Глава 9

АРЕНДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ

Изучив эту главу, вы сможете:

- узнать историю развития лизинга;
- получить представление о принципах формирования современных лизинговых правоотношений;
- узнать о лизинговых компаниях;
- дать характеристику особенностей проведения лизинговых операций;
- различать виды и формы лизинга;
- осуществлять расчеты лизинговых платежей;
- оценивать преимущества финансового лизинга по сравнению с другими способами финансирования приобретения оборудования.

9.1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

В России большинство предприятий остро нуждается в обновлении основных фондов, техническом вооружении и перевооружении действующих производственных мощностей, внедрении конкурентоспособной техники, техники новых поколений. Внедрение новых технологий возможно только на новом оборудовании. Как свидетельствует мировой и отечественный опыт, для решения этих задач чрезвычайно полезным и эффективным становится применение такого механизма, как лизинг.

Финансовый лизинг — уникальный инвестиционный механизм. По оценке многих зарубежных специалистов, финансовый лизинг является одним из наиболее сложных и интересных видов финансовых операций, поскольку объединяет систему большого числа взаимосвязанных и взаимообусловленных договоров и позволяет использовать различные комбинации при разработке инвестиционных проектов.

За последние 12—15 лет лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах.

Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей. Это не случайно. Насыщенность и разветвленность лизинговых операций являются свидетельством развитости экономических отношений в государстве.

С каждым годом увеличивается доля лизинга в инвестициях в различные отрасли отечественной экономики, растет число и масштабность лизинговых сделок, число применяемых лизинговых продуктов. Поэтому подготовка квалифицированных специалистов, вооруженных теоретическими и практическими знаниями ведения лизингового бизнеса и умеющих разрабатывать и реализовывать конкретные инвестиционные проекты с использованием механизма лизинга, — объективная реакция на развитие экономических отношений в стране.

Термин «лизинг» происходит от английского глагола to lease, что означает сдавать и брать имущество внаем или арендовать. Лизинг имеет долгую и успешную историю. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен. Вот почему можно смело переиначить известную присказку на следующий лад: «Старо, как лизинг».

Некоторые зарубежные и отечественные юристы считают, что еще в древнем государстве Шумер за 2 000 лет до н. э. использовалась аренда, или так называемый оперативный лизинг, сельскохозяйственных орудий и ручного инструмента. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к временам Аристотеля (III — IV вв. до н. э.).

Именно Аристотелю принадлежит название одной из философских работ: «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Древние финикийцы, прослывшие отличными моряками и торговцами, практиковали аренду судов, которая по своей экономико-правовой сути очень схожа с классической формой современного лизинга оборудования.

Имеются свидетельства, что в 1066 г. Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. В XI в. жители Венеции сдавали в аренду торговцам и владельцам судов «чугунные ценности» — весьма дорогие по тем временам якоря. В 1248 г. была зарегистрирована лизинговая сделка, в соответствии с которой один из рыцарей арендовал доспехи для участия в седьмом Крестовом походе. В Англии операции, аналогичные современному лизингу, применялись уже в средние века. Их предметом были фермерское оборудование и лошади. Одним из первых законов о лизинге стал Закон Уэльса 1284 г. (Statute of Wales).

Вместе с тем опыт проведения лизинговых операций показал, что лизинг далеко не всегда использовался для целей честных и

благородных. С помощью лизинга стали заниматься сокрытием истинного положения вещей — кто собственник, кто владелец, т.е. некоторые люди стали использовать лизинг как средство скрытой передачи собственности для введения в заблуждение кредиторов и налоговые органы. Поэтому в 1571 г. в Великобритании был принят законодательный акт, запрещающий заниматься сделками мнимого лизинга.

К середине XIX в. в Великобритании благодаря развитию промышленности, увеличению производства различных видов оборудования возросло количество товаров, сдаваемых в лизинг. Первая в мире зарегистрированная лизинговая (вагонная) компания была основана 20 марта 1855 г. в Бирмингеме. Эта компания сдавала в лизинг на 5—8 лет железнодорожные вагоны для перевозки угля и различных минеральных ресурсов¹. В 1861 г. появилась другая аналогичная по профилю деятельности компания — *North* Central Wagon and Finance Company, передававшая на условиях договоров аренды-продажи вагоны железнодорожным компаниям, каменноугольным копям и каменоломням. В 1861 г. прибыль лизингодателя составила 637 фунтов стерлингов, а в 1865 г. общая стоимость вагонов, переданных пользователям на условиях аренды-продажи, составила 105 тыс. фунтов стерлингов. В конце XIX в. компания North Central Wagon and Finance Company насчитывала в обороте около 25 тыс. вагонов, переданных в пользование клиентам.

В США с помощью лизинга с конца XIX в. стали решать вопросы не только расширения объемов продаж, но и защиты прав на новые технологии (при продажах компанией *Bell* телефонных аппаратов, а компанией *Hughes* 11-гранных буров).

В начале XX в. лизинговый бизнес в Великобритании специализировался на определенных типах оборудования, например машины для производства различных видов обуви, телефонные системы. В США в аренду (лизинг) сдавали железнодорожное оборудование, автомобили (на короткий период). В 1940-е гг. торговый агент из Чикаго Золли Фрэнк впервые предложил долгосрочную аренду автомобилей. Спустя полвека совокупные доходы от лизинга автотранспортных средств превысили 50 млрд долл. в год.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско американская компания *United States Leasing Corporaton*. Основателем компании стал Генри Шонфельд. Первоначально предполагалось создать компанию для проведения лишь одной конкретной сделки. Однако вскоре он понял,

 $^{^1}$ Бутенина Н.В. Лизинг в Великобритании // Лизинг ревю. — 2000. — № 3 — 4. — С. 27.

что лизинговый бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась его корпорация. После этого в течение десяти лет лизинг получил распространение не только в США, но и в Канаде, Великобритании, Франции, Германии, а затем и во многих других странах мира. В течение 2007 г. на 50 крупнейших лизинговых рынках мира были заключены договоры лизинга более чем на 760,2 млрд долл., в том числе в США на 188,0 млрд долл., Германии — 80,5 млрд долл., Японии — 63,3 млрд долл., Италии — 45,3 млрд долл., Франции — 45,2 млрд долл., России — 32,9 млрд долл.

Во многих странах мира лизинг существенно влияет на формирование макроэкономических показателей. Так, удельная доля лизинга в общем объеме инвестиций, сделанных в оборудование и транспортные средства в 2007 г., достигла в Португалии 33,1 %, Норвегии — 29,2 %, Венгрии — 28,7 %, России — 26,8 %, США — 26,0 %, Канаде — 22,0 %, Чехии — 16,6 %, Австралии — 16,0 %, Германии — 15,5 %.

Лизинг — достаточно новый для России финансовый продукт, формирующийся в области инвестиционной предпринимательской деятельности. Вместе с тем российский лизинг достаточно быстро интегрируется в мировую финансовую систему. Менее чем за десять лет ряду российских компаний удалось не просто скопировать, но и во многом удачно адаптировать в наших условиях опыт стран с развитыми лизинговыми отношениями.

Следует иметь в виду, что в нашей стране финансовый лизинг только начинает активно развиваться и у него имеется большая база для роста. Большинство предприятий заинтересованы в наиболее экономичных способах получения и использования новой техники.

Уровень развития лизинговых отношений в России (табл. 9.1) во многом определяется сроками предоставления оборудования в лизинг. В настоящее время в России сроки договоров лизинга чаще всего совпадают со сроками амортизации имущества и сроками кредитных договоров. Так, в $2001\,\mathrm{r.}$ они составляли $35\,\mathrm{mecs}$ цев, в $2002\,\mathrm{r.} - 39$, в $2003\,\mathrm{r.} - 45$, в $2004\,\mathrm{r.} - 52$, в $2005\,\mathrm{r.} - 48$, в $2006\,\mathrm{r.} - 54$, в $2007\,\mathrm{r.} - 61$, в $2008\,\mathrm{r.} - 64\,\mathrm{mecs}$ как видно, средние сроки существенно изменились. Они почти удвоились за семь лет. Это обусловлено возможностью полностью амортизировать за более продолжительный период большинство видов оборудования с учетом допустимого коэффициента ускоренной амортизации.

 $^{^1}$ World Leasing Yearbook 2009. London: Euromoney, 2009. — Р. 3; Γ азман В.Д. Лизинг: статистика развития. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

Таблица 9.1. Лизинг в России в 2003—2008 гг.							
П	Годы						
Показатель лизинга	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Стоимость заключенных договоров лизинга, млн долл.	3 640	6 750	8 510	17 080	32 850	26 400	
Удельная доля лизинга в общем объеме инвестиций в оборудование и транспортные средства, %	11,38	13,94	13,64	22,18	26,76	18,66	

Ниже приведены данные об использовании российскими предприятиями различных видов лизингового имущества — представлена удельная доля лизинга по типам оборудования в 2008 г., %:

Автотранспорт и автосервисное оборудование				
Средства связи, телекоммуникации, компьютеры				
Геологоразведочное, газо- и нефтедобывающее,				
горное оборудование				
Железнодорожный подвижной и тяговый состав12,47				
Строительное оборудование и техника14,22				
Машиностроительное и металлургическое оборудование 3,56				
Энергетическое оборудование5,20				
Пищевое, торговое, упаковочное, складское оборудование,				
погрузчики				
Лесозаготовительное, деревообрабатывающее, химическое,				
бумагоделательное, полиграфическое оборудование3,14				
Авиатехника				
Здания и сооружения				
Другое				

В ближайшее время лизинг в России может быть востребован в еще большей степени, чем до кризиса конца XX в. Одним из определяющих факторов является активный поиск российскими банками новых финансовых продуктов и наиболее привлекательных объектов в реальном секторе экономики, в которые они могли бы вкладывать средства. Дело в том, что доходность по кредитным операциям к началу 2001 г. превысила уровень доходности по другим финансовым инструментам. Поэтому финансирование деятельности лизинговых компаний является очень интересным объектом для банков и других кредиторов.

Сущность финансового лизинга заключается в инвестировании временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по поручению предприятия-лизингополучателя лизинговая компания приобретает в собственность имущество у определенного продавца и предоставляет это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование, в основном для предпринимательской деятельности. Лизинговая компания (лизингодатель) в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Эта ответственность ложится на лизингополучателя. Вместе с тем в некоторых договорах лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. В Федеральном законе от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в ред. от 26 июля 2006 г. № 130-ФЗ) предусмотрено, что все участники лизинговых операций делятся на прямых и косвенных. К прямым участникам лизинговой сделки, т.е. к так называемым субъектам лизинга, относятся лизингополучатели, лизингодатели, поставщики (продавцы) лизингового имущества.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязуется принять предмет лизинга за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование.

Лизингодатель — 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 пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

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 в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Любой из субъектов лизинга может быть резидентом или нерезидентом Российской Федерации, а также субъектом предпринимательской деятельности с участием иностранного инвестора, осуществляющего свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.



Рис. 9.1. Схема финансового лизинга

Косвенными участниками лизинговой сделки считаются коммерческие и инвестиционные банки, которые кредитуют лизингодателя, а также гаранты лизинговых сделок, страховые компании, посредники, лизинговые брокеры.

Понятие финансовая аренда (лизинг) означает, что эта операция осуществляется с участием финансового посредника — лизинговой компании, изыскивающей необходимые средства для финансирования приобретения имущества по заявке лизингополучателя. Соответственно при этом лизинговая компания принимает на себя финансовые риски в размере, близком к стоимости лизингового имущества и процентов.

Все участники лизинговой операции осуществляют свою деятельность на основе экономической заинтересованности, на правах и обязанностях, установленных в договорах между ними.

Таким образом, лизинг имеет определенную схему, предусматривающую одновременное заключение как минимум двух контрактов: договора лизинга (между лизингополучателем и лизингодателем) и договора купли-продажи (между лизингодателем, т.е. лизинговой компанией, и поставщиком имущества) (рис. 9.1).

Приведенная на рис. 9.1 схема финансового лизинга на практике трансформируется в значительно более сложную схему для каждой конкретной операции, в которой может быть представлено большое число прямых и косвенных участников лизинговой сделки. Лизинг имеет определенное сходство с кредитом, предоставленным предприятию банком с целью покупки оборудования. Действительно, его можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления кредита лизинговой компанией лизингополучателю на условиях срочности, возвратности и платности. Однако это только одна из характеристик лизинга.

Другая основная характеристика базируется на отношениях собственности.

При лизинге собственность на предмет аренды в течение всего срока договора сохраняется за лизингодателем. Лизингополучатель приобретает имущество лишь во временное пользование. Иными словами, право пользования имуществом отделяется от права владения им. За обладание этим правом лизингополучатель осуществляет лизинговой компании соответствующие лизинговые платежи, размер, вид и график перечисления которых определяются условиями двустороннего лизингового договора.

По истечении срока лизингового договора лизингополучатель в зависимости от того, как он договорится с лизинговой компанией, может: 1) приобрести объект сделки по согласованной цене (остаточной стоимости имущества) в собственность; 2) продлить лизинговый договор на прежних или на скорректированных условиях; 3) вернуть оборудование собственнику — лизинговой компании. На практике при операциях финансового лизинга чаще всего используют первый из перечисленных вариантов.

В соответствии со ст. 666 Гражданского кодекса Российской Федерации и ст. 3 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в ред. от 26 июля 2006 г. № 130-ФЗ) предметом договора лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, используемое для предпринимательской деятельности. Исключение составляют земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

9.3.

КОМПЛЕКСНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Существо лизинговых отношений не сводится только к отношениям сторон, определенным рамками лизингового договора. Лизинговая сделка — гораздо более широкое понятие по сравнению с лизинговым договором. Это — целая совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга. Иными словами, лизинговая сделка обычно обусловлена помимо договора лизинга рядом других договоров, таких, например, как договор купли-прода-

жи, кредитный договор, договор страхования, договор залога или поручительства, договор поставки продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании.

В этом проявляется комплексность лизинговых правоотношений. При этом все заключенные договоры взаимосвязаны и взаимообусловлены. Например, если не заключен кредитный договор между банком и лизинговой компанией, у лизингодателя возникают большие проблемы при поиске денег для покупки оборудования для лизинга. Если лизингополучатель не заключит договор поставки продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании, у него появятся трудности по своевременной уплате лизинговых платежей и т.д.

Процесс формирования лизинговых правоотношений предполагает определенную последовательность. Его можно разделить на девять этапов.

На первом этапе в классической схеме лизинга устанавливаются отношения между предприятием, заинтересованным в получении имущества в лизинг, и производителем или продавцом (поставщиком) этого имущества. Иначе говоря, потенциальный лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества (оборудования, транспорта, зданий, сооружений и т.д.), самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подыскивает себе располагающего таким имуществом поставщика. Отношения с потребителем нередко инициирует и поставщик, заинтересованный в сбыте оборудования и расширении объемов продаж. Стороны предварительно договариваются о цене, об условиях поставки, технико-экономических характеристиках. Переговоры завершаются подписанием соответствующего документа (например, протокола), который в дальнейшем предоставляется лизинговой компании.

На втором этапе потенциальный лизингополучатель в силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или в силу отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества обращается к лизингодателю, имеющему необходимые средства. Естественно, лизингополучатель предварительно анализирует рынок лизинговых услуг, выявляя устраивающую его лизинговую компанию. Затем будущий лизингополучатель формирует свою заявку лизингодателю с просьбой принять участие в сделке.

На третьем этапе лизингодатель изучает и анализирует поступившие ему заявки. Исследует информацию о потенциальном лизингополучателе, в частности бизнес-план проекта, бухгал-

терские отчеты, кредитную историю (если она имеется), кадровую укомплектованность и т.п. Проводит маркетинговое исследование по оборудованию, предполагаемому по поставке в лизинг. Проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню. Осуществляет предварительные переговоры с продавцом (поставщиком) имущества. Рассчитывает риски готовящейся лизинговой операции. Определяет отношение к обеспечению сделки, страхованию различных видов рисков. Решает вопросы, связанные с условиями финансирования покупки имущества и страхования. Определяет размер лизингового процента и основных параметров будущего договора лизинга и сопутствующих ему других договоров.

На четвертом этапе лизингодатель после согласований всех условий сделки с заинтересованными предприятиями и организациями получает необходимое финансирование. Сюда относятся банковский кредит, коммерческий кредит поставщика, заемные средства или собственные средства на покупку имущества и др. После этого заключают договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

На пятом этапе по поручению лизингополучателя лизинговая компания закупает необходимое имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи. Теперь уже лизинговая компания становится собственником имущества.

На шестом этапе лизингодатель занят страхованием лизинговой операции. При этом может осуществляться:

- а) страхование имущественных интересов, т.е. страхование передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели), недостачи или повреждения при транспортировке от поставщика к лизингополучателю; страхование рисков, возникающих при монтажных и пуско-наладочных работах; страхование передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели) или повреждения имущества в течение срока лизинга;
- б) медицинское страхование работников предприятия, на котором используется лизинговое имущество;
- в) страхование финансовых, коммерческих рисков невозврата лизинговых платежей, где страхователем может выступать только лизингодатель;
 - г) страхование политических рисков.

На седьмом этапе купленное имущество передают лизингополучателю во временное владение и пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

На восьмом этапе лизингополучатель, пользуясь имуществом, переданным ему в лизинг, выплачивает в предусмотренные в договоре сроки соответствующие лизинговые платежи собственнику имущества — лизинговой компании.

Наконец, на девятом этапе лизинговая операция может быть завершена выплатой всех предусмотренных договором лизинга платежей и выкупом имущества в собственность его новым владельцем — бывшим лизингополучателем.

Обобщение мирового опыта заключения различных видов арендных отношений позволяет дифференцировать их по срокам. Так, краткосрочная аренда, или, как ее еще называют, рентинг (renting), производится на срок от одного дня до одного года. Она представляет собой аренду машин, оборудования, транспортных средств и других видов техники без права их последующего приобретения арендатором. Среднесрочная аренда имущества, или иначе — хайринг (hiring), производится на срок от одного года до трех лет. Долгосрочная аренда имущества, или лизинг (leasing), производится партнерами на срок от трех лет и более. В Российской Федерации в законодательном порядке дифференцированы договоры лизинга по срокам. Под долгосрочным лизингом понимают лизинг в течение трех и более лет, под среднесрочным — лизинг от полутора до трех лет, под краткосрочным — лизинг со сроком менее полутора лет.

Разумеется, указанные сроки представляют элемент скорее классического подхода к временному аспекту, характеризующему арендные отношения. На практике же они во многом определяются содержанием и формой самого договора, экономическими и правовыми условиями, складывающимися в странах, представители которых участвуют в конкретной лизинговой операции. Это позволяет ставить вопрос о необходимости пересмотра некоторых норм законодательных актов, сопряженных с лизинговыми. Например, норм таможенного регулирования, касающихся сроков временного ввоза, ограниченных на практике только двумя годами.

9.4.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Существует немало предприятий промышленности, транспорта, связи, строительства, сельского хозяйства, которые заинтересованы в техническом перевооружении, модернизации, в создании новых производств с помощью финансового лизинга и в связи с этим в получении услуг лизинговых компаний. Естественно, что им необходима объективная и всесторонняя информация о лизингодателях, работающих в различных сегментах рынка, их специализации, условиях заключения договоров, используемых схемах лизинга, возможностях привлечения недорогих кредитных ресурсов.

Лизингополучатели на российском рынке могут с помощью лизинговых компаний использовать около 30 различных схем прове-

дения лизинговых операций. Эти схемы разрабатывают с использованием различных комбинаций при организации наиболее гибких форм взаимоотношений партнеров, позволяющих уменьшить стоимость проведения лизинговых операций с различными видами имущества. Предусматривается также минимизация налогообложения участников лизинга и возможности более дешевого финансирования проектов.

К наиболее известным российским лизинговым компаниям, работающим на отечественном рынке в первом десятилетии XXI в., относятся: «Русско-германская лизинговая компания», «РТК-лизинг», «Ильюшин финанс Ко», «Лизинговая компания «УРАЛ-СИБ», «ВТБ-лизинг», «Europlan», «Балтийский лизинг», «КАМАЗ-лизинг» (Набережные Челны), «Объединенная лизинговая компания «Центр-Капитал», «ВЭБ-лизинг», «Северная Венеция», «Петербургская лизинговая компания», «ДельтаЛизинг» (Владивосток), «Ураллизинг» (Екатеринбург), «Сибирская лизинговая компания» (Новосибирск), «Промышленная лизинговая компания» (Пермы), «Лизинг-М» (Магнитогорск), «Тюменская агропромышленная лизинговая компания» и др.

Начиная с сентября 1996 г. и до февраля 2002 г. для лизинговой деятельности в нашей стране лизингодателям необходимо было в обязательном порядке получать специальные лицензии. За это время лицензии получили 2 500 российских и почти 150 зарубежных лизинговых компаний из Австрии, Великобритании, Германии, Италии, Нидерландов, Норвегии, Швеции, Финляндии, США и других стран. Затем законодатели решили, что от лицензий для лизинга следует отказаться. Не все лицензиаты успели воспользоваться своим правом. В 2009 г. на рынке лизинговых услуг России насчитывалось около 300 реально действующих лизинговых компаний.

Лизинговые компании можно сгруппировать по двум признакам. Первый признак предусматривает разделение на шесть групп в зависимости от учредителей: банки, производственные структуры, государственные органы управления (федеральные и региональные), страховые компании, физические лица, прочие. Второй признак предполагает деление лизинговых компаний на специализированные (узкоспециализированные) и универсальные.

Специализированные лизинговые компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковые автомобили, компьютеры, контейнеры и т. д.) или с товарами одной группы стандартных видов (строительное оборудование, оборудование средств связи и телекоммуникаций, полиграфическое оборудование, медицинское и т.д.).

В некоторых случаях специализированные лизинговые компании располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их лизингополучателю по заявке клиен-

та. При этом лизингодатели сами осуществляют техническое обслуживание и следят за поддержанием своего продукта в нормальном эксплуатационном состоянии.

Процесс развития рынка лизинговых услуг свидетельствует о том, что лизингодатели стремятся занять на нем свою нишу. Следствием этого стало то обстоятельство, что уровень специализации лизинговых компаний постепенно возрастает. К специализированным компаниям, работающим на лизинговом рынке России, можно отнести такие как «Ильюшин финанс Ко», «Бизнес Альянс», «Катерпиллар Файненшл», «Вольво финанс сервис Восток», «Скания-лизинг», «МАН Файненшл Сервисес», «КАМАЗ-лизинг», «Еигорlan», «Каркаде», «Энерголизинг» (Белгород), «Хьюлетт Паккард», «Медицина Лизинг». У этих лизинговых компаний удельная доля одного вида оборудования (авиационного, энергетического, строительного, грузового и легкового автомобильного транспорта, медицинского, информационных систем) близка или равна 100 % в общем объеме их лизинговой деятельности.

Нередко специализированные лизинговые компании используют схему вендор-лизинг. Термин происходит от vendor leasing, как эту схему именуют в США. Европейским аналогом является salesaid lease. Вендор-лизинг предполагает, что производитель оборудования использует лизинг как форму сбыта своей продукции через контролируемую им лизинговую компанию. По этой схеме услугами лизинговой компании могут воспользоваться предприятия, входящие в состав финансово-промышленных групп, в качестве дополнительного канала сбыта их продукции.

Универсальные лизинговые компании передают в аренду (лизинг) разнообразные виды машин и оборудования. Они предоставляют лизингополучателю право выбора поставщика необходимого ему оборудования, размещения заказа и приема объекта сделки. Техническое обслуживание и ремонт осуществляет поставщик либо сам лизингополучатель. При этом лизингодатель на правах собственника имеет право осмотреть имущество и проверить комплектность. После ввода объекта в эксплуатацию лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта. Если протокол приемки содержит перечень недостатков, обнаруженных при приемке, лизингодатель должен поручить поставщику устранение их в течение определенного срока.

В качестве лизингодателя может выступать не только лизинговая компания, но и физическое лицо, занимающееся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. На практике такие случаи уже имеются. Например, лицензию на право осуществления лизинговой деятельности сроком на три года получали предприниматели в Омске, Калининграде, Северске (Томская обл.), Альметьевске (Республика Татарстан) и др.

Для лизингополучателей немаловажно, что в течение нескольких лет на российском рынке лизинговых услуг идет процесс постепенного сокращения универсальных лизинговых компаний и увеличения числа лизинговых компаний, специализирующихся на определенных видах оборудования (легковые и грузовые автомобили, нефтяное и газовое оборудование, средства связи, компьютерная техника, оборудование по переработке сельскохозяйственной продукции, деревообработке, горнодобывающая техника, медицинское, полиграфическое и другое оборудование).

Лизингополучатели заинтересованы установить контакты с экономически сильными лизинговыми компаниями. Укрепление лизинговых компаний стало характерной особенностью современного российского рынка. Это, в частности, проявляется в расширении их уставных капиталов. В результате проведения эмиссий акций и облигаций у лизингодателей улучшается соотношение собственных и заемных средств, расширяются их возможности получения дополнительных кредитов для приобретения оборудования. Около 20 российских лизинговых компаний имеют уставный капитал в размере, превышающем в пересчете 10 млн долл.

Существенной для лизингополучателей может стать информация о покупке западными инвесторами акций российских лизинговых компаний. Ряд российских лизингодателей («ВТБ-лизинг», «РТК-лизинг», «Балтийский лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Europlan» и др.) ежегодно проходят аудит в крупнейших аудиторских компаниях мира. Необходимость проведения международного аудита во многом определяется тем, что ни один серьезный кредитор, поставщик оборудования не предоставит кредит, не изучив результаты работы своего партнера на понятном ему языке международных бухгалтерских стандартов.

В российском законодательстве предусмотрены следующие особенности лизинговых операций:

- право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;
- лизингодатель приобретает в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставляет лизингополучателю имущество во временное владение и пользование;
- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;
- лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;

- лизинговое имущество передается продавцом непосредственно лизингополучателю;
- риск случайной гибели или случайной порчи имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему этого имущества;
- 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 согласно законодательству Российской Федерации;
- имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя;
- лизингополучатель вправе предъявить продавцу требования, вытекающие из договора купли-продажи лизингового имущества (по качеству, комплектности, сроку поставки);
- лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований договора купли-продажи;
- лизингополучатель не может расторгнуть договор куплипродажи лизингового имущества без согласия лизингодателя;
- в договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора;
- по соглашению сторон в договоре лизинга может предусматриваться ускоренная амортизация лизингового имущества с коэффициентом не более 3 с последующим уведомлением об этом налоговых органов.

9.5. ВИДЫ И ФОРМЫ ЛИЗИНГА

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. В целом лизинг делится на два наиболее крупных вида: финансовый лизинг и оперативный лизинг. Такое разделение признано во всем мире, а также многими специалистами в России.

При финансовом лизинге лизингодатель закупает имущество для передачи его в лизинг не на свой страх и риск, а по указанию лизингополучателя. Кроме лизингодателя и лизингополучателя в сделке участвует третья сторона — продавец объекта сделки. Продолжительность договора лизинга в данном случае соизмерима со сроком амортизации или его превышает. Переход права собственности и завершение договора невозможны до выплаты лизингополучателем полной суммы. Финансовый лизинг можно подразделить на финансовый лизинг с выкупом имущества и финансовый лизинг без выкупа имущества.

При *оперативном лизинге* лизингодатель закупает имущество на свой страх и риск. По истечении срока действия договора предмет лизинга возвращается лизингодателю. Лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. Предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации имущества.

В мировой практике при разделении видов лизинга исходят прежде всего из следующих классификационных признаков: отношение участников лизинга к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип передаваемого в лизинг имущества; состав участников лизинговой сделки; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам; порядок лизинговых платежей; степень риска для лизингодателя.

К концу 2009 г. на российском лизинговом рынке были представлены практически все указанные выше виды лизинга и разнообразные условия проведения лизинговых операций.

1. По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на три вида.

Чистый лизинг означает, что все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые (нетто) платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми.

Полный лизинг характеризуется полным набором услуг. Его еще называют «мокрым» лизингом, когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Используют полный лизинг, как правило, сами изготовители оборудования. В России, например, такого рода операции практикуются лизинговыми компаниями «Катерпиллар Файненшл», «КАМАЗ-лизинг», «Хьюлетт Паккард», учрежденными одноименными фирмами-производителями. По стоимости полный («мокрый») лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание квалифицированным персоналом, ремонт,

поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и др. В российских условиях при проектировании лизинговой сделки необходимо исходить из того, что если зарубежная лизинговая компания по договору «мокрого» лизинга может предоставить требуемые лизингополучателю услуги быстрее, точнее, более комплексно и качественно по сравнению с отечественной компанией, то заключение сделки можно считать оправданным.

В остальных случаях следует самостоятельно осуществлять сопутствующие лизингу функции либо искать их на внутреннем рынке. В качестве разновидности «мокрого» лизинга можно назвать так называемый «лизинг под ключ». Например, «Московская лизинговая компания», «Балтийский лизинг», «РТК-лизинг», осуществляющие такого рода услуги, по заказу собственника недвижимости (здания) предоставляют ему в лизинг оборудование с полным монтажом, внедрением технологии производства, привлечением специально подготовленной управляющей компании. Рамки этой операции могут быть расширены еще и за счет лизинга недвижимости.

Частичный лизинг (с частичным набором услуг) означает, что на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества. Например, Ростовский вертолетный завод (акционерное общество «Роствертол») сдавал в лизинг изготавливаемые им вертолеты в сопровождении экипажей.

2. По типу финансирования лизинг делится на срочный, когда имеет место одноразовая аренда имущества, и возобновляемый (револьверный), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя меняют на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Число объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее не оговаривают.

Разновидностью возобновляемого лизинга является *генеральный лизинг*. Он позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами, прежде всего с зарубежными. Генеральный лизинг используют, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на дополнительную проработку и заключение нового контракта, нет (для оформления лизингового соглашения требуется не менее 4—5 месяцев). По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого

оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

3. В зависимости от состава участников (субъектов) сделки различают несколько видов лизинга.

Прямой лизинг означает, что собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка). Лизинг с участием двух сторон (хотя статистика по данному вопросу не ведется), по оценкам ведущих западных экспертов, занимает относительно скромное положение в общем числе заключаемых лизинговых соглашений. Его доля не превышает 5—7%. По сути, эту сделку нельзя назвать классической, так как в ней не участвует самостоятельная лизинговая компания. При прямом лизинге поставщику необходимо зафиксировать в уставе осуществление лизинговой деятельности.

При косвенном лизинге передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией. В ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. Причем каждый из них выступает раздельно и самостоятельно.

Распространен лизинг с участием множества сторон, или раз*дельный лизинг*. Этот вид лизинга есть форма финансирования сложных крупномасштабных объектов, таких как авиатехника, морские и речные суда, комплектное оборудование предприятий, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т.п. Такой лизинг называют еще групповым, или акционерным. В нем участвует несколько компаний поставщиков, лизингодателей, привлекаются кредитные средства ряда банков, производится страхование лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. В зарубежной практике такой лизинг считается наиболее сложным. Ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть (на практике 20—40 %) финансовых средств, которые необходимы для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть (60-80%) контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей.

В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют поверенный кредиторов (для координации действий займо-

дателей) и поверенный лизингодателей (для управления совместными действиями контрагентов). Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет лизинговую прибыль между акционерами. Механизм раздельного лизинга в нашей стране используется еще достаточно редко. Дело в том, что акционерный капитал более дорогой по сравнению с заемным капиталом. Это обусловлено более высокими издержками по техническому обслуживанию и привлечению акционерного капитала. Кроме того, при привлечении акционерного капитала его владельцы получают возможность управлять лизинговой компанией, в то время как при привлечении заемного капитала этого не происходит. Пока в числе немногих лизинговых компаний, которые применяли эту форму лизинга, можно назвать компанию «Инком-авиа».

Одна из форм прямого лизинга — возвратный лизинг. Он представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой предприятие — собственник зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту и одновременно оформляет соглашение о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга. Таким покупателем может быть лизинговая компания. При этом продавец собственности становится арендатором и получает от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи. Покупатель в ходе этой операции становится арендодателем. Российским предприятиям возвратный лизинг может помочь в деле привлечения необходимых оборотных средств. Механизм возвратного лизинга применялся в таких компаниях, как «РТК-лизинг», «ММБ-лизинг», «Московская лизинговая компания», «РМБ-лизинг» и др.

- 4. По типу передаваемого в лизинг имущества различают: лизинг движимости (оборудование, техника, автомобили, в том числе новые и бывшие в употреблении); лизинг недвижимости (здания, сооружения, суда, самолеты, космическая техника в соответствии с российским законодательством относятся к недвижимости).
- 5. По степени окупаемости имущества лизинг подразделяют:
 - на лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и соответственно осуществляется выплата лизингодателю стоимости имущества;
 - лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

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

Финансовый, или капитальный, лизинг, как отмечалось выше, представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей. Такие платежи должны покрыть полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может либо купить объект сделки по остаточной стоимости, либо заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке, либо вернуть объект сделки лизинговой компании. О своем выборе лизингополучатель сообщает лизингодателю заблаговременно (например, за 6 месяцев до окончания срока договора). Если в договоре лизингополучателю предоставляется право (опцион) на покупку предмета сделки, стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта, сдаваемого в лизинг. Обычно она составляет от 1 до 10 % первоначальной стоимости имущества, что дает лизингодателю право начислять амортизацию на всю стоимость оборудования.

На Западе лизинг с привлечением средств предусматривает получение лизингодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80 % сдаваемых в аренду активов. Кредиторами выступают банки. Лизинговые платежи и само оборудование служат обеспечением кредита. Финансирование лизинговых сделок банками осуществляется обычно двумя способами. Это может быть предоставление займа, когда банк кредитует лизинговую компанию, предоставляя ей кредит на проведение одной или нескольких лизинговых операций, т.е. на целый пакет лизинговых соглашений. Сумма кредита зависит от репутации и кредитоспособности лизингодателя. Существует и такая форма, как приобретение обязательств. Банк покупает у лизингодателя обязательства его клиентов без права на регресс (обратного требования), учитывая при этом репутацию лизингополучателей и эффективность проекта. Банковские учреждения при организации финансирования проекта с участием лизинговой компании выступают также в качестве гарантов. Обеспечением банковской ссуды при получении ее лизингодателем (без права обратного требования к лизингополучателю) являются объекты лизинговой сделки и лизинговые платежи.

Оперативный, или сервисный, лизинг представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Он заключается чаще всего на срок от нескольких

месяцев до трех лет. Например, строителям определенные виды техники не нужны круглогодично. Поэтому здесь нередок оперативный лизинг. Дело в том, что он избавляет лизингополучателей (строительные организации) от значительных затрат на создание специализированных технических служб и ремонтных баз по обслуживанию строительной техники.

Нужно учесть, что средняя численность работников малых строительных предприятий страны в 2008 г. составляла немногим более 20 человек, т. е. строительный комплекс в основном состоит из малых предприятий. При нулевом цикле требуются землеройные машины, экскаваторы, бетоносмесители. По мере возведения дома или другого строительного объекта эта техника уступает место башенным кранам, оборудованию для внутренней отделки помещения, деревообрабатывающей технике. Одной из наиболее заметных и давно работающих российских компаний, занимающихся оперативным лизингом, является московская компания «Лизингстроймаш».

6. В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, различают внутренний лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну, и внешний (международный) лизинг. К внешнему лизингу относятся сделки, в которых хотя бы одна из компаний принадлежит иной стране. К этому же виду лизинга относят сделки, проводимые лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон строит свою деятельность и имеет капитал совместно с зарубежной фирмой, т.е. является совместным предприятием. Этот момент специально оговорен в российском лизинговом законодательстве, где указано, что субъектами лизинга могут быть предприятия с иностранными инвестициями. Вместе с тем необходимо отметить, что если российская лизинговая компания получила кредит в иностранном банке и профинансировала сделку по внутреннему лизингу, то такой лизинг будет отнесен к внутреннему.

Внешний лизинг в свою очередь подразделяется на *импортный*, когда зарубежной стороной является лизингодатель (для нашей страны это означает движение имущества из-за рубежа в Россию), и *экспортный*, когда зарубежной стороной является лизингополучатель. Последний вариант имеет место при сдаче в лизинг имущества Российской Федерации в страны СНГ и дальнего зарубежья.

7. По отношению к налоговым льготам распространен лизинг с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, налогу на добавленную стоимость (НДС) с применением различных сборов, ускоренной амортизации и т.п. Такая форма лизинга широко применялась английскими и американскими фирмами в 1980-е гг. во внешнеэкономической сфере. Сделки базировались на получении лизингодателем налоговых

льгот по инвестициям в машины и оборудование, которые сдавали в аренду за рубежом. Эти сделки организовывали таким образом, что лизингополучатели в своей стране делали амортизационные отчисления, пользуясь льготами при налогообложении, а рассчитывались с зарубежными лизингодателями по искусственно заниженным арендным ставкам, что становилось возможным ввиду использования налоговых скидок на инвестиции в оборудование, сдаваемое в аренду.

7. По характеру лизинговых платежей лизинг делят в зависимости прежде всего от вида лизинга (финансовый, оперативный). О них шла речь выше. Другим основанием для деления служат формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем. Широко распространены денежные формы, когда все платежи производят в деньгах. Имеют место компенсационные расчеты, когда платежи осуществляют в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер). Возможен также зачет услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем. Встречаются и смешанные формы расчетов, когда применяют оба вида платежей. Компенсационные или смешанные формы платежа применяли такие лизинговые компании, как «Ликострой», «Росагроснаб», «Лизингуголь».

Характер лизинговых платежей проявляется в виде с о с т а в а учитываемых элементов платежа (амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т.д.). Весьма важен применяемый метод начисления. Он может быть: а) с фиксированной общей суммой; б) с авансом (депозитом); в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости; г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные); д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа); е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

9. При делении лизинговых операций в зависимости от степени риска для лизингодателя различают три вида.

Распространен необеспеченный лизинг, при котором лизингополучатель фактически не предоставляет лизингодателю никаких дополнительных гарантий выполнения своих обязательств. Такой подход к гарантиям при лизинге имеет чисто российскую специфику. В других странах само лизинговое имущество, собственник которого лизингодатель, является необходимым обеспечением лизинговой операции.

Встречается *частично обеспеченный лизинг*, подразумевающий наличие страхового депозита, покрывающего определенную долю

расходов лизингодателя и «замороженного» на счетах кредитной организации до окончания срока договора и полного выполнения лизингополучателем своих обязательств.

Наконец, *гарантированный* (*обеспеченный*) *лизинг*. В этом случае риски распределяются между несколькими субъектами, выступающими гарантами лизингополучателя либо между страховыми компаниями, специализирующимися на страховании возврата лизинговых платежей, а также лизингового имущества.

9.6. РАСЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Одним из наиболее сложных элементов проектирования лизинговой сделки и подготовки договора лизинга является определение суммы лизинговых платежей. Этот этап работы чрезвычайно важен для лизингополучателя, поскольку в зависимости от его результата будет формироваться конечная стоимость лизинговых услуг. Поэтому лизингополучателю важно разобраться в методике расчета лизинговых платежей и в дальнейшем контролировать лизингодателя при проведении расчетов.

В состав лизингового платежа, который будет на время лизинга выплачивать предприятие-лизингополучатель лизингодателю, входят ряд элементов.

Первый из них — амортизация оборудования. Она может начисляться либо по обычному, прямо установленному порядку, либо ускоренным методом (с коэффициентом ускорения не выше 2), либо замедленным методом (например, с коэффициентом 0,5).

Важным элементом является *плата за финансовые ресурсы*, привлекаемые лизингодателем для осуществления лизинговой сделки. Это могут быть кредиты банка или собственные средства лизинговой компании. Стоимость этих ресурсов колеблется в зависимости от положения на валютном и рублевом кредитных рынках.

Заметное место занимает лизинговая маржа лизингодателя. В ряде случае пользуются и такой терминологией, как комиссионные выплаты, комиссионное вознаграждение и т.п. Лизинговая маржа включает в себя собственные расходы лизингодателя и получаемую им прибыль. В состав расходов (затрат) лизингодателя может входить и оплата услуг лизинговым брокерам в соответствии с соглашением между ними.

Как и во всяком проекте, не обходится без рисковой премии. Ее размер зависит от уровня различных видов рисков, с которыми сталкивается лизингодатель в ходе реализации проекта. Таковы имущественные риски, финансовые риски (риски невозврата ли-

зинговых платежей) и т.д. Больший риск сопровождается более высокими ставками лизинговых платежей.

Лизингополучатель обязан оплачивать лизингодателю *дополни- тельные услуги*, предусмотренные в лизинговом договоре. Сюда относятся консалтинговые, юридические, технические услуги, а также
приобретение у третьих лиц прав на интеллектуальную собственность («ноу-хау», лицензионных прав, прав на товарные знаки, марки, программное обеспечение). Компенсируются также затраты товарно-материальных ценностей, необходимые в период проведения
монтажных, пусконаладочных работ и т.д. Имеет место плата за различные формы страхования, если оно осуществлялось лизингодателем. В состав лизингового платежа входит также вся сумма налогов,
выплачиваемых лизингодателем за сдаваемое в лизинг имущество.
Таковы налог на добавленную стоимость, налог на имущество (если
оно находится на балансе лизингодателя) и т.д.

Необходимо иметь в виду, что каждая конкретная лизинговая сделка требует со стороны лизинговой компании индивидуального подхода, позволяющего учесть все нюансы и обстоятельства, в которых работает лизингополучатель, а также различные виды и формы гарантий, которые он может предоставить лизингодателю. Существует ряд методик расчета лизинговых платежей. Одну из них, наиболее часто встречающуюся в зарубежной и отечественной практике, мы рассмотрим, допустив некоторые упрощения.

Для расчета суммы лизинговых платежей используем следующие исходные данные:

Стоимость передаваемого в лизинг
имущества (без НДС) 2 000 000 долл.
Налог на добавленную стоимость
в процентах от перечисленного лизингодателю
аванса и текущих лизинговых платежей 18 %
Срок договора лизинга 3 года
Ставка лизингового процента 12 %
Периодичность уплаты лизинговых платежей 1 раз в квартал
Аванс, перечисленный лизингодателю,
в процентах от стоимости переданного в лизинг
имущества 20 %

Расчет одного текущего лизингового платежа проведем по формуле

$$P = (C - A) \frac{U/T}{1 - 1/(1 + U/T)^{T \cdot T}},$$

где P — сумма одного текущего платежа по договору лизинга с $H\Delta C$; C — стоимость передаваемого в лизинг имущества с $H\Delta C$; A — аванс с $H\Delta C$; U — лизинговый процент (сумма платы за денеж-

ные ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия) в долях; T — периодичность лизинговых платежей; Π — срок договора лизинга. Проведем расчет по исходным данным:

$$P = (2\ 000\ 000 \cdot 1,18 - 400\ 000 \cdot 1,18) \frac{0,12 : 4}{1 - 1 : (1 + 0,12 : 4)^{4 \cdot 3}},$$

$$P = 1\ 600\ 000 \frac{0,03}{1 - 1 : 1,03^{12}} = 189\ 668\ \text{долл}.$$

Рассчитаем суммы всех платежей (авансовых и текущих), внесенных лизингополучателем по договору лизинга, долл.:

Аванс	472 000
Текущие платежи	2 276 016 (189 668 · 12)
Сумма всех платежей	2748 016

После завершения расчетов полученный результат целесообразно сравнить с первоначальной стоимостью оборудования, увеличенной на сумму НДС при покупке оборудования (2 360 000 долл.), т.е. сопоставить 2 748 016 и 2 360 000 долл. Полученный в ходе наших расчетов результат показывает, что стоимость лизинга обошлась предприятию-лизингополучателю за три года на 16,44% больше первоначальной стоимости оборудования. Это так называемое номинальное удорожание лизинга.

Однако необходимо иметь в виду, что предприятие перечислило лизинговой компании собственные средства в виде аванса в размере 472 000 долл. Следовательно, более точным будет расчет удорожания, если мы сопоставление осуществим следующим образом:

$$[(2\,748\,016 - 472\,000) : (2\,360\,000 - 472\,000) - 1]100\% = 20,55\%.$$

Если полученный результат (20,55 %) разделить на срок договора лизинга (3 года), то получим реальное среднегодовое удорожание лизинга; оно равно 6,85 %.

9.7. ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Финансирование инвестиционных проектов, которые предусматривают приобретение оборудования, зданий, сооружений, осуществляется за счет нескольких источников. Сюда относится кредит, полученный в банке, заемные средства, полученные не от банковских организаций, средства, добытые с помощью финансового лизинга, собственные средства предприятия.

Принимая решение о выборе способа финансирования, предприятие рассчитывает затраты, которые ему придется понести с учетом уплаты всех налогов. Из перечисленных выше вариантов наименее дорогостоящими являются кредит и лизинг. В конечном итоге эти два варианта и придется сравнивать при принятии окончательного решения.

Лизинг обеспечивает получение оборудования без его полной первоначальной оплаты. Это позволяет организовать новое производство без привлечения крупных финансовых ресурсов. К тому же лизингополучатель решает вопросы приобретения оборудования и его финансирования почти одновременно. По окончании договора лизингополучателю предоставляется право выкупить оборудование у лизингодателя по остаточной стоимости.

Какие же выгоды в соответствии с российским законодательством относятся к наиболее существенным при использования лизинга?

Во-первых, по договоренности сторон имущество, передаваемое в лизинг, может находиться либо на балансе лизинговой компании, либо на балансе лизингополучателя. Это очень важно при начислении налога на имущество.

Во-вторых, возможность применения механизма ускоренной в три раза амортизации. С 1 января 2002 г. в соответствии со ст. 259 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщики по большинству видов основных средств могут по своему выбору использовать два способа начисления амортизации — линейный и нелинейный. В последнем случае начисление амортизации происходит быстрее. В результате уменьшается налог на прибыль, а также налог на имущество. Это ведет к удешевлению лизинговой сделки и получению существенной выгоды для предприятия, которое собирается приобретать оборудование, транспортные средства, недвижимость.

В-третьих, отнесение лизинговых платежей на себестоимость продукции лизингополучателя позволяет последнему снизить налог на прибыль.

Кроме того, при проведении расчетов и выборе предприятием окончательного решения следует обязательно учитывать следующее:

- лизинговой компании легче решить с банком вопросы финансирования сделки на наиболее приемлемых для лизингополучателя условиях;
- переговоры с производителями и поставщиками, оформление договоров купли-продажи, регистрацию проводит лизингодатель, что сокращает временные и материальные затраты лизингополучателя;

 при лизинге автотранспортных средств лизингополучатель может каждые три года менять свой автомобиль на новый, поддерживая свой имидж и престиж, экономить на сервисном обслуживании автомобиля и др.

Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в ред. от 26 июля 2006 г. № 130-ФЗ) предусматривает возможность государственной поддержки лизинговой деятельности как на федеральном уровне, так и в регионах Российской Федерации. В 1999—2008 гг. в Москве, Санкт-Петербурге и в более чем восьмидесяти республиках, краях, областях страны были приняты законодательные и нормативно-правовые акты, предоставляющие гарантии и льготы (по налогам на прибыль, на имущество, на приобретение автотранспортных средств, по отчислениям на социально-культурные мероприятия и жилищное строительство) участникам лизинговых операций за счет региональных бюджетов. Все это позволило лизинговым компаниям уменьшить стоимость предоставляемых услуг и облегчить субъектам малого предпринимательства возможность приобретения необходимого им оборудования, создания новых рабочих мест.

Финансовый лизинг является более выгодным способом приобретения оборудования по сравнению с его покупкой за счет кредита или собственных средств. Расчеты показали, что преимущество лизинга может составлять $15-18\,\%$ в зависимости от условий договора: ставки лизингового процента, включающей ставку кредитования, маржу лизингодателя и другие начисления; срока договоров кредита и лизинга; периодичности выплаты платежей по кредиту и по лизингу; размера аванса; остаточной стоимости, по которой будет выкупаться оборудование в конце срока лизинга.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что налоговые выгоды не всегда являются самыми значимыми мотивами применения лизинга. Как показывает анализ, в России постепенно формируется такая среда хозяйствующих субъектов, для которых главным при выборе партнера по лизинговому бизнесу является возможность использования на практике оригинальных схем проведения лизинговых операций и получение максимума услуг, что в конечном итоге приводит к удешевлению инвестиционных проектов.

Активное влияние на конкурентные преимущества лизингодателей оказывают лизинговые продукты, предоставляемые лизингополучателям. Продуктом лизинговой сделки является услуга. Следовательно, чем больше и качественнее услуг может получить пользователь, тем более привлекательным становится для него лизинг. Этот процесс можно характеризовать как «услугоемкость» лизинга.

Российские лизинговые компании, реализуя сделки финансового лизинга, оказывают несколько десятков различных по объему и

значимости дополнительных услуг своим клиентам. Это очень важная и отличительная особенность развития отечественного рынка лизинговых услуг. Действительно, клиенты российских лизинговых компаний, так же как их коллеги за рубежом, все чаще отдают предпочтение такому партнерству, в процессе которого они имеют возможность ощутить культуру и качество клиентского обслуживания, терпимость к «капризам», получить широкую гамму дополнительных услуг, полезных для улучшения их производственной, финансовой и сбытовой деятельности. Через дополнительные услуги проявляется стиль работы лизингодателей, обеспечивающий общий комфорт клиентам. Это означает, что акцент во взаимоотношениях лизинговой компании и лизингополучателя делается на качественное и количественное улучшение организации взаимодействия хозяйствующих субъектов — участников лизинговой сделки в рамках предлагаемых для практического использования лизинговых продуктов.

Например, такой продукт, как лизинг сложного комплектного оборудования и имущественных комплексов реализуется путем организации поставки полного комплекса сложного специализированного оборудования — турбин, компрессоров, генераторов, насосов, вспомогательного оборудования. Здесь возможны различные варианты организации как единичной поставки (отдельные узлы и агрегаты), так и множественной, включающей дополнительное и вспомогательное оборудование, и при этом осуществление организации всех работ и услуг, связанных с доведением оборудования до состояния, при котором оно пригодно для использования, т.е. до его эксплуатации. Этот продукт объединяет поставку оборудования и лизинг объектов недвижимости. Причем лизинговая компания принимает на себя вопросы организации и строительства всего объекта в целом с учетом общестроительных работ и работ по созданию инфраструктуры объекта.

Те лизинговые компании, которые занимаются проектами, связанными с поставкой крупного дорогостоящего технологического оборудования, оказывают своим клиентам комплекс логистических услуг, которые нацелены на бесперебойность товаропотоков, включая сверхсложные операции по доставке имущества лизингополучателю, стоимостью в десятки миллионов долларов. Такой лизинговый продукт можно было бы характеризовать как лизинг с логистикой. В качестве примера использования подобного продукта можно привести: поставку установки по переработке нефтегазового конденсата из порта Хьюстон (США) на российскую станцию Нерюнгри в Якутии; поставку лизинговой компанией энергетического оборудования, изготовленного General Electric, из Хьюстона (США) в Белгородскую область; уникальную транспортную операцию, проведенную компанией «Глобус-лизинг», по поставке обору-

дования из Финляндии для модернизации Сегежского целлюлознобумажного комбината (Республика Карелия). При этом лизингодателем были решены сложные вопросы маршрутизации и прохождения транспортных средств, подменного негабаритного транспорта, создания временного таможенного поста на заводской территории лизингополучателя.

В компании «ИР Лизинг» был разработан продукт *лизинг часов* технической готовности, или лизинг оборудования с полным техническим обслуживанием. В соответствии с этим продуктом лизинговая компания принимает на себя обязанность обеспечить лизингополучателю по передаваемому в лизинг имуществу определенное количество часов его наработки, т.е. лизинговая компания совместно с лизингом оборудования в рамках договора лизинга предоставляет лизингополучателю услуги: по обслуживанию и ремонту оборудования; по обеспечению расходными материалами, необходимыми для функционирования оборудования; по найму персонала для эксплуатации оборудования через специализированную сервисную компанию. В результате использования данного лизингового продукта осуществляется поддержание предельных эксплуатационных характеристик передаваемого в лизинг оборудования и, следовательно, повышается вероятность бесперебойного денежного потока в виде своевременно перечисляемых лизингодателю лизинговых платежей. Сумма договора лизинга включает при этом стоимость каждой единицы техники и плату за сервисное обслуживание исходя из ставки оплаты за час технической готовности и общего объема наработки за весь срок лизинга, т.е. расчет лизинговых платежей осуществляется в зависимости от фактических часов выработки. Объем наработки часов технической готовности определяется по каждой единице техники индивидуально. Использование данной схемы лизинга возможно как при эксплуатации действующего парка машин и оборудования, так и при закупке новой техники.

Первоначально продукт предназначался для финансового лизинга горной техники. Потом его действие распространили и на ряд других видов лизингового имущества. Этот продукт стали применять и в компании «Бизнес-Альянс». В адаптированном виде схожий по существу и замыслу лизинговый продукт намереваются использовать в лизинговой компании «КАМАЗ».

Объединенная лизинговая компания «Центр-Капитал» стала предлагать своим клиентам продукт, который назвали *инвестиционный лизинг*. В рамках этого продукта лизинговая компания предоставляет услуги лизингополучателю по «встраиванию» лизинга в инвестиционную программу развития предприятия-клиента.

Некоторые лизингодатели, например компания «Глобус-лизинг», лизинговая компания «КАМАЗ», стали предлагать в рамках

продукта полнооперационный лизинг сложные в техническом и организационном исполнении услуги с широким набором дополнительных опций, связанных с эксплуатацией автомобильной техники и целого парка автомобильного транспорта, в частности услуги по удовлетворению потребностей лизингополучателей в текущем и капитальном ремонте, который проводится на ремонтных базах в специализированных подразделениях по технической эксплуатации (транспортных цехах), выезду сертифицированных специалистов по месту нахождения техники, сервисному обслуживанию в соответствии с требованиями производителя, оперативной поставке необходимых запасных частей в течение срока договоров лизинга. Клиенты могут также воспользоваться услугами складов сезонных колес.

Иногда клиентов стремятся заинтересовать возможностью обратного выкупа поставленного оборудования. Такие опции предоставляют, наример, компании «Элемент-лизинг», «Интерлизинг» (Санкт-Петербург) при взаимодействии с поставщиками. Это лизинговый продукт, при реализации которого клиент по своему выбору может менять лизинговое имущество досрочно. Таким образом, по договору лизингополучателю предоставлена возможность вернуть имущество лизинговой компании по остаточной стоимости, а лизинговая компания в свою очередь имеет право продать имущество с определенным дисконтом поставщику, взамен получив новое и предоставив его опять клиенту.

Таким образом, лизинг привлекателен не только налоговыми льготами. Он интересен набором услуг, предоставляемых лизинговыми компаниями своим клиентам для ускоренного обновления основных фондов, модернизации производства, развития инвестиционных процессов в стране.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

Финансовый лизинг; оперативный лизинг; аренда; рентинг; хайринг; стоимость заключенных договоров лизинга; удельная доля лизинга в общей стоимости всех инвестиций в основные фонды; виды оборудования, переданные в лизинг; лизингополучатель; лизингодатель; прямые и косвенные участники лизинговой сделки; операторы лизингового рынка; принципиальная схема финансового лизинга; специализированные и универсальные лизинговые компании.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. В чем суть операций финансового лизинга?
- 2. В чем проявляется комплексность лизинговой сделки?

- Как вы представляете себе процесс формирования лизинговых правоотношений?
- 4. Каким образом можно классифицировать лизинговые компании?
- Каковы принципиальные отличия финансового лизинга от оперативного?
- 6. Какие виды лизинга предпочтительнее использовать при техническом вооружении машиностроительного предприятия, строительной организации?
- Какие факторы влияют на определение суммы лизинговых платежей?
- 8. В чем преимущества лизинга по сравнению с другими способами финансирования проекта при приобретении предприятием оборудования?

ЗАДАНИЯ

- Рассчитайте общую стоимость лизинговых сделок для лизингополучателя, используя метод аннуитета, с учетом следующих условий: стоимость передаваемого в лизинг имущества 60 000 тыс. р., НДС; срок договора лизинга 3 года; авансовый платеж, перечисленный лизингодателю, 25 % первоначальной стоимости оборудования; ставка лизингового процента (включая маржу лизингодателя и стоимость кредитных ресурсов) 20 %; периодичность уплаты лизинговых платежей один раз в квартал; остаточная стоимость 10 %.
- 2. Стоимость передаваемого в лизинг имущества $4\,800$ тыс. долл., включая НДС; срок договора лизинга 4 года; авансовый платеж, перечисленный лизингодателю, $15\,\%$ балансовой стоимости оборудования; ставка лизингового процента $12\,\%$; периодичность уплаты лизинговых платежей один раз в квартал. Рассчитайте методом аннуитета общую стоимость лизинговой сделки для лизингополучателя
- 3. Первоначальная стоимость переданного в лизинг грузового автотранспортного средства 1 500 000 р. (без НДС). Срок договора лизинга 3 года. Ставка лизингового процента, включая стоимость кредитования и маржу лизинговой компании, 14% годовых. Периодичность перечисляемых лизинговой компании лизинговых платежей один раз в квартал. Авансовый платеж лизингополучателя 25% первоначальной стоимости переданного в лизинг автотранспортного средства. Рассчитайте сумму всех платежей, которые осуществит лизингополучатель в течение срока договора лизинга с учетом НДС. Определите номинальное и реальное среднегодовое удорожание лизинга.