ фирмы-лизингополучателя (в руб.)

Показатели	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й	Год 3-й	Год 4-й	Год 5-й
I. Эффективность приобретения права собственности (покупка актива)						
1. Чистая цена покупки	–10 000	—	—	—	—	—
2. Затраты на обслуживание	–500	–500	–500	–500	–500	—
3. Налоговая экономия на обслуживании	200	200	200	200	200	—
4. Налоговая экономия на амортизации	—	800	1 280	760	480	440
5. Ликвидационная стоимость	—	—	—	—	—	1 000
6. Налог на доход от ликвидации имущества	—	—	—	—	—	–160
7. Чистый денежный поток (NCF)	–10 300	500	980	460	180	1 280
8. Приведенные затраты (PV) на покупку	–7 471	—	—	—	—	—
II. Эффективность аренды						
9. Арендная плата	–2 750	–2 750	–2 750	–2 750	–2 750	—
10. Налоговая экономия на арендной плате	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	—
11. Чистый денежный поток (NCF)	–1 650	–1 650	–1 650	–1 650	–1 650	0
12. Приведенные затраты по аренде	–7 367	—	—	—	—	—
III. Сравнение приведенных затрат						
13. Чистый эффект аренды (NAL) = $PV_{покупки}$ – $PV_{аренды}$ = 7 471 руб. – – 7 367 руб. = 104 руб.						

Это может быть сделано с помощью техники дисконтирования. Известно: чем рисковее денежный поток, тем большее значение дисконтной ставки принимается в расчете. Этот принцип, используемый во многих случаях, в точности применим к оценке аренды. Как же оценить рисковость рассматриваемых в примере денежных потоков? В отличие от инвестиционных проектов, здесь большинство элементов денежных потоков вполне определены. Так, выплата процентов по ссуде, равно как и схема арендных платежей, определены в соответствующих договорах.

Величина амортизационных отчислений устанавливается законодательно и не подлежит изменениям, годовые расходы на обслуживание в сумме 500 руб. также зафиксированы в договоре. Налоговая экономия, как и в предыдущем случае, определяется, исходя из 40%-й ставки налога.

Объясним некоторые показатели в таблице.

1. Чистый денежный поток (NCF) в строках 7 и 11 дисконтируется по ставке 6%, соответствующей посленалоговой цене заемного капитала арендатора.

2. Нормы амортизации по годам равны соответственно 0.10, 0.32, 0.19, 0.12, 0.11. В частности, амортизация первого года равна:

$$0.20 \times 10 \text{ тыс. руб.} = 2 \text{ тыс. руб.}$$

Налоговая экономия на амортизации равна 40% суммы годовых амортизационных отчислений.

Ликвидационная стоимость равна 1 000 руб., тогда как балансовая — 600 руб., поэтому фирма должна выплатить налог в сумме 0.4 (1 тыс. руб. − 600 руб.) = = 160 руб. Эти данные показаны в строках 5 и 6.

4. На практике анализ аренды, подобный этому, проводится с помощью пакетов типа Lotus 1-2-3.

5. NAL (см. таблицу, строка 13) представляет собой положительное число, то есть:

$$NAL = PV_{\text{аренды}} - PV_{\text{покупки}} = -7367 \text{ руб.} - (-7471 \text{ руб.}) = 104 \text{ руб.}$$

Как только денежные потоки по аренде и покупке определены, их надлежит дисконтировать по сравнительно низкой ставке. Большинство аналитиков рекомендуют использовать цену заемного капитала компании, и такой подход представляется обоснованным. Поскольку сумма уплачиваемых процентов подлежит вычету из налогооблагаемой прибыли, следует использовать посленалоговую цену заемного капитала, равную 6%. Именно по этой ставке рассчитаны приведенные затраты, показанные в строках 8 и 12 таблицы. Остается выбрать тот способ финансирования, который имеет наименьшие приведенные затраты. Введенное понятие «чистого эффекта аренды» (Net Advantage to Leasing — NAL), рассчитывается обозначенным выше образом:

$$NAL = PV_{\text{покупки}} - PV_{\text{аренды}} = 7\,471 \text{ руб.} - 7\,367 \text{ руб.} = 104 \text{ руб.}$$

Таким образом, аренда более предпочтительна для анализируемой фирмы, чем прямая покупка.

Б. IRR-анализ

Сравнительный анализ эффективности покупки или аренды может быть выполнен на основе критерия IRR. Можно найти посленалоговую цену капитала по арендному договору и сравнить ее с посленалоговой ценой заемного капитала, равной 6%. Подписание договора аренды подобно подписанию договора о кредите: фирма не только использует оборудование, но должна сделать серию платежей в обоих случаях. Посленалоговое значение ссудного процента для нашей фирмы известно и равно 6%. Можно рассчитать аналог этого процента в отношении аренды. Если его значение будет меньше, тогда аренда более предпочтительна.

В таблице 6.6 приведены денежные потоки для расчета арендного эквивалента ссудного процента. Пояснения к таблице могут быть представлены следующим образом.

1. Чистые затраты на покупку оборудования в том случае, если фирма предпочитает аренду, показаны в строке 1 как приток денежных средств в нулевой год. В случае аренды за оборудование платит арендодатель, а фирма экономит 10 тыс. руб.

2. Далее нужно определить, что фирма теряет в случае аренды. Компания вынуждена платить за аренду, а сумма годового платежа в посленалоговом исчислении 1 650 руб. (в доналоговом исчислении 2 750 руб.). Годовые платежи указаны как отток средств в строке 2.

3. Если фирма выбирает аренду, начисление амортизации будет делаться арендодателем. Потерянная при этом налоговая экономия на амортизации, которая представляет собой альтернативные затраты, показана в строке 3 как отток средств.

Таблица 6.6

IRR-анализ фирмы-лизингополучателя (в руб.)

	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й	Год 3-й	Год 4-й	Год 5-й
1. Невыплаченная цена оборудования	10 000	—	—	—	—	—
2. Арендная плата за вычетом налогов	–1 650	–1 650	–1 650	–1 650	–1 650	—
3. Потери налоговой экономии на амортизации	—	–800	–1 280	–760	–480	–440
4. Неоплаченные расходы на техобслуживание за вычетом налогов	300	300	300	300	300	—
5. Потеря ликвидационной стоимости за вычетом налогов	—	—	—	—	—	–840
6. Чистый денежный поток	8 650	–2 150	–2 630	–2 110	–1 830	–1 280

4. В случае аренды не нужно тратиться на оплату техобслуживания в сумме 500 руб. в год, или 300 руб. в посленалоговом исчислении. Эта экономия показана в строке 4 как приток, прибыль от аренды.

5. Если фирма арендует оборудование, она будет вынуждена отказаться от чистой ликвидационной стоимости, равной 840 руб. в посленалоговом исчислении. Эта сумма также является альтернативными затратами и показана в строке 5 как отток в пятом году.

6. Строка 6 показывает чистый денежный поток (NCF). Заметим, что этот поток в значительной степени подобен потоку, приведенному в строке 11 таблицы 6.5.

Значение показателя внутренней нормы доходности IRR = 5,5% может быть найдено с помощью финансового калькулятора. Это число представляет собой арендный эквивалент ссудного процента в посленалоговом исчислении. Если фирма выбирает аренду, это означает, что она использует 10 тыс. руб. своих долговых возможностей по цене 5,5%. Поскольку цена капитала по аренде меньше, чем значение процентной ставки по кредитам в посленалоговом исчислении, IRR-анализ привел к тому же результату, что и NPV-анализ: фирме следует предпочесть аренду, а не покупку оборудования. Критерии NPV и IRR всегда будут давать одинаковые результаты и могут быть использованы в оценке аренды на равных.

Заметим, что чистый денежный поток в строке 6 таблицы является приростным для нашей фирмы, если она предпочитает аренду покупке. Таким образом, NPV этого потока есть чистый эффект аренды. Этот поток имеет NPV = 104 руб. при k = 6%, то есть полученное значение в точности (без учета ошибок округления) совпадает с результатом NPV-анализа из таблицы 6.5.

$$NPV = \sum_{t=0}^{5} \frac{NCF_t}{(1 + k_L)^t} = 0, \text{если } k_L = IRR = 5{,}5\%.$$

Тема 6.4. Оценка лизинговой деятельности арендатором

Следующий этап оценки лизинговой операции — определение ее целесообразности с позиции интересов лизингодателя.

Всем потенциальным арендодателям и арендаторам необходимо знать доходность капитала по операциям с арендой — условия долгосрочной аренды обычно уточняются в ходе переговоров, поэтому контрагентам следует знать позицию друг друга. Анализ арендодателя включает:

- определение чистого денежного оттока, которым обычно является цена поставки арендуемого оборудования за вычетом аванса по договору аренды;
- определение периодических денежных потоков, которые состоят из арендной платы за вычетом налога на прибыль и затрат на техобслуживание, которые обязан нести арендодатель;
- исчисление ликвидационной стоимости актива за вычетом налогов по окончании аренды;
- определение того, превышает ли доходность по аренде альтернативные затраты арендодателя, то есть положительно ли значение NPV данной операции.

Для иллюстрации анализа с позиции арендодателя рассмотрим пример с ранее анализируемой фирмой.

1. Потенциальный арендодатель — состоятельное физическое лицо, получающее текущие доходы в виде процентов и уплачивающее совокупный налог по ставке $T = 40\%$.

2. Инвестор может приобрести 9%-е облигации, обеспечивающие посленалоговую доходность в размере:

$$9\% \times (1 - T) = 9\% \times 0{,}6 = 5{,}4\%.$$

Это доходность, которую инвестор может получать при альтернативном инвестировании со сходным риском.

3. Ликвидационная стоимость актива на конец пятого года 1 000 руб. Поскольку остаточная стоимость по балансу к концу пятого года составит 600 руб., оставшиеся 400 руб. из этой тысячи подлежат налогообложению по ставке 40%. Иными словами, по окончании аренды арендодатель может рассчитывать на доход от продажи актива в сумме 840 руб. в посленалоговом исчислении.

Алгоритм расчета NPV операции аренды с позиции инвестора приведен в табл. 6.7. Видно, что аренда, рассматриваемая как инвестиционный проект, имеет NPV, равный 26 руб. Таким образом, инвестор, предпочитающий аренду инвестициям в 9%-е облигации (5,4% в посленалоговом исчислении), выиграет 26 руб., то есть аренда более предпочтительна как объект инвестирова-

Таблица 6.7

Анализ аренды с позиции лизингодателя (в руб.)

Показатели	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й	Год 3-й	Год 4-й	Год 5-й
1. Чистая цена покупки	–10 000	—	—	—	—	—
2. Затраты на обслуживание	–500	–500	–500	–500	–500	—
3. Налоговая экономия на обслуживании	200	200	200	200	200	—
4. Налоговая экономия на амортизации	—	800	1 280	760	480	440
5. Арендные поступления	2 750	2 750	2 750	2 750	2 750	—
6. Налог на арендные поступления	–1 100	–1 100	–1 100	–1 100	–1 100	—
7. Ликвидационная стоимость	—	—	—	—	—	1 000
8. Налог на доход от ликвидации имущества	—	—	—	—	—	–160
9. Чистый денежный поток	–8 650	2 150	2 630	2 110	1 830	1 280

ния. Как было показано ранее, аренда выгодна и лизингополучателю, поэтому сделка должна состояться.

Инвестор может также рассчитывать значение IRR по данным строки 9 табл. 6.7. В этом примере IRR = = 5,5%. Таким образом, договор обеспечивает посленалоговую доходность в размере 5,5% для инвестора, облагаемого налогом по ставке 40%, и представляет собой более выгодную инвестицию по сравнению с покупкой 9%-ных облигаций. Оба критерия — NPV и IRR — дали одинаковые результаты в отношении оценки целесообразности арендного договора.

Результаты расчетов по данным таблицы:

$$NPV = \sum_{t=0}^{5} \frac{NCF_t}{(1+k)^t} = 26 \text{ руб., при } k = 5{,}4\%;$$

$$IRR:\ NPV = 0 = \sum_{t=0}^{5} \frac{NCF_t}{(1+IRR)^t} \quad IRR = 5{,}5\%.$$

Тема 6.5. Оценка лизинга со смешанным финансированием

Особое внимание привлекает новый тип аренды — аренда со смешанным финансированием (*leveraged lease*). В условиях становления специализированных лизинговых компаний в России этот вид лизинга может стать особенно популярным. По такому лизинговому договору арендодатель организует получение кредита на часть требуемой суммы. Арендодатель получает налоговые выгоды, связанные с ускоренной амортизацией. Однако теперь арендодатель имеет более рисковую позицию из-за привлечения кредита.

Аренда со смешанным финансированием, часто организуемая совместно с синдикатом состоятельных людей, пытающихся найти налоговые прикрытия и выступающих как владельцы-арендодатели, может стать в России

(а на Западе уже стала) важной частью современного финансового рынка. При этом ответ на вопрос, является ли подобная операция арендой в полном смысле этого слова или нет, не имеет большого значения для арендатора, поскольку, с его точки зрения, способ оценки предполагаемой аренды не зависит от того, использует ли арендодатель собственный капитал или частично привлекает заемные средства.

Пример в таблице 6.7 построен не для иллюстрации аренды со смешанным финансированием. Тем не менее, нетрудно изменить схему анализа, если арендодатель привлекает со стороны в полном объеме или частично требуемые 10 тыс. руб., организуя долгосрочную аренду. Прежде всего необходимо добавить ряд строк в таблицу 6.7, чтобы показать движение денежных средств. Проценты к уплате обеспечат еще одну налоговую льготу, в то время как погашение ссуды представляет собой дополнительный отток денежных средств. Затраты на приобретение актива сократятся на сумму кредита. Сделав эти изменения, можно рассчитать новые значения NPV и IRR и использовать их в оценке целесообразности аренды как одного из вариантов инвестирования.

Для иллюстрации предположим, что арендодатель может получить кредит в 5 тыс. руб. из требуемых 10 тыс. руб. на пять лет под 9% годовых с основной суммы. В таблице 6.8 приведен выполненный арендодателем NPV-анализ аренды со смешанным финансированием. NPV такой аренды (по данным строки 3) равен 26 руб., как и для обычной аренды. Отметим, однако, что арендодатель в этом случае вложил только 3,65 тыс. руб. собственного капитала. Следовательно, арендодатель может организовать 2,37 аренды со смешанным финансированием за ту же сумму 8,65 тыс. руб., требуемых для обычной аренды, и получить общий NPV в сумме $2{,}37 \times 26$ руб. $= 61{,}62$ руб.

Таблица 6.8

Анализ лизинга со смешанным финансированием (в руб.)

Показатели	Год 0-й	Год 1-й	Год 2-й	Год 3-й	Год 4-й	Год 5-й
1. Чистый денежный поток (из таблицы 6.7)	–8 650	2 150	2 630	2 110	1 830	1 280
2. Денежный поток по привлеченным средствам	5 000	–270	–270	–270	–270	–5 270
3. Чистый денежный поток	–3 650	1 880	2 360	1 840	1 560	–3 990

Влияние привлечения заемных средств на прибыль арендодателя отражается и в показателе IRR аренды со смешанным финансированием. Значение IRR, по данным строки 3, равно 8,5%, что значительно больше 5,5% посленалоговой доходности по обычной аренде.

Отметим два дополнительных момента в отношении аренды со смешанным финансированием. Во-первых, использование заемного капитала не повлияло на NPV арендодателя. Причина состоит в том, что ссудный процент для арендодателя (5,4% в посленалоговом исчислении) равен дисконтной ставке. Во-вторых, денежный поток аренды со смешанным финансированием имеет два значения IRR: 0% и около 8,5%.

Пояснения к расчету:

$$NPV = \sum_{t=0}^{5} \frac{NCF_t}{(1+k)^t} = 26 \text{ руб., при } k = 5{,}4\%.$$

Арендодатель берет кредит в 5 тыс. руб. в момент $t = 0$ и погашает его в $t = 5$. Проценты, выплачиваемые в конце каждого года, равны:

$$0{,}09 \times 5\,000 \text{ руб.} = 450 \text{ руб.},$$

но они подлежат налоговой скидке, поэтому денежный отток процентов в год составляет:

$$-450 \text{ руб.} \times (1 - T) = -450 \text{ руб.} \times 0{,}6 = -270 \text{ руб.}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем учебном пособии обобщен существующий в настоящее время нормативный и методический материал, касающийся вопросов лизинга, а также результаты исследований специалистов в этой области инвестиций и инвестиционного менеджмента, опубликованные в отечественной периодической печати, научных разработках, переведенных работах зарубежных авторов.

По своей структуре настоящее пособие было построено таким образом, чтобы ознакомить читателя с истоками лизинговых отношений, их теоретическими основами, правовым обеспечением. Затем, с учетом знания перечисленных основ, рассмотрены вопросы экономической оценки целесообразности лизинговых отношений для всех участников этой деятельности.

Кроме того, в многочисленных приложениях достаточно широко представлен текст нормативных актов и методических материалов по вопросам лизинговых отношений по состоянию на начало 1999 года.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге

Государства-участники настоящей Конвенции, признавая важность устранения определенных правовых препятствий в отношении международного финансового лизинга оборудования, одновременно поддерживая справедливое равновесие между интересами различных сторон сделки, отдавая себе отчет в необходимости сделать международный финансовый лизинг более доступным, сознавая тот факт, что правовые нормы, регулирующие традиционный договор аренды, нуждаются в адаптации к самостоятельным трехсторонним отношениям, возникающим из сделки финансового лизинга, признавая поэтому желательность формулирования определенных единообразных норм, относящихся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга, договорились о нижеследующем:

Глава 1. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1 1. Настоящая Конвенция регулирует сделки финансового лизинга, описанные в пункте 2 настоящей статьи, в которых одна сторона (арендодатель):

а) заключает по спецификации другой стороны (арендатора) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и

б) заключает договор (договор лизинга) с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей.

2. Сделка финансового лизинга, упомянутая в предыдущем пункте, — это сделка, включающая следующие характеристики:

а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждения арендодателя;

б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

3. Настоящая Конвенция применяется независимо от того, есть ли у арендатора или приобретет или нет арендатор впоследствии право купить оборудование или продолжить пользоваться им на условиях лизинга в последующий период, независимо от того, уплачивается или нет номинальная цена или периодические платежи.

4. Настоящая Конвенция применяется к сделкам финансового лизинга на любое оборудование, за исключением того, которое должно быть использовано в основном для личных, семейных или домашних целей арендатора.

Статья 2 В случае одной или более сделок сублизинга одного и того же оборудования настоящая Конвенция применяется в отношении каждой сделки, являющейся сделкой финансового лизинга или иным образом попадающей под регулирование настоящей Конвенцией, как если бы лицо, у которого первый арендодатель (как это определено в пунктах 1, 2 предыдущей статьи) приобрел оборудование, был поставщиком и, как если бы договор, в

соответствии с которым было таким образом приобретено оборудование, был договором поставки.

Статья 3 1. Настоящая Конвенция применяется, когда коммерческие предприятия-арендодатели и арендаторы находятся в разных государствах и при этом:

а) эти государства, а также государство, в котором поставщик имеет свое коммерческое предприятие, являются Договаривающимися государствами; или

б) как договор поставки, так и договор лизинга регулируется правом одного из договаривающихся государств.

2. Ссылка в настоящей Конвенции на коммерческое предприятие стороны, если она имеет более чем одно коммерческое предприятие, означает то коммерческое предприятие, которое в наибольшей степени связано соответствующим договором и его исполнение с учетом известных сторонам обстоятельств или предполагаемых ими в тот или иной момент для заключения или при заключении данного договора.

Статья 4 1. Положения настоящей Конвенции не перестанут применяться только из-за того, что оборудование стало принадлежностью земельного участка или было присоединено к земельному участку.

2. Вопрос о том, стало или нет оборудование принадлежностью земельного участка или было присоединено к земельному участку, возникающие в связи с этим обоюдные правовые последствия для арендодателя и обладателя вещных прав на данный земельный участок регулируются законом государства местонахождения этого земельного участка.

Статья 5 1. Применение настоящей Конвенции может быть исключено только в случае, если каждая из сторон договора поставки и каждая из сторон договора лизинга дает на это согласие.

2. Если применение настоящей Конвенции не исключено в соответствии с предыдущим пунктом, стороны могут в

своих взаимных отношениях отступать от тех или иных ее положений или вносить изменения в возможные их последствия, кроме положений, предусмотренных пунктом 3 статьи 8, абзацем б) пункта 3 и пунктом 4 статьи 13.

Статья 6 1. При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее предмет и цели, изложенные в преамбуле, ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2. Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов — в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Глава 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Статья 7 1. а) Вещные права арендодателя на оборудование имеют силу в отношении доверительного собственника при банкротстве арендатора и кредиторов арендатора, включая кредиторов, получивших обеспечительный или исполнительный документ.

б) Для целей настоящего пункта термин «доверительный собственник при банкротстве» означает лицо, на которое возложено осуществление удовлетворения имущественных требований взыскателей, администратора или любое другое лицо, назначенное для управления имуществом арендатора в интересах кредиторов.

2. Если по применимому праву вещные права арендодателя на оборудование действуют в отношении указанного в предыдущем пункте лица только при соблюдении норм о публичном уведомлении, эти права будут действительными в отношении этого лица лишь при соблюдении таких норм.

3. Для целей предыдущего пункта применимым правом в момент, когда лицо, упомянутое в пункте 1 настоящей ста-

тьи, вправе ссылаться на указанные в предыдущем пункте нормы, является право следующего Государства:

а) в отношении зарегистрированного судна — Государства, в котором судно зарегистрировано на имя его собственника (для целей настоящего подпункта фрахтователь судна без экипажа не рассматривается в качестве собственника);

б) в отношении воздушного судна, зарегистрированного в соответствии с Конвенцией о международной гражданской авиации, подписанной в Чикаго 7 декабря 1944 года, — Государства, в котором это воздушное судно зарегистрировано;

в) в отношении другого вида оборудования, которое обычно перемещается из одной страны в другую, включая авиационные двигатели, — Государства, в котором находится основное коммерческое предприятие арендатора;

г) в отношении любого другого оборудования — Государства местонахождения этого оборудования.

4. Положения пункта 2 настоящей статьи не применяются, если положения любого другого международного договора подписывают признание вещных прав арендодателя на оборудование.

5. Положения настоящей статьи не нарушают преимущественных прав кредитора в отношении:

а) основанного на договоре или законе права удержания либо права на обеспечение исполнения обязательств оборудованием, за исключением прав, вытекающих из обеспечительного либо исполнительного документа, или

б) любого права на арест, задержание или распоряжение, специально установленного в отношении судов или самолетов в соответствии с применимым правом на основании норм международного частного права.

Статья 8 1. а) Если иное не оговорено в настоящей Конвенции или договоре лизинга, арендодатель освобождается от всякой ответственности перед арендатором в отношении оборудования, кроме случаев, когда арендатору причинены убытки вследствие того, что он полагался

на опыт и суждения арендодателя, и вследствие вмешательства последнего в выбор поставщика или спецификаций оборудования.

б) Вышеприведенные положения настоящего пункта не распространяются на ответственность арендодателя, выступающего в каком-либо ином качестве, например, в качестве собственника.

2. Арендодатель гарантирует, что спокойное владение арендатора не будет нарушено лицом, имеющим преимущественный титул или право или заявляющим о преимущественном титуле или праве, действующим по уполномочию суда, если только такой титул, право или претензия не являются результатом действия или упущения арендатора.

3. Стороны не могут отступать от положений предыдущего пункта или вносить изменения в их последствия постольку, поскольку преимущественный титул права или претензия являются результатом умышленного действия, грубой небрежностью или упущением арендодателя.

4. Положения пунктов 2 и 3 настоящей статьи не ущемляют другие более широкие гарантийные обязательства арендодателя в отношении спокойного владения, когда это является обязательным в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Статья 9 1. Арендатор обязан проявлять надлежащую заботу в отношении оборудования, использовать его разумным образом и поддерживать его в состоянии, в котором оно ему было передано, с учетом нормального износа и тех изменений в оборудовании, которые согласованы сторонами.

2. По истечении срока действия договора лизинга арендатор возвращает арендодателю оборудование в состоянии, описанном в предыдущем пункте, если только он не воспользовался правом покупки его или продолжения его лизинга на последующий период.

Статья 10 1. Обязанности поставщика по договору поставки распространяются и в отношении арендатора, как если бы последний являлся стороной такого договора, а оборудование поставлялось непосредственно ему. Однако поставщик не несет ответственности одновременно перед арендодателем и арендатором за один и тот же ущерб.

2. Ничто в настоящей статье не дает арендатору права прекратить действия договора поставки или аннулировать договор поставки без согласия арендодателя.

Статья 11 Права арендатора, которые вытекают из договора поставки, заключенного в соответствии с настоящей Конвенцией, не должны нарушаться путем внесения изменения в любое условие договора поставки, предварительно одобренного арендатором, если только он не дал свое согласие на такое изменение.

Статья 12 1. В случае, если оборудование не поставлено или поставлено с просрочкой, или не соответствует условиям договора поставки:

а) арендатор имеет в отношении арендодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга; и

б) арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение, предложив оборудование, соответствующее договору поставки, как если бы арендатор дал согласие купить оборудование у арендодателя на тех же условиях, что содержатся в договоре поставке.

2. Право, предусмотренное предыдущим пунктом, осуществляется таким же образом и утрачивается при тех же обстоятельствах, которые существовали бы, если бы арендатор дал согласие купить оборудование у арендодателя на тех же условиях, что в договоре поставки.

3. Арендатор вправе приостановить периодические платежи, подлежащие уплате по договору лизинга, до тех пор, пока арендодатель не исправит своего ненадлежащего исполнения, предложив оборудование, соответствующее договору

поставки, или пока арендатор не утратил право на отказ от оборудования.

4. При осуществлении арендатором права расторгнуть договор лизинга он вправе получить обратно любые периодические платежи и другие суммы, выплаченные им авансом, за вычетом разумной стоимости тех выгод, которые арендатор извлек из оборудования.

5. Арендатор не вправе предъявлять арендодателю никаких других претензий за непоставку, просрочку поставки или поставку несоответствующего условиям договора оборудования, если только это не явилось результатом действия или упущения арендодателя.

6. Ничто в настоящей статье не затрагивает прав арендатора в отношении поставщика, предусмотренных статьей 10.

Статья 13 1. В случае нарушения договора арендатором арендодатель вправе потребовать причитающиеся ему невыплаченные периодические платежи с начислением процентов, а также понесенных убытков.

2. Если нарушение договора арендатором является существенным, то, с учетом пункта 5 настоящей статьи, арендодатель вправе также потребовать досрочной выплаты суммы будущих периодических платежей, если это предусмотрено договором лизинга, или может расторгнуть договор лизинга и после такого расторжения:

а) восстановить владение оборудованием; и

б) потребовать возмещения убытков в таких суммах, которые поставили бы арендодателя в положение, в котором он находился бы при выполнении арендатором договора лизинга в соответствии с его условиями.

3. а) Договором лизинга может устанавливаться порядок исчисления убытков, подлежащих возмещению в соответствии с абзацем б) пункта 2 настоящей статьи.

б) Данное положение подлежит исполнению в отношениях между сторонами, если только его применение не ведет к взысканию убытков, существенно превышающих в

размере предусмотренные в абзаце б) пункта 2 настоящей статьи. Стороны не вправе отступать от положений настоящего абзаца или вносить изменения в их последствия.

4. Если арендодатель расторгнул договор лизинга оборудования, то он уже не вправе приводить в исполнение положение этого договора о досрочной выплате будущих периодических платежей. Однако сумма таких периодических платежей может быть учтена при исчислении размера убытков в соответствии с абзацем б) пункта 2 и пунктом 3 настоящей статьи. Стороны не вправе отступать от положений настоящего пункта или вносить изменения в их последствия.

5. Арендодатель не может реализовать свое право на досрочные платежи или расторжение договора в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, если он специальным уведомлением не предоставил арендатору разумную возможность устранить нарушение их договора, насколько это возможно.

6. Арендодатель не вправе требовать возмещения убытков в той мере, в которой он не принял все разумные меры для их уменьшения.

Статья 14 1. Арендодатель вправе передать все принадлежащие ему права на оборудование либо права, которыми он наделен по договору лизинга, или часть этих прав, или иным способом распорядиться всеми принадлежащими ему правами на оборудование либо правами, которыми он наделен по договору лизинга, или частью этих прав. Такая передача не освобождает арендодателя от выполнения каких-либо из его обязательств по договору лизинга и не изменяет характер договора лизинга или его правовой режим, установленный настоящей Конвенцией.

2. Арендатор вправе передать право пользования оборудованием или любые другие свои права по договору лизинга только с согласия арендодателя на такую передачу и при соблюдении прав третьих лиц.

Глава 3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 15 1. Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Дипломатической конференции для принятия проектов Конвенций УНИДРУА о международном факторинге и о международном финансовом лизинге и остается открытой для подписания всеми государствами в Оттаве до 31 декабря 1990 года.

2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению государствами, которые ее подписали.

3. Настоящая Конвенция открыта для присоединения к ней всех государств, которые ее не подписали, с даты, с которой она открыта для подписания.

4. Ратификация, принятие, утверждение или присоединение выполняются путем сдачи на хранение должным образом оформленного документа депозитарию.

Статья 16 1. Настоящая Конвенция вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение депозитарию третьего документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении.

2. Для любого государства, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение депозитарию следующего документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении, Конвенция вступает в силу в отношении этого государства в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение депозитарию третьего документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении.

Статья 17 Настоящая Конвенция не затрагивает действия любого международного договора, который уже заключен или может быть заключен; в частности, она не

затрагивает ответственности любого лица в силу существующих или будущих соглашений.

Статья 18 1. Если Договаривающееся государство имеет две или более территориальных единицы, в которых применяются различные правовые системы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, то оно вправе в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения сделать заявление, что настоящая Конвенция распространяется на все территориальные единицы или только одну или несколько из них и может в любой момент заменить это заявление новым заявлением.

2. Эти заявления должны быть сообщены депозитарию с указанием территориальных единиц, на которые распространяется действие Конвенции.

3. Если в силу сделанного в соответствии с настоящей статьей заявления настоящая Конвенция распространяется на одну или более территориальные единицы Договаривающегося государства, а не на все, и если коммерческое предприятие одной из сторон договора расположено в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции это коммерческое предприятие будет рассматриваться как не расположенное в Договаривающемся государстве, если только оно не расположено на территориальной единице, на которую распространяется действие Конвенции.

4. Если Договаривающееся государство не делает заявления в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

Статья 19 1. Два или несколько Договаривающихся государств, которые применяют одинаковые или близкие друг к другу правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, вправе в любой момент заявить, что Конвенция не применяется, если поставщик, арендодатель или арендатор имеют свои коммерческие предприятия в

этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2. Договаривающееся государство, которое применяет одинаковые или близкие друг к другу правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, с одним или несколькими государствами, не являющимися договаривающимися государствами, вправе в любой момент заявить, что Конвенция не применяется, если поставщик, арендодатель и арендатор имеют свои коммерческие предприятия в этих государствах.

3. Если государство, в отношении которого было сделано заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договаривающимся государством, упомянутое заявление с даты, с которой настоящая Конвенция вступит в силу по отношению к этому новому Договаривающемуся государству, будет иметь силу заявления, сделанного в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, при условии, что новое Договаривающееся государство присоединится к такому заявлению или сделает взаимное одностороннее заявление.

Статья 20 Договаривающееся государство может при подписании, ратификации, принятии, утверждении или присоединении заявить, что оно заменит положения пункта 3 статьи 8 положениями своего внутреннего права, если его внутреннее право не разрешает арендодателю исключить свою ответственность за нарушение обязательств умышленно или по небрежности.

Статья 21 1. Заявления, сделанные в соответствии с настоящей Конвенций при подписании, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.

2. Заявления и подтверждения должны быть сделаны в письменной форме с официальным уведомлением депозитария.

3. Заявление вступает в силу одновременно со вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получит оформленное уведомление уже после подобного вступления Конвенции в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты получения его депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со статьей 19, вступают в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с дат получения последнего заявления депозитарием.

4. Любое государство, сделавшее заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может в любое время отказаться от своего заявления путем официального уведомления, направленного в письменном виде депозитарию. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты получения уведомления депозитарием.

5. Отказ от заявления, сделанного в соответствии со статьей 19, делает недействительным в отношении государства, которое его отозвало, со дня вступления в силу такого отказа, любое взаимное одностороннее заявление, сделанное другим государством в соответствии с этой статьей.

Статья 22 Никакие другие оговорки не разрешаются, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

Статья 23 Настоящая Конвенция применяется к сделке финансового лизинга, если и договор лизинга, и договор поставки заключены в день вступления в силу Конвенции или после этой даты в отношении Договаривающихся государств, упомянутых в абзаце а) пункта 1 статьи 3, или Договаривающихся государств или государств, упомянутых в абзаце б) пункта 1 указанной статьи.

Статья 24 1. Настоящая Конвенция может быть денонсирована любым из Договаривающихся государств в любое время после даты ее вступления в силу в отношении этого государства.

2. Денонсация осуществляется путем сдачи на хранение соответствующего документа депозитарию.

3. Денонсация начинает действовать с первого дня месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение документа о денонсации депозитарию. Если в документе о денонсации указан более длительный срок вступления в силу денонсации, то денонсация вступает в силу по истечении такого более длительного срока после сдачи на хранение документа о денонсации депозитарию.

Статья 25 1. Настоящая Конвенция сдается на хранение Правительству Канады.

2. Правительство Канады:

а) информирует все государства, которые подписали настоящую Конвенцию или к ней присоединились, а также Президента Международного института по унификации частного права (УНИДРУА):

– о каждом новом подписании или сдаче на хранение документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении и о дне, когда это подписание или сдача на хранение имели место;

– о любом заявлении, сделанном в соответствии со статьями 18, 19 и 20;

– об отказе от любого заявления, совершенном в соответствии с пунктом 4 статьи 21;

– о дате вступления в силу настоящей Конвенции;

– о сдаче на хранение депозитарию любого документа о денонсации настоящей Конвенции, а также о дате этой сдачи на хранение и о дате вступления в силу этой денонсации;

б) передает заверенные копии настоящей Конвенции всем подписавшим ее государствам, всем присоединившимся к

ней государствам и Президенту Международного института по унификации частного права (УНИДРУА).

В удостоверении чего нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими Правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

Совершено в Оттаве двадцать восьмого мая одна тысяча девятьсот восемьдесят восьмого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском и французском языках имеют одинаковую силу.

Приложение 2

Правительство Российской Федерации
Постановление от 29 июня 1995 г. № 633

О РАЗВИТИИ ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(в ред. Постановлений Правительства РФ от 23.04.96 № 528, от 27.06.96 № 752, от 21.07.97 № 915)

В целях дальнейшего развития и государственной поддержки предпринимательства, повышения эффективности предпринимательской деятельности в сферах товарного производства и услуг населению, активизации инвестиционного процесса в стране и во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 22, ст. 2463) Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемое Временное положение о лизинге.

2. В целях ускоренного развития и государственной поддержки инвестиционной деятельности на основе осуществления операций финансового лизинга Министерству экономики Российской Федерации:

– разработать совместно с Министерством финансов Российской Федерации, другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и утвердить в III квартале 1995 г. типовой устав лизинговой компании, примерный договор на проведение лизинговых операций, а также методику расчета платежей по операциям лизинга;

– подготовить совместно с Министерством финансов Российской Федерации и представить в III квартале 1995 г. в Правительство Российской Федерации предложения 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, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552 (Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации, 1992, № 9, с. 602), предусмотрев в них отнесение сумм лизинговых платежей, включая платежи по процентам за кредиты банков и других кредитных учреждений, на себестоимость продукции (работ, услуг), произведенной хозяйствующим субъектом–лизингополучателем;

– подготовить совместно с Государственным комитетом Российской Федерации по оборонным отраслям промышленности и Министерством Российской Федерации по атомной энергии при участии других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и представить в IV квартале 1995 г. в Правительство Российской Федерации концепцию использования лизинговых операций при реализации заданий государственного оборонного заказа и Государственной программы конверсии оборонной промышленности, а также предложения о создании координационного центра по развитию лизинга в оборонных отраслях промышленности;

– подготовить совместно с Государственным комитетом Российской Федерации по промышленной политике, Министерством финансов Российской Федерации и Государственным комитетом Российской Федерации по управлению государственным имуществом при участии других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и представить в III квартале 1995 г. в Правительство Российской Федерации согласованные предложения о создании фонда содействия развитию лизинга;

– подготовить совместно с Государственным комитетом Российской Федерации по промышленной политике, Министерством иностранных дел Российской Федерации и Министерством внешних экономических связей Российской Федерации при участии других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и представить в Правительство

Российской Федерации предложения о проведении в г. Москве Международной конференции по развитию лизинга в Российской Федерации.

3. Министерству финансов Российской Федерации подготовить совместно с Министерством экономики Российской Федерации при участии других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и представить в июле 1995 г. в Правительство Российской Федерации предложения о внесении изменений и дополнений в действующее налоговое законодательство, предусмотрев при этом:

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

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

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

4. Министерству финансов Российской Федерации разработать и утвердить в III квартале 1995 г. указания об особенностях отражения лизинговых операций при ведении бухгалтерского учета и отчетности, в том числе отразив в них особенности учета лизинговых операций, осуществляемых за счет бюджетных средств. (в ред. Постановления Правительства РФ от 23.04.96 № 528).

5. Государственному таможенному комитету Российской Федерации обеспечить с 1 июля 1995 г. в соответствии со статьей 72 Таможенного кодекса Российской Федерации (Ведомости Съезда народных депутатов Российской Феде-

рации и Верховного Совета Российской Федерации, 1993, № 31, ст. 1224) частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов, взимание которых возложено на таможенные органы Российской Федерации, в отношении временно ввозимых на территорию Российской Федерации товаров, являющихся объектом международного финансового лизинга.

6. Министерству строительства Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации подготовить и представить в III квартале 1995 г. в Правительство Российской Федерации предложения о создании в районах сосредоточенного строительства на территории Российской Федерации лизинговых компаний, специализирующихся на операциях со строительно-дорожными машинами, с оборудованием и технологическими автотранспортными средствами, с привлечением для этих целей капитала коммерческих структур.

7. Министерству сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации подготовить и представить в III квартале 1995 г. в Правительство Российской Федерации предложения о создании в Центральном регионе Российской Федерации экспериментальных лизинговых компаний, специализирующихся на операциях с оборудованием для агропромышленного производства.

8. Министерству иностранных дел Российской Федерации совместно с Министерством экономики Российской Федерации и Министерством внешних экономических связей Российской Федерации при участии других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти провести предварительные переговоры и представить в Правительство Российской Федерации согласованные предложения по вопросам:

– присоединения Российской Федерации к Оттавской конвенции 1988 года о международном финансовом лизинге;

– организации сотрудничества и обмена опытом между заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и Европейской ассоциацией лизинговых компаний.

9. Рекомендовать органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации создать необходимые условия для активного развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации на основе широкого использования операций финансового лизинга, включая международный, в том числе путем содействия лизинговым компаниям в решении организационных, кредитно-финансовых, материально-технических и социальных вопросов.

Председатель Правительства Российской Федерации
В. Черномырдин

Приложение 3

Утверждено
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 29 июня 1995 г. № 633

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ О ЛИЗИНГЕ

(в ред. Постановлений Правительства РФ от 23.04.96 № 528, от 27.06.96 № 752)

I. Общие положения

1. Лизинг — это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

2. Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся, по действующей классификации, к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

3. Субъектами лизинга являются:

• лизингодатель — юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, то есть передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя;

• лизингополучатель — юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга;

• продавец лизингового имущества — предприятие—изготовитель машин и оборудования, или другое юридическое лицо, или гражданин, продающий имущество, являющееся *объектом лизинга*.

Субъектами лизинга могут быть также предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Законом РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР».

4. Лизинговые компании (фирмы) — это коммерческие организации, создаваемые в форме акционерного общества или других организационно-правовых формах, выполняющие в соответствии с учредительными документами и лицензиями функции лизингодателей.

Учредителями лизинговых компаний (фирм) могут быть юридические лица и/или граждане.

5. Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизинговыми компаниями за счет собственных или заемных средств.

6. Договор лизинга * должен отвечать следующим требованиям:

• право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;

• лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;

• лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;

---

* Договорные отношения, при которых имущество передается арендатору на срок, который существенно меньше нормативного срока службы имущества, что предполагает возможность арендодателя сдавать это имущество в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы (так называемый «оперативный лизинг», или аренда, прокат), регулируются действующим гражданским законодательством. На такие отношения не распространяется действие настоящего Временного положения.

• сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки.

Лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами Российской Федерации, так и международным, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7. Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя, за исключением имущества, приобретаемого за счет бюджетных средств. Условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучателя определяются по согласованию между сторонами договора лизинга (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.06.96 № 752).

В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора.

8. По соглашению сторон в договоре лизинга может предусматриваться ускоренная амортизация лизингового имущества в соответствии с законодательством Российской Федерации с последующим уведомлением об этом налоговых органов.

II. Права и обязанности участников договора лизинга

9. Права и обязанности участников договора лизинга регулируются законодательством Российской Федерации и условиями договора.

10. Споры между участниками договора лизинга разрешаются в порядке, установленном законом.

11. Лизингодатель вправе использовать лизинговое имущество в качестве залога, если иное не предусмотрено договором лизинга.

12. Право пользования лизинговым имуществом принадлежит лизингополучателю только на условиях, определенных договором лизинга.

13. Лизингополучатель обязан своевременно выплачивать лизингодателю предусмотренные договором лизинга платежи. В договоре должны быть предусмотрены санкции за неуплату или несвоевременную уплату лизинговых платежей.

14. В случае нарушения участниками условий договора лизинга они вправе требовать расторжения договора в установленном порядке.

15. Риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества несет лизингодатель. Договором может быть предусмотрен переход указанного риска к лизингополучателю с момента поставки ему имущества.

16. С момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и других случаев ненадлежащего выполнения договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем. Договором лизинга может быть предусмотрена ответственность лизингодателя за качество лизингового имущества в случае, если выбор имущества осуществляется лизингодателем по поручению лизингополучателя.

17. В течение срока действия договора лизинга лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, а также выполняет все необходимые действия, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, включая техническое обслуживание и ремонт.

18. Лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, его страхованию, включая страхование своей ответственности перед лизингодателем, а также все расходы, возникающие в связи с эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом этого имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга.

III. Лизинговые платежи

19. Оплата пользования лизинговым имуществом осуществляется лизингополучателем в виде лизинговых платежей, уплачиваемых лизингодателю. Размеры, способ, форма и

периодичность выплат устанавливаются в договоре лизинга по соглашению сторон. Ко всем видам движимого имущества, составляющего объект финансового лизинга и относимого к активной части основных фондов, может применяться в соответствии с условиями договора лизинга механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.06.96 № 752).

Общая сумма лизинговых платежей включает:

- сумму, возмещающую полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;
- сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Лизинговые платежи включаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в себестоимость продукции (работ, услуг), произведенной лизингополучателем.

Доходом лизингодателя является разница между общей суммой лизинговых платежей, получаемых лизингодателем от лизингополучателя, и суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества (абзац введен Постановлением Правительства РФ от 27.06.96 № 752).

IV. Бухгалтерский учет и отчетность

20. Особенности отражения лизинговых операций при ведении бухгалтерского учета и отчетности определяются Министерством финансов Российской Федерации.

Приложение 4

Утверждаю
Заместитель Министра экономики Российской Федерации
В.В. Коссов
16 апреля 1996 г.

Согласовано
Заместитель Министра финансов Российской Федерации
С.Д. Шаталов
16 апреля 1996 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАСЧЕТУ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Введение

Настоящие Методические рекомендации разработаны Министерством экономики Российской Федерации и предназначены для расчетов лизинговых платежей при заключении договоров финансового лизинга.

1. Общие положения

Под лизинговыми платежами в настоящих Рекомендациях понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом — предметом договора.

В лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок *действия договора лизинга*, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства, комиссионное вознаграждение, плату за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрен выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей. Лизинговые платежи уплачиваются в виде отдельных взносов.

При заключении договора стороны устанавливают общую сумму лизинговых платежей, форму, метод начисления, периодичность уплаты взносов. а также способы их уплаты.

Платежи могут осуществляться в денежной форме, компенсационной форме (продукцией или услугами лизингополучателя), а также в смешанной форме. При этом цена продукции или услуг лизингополучателя устанавливается в соответствии с действующим законодательством.

По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

- метод «с фиксированной общей суммой», когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;
- метод «с авансом», когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;
- метод «минимальных платежей», когда 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.

Периодичность выплат. В договоре лизинга стороны устанавливают периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно), а также сроки внесения платы по числам месяца.

Способы уплаты. По соглашению сторон взносы могут осуществляться равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах.

2. Расчет лизинговых платежей

2.1. Алгоритм расчета.

В связи с тем, что с уменьшением задолженности по кредиту, полученному лизингодателем для приобретения

имущества — предмета договора лизинга, уменьшается и размер платы за используемые кредиты, а также уменьшается и размер комиссионного вознаграждения лизингодателю, если ставка вознаграждения очень часто устанавливается сторонами в процентах к непогашенной (несамортизированной) стоимости имущества, целесообразно осуществлять расчет лизинговых платежей в следующей последовательности:

1. Рассчитываются размеры лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга.

2. Рассчитывается общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам.

3. Рассчитываются размеры лизинговых взносов в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов, а также согласованными ими методами начисления и способом уплаты.

Примечание. При оперативном лизинге, когда срок договора меньше одного года, размеры лизинговых платежей определяются по месяцам.

2.2. Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС, * \qquad (1)$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

---

* Если лизингополучатель является малым предприятием, в общую сумму лизинговых платежей налог на добавленную стоимость не включается.

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Амортизационные отчисления (АО) рассчитываются по формуле:

$$АО = \frac{БС \times Н_А}{100}, \qquad (2)$$

где БС — балансовая стоимость имущества—предмета договора лизинга, млн руб.;

$Н_А$ — норма амортизационных отчислений, процентов.

Балансовая стоимость имущества определяется в порядке, предусмотренном действующими правилами бухгалтерского учета.

Норма амортизационных отчислений принимается в соответствии с «Едиными нормами амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР», утвержденными Постановлением СМ СССР от 22.10.90.

В соответствии с «Временным положением о лизинге», утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.06.95 № 633, стороны договора лизинга по взаимному соглашению вправе применить механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 2. *

Расчет платы за используемые кредитные ресурсы

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества—предмета договора рассчитывается по формуле:

$$ПК = \frac{КР \times СТк}{100}, \qquad (3)$$

где ПК — плата за используемые кредитные ресурсы, млн руб.;

* Постановлением Правительства РФ от 27.06.96 № 752 установлено, что ко всем видам движимого имущества, составляющего объект финансового лизинга и относимого к активной части основных фондов, может применяться в соответствии с условиями договора лизинга механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3.

КР — кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, млн руб;

СТк — ставка за кредит, процентов годовых.

При этом имеется в виду, что в каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества—предмета договора:

$$КРt = \frac{Q \times (ОСп + ОСк)}{2}, \qquad (4)$$

где КРt — кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году, млн руб.;

ОСп и ОСк — расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года, млн руб.;

Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, коэффициент Q = 1.

Расчет комиссионного вознаграждения лизингодателю

Комиссионное вознаграждение может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

а) от балансовой стоимости имущества—предмета договора;

б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле (5а):

$$КВt = р \times БС, \qquad (5а)$$

где р — ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от балансовой стоимости имущества;

БС — то же, что и в формуле (2);

или по формуле (5б)

$$KBt = \frac{OCn + OCk}{2} \times \frac{CT_B}{100}, \qquad (5б)$$

где ОСп и ОСк — то же, что и в формуле (4);

$СТ_в$ — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества — предмета договора.

Расчет платы за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга

Плата за дополнительные услуги в расчетном году рассчитывается по формуле:

$$ДУт = \frac{P + P + ... Pn}{T}, \qquad (6)$$

где ДУт — плата за дополнительные услуги в расчетном году, млн руб.;

Р, Р... Рп — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу, млн руб.;

Т — срок договора, лет.

Расчет размера налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга

Размер налога на добавленную стоимость определяется по формуле:

$$НДСt = \frac{Bt \times CTn}{100}, \qquad (7)$$

где НДСt — величина налога, подлежащего уплате в расчетном году, млн руб.;

Bt — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году, млн руб.;

СТп — ставка налога на добавленную стоимость, процентов.

В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления (АО), плата за использованные кредитные ресурсы (ПК), сумма вознаграждения лизингодателю (КВ) и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором (ДУ):

$$Bt = AOt + ПКt + KBt + ДУt \quad (8)$$

Примечание. Состав слагаемых при определении выручки определяется законодательством о налоге на добавленную стоимость и инструкциями по определению налогооблагаемой базы.

Расчет размеров лизинговых взносов при их уплате равными долями с оговоренной в договоре периодичностью

Расчет размера ежегодного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежегодная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВг = ЛП : Т, \quad (9)$$

где ЛВг — размер ежегодного взноса, млн руб.;
ЛП — общая сумма лизинговых платежей, млн руб.;
Т — срок договора лизинга, лет.

Расчет размера ежеквартального лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена ежеквартальная выплата. осуществляется по формуле:

$$ЛВк = ЛП : Т : 4, \quad (10)$$

где ЛВк — размер ежеквартального лизингового взноса, млн руб.;
ЛП и Т — то же, что и в формуле (9).

Расчет размера ежемесячного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежемесячная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВм = ЛП : Т : 12, \quad (11)$$

где ЛВм — размер ежемесячного лизингового взноса, млн руб.;
ЛП и Т — то же, что и в формуле (9).

Примеры расчета лизинговых платежей

Пример 1. Расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга.

Условия договора:

Стоимость имущества—предмета договора — 72,0 млн руб.

Срок договора — 2 года.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества — 50% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов — 72,0 млн руб.

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 12% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего — 4,0 млн руб., в том числе:

оказание консалтинговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества — 1,5 млн руб.;

командировочные расходы — 0,5 млн руб.;

обучение персонала — 2,0 млн руб.;

ставка налога на добавленную стоимость — 20%;

лизинговые взносы осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

1. Расчет среднегодовой стоимости имущества

(млн руб)

Таблица 1

	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	72,0	7,2	64,8	68,4
2-й год	64,8	7,2	57,6	61,2

2. Расчет общей суммы лизинговых платежей по годам

1-й год

АО = 72,0 × 10: 100 = 7,2 млн руб.

ПК = 68,4 × 50: 100 = 34,2 млн руб.

КВ = 68,4 × 12: 100 = 8,208 млн руб.

ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0): 2 = 2,0 млн руб.

В = 7,2 + 34,2 + 8,208 + 2,0 = 51,608 млн руб.

НДС = 51,608 × 20: 100 = 10,3216 млн руб.

ЛП = 7,2 + 34,2 + 8,208 + 2,0 + 10,3216 = 61,9296 млн руб.

2-й год

АО = 72,0 × 10: 100 = 7,2 млн руб.
ПК = 61,2 × 50: 100 = 30,6 млн руб.
КВ = 61,2 × 12: 100 = 7,344 млн руб.
ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0): 2 = 2,0 млн руб.
В = 7,2 + 30,6 + 7,344 + 2,0 = 47,144 млн руб.
НДС = 47,144 × 20: 100 = 9,4288 млн руб.
ЛП = 7,2 + 30,6 + 7,344 + 2,0 + 9,4288 = 56,6328 млн руб.

Общая сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга:

ЛП + ЛП = 61,9296 + 56,6328 = 118,5624 млн руб.

Размер лизинговых взносов:

118,5624 : 2 : 4 = 14,8203 млн руб.

3. График уплаты лизинговых взносов

Таблица 2

Дата	Сумма, млн руб
01.01.96	14,8203
01.04.96	14,8203
01.07.96	14,8203
01.10.96	14,8203
01.01.97	14,8203
01.04.97	14,8203
01.07.97	14,8203
01.10.97	14,8203

4. Состав затрат лизингополучателя

Таблица 3

	Сумма, млн руб.	%%
1. Амортизационные отчисления (возмещение стоимости имущества)	14,4	12,15
2. Оплата процентов за кредит	64,8	54,66
3. Комиссионное вознаграждение	15,552	13,12
4. Оплата дополнительных услуг	4,0	3,38
5. Налог на добавленную стоимость	19,7504	16,69
ИТОГО	118,5624	100,0

Пример 2. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией.

Условия договора:

Стоимость имущества—предмета договора — 160,0 млн руб.

Срок договора — 10 лет.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества — 40% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов — 160 млн руб.

Процент комиссионного вознаграждения — 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя:

командировочные расходы — 3,6 млн руб.;

консалтинговые услуги — 2,0 млн руб.;

обучение персонала — 4,0 млн руб.

Ставка налога на добавленную стоимость — 20%.

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

1. Расчет среднегодовой стоимости имущества

(млн руб.)

Таблица 4

Годы	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	160,0	16,0	144,0	152,0
2-й год	144,0	16,0	128,0	136,0
3-й год	128,0	16,0	112,0	120,0
4-й год	112,0	16,0	96,0	104,0
5-й год	96,0	16,0	80,0	88,0
6-й год	80,0	16,0	64,0	72,0
7-й год	64,0	16,0	48,0	56,0
8-й год	48,0	16,0	32,0	40,0
9-й год	32,0	16,0	16,0	24,0
10-й год	16,0	16,0	0	8,0

2. Расчет общей суммы лизинговых платежей

1-й год

АО = 160,0 × 10: 100 = 16,0 млн руб.
ПК = 152,0 × 40: 100 = 60,8 млн руб.
КВ = 152,0 × 10: 100 = 15,2 млн руб.
ДУ = (36, + 2,0 + 4,0): 10 = 0,96 млн руб.
В = 16,0 + 60,8 + 15,2 + 0,96 = 92,96 млн руб.
НДС = 92,96 × 20 : 100 = 18,592 млн руб.
ЛП = 16,0 + 60,8 + 15,2 + 0,96 + 18,592 = 111,552 млн руб.

2-й год

АО = 160,0 × 10: 100 = 16,0 млн руб.
ПК = 136,0 × 40: 100 = 54,4 млн руб
КВ = 136,0 × 10: 100 = 13,6 млн руб.
ДУ = (3,6 + 2,0 + 4,0): 10 = 0,96 млн руб.
В = 16,0 + 54,4 + 13,6 + 0,96 = 84,96 млн руб.
НДС = 84,96 × 20: 100 = 16,992 млн руб.
ЛП = 16,0 + 54,4 + 13,6 + 0,96 + 16,992 = 101,952 млн руб.

В такой же последовательности выполнены расчеты с 3-го по 10-й годы. Результаты расчетов сведены в таблицу 5.

Таблица 5

Годы	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1-й	16,0	60,8	51,2	0,96	92,96	18,592	111,552
2-й	16,0	54,4	13,6	0,96	84,96	16,992	101,952
3-й	16,0	48,0	12,0	0,96	76,96	15,392	92,352
4-й	16,0	41,6	10,4	0,96	68,96	13,792	82,752
5-й	16,0	35,2	8,8	0,96	60,96	12,192	73,152
6-й	16,0	28,8	7,2	0,96	52,96	10,592	10,592
7-й	16,0	22,4	5,6	0,96	44,96	8,992	53,552
8-й	16,0	16,0	4,0	0,96	36,96	7,392	44,352
9-й	16,0	9,6	2,4	0,96	28,96	5,792	34,752
10-й	16,0	3,2	0,8	0,96	20,96	4,192	25,152
Всего	160,0	320,0	80,0	9,6	569,6	113,92	683,52
в%	23,4	46,82	11,71	1,4	—	16,67	100,0

Размер лизинговых взносов:
683,52 : 10 = 68,352 млн руб.

3. График уплаты лизинговых взносов

Приведен в таблице 6.

Таблица 6

Дата	Сумма, млн руб
01.07.96	68,352
01.07.97	68,352
01.07.98	68,352
01.07.99	68,352
01.07.2000	68,352
01.07.2001	68,352
01.07.2002	68,352
01.07.2003	68,352
01.07.2004	68,352
01.07.2005	68,352

Пример 3. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применении механизма ускоренной амортизации.

Условия договора:

Стоимость имущества—предмета договора — 160,0 млн руб.

Срок договора — 5 лет.

Норма амортизационных отчислений — на полное восстановление 10% годовых.

Применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2.

Лизингодатель получил кредит в сумме 160 млн руб. под 20% годовых.

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего — 8,0 млн руб.

Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 80,0 млн руб.

Лизинговые взносы уплачиваются равными долями ежемесячно 1-го числа каждого месяца.

1. Расчет среднегодовой стоимости имущества
(млн руб.)

Таблица 7

Годы	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	160,0	32,0	128,0	144,0
2-й год	128,0	32,0	96,0	112,0
3-й год	96,0	32,0	64,0	80,0
4-й год	64,0	32,0	32,0	48,0
5-й год	32,0	32,0	0,0	16,0

2. Расчет общего размера лизингового платежа

Общий размер рассчитывается так же, как и в примере 2. Результаты расчета сведены в таблицу 8.

Таблица 8

Годы	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1-й	32,0	28,8	14,4	1,6	76,8	15,36	92,14
2-й	32,0	25,6	12,8	1,6	72,0	14,4	86,4
3-й	32,0	19,2	9,6	1,6	62,4	12,48	74,88
4-й	32,0	12,8	6,4	1,6	52,8	10,56	63,36
5-й	32,0	6,4	3,2	1,6	43,2	8,64	51,84
Всего	160,0	92,8	46,4	8,0	307,2	61,44	368,64
в%	43,4	25,16	19,58	2,16	—	16,7	100,0

Общий размер лизингового платежа ЛП = 368,64 млн руб.
Общий размер лизингового платежа за минусом аванса:
ЛП = 368,64 – 80 = 288,64 млн руб.

3. График уплаты лизинговых взносов

Представлен таблицей 9.

Таблица 9

Дата	Сумма взноса, млн руб.
01.01.96 (аванс)	80,0
01.01.97	57,728
01.01.98	57,728
01.01.99	57,728
01.01.2000	57,728
01.01.2001	57,728

Пример 4. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга, предоставляющему лизингополучателю право выкупа имущества—предмета договора по остаточной стоимости по истечении срока договора.

Условия договора:

Стоимость имущества—предмета договора — 160,0 млн руб.

Срок договора — 6 лет.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10%.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества — 20% годовых.

Процент комиссионного вознаграждения — 12% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, всего — 4,2 млн руб.

Ставка налога на добавленную стоимость — 20%;

Лизингополучатель имеет право выкупить имущество по истечении срока договора по остаточной стоимости.

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями начиная с 1-го года.

1. Расчет среднегодовой стоимости имущества
(млн руб.)

Таблица 10

Годы	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	160,0	16,0	144,0	152,0
2-й год	144,0	16,0	128,0	136,0
3-й год	128,0	16,0	112,0	120,0
4-й год	112,0	16,0	96,0	104,0
5-й год	96,0	16,0	80,0	88,0
6-й год	80,0	16,0	64,0	72,0

Остаточная стоимость имущества

$ОС = БС - АО = 160,0 - 6 \times 16,0 = 64,0$ млн руб.

2. Расчет общего размера лизингового платежа

Расчет общего размера лизингового платежа осуществляется в той же последовательности, что и в примерах 1, 2, 3.

Результаты расчета сведены в таблицу 11.

Таблица 11

Годы	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1-й	16,0	30,4	18,24	0,7	65,34	13,068	78,408
2-й	16,0	27,2	16,32	0,7	60,22	12,044	72,264
3-й	16,0	24,0	14,4	0,7	55,1	11,02	66,12
4-й	16,0	20,8	12,48	0,7	49,98	9,96	59,976
5-й	16,0	17,6	10,56	0,7	44,86	8,972	53,832
6-й	16,0	14,4	8,64	0,7	39,74	7,948	47,688
Всего	96,0	134,4	80,64	4,2	315,24	63,048	378,288
в%	25,38	35,53	21,32	1,1	—	16,67	100,0

Общая сумма лизинговых платежей — 378,288 млн руб.
Размер лизинговых взносов
378,288: 6 = 63,048 млн руб.

3. График уплаты лизинговых взносов

Представлен таблицей 12.

Таблица 12

Дата	Сумма взноса, млн руб.
01.01.1996	63,048
01.01.1997	63,048
01.01.1998	63,048
01.01.1999	63,048
01.01.2000	63,048
01.01.2001	63,048
Итого	378,288

В договоре может быть предусмотрен выкуп имущества по остаточной стоимости с оформлением договора купли-продажи.

ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ЛИЗИНГОВОГО ПРОЕКТА

Раздел А. Титульный лист.

- Полное наименование и адрес предприятия—лизингополучателя;
- имена и адреса учредителей;
- фамилия, имя, отчество директора предприятия, номер телефона, факса;
- наименование предлагаемого проекта.

Раздел Б. Вводная часть (резюме).

- Идея предлагаемого проекта.
- результаты реализации проекта.
- *совокупная стоимость проекта. в том числе объем затрат* на приобретение оборудования по лизингу.
- возможные источники финансирования и условия их получения. в том числе объем собственных средств, которые лизингополучатель готов инвестировать в проект;
- виды гарантий по выплате лизинговых платежей;
- виды гарантий по возврату привлеченных финансовых ресурсов;
- основные показатели эффективности проекта;
- выводы по анализу устойчивости проекта.

Раздел В. Существо предлагаемого проекта: 1) описание проекта; 2) продукция, работы, услуги; 3) сведения о предприятии; 4) административный и производственный персонал.

Подраздел 1 «*Описание проекта*»:

- цель проекта;
- описание целей, которые будут достигнуты в результате реализации данного проекта;
- результаты проекта;
- описание результатов проекта;
- финансовая организация проекта;
- описание схемы финансирования проекта.

Подраздел 2. *«Продукция, работы, услуги»*:

– потребительские характеристики продукции или услуг;

– патентные, лицензионные права;

– объем экспорта (в процентах к общей реализации);

– структура себестоимости и рентабельности (к затратам, к активам);

– продукция (полуфабрикат для дальнейшей переработки или продукция (услуги) для продажи населению).

Подраздел 3. *«Сведения о предприятии»*:

– собственное имущество (нематериальные активы, используемые в основной деятельности, основные средства, здания и сооружения и т. п.);

– количество поставщиков сырья;

– сезонность производственной и сбытовой деятельности;

– дефицит (избыток) сырья, материалов, комплектация;

– степень удаленности от поставщиков;

– транспортные расходы по данному проекту;

– арендные обязательства.

Подраздел 4. *«Административный и производственный персонал»*:

– общая численность и структура персонала;

– производственный персонал;

– инженерно-технический персонал;

– административный персонал;

– условия оплаты и стимулирование;

– условия труда;

– обучение персонала.

Раздел Г. Анализ рынка: 1) текущая ситуация и тенденции ее развития; 2) потенциальные конкуренты; 3) потенциальные потребители.

Подраздел 1. *«Текущая ситуация и тенденции ее развития»*:

– действующая политика продаж. Имеются ли скидки для оптовиков, расчеты за продукцию производятся в наличной или безналичной форме, какая часть выпущенной продукции передается оптовым покупателям на реализацию, имеется ли возврат нереализованной продукции;

– доля продукции или услуг предприятия на данном сегменте рынка;

– масштаб рынка (региональный, межрегиональный, российский, международный и т. п.);

– сравнение с другими продуктами и услугами, аналогичными по потребительским свойствам и качеству;

– основные потребители продукции и услуг (с наиболее значительными объемами продаж);

– объем продаж по основной деятельности за последние три года (пять лет) в натуральном и стоимостном выражении;

– оценка влияния сезонности на объем продаж;

– объем реализации продукции поквартально за предыдущие три финансовых года;

– месторасположение основных потребителей (со значительными объемами продаж);

– описание дилерской и (или) дистрибьюторской сети (при ее наличии).

Подразделы 2, 3 *«Потенциальные конкуренты» и «Потенциальные потребители»:*

– анализ рынка продукции (услуг) предприятия по уровням:

• на внутреннем и внешнем рынках;

• на региональных рынках;

– анализ спроса на продукцию (услуги), полученную в результате реализации настоящего проекта:

• оценка величины и структуры текущего спроса,

• перспективная оценка спроса на рынке в течение срока действия проекта и выплаты всех лизинговых платежей;

– прогноз емкости рынка и спроса на продукцию (услуги) лизингополучателя на первые два года;

– описание структуры рынка, его основных сегментов;

– конкуренты, их оценка, слабые и сильные стороны.

Раздел Д. **Стратегия маркетинга: 1) схема распространения товаров (каналы сбыта); 2) ценообразование; 3) реклама; 4) стимулирование продаж.**

Подраздел 1. *«Схема распространения товаров (каналы сбыта)»*:

– вид маркетинговой статегии;

– основные группы и категории потребителей (со значительными объемами потребления) продукции (услуг), планируемые доли потребления в процентном отношении;

– планируемый объем экспорта от общего объема выпускаемой продукции;

– методы продаж и продвижения продукции (услуг) на рынок.

Подраздел 2. *«Ценообразование»*:

– описание характеристик продукции (услуг); оценка степени готовности продукции или услуг для реализации на рынке;

– конкурентоспособность и потребительские качества продукции (услуг);

– *минимально и максимально возможная норма прибыли* (рентабельность) продукции (услуг);

– планируемая ценовая политика;

– территориальное расположение потребителей (со значительными объемами потребления);

– оценка возможных изменений спроса;

– варианты сбыта остатков продукции (если таковые имеются);

– влияние сезонности на объем продаж.

Подраздел 3. *«Реклама»*:

– способы рекламного воздействия на потребителей;

– масштабы, периодичность рекламных мероприятий.

Подраздел 4. *«Стимулирование продаж»*:

– наличие дилерской и дистрибьюторской сети;

– планируемые льготы, системы скидок и другие мероприятия по стимулированию сбыта;

– организация послепродажного обслуживания потребителей.

Раздел Е. Производственный план: 1) производственный процесс; 2) кооперирование производства; 3) производственно-технические ресурсы (оборудование, средства технологи-

ческого оснащения, сырье, топливо, энергия); 4) размеры и структура затрат на производство.

Подраздел 1. *«Производственный процесс»*:

– требуемая производственная мощность;

– потребность в технологическом и прочем оборудовании;

– потребность в земельных участках, зданиях, сооружениях, коммуникациях;

– потребность в материальных ресурсах, контроль качества и дисциплины поставок;

– требования к энергоисточникам и их доступность;

– система подготовки производства;

– система контроля качества продукции.

Подраздел 2. *«Кооперирование производства»*:

– план кооперированных поставок.

Подраздел 3. *«Производственно-технические ресурсы (оборудование, средства технологического оснащения, сырье, топливо, энергия)»*:

Поставщики сырья и материалов:

– рынок сырья и материалов в регионе;

– факторы, влияющие на регулярность поставок;

– влияние сезонности на объем поставок;

– наименования и расположение фирм-поставщиков краткое описание их деятельности в части поставляемых материалов, сырья, комплектующих и т. п.

Перечень технологического оборудования, необходимого для реализации проекта на основе лизинга: сведения о продавце оборудования:

– наименование фирмы-продавца (изготовителя) оборудования;

– юридический адрес, банковские реквизиты, контактный телефон, фамилия, имя, отчество ответственного лица;

– наличие представительств продавца в Москве, России, наличие аналогичного оборудования, производимого в России (в случае поставки импортного оборудования);

– перечень оборудования;

– перечень выбранного оборудования для осуществления лизинговой схемы;

– характеристика производственных площадей, необходимых для размещения оборудования по лизингу.

Тенденции направления деятельности:

– описание тенденций дальнейшего развития направления деятельности или бизнеса предприятия;

– оценка влияния этих тенденций на деятельность предприятия;

– охрана окружающей среды;

– оценка экологической безопасности продукции предприятия.

Подраздел 4. *«Размеры и структура затрат на производство»*:

– структура затрат на производство (с детализацией основных статей расходов).

Раздел Ж. Организационный план: 1) форма собственности; 2) сведения о партнерах или основных пайщиках; 3) степень ответственности партнеров; 4) руководящие органы; 5) организационная структура, распределение обязанностей; 6) производственная структура.

Подраздел 5. *«Организационная структура, распределение обязанностей»*:

– основные участники и их доля участия в проекте;

– смежники (партнеры);

– основные (со значительными объемами поставок) поставщики сырья.

Подраздел 6. *«Производственная структура»*:

– состав производственных подразделений;

– производственная мощность подразделений;

– структура производственных площадей;

– структура численности работающих.

Раздел З. Оценка риска и страхование: 1) слабые стороны (недостатки) проекта; 2) риски проекта; 3) возможные потери; 4) альтернативные стратегии; 5) коммерческое страхование; 6) гарантии.

Подраздел 1. *«Слабые стороны (недостатки) проекта»*:

– перечень недостатков проекта;

– возможные пути их преодоления.

Подраздел 2. *«Риски проекта»:*

– перечень и характеристика основных рисков при реализации проекта на основе лизинга;

– предполагаемые меры по их ограничению.

Подраздел 3. *«Возможные потери»*:

– абсолютная и относительная величина потерь.

Подраздел 4. *«Альтернативные стратегии»*:

– сравнительный анализ альтернативных вариантов стратегии.

Подраздел 5. *«Коммерческое страхование»*:

– объект страхования;

– страховые обязательства.

Подраздел 6. *«Гарантии»*:

– формы гарантии:

• гарантии федеральных, региональных или местных органов исполнительной власти;

• страхование;

• оборудование по лизингу;

• залог активов (недвижимость, оборудование, ценные бумаги и т. п.);

• банковские гарантии;

• передача имущественных и (или) неимущественных прав;

• товарные гарантии;

• прочие гарантии;

– оценка степени готовности механизма реализации гарантии:

• предварительная переписка с гарантом (начальная стадия);

• протокол о намерениях;

• наличие гарантийного письма;

• наличие договора;

• активы, предполагаемые к залогу, оцененные по рыночной цене;

- активы, предполагаемые к залогу, не оцененные в данный момент;
- отсутствие какой-либо гарантии.

Раздел И. Финансовый план: 1) лизинговые платежи; 2) план доходов и расходов; 3) план денежных поступлений и платежей; 4) сводный баланс активов и пассивов предприятия; 5) график достижения безубыточности.

Подраздел 1. *«Лизинговые платежи»*:

– форма выплат лизинговых платежей (денежная, компенсационная или смешанная);

– периодичность (ежегодная, полугодовая, квартальная или ежемесячная);

– способ уплаты (равные доли, увеличивающиеся размеры или уменьшающиеся);

– наличие авансовых платежей;

– график лизинговых платежей;

– способ начисления (периодическое возмещение, авансом, с отсрочкой, с учетом стоимости выкупаемого имущества);

– планируемый процент дисконтирования платежей.

Подраздел 2. *«План доходов и расходов»*:

– прогноз объема продаж;

– выручка без НДС (объем реализации без НДС);

– налоги и таможенные платежи;

– ориентировочный размер издержек.

Подраздел 3. *«План денежных поступлений и платежей»*:

– график денежных поступлений и платежей.

Подраздел 4. *«Сводный баланс активов и пассивов предприятия»*:

– величина активов и пассивов конкретного вида.

Подраздел 5. *«График достижения безубыточности»*:

– условно-постоянные затраты;

– условно-переменные затраты;

– выручка от реализации;

– критический объем производства.

Дополнительные данные для подразделов финансового плана:

- размер дисконта (по годам бизнес-плана, в%),
- уровень инфляции (по годам бизнес-плана, в%),
- курс рубля к соответствующей СКВ (по периодам бизнес-плана).

Раздел К. Стратегия финансирования: 1) необходимый объем средств; 2) источники получения средств; 3) направления использования средств; 4) окупаемость затрат.

Указать:

– планируемые источники инвестиций, необходимые для реализации проекта;

– структуру имеющихся заемных средств предприятия;

– календарный план инвестиций.

Раздел Л. Оценка эффективности и устойчивости проекта

Показатели оценки эффективности проекта:

– чистый дисконтированный доход (NPV):

при дисконте равном 0% – _____ млн руб.;

– внутренняя норма доходности (IRR):

при дисконте равном 0% – _____%;

при дисконте в расчетах (___%) _____%.

– срок окупаемости проекта:

при дисконте равном 0% – _____ лет;

при дисконте в расчетах (___%) _____ лет.

– индекс доходности:

при дисконте равном 0% – _____ (безразмерный);

при дисконте в расчетах (___%) _____ (безразмерный).

Анализ устойчивости (чувствительности) проекта.

Расчет показателей оценки эффективности проекта при условии:

– снижения уровня чистого объема реализации продукции (услуг) на ___% от предложенных величин в бизнес-плане;

– увеличение дисконта по сравнению с принятой величиной в расчетах по бизнес-плану на _____% (или раз);

– при необходимости можно провести анализ и оценку устойчивости проекта с учетом наиболее характерных факторов для конкретного проекта.

Справочно:

– данные о текущей инвестиционной деятельности предприятия;

– инвестиционные проекты, реализуемые предприятием в настоящее время.

В качестве приложений к плану могут прилагаться:

– коммерческие предложения, деловые письма;

– копии контрактов, лицензий;

– прейскуранты (прайс-листы) поставщиков ресурсов;

– прейскуранты на аналогичную продукцию других предприятий,

а также:

– Устав предприятия и учредительный договор (нотариально заверенные копии);

– баланс за последние 2 года (в том числе по кварталам) с приложениями Отчета о финансовых результатах (форма № 2 за соответствующие периоды) и формы № 5 (годовые);

– документы, подтверждающие права лизингополучателя на использование производственных площадей, где предполагается установить оборудование;

– дополнительные документы, имеющие отношение к проекту (заключение аудиторов, протоколы о намерениях, договоры с поставщиками сырья, услуг, потребителями продукции или услуг и т. п.);

– сведения об основных показателях финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия (только для малых предприятий, форма № МП, утвержденная 6 декабря 1996 г.).

Приложение 6

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР
о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией

г._____ «____»_____199__г.

_____
(наименование организации лизингодателя)

_____,
именуемый в дальнейшем «Лизингодатель», в лице _____

_____
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании _____
(наименование учредительного документа)

_____

зарегистрированного _____
(наименование органа, зарегистрировавшего документ)

_____,
«___»_____199____г. № _____, с одной стороны,
(дата, номер регистрации)

и _____
(наименование организации лизингополучателя)

именуемая в дальнейшем «Лизингополучатель», в лице _____,
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании _____
(наименование учредительного документа)

_____

зарегистрированного _____
(наименование органа, зарегистрировавшего документ)

_____ «____»_____199____г. № _____
(дата, номер регистрации)

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с заявлением «Лизингополучателя» (приложение № 1) «Лизингодатель» обязуется оплатить и приобрести для последующей передачи в лизинг «Лизингополучателю» следующее выбранное «Лизингополучателем» имущество:

№№ п/п	Наименование имущества	Тип, модель, марка	Срок службы	Кол-во единиц	Наименование поставщика, № и дата договора поставки	Срок поставки	Стоимость имущества, млн руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

Примечание:

1. Срок службы в гр.4 устанавливается исходя из действующих норм амортизации или по соглашению сторон исходя из допускаемых норм ускоренной амортизации.

2. Предметом данного договора может быть имущество нескольких наименований, имеющее одинаковый срок службы.

Всего приобретается имущество на сумму _____ тыс. руб., включая транспортные расходы _____ тыс. руб. и налог на добавленную стоимость _____ тыс. руб.

1.2. Имущество подлежит поставке и будет использовано «Лизингополучателем» по адресу _____.

Смена местонахождения имущества может быть произведена с письменного согласия «Лизиногополучателя».

1.3. «Лизингодатель» обязан поставить в известность «Продавца», что имущество приобретается в соответствии с настоящим договором для последующей передачи его в лизинг «Лизингополучателю».

1.4. «Лизингополучатель» согласовывает с «Поставщиком» все технико-экономические характеристики имущества, указанного в пункте 1.1, включая спецификации, гарантии «Продавца» по качеству имущества, сроки и место поставки, и заключает с ним коммерческий контракт, который вместе со спецификациями является неотъемлемой частью настоящего договора.

2. Срок лизинга

Имущество, указанное в п. 1.1, передается «Лизингополучателю» в лизинг на срок _____ лет, месяцев _____, начиная с даты приемки его «Лизингополучателем».

3. Приемка имущества

3.1. Приемка имущества, поставляемого по настоящему договору, производится «Лизингополучателем» в месте доставки в присутствии представителя «Лизингодателя».

3.2. Приемка имущества оформляется «Актом приемки», который подтверждает комплектность поставки имущества и его соответствие технико-экономическим показателям, предусмотренным коммерческим контрактом.

«Акт приемки» подписывается представителями «Лизингополучателя», «Лизингодателя» и «Поставщика».

3.3. Расходы, предусмотренные процедурой приемки, несет «Лизингополучатель».

3.4. Обнаруженные при приемке имущества дефекты отражаются в «Акте приемки». При этом «Лизингодатель» поручает «Поставщику» устранить обнаруженные дефекты с указанием сроков. При невозможности устранить дефекты «Поставщик» обязан заменить дефектное имущество за свой счет.

3.5. При отказе «Лизингополучателя» принять имущество из-за дефектов, исключающих нормальное использование имущества, он должен в письменной форме поставить в известность «Лизингодателя» (с обязательным указанием и доказательством обнаруженных недостатков и дефектов).

Указанная рекламация дает «Лизингодателю» право расторгнуть договор купли-продажи имущества.

3.6. Приемка имущества должна быть оформлена «Актом приемки» в течение 30 суток с даты поставки. Если в указанный срок «Лизингополучатель» не подписывает «Акт приемки» и за это время не заявил об отказе от приемки в соответствии с п. 3.5. настоящего договора, приемка считается совершившейся.

3.7. После приемки имущества «Лизингополучатель» принимает на себя все права «Лизингодателя» в отношении «Поставщика» и освобождает «Лизингодателя» от всех связанных с этим убытков и судебных исков.

С даты приемки имущества «Лизингополучатель» отказывается от любых прямых и косвенных претензий к «Лизингодателю» по поводу качества имущества.

3.8. Стороны считают, что имущество передано «Лизингополучателю» в том состоянии, в котором оно находилось в момент подписания «Акта приемки».

4. Право собственности и право использования имущества

4.1. Исключительное право собственности на имущество, передаваемое в лизинг по настоящему договору, принадлежит «Лизингодателю».

Это право переходит к «Лизингодателю» с момента оплаты стоимости имущества «Продавцу» после получения «Лизингодателем» «Акта приемки», свидетельствующего о том,

что «Поставщиком» соблюдены все условия коммерческого контракта с «Лизингополучателем».

4.2. «Лизингополучатель» с даты подписания «Акта приемки» принимает на себя ответственность за сохранность имущества и обязанность защищать за свой счет право собственности на него «Лизингодателя», принимая необходимые меры по предотвращению утраты имущества в результате хищения, пожара, порчи и т. д.

4.3. Исключительное право пользования имуществом, переданным по настоящему договору в лизинг, принадлежит «Лизингополучателю».

Продукция и доходы, получаемые в результате использования указанного имущества, являются исключительной собственностью «Лизингополучателя».

4.4. «Лизингодатель» гарантирует, что право «Лизингополучателя» пользоваться имуществом не будет им нарушено, если основания для такого нарушения не возникнут по требованию третьих лиц в связи с действиями или упущениями «Лизингополучателя».

5. Страхование имущества

5.1. Все риски гибели, утраты, порчи, хищения имущества при его транспортировке к месту доставки несет _____ _____, который обязан застраховать имущество от всех рисков.

5.2. Все риски гибели, утраты, порчи, хищения, преждевременного износа, повреждение имущества с момента доставки принимает на себя «Лизингополучатель». Он обязуется за свой счет застраховать имущество от всех рисков в пользу «Лизингодателя» в течение 15 дней с даты поставки имущества и в течение 30 дней представить «Лизингодателю» страховой полис или его нотариально заверенную копию.

5.3. При наступлении страхового случая «Лизингополучатель» обязуется предпринять следующее:

а) за свой счет и по своему усмотрению отремонтировать поврежденное имущество, или

б) если имущество не может быть отремонтировано, заменить его другим, приемлемым для «Лизингодателя», имуществом с передачей ему права собственности на это имущество, или

в) погасить «Лизингодателю» всю задолженность по уплате лизинговых платежей, выплатить остаточную стоимость имущества — объекта лизинга и неустойку, то есть сумму закрытия сделки.

6. Использование имущества

6.1. «Лизингополучатель» обязуется использовать имущество строго по прямому назначению, содержать его в исправности, соблюдать соответствующие стандарты, технические условия, правила технической эксплуатации и инструкции предприятия-изготовителя.

6.2. «Лизингополучатель» за свой счет осуществляет техническое и ремонтное обслуживание имущества.

6.3. «Лизингополучатель» обязуется не производить никаких конструктивных изменений (модификации) имущества. ухудшающих его качественные и эксплуатационные характеристики.

Конструктивные изменения (модификации) имущества могут осуществляться «Лизингополучателем» за его счет только с письменного согласия «Лизингодателя».

6.4. Без письменного согласия «Лизингодателя» «Лизингополучатель» обязан не прикреплять каким-либо способом имущество к конструкциям помещения, где оно содержится и используется, или к любой недвижимой собственности, за исключением технологически необходимого крепления, предусмотренного требованиями техники безопасности и правил эксплуатации имущества.

6.5. «Лизингополучатель» с письменного согласия «Лизингодателя» имеет право передавать имущество в сублизинг. Ответственность за сохранность имущества, а также за своевременную уплату лизинговых платежей сохраняется за «Лизингополучателем».

6.6. «Лизингополучатель» обязуется по просьбе «Лизингодателя» своевременно информировать его о состоянии имущества.

6.7. «Лизингодатель» имеет право в любое время проверить состояние и условия использования имущества.

7. Лизинговые платежи

7.1. «Лизингополучатель» за предоставленное ему право использования имущества, переданного ему в лизинг по настоящему договору, обязуется уплатить «Лизингодателю» лизинговые платежи в сумме _____ руб.

в том числе по годам:

199____г. _____ руб.

199____г. _____ руб.

199____г. _____ руб.

199____г. _____ руб.

199____г. _____ руб.

7.2. Уплата лизинговых платежей производится еже_____ (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно) равными долями от годовой суммы лизинговых платежей в соответствии с п. 7.1. платежными требованиями-поручениями с расчетного счета «Лизингополучателя» в соответствии с прилагаемым графиком, независимо от фактического использования имущества.

Примечание:

Стороны могут согласиться и установить любой удобный им способ и сроки внесения платежей.

7.3. В случае непоступления на счет «Лизингодателя» средств в погашение причитающихся с «Лизингополучателя» платежей до _____ числа следующего месяца (квартала), причитающиеся с «Лизингополучателя» платежи считаются как несвоевременно уплаченные.

«Лизингодатель» в таком случае получает право взыскать с «Лизингополучателя» штраф в размере _____% от непогашенной задолженности по платежам за каждый день просрочки.

7.4. Первый платеж в счет общей суммы платежей по п. 7.1. «Лизингополучатель» уплачивает в виде аванса в сумме _____ тыс. руб.

7.5. По соглашению сторон общая сумма лизинговых платежей и периодические выплаты в период действия настоящего договора и при его продлении могут быть изменены в случае появления новых обстоятельств, могущих вызвать коммерческие потери сторон, изменение уровня инфляции, цен, тарифов, уровня ссудного процента и других существенных для сторон показателей.

8. Форс-мажор

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за невыполнение обязательств по настоящему Договору в случае, если это невыполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами, которые признаются по действующему законодательству.

В этом случае установленные сроки по выполнению обязательств, указанных в Договоре, переносятся на срок, в течение которого действуют форс-мажорные обстоятельства.

8.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Договору, обязана известить в письменной форме другую сторону о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств не позднее десяти дней с момента их наступления.

8.3. В случае наступления форс-мажорных обстоятельств Российская Торгово-промышленная палата будет призвана подтвердить наличие этих обстоятельств и их продолжительность.

8.4. Если эти обстоятельства будут длиться более 4 (четырех) месяцев, стороны встретятся, чтобы обсудить, какие меры следует принять.

Однако, если в течение последующих двух месяцев стороны не смогут договориться, тогда каждая из сторон вправе аннулировать Договор при условии, что стороны вернут друг другу все материальные и денежные активы, полученные ими в связи с действием настоящего Договора.

9. Арбитражный суд

В случае, если стороны не могут прийти к соглашению, все споры и разногласия, возникающие в результате неисполнения настоящего договора или в связи с ним, подлежат разрешению в Арбитражном суде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

10. Общие положения

10.1. Все изменения и дополнения к договору считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны сторонами.

10.2. Любая договоренность между сторонами, влекущая за собой новые обязательства, которые не вытекают из договора, должна быть письменно подтверждена сторонами в форме дополнения к договору.

10.3. После подписания договора все предыдущие письменные и устные соглашения, переговоры и переписка между сторонами теряют силу, если на них отсутствует ссылка в договоре.

10.4. Настоящий договор подписан в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

10.5. Все приложения к настоящему договору являются его неотъемлемой частью, и без них договор считается не имеющим юридической силы.

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

11. Прекращение договора

11.1. Действие договора прекращается по истечении срока договора или в случае его расторжения.

11.2. Договор может быть расторгнут по соглашению сторон или по решению суда, если требование о расторжении заявляет одна из сторон.

11.3. «Лизингодатель» вправе требовать расторжения договора в следующих случаях:

11.3.1. Договор купли-продажи имущества — объекта договора не вступил в силу или был аннулирован по любой причине до поставки имущества «Лизингополучателю».

11.3.2. «Продавец» по любой причине оказался не в состоянии поставить имущество «Лизингополучателю».

Примечание. При расторжении договора в случаях, предусмотренных п.п. 11.3.1 и 11.3.2, «Лизингодатель» и «Лизингополучатель» освобождаются от взаимных обязательств по настоящему договору.

11.3.3. «Лизингополучатель» в течение срока, превышающего 30 дней, не выполняет своих обязательств по какому-либо виду платежей, предусмотренных настоящим договором.

11.3.4. «Лизингополучатель» по получении требования об уплате не погашает задолженности (включая пени за просрочку) в течение трех недель.

11.3.5. «Лизингополучатель» допускает использование имущества—объекта договора с нарушением условий настоящего договора.

11.3.6. Договор купли-продажи имущества—предмет лизингового договора — аннулируется после поставки его по причинам, ответственность за которые несет «Лизингополучатель».

11.3.7. В период действия настоящего договора организация «Лизингополучателя» ликвидируется.

Примечание. При расторжении договора по причинам, указанным в п.п. 11.3.3.—11.3.7 «Лизингополучатель» обязан уплатить «Лизингодателю» сумму закрытия сделки, которая включает:

а) остаточную стоимость имущества на момент окончания срока договора, если в нем предусматривался выкуп имущества по остаточной стоимости;

б) всю задолженность «Лизингополучателя», а также всю выплаченную «Лизингодателю» по договору сумму лизинговых платежей;

в) неустойку.

11.4. «Лизингополучатель» вправе требовать расторжения настоящего договора в случае обнаружения при приемке имущества недостатков, исключающих его нормальное пользование и устранение которых невозможно.

О требовании расторжения настоящего договора «Лизингополучатель» обязан известить в письменной форме «Лизингодателя» не позднее 30 дней с момента завершения поставки имущества.

12. Завершение сделки

По истечении срока договора при условии уплаты «Лизингополучателем» «Лизингодателю» всех предусмотренных договором платежей сделка считается завершенной

13. Действия сторон по завершению сделки

«Лизингодатель» и «Лизингополучатель» согласились, что по завершению сделки:

имущество безвозмездно передается «Лизингополучателю»

или:

имущество возвращается «Лизингодателю», и что связанные с этим расходы осуществляются за счет _____ _____ «Лизингодателя»/«Лизингополучателя»

или:

имущество реализуется третьему лицу, и что связанные с этим доходы или расходы распределяются между сторонами в соотношении _____.

Приложение 7

Образец свидетельства о выдаче лицензии на лизинговую деятельность

Государственная
Регистрационная палата
при Министерстве экономики
Российской Федерации

СВИДЕТЕЛЬСТВО
№ _____
о внесении в
СВОДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР
лицензий на лизинговую деятельность

Выдано: _____
(адрес: _____)

Лицензионный орган: Министерство экономики Российской Федерации.

Лицензия разрешает осуществление лизинговой деятельности на территории Российской Федерации.

Срок действия лицензии: _____.

Особые условия осуществления лизинговой деятельности: _____.

Генеральный директор
Регистрационной палаты

Печать
Подпись
Дата

Литература

1. Аренда и лизинг. — М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997.

2. *Балтус П., Майджер Б.* Школа европейского лизинга. // Лизинг-ревю, 1996, май, № 1.

3. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. — СПб.: Экономическая школа, 1997.

4. *Валдайцев С.В.* Оценка бизнеса и инновации. — М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997.

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

6. *Джуха В.М., Скрыпкин А.П., Скрыпкин К.А.* Бизнес-планирование: функции, алгоритм разработки и анализа. / РГЭА. — Азов: Азовский институт экономики, управления и права. 1998.

7. *Кабатова Е.В.* Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. — М.: Наука, 1991.

8. *Комаров В.В.* Лизинг в СНГ // Промышленность России, 1999, № 6.

9. *Комаров В.Ф. и др.* Аренда. Лизинг. Фирменный сервис. — Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1991.

10. *Пелих А.С. и др.* Экономика предприятий и отраслей промышленности: Учеб. пособие. — Ростов н/Д: РГЭА, 1996.

11. *Прилуцкий Л.Н.* Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. — М.: Издательство «Ось-89», 1996.

12. Финансовый менеджмент. / Под ред. Е.С. Стояновой — М.: Перспектива, 1993.

13. *Чекмарева Е.Н.* Лизинговый бизнес: Практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций. — М.: Экономика, 1994.

14. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции// Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1998.

15. *Экономика и бизнес.* / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Изд-во МГТУ, 1993.

Серия «Учебники, учебные пособия»

Джуха Владимир Михайлович

Лизинг

Ответственный редактор	*И. Полонская*
Редактор	*Н. Пимонова*
Корректор	*А. Веташкова*
Художник	*Ю. Чубина*
Компьютерная верстка	*А. Петров*

Лицензия ЛР № 065194 от 2 июня 1997 г.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК-00-93, том 2; 953000 — книги, брошюры

Сдано в набор 30.08.99 г. Подписано в печать 5.10.99 г.
Формат 84x108 1/32. Бумага газетная
Гарнитура Школьная
Тираж 5 000. Заказ № 292

Издательство «ФЕНИКС»
344007, г. Ростов н/Д, пер. Соборный, 17

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.