ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы вызвана развитием лизинговых операций в России и интеграции отечественного лизинга в мировую финансовую систему. Анализ лизинговой деятельности в США, Японии, Великобритании, Германии, во Франции, в Австрии показал, что ряду ведущих российских лизинговых компаний удалось не просто скопировать, но и во многом удачно адаптировать в наши условия опыт стран с развитыми лизинговыми отношениями.

Уровень развитости лизинговых отношений, как правило, является своеобразным показателем развитости всей экономики страны. У нас удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в производство составляет менее 8,7%, в то время как в ведущих и успешно развивающихся странах этот показатель достигает 25 — 30% и более.

Преимущества лизинга по сравнению с другими способами инвестирования состоят в том, что предприятиям предоставляются не денежные средства, контроль за обоснованным расходованием которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата.

Заинтересованность в лизинге проявляют представители малого бизнеса, которые, не имея достаточных средств и не прибегая к привлечению кредитов, могут в этом случае использовать в производстве новое прогрессивное оборудование и технологии.

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования.

Для инвесторов лизинг обеспечивает, необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске (по сравнению с обычным кредитованием) за счет действенной защиты от неплатежеспособности клиента.

Целью данной дипломной работы является обобщение мирового опыта в сфере лизинга, рассмотрение возможных путей перенесения его на российскую почву. В работе делается попытка проанализировать развитие Российского лизинга, рассматриваются виды лизинговых сделок, формы лизинга, наиболее часто применяющиеся в Российской практике.

Задачами дипломной работы являются:

1. Исследовать Российский рынок лизинговых услуг, пути и формы его развития в многоукладной экономике.
2. Обобщить мировой опыт лизинговых отношений наиболее развитых стран – США, Японии, стран Западной Европы, выявить возможности и пути использования мирового опыта в целях развития отечественного лизинга.
3. Проанализировать нормативную базу по лизингу в России, выявить ее достоинства и недостатки.
4. Исследовать проблемы экономического регулирования, налогообложения, учета и финансирования лизинга.

В работе делается попытка наметить пути решения Российских лизинговых проблем. Российский лизинг остро нуждается в реформе лизингового, налогового и таможенного законодательства, в улучшении инвестиционного климата в России, и как следствие налаживание более тесных контактов с западными партнерами.

В первой главе данной работы подробно освещается история возникновения лизинговых отношений, делается попытка отразить влияние исторических процессов, касающихся данной сферы, на развитие лизинга на начальном этапе в странах Западной Европы и США.

Широко рассматриваются виды и формы лизинговой деятельности, действующие в мире, и нашедшие свое применение в России. Приводится классификация лизинговых сделок по различным признакам, и даются конкретные примеры их практического использования. Приводятся схемы, дающие четкое представление о лизинговых взаимоотношениях.

В данной главе также подробно освещаются отличительные особенности лизинга, не позволяющие причислить его к кредитным или арендным взаимоотношениям, его преимущества и недостатки, производится сравнение лизинга с кредитом и арендой.

Во второй главе подробно освещается мировой лизинговый рынок. Дается характеристика наиболее развитым на сегодняшний день лизинговым рынкам, рынку США, Японии и Западной Европы. Итогом данной главы являются выводы, сделанные на основе мирового опыта, для России и также выводы характеризующие развитие международного лизинга в нашей стране.

Третья глава содержит материал о лизинге в России, начиная с периода самого его зарождения еще в советские годы и заканчивая современным его состоянием.

Здесь подробно рассмотрен период становления лизинговых взаимоотношений в нашей стране, приводится широкий спектр статистических данных, свидетельствующих о позитивных тенденциях в развитии лизинга в России, анализируются проблемы, возникавшие на разных этапах становления лизинга. Освещено также и развитие нормативной базы, касающейся лизинга, с анализом достоинств и недостатков конкретных её изменений. Даются рекомендации по совершенствованию Российского лизингового законодательства.

Также рассмотрен подробно современный Российский лизинг, приводится статистика по данному вопросу, делается попытка прогноза развития лизинга в России в будущем.

Исследование данных вопросов позволяет выявить условия и наметить перспективы дальнейшего развития российского рынка лизинговых услуг.

1. ПОНЯТИЕ, ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЛИЗИНГА

1.1 История возникновения лизинга

Принято считать, что все экономико- правовые отношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему периоду истории хозяйственных взаимосвязей. Однако это не так. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен.

Действительно, идея лизинга далеко не нова, хотя термина “лизинг” (leasing) как такового еще не было. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384/383-322 г. г. до н. э.). Именно ему принадлежит название одного из трактатов в “Риторике”: “Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности”. Иными словами, не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое - либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате этого получать доход.

Арендные (лизинговые) сделки были известны и во времена, много предшествовавшие IV веку до н. э., то есть годам, когда жил Аристотель. «Они заключались, еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 годом до н. э. Так, глиняные таблички, обнаруженные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных. Эти глиняные таблички, найденные в 1984 году, рассказывают о храмовых священниках - арендодателях, заключавших договоры с местными фермерами. Однако древние документы не ограничивают сферу арендной практики государством Шумер, и не исключено, что аренда существовала и в более древние времена, хотя пока до нас не дошло никаких сведений об этом.

Другие древние цивилизации, включая греков, римлян, египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота.[[1]](#footnote-1)

Древние финикийцы, прослывшие отличными моряками и торговцами, практиковали аренду судов, которая по своей экономико - правовой сути очень схожа с классической формой современного лизинга оборудования. Множество краткосрочных договоров аренды обеспечивали получение судна и экипажа. В современных условиях эти сделки соответствуют операциям так называемого “мокрого” лизинга. Долговременные чартерные соглашения подписывались на срок, покрывавший весь расчетный период экономической жизни судов, и требовали от арендатора принятия на себя большей части обязательств, вытекающих из монопольного использования арендуемых средств.

Римскому праву также был хорошо известен комплекс имущественных отношений, связанных с владением вещью без права собственности. Эти отношения отражались как в договорном праве- в форме договора найма вещей (locatio-conductio rerum), так и в вещном праве- в виде так называемого сервитута (servitus), т.е. права пользования чужим имуществом в определенных пределах, а точнее, его разновидности- узуфрукта (usufructus), или личного сервитута, т.е. права пожизненного пользования чужой вещью и доходами от неё с условием сохранения её целостности и хозяйственного назначения.

Именно в сочетании отдельных элементов договорного и вещного права заключается сложность природы современного лизинга, что создает немало правовых проблем при его практическом использовании.

Лизинг в древности не был ограничен арендой каких-либо конкретных типов собственности. Фактически из истории известно, что арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника. Первое документальное упоминание о практически проведенной лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова.

В Венеции также в XI веке существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания они возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

В средневековье арендная деятельность была несколько ограничена. В аренду сдавались в основном сельскохозяйственные орудия и лошади. Однако время от времени происходили события, порождавшие уникальные формы и предметы аренды. Так, в 1248 году была зарегистрирована лизинговая сделка, в соответствии с которой рыцарь Бонфис Манганелла Гаэта арендовал доспехи для участия в Седьмом Крестовом походе. Затем он выплачивал за них арендную плату, которая в конечном итоге значительно превысила первоначальную стоимость амуниции.

В те же времена операции, аналогичные современному лизингу, применялись в Англии. Необходимо иметь в виду, что на протяжении столетий аренда движимого имущества согласно Английскому поземельному закону признавалась неправомочной. Однако долгосрочная аренда реальной собственности допускалась и во многих случаях была единственным доступным, из-за жесткой системы земельного законодательства, средством приобретения прав на использование земли. Поэтому предметом аренды чаще всего становились фермерское оборудование и лошади. В Великобритании одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 года (Statute of Wales).

В 1572 году в Великобритании был принят законодательный акт, разрешающий использовать только действительный, а не мнимый лизинг, то есть законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях, так как к тому времени участились сделки, имеющие целью сокрытие истинного положения вещей - кто собственник, кто владелец. Использовалось это как средство скрытой передачи собственности, то есть для введения в заблуждение кредиторов.

Таким образом, оригинальная идея разделения владения и собственности и возможности извлекать выгоду из владения известна праву с древнейших времен.

В начале XX века в Великобритании в связи с развитием промышленности, увеличением производства различных видов оборудования возросло количество товаров, сдаваемых в лизинг. Особую роль в этом сыграло развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности.

Собственники каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля, однако вскоре стала очевидной невыгодность и невозможность такого финансирования. Выработка угля увеличивалась, открывались новые шахты, требовалось все больше вагонов. Вполне резонно, что небольшие предприятия решили воспользоваться этой ситуацией для выгодного вложения капитала. Они покупали вагоны для угля и сдавали их в аренду (лизинг) железнодорожным компаниям. Появились компании, единственной целью которых был лизинг локомотивов и железнодорожных вагонов. При составлении договоров они стали включать в него право на покупку (опцион), предоставлявшееся пользователю по окончании срока лизинга. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо аккуратнее и бережнее обращались с вагонами, если существовала перспектива их последующего приобретения в собственность. Такие сделки получили название договоров аренды – продажи (hire-purchase). Дальнейшее развитие лизинга и аренды - продажи привело к необходимости разграничения договоров лизинга и аренды - продажи.

В США также обозначился спрос на финансирование аренды различных видов техники и оборудования. Рост лизинговой активности определялся, как и в Великобритании, развитием железнодорожного транспорта. При этом проблемы роста были очень схожи с английскими. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в пользование, а не в собственность, либо выставляли частным грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов. В результате инвесторы стали обеспечивать необходимую рентабельность вложений, финансируя приобретение локомотивов и железнодорожных вагонов. Управление оборудованием осуществлялось через трасты, за которыми стояли банки или тресты, их создавшие. При этом сертификаты трастов продавались инвесторам и предоставляли им право на получение доходов в размере определенных процентов на размер инвестиций. Как и при современных лизинговых отношениях, управляющий трастом (он, по сути, являлся главой лизинговой компании) платил изготовителю за полученное от него оборудование, а затем собирал арендную плату с пользователя этого оборудования на протяжении всего срока действия договора. Арендная плата по своему размеру должна была покрывать обязательства, вытекающие из сертификатов, выпущенных для продажи инвесторам.[[2]](#footnote-2)

В начале XX века многие железнодорожные лизинговые компании осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает осуществлять долгосрочное управление или монопольное использование вагонов, что предусматривало предоставление оборудования в трастовое (доверительное) пользование. Вместо этого они требовали лишь краткосрочного его использования. Трасты стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны должны были возвращаться арендодателю, который сохранял за собой право собственности. Такие арендные договоры заложили начало операционного лизинга.

Развитие экономических отношений предопределило заинтересованность производителей техники и оборудования в получении необходимого финансирования изготовления своей продукции. Это обстоятельство, в свою очередь, вызвало в США в начале XX века волну нового вида кредитования - кредита, выплачиваемого по частям. Изготовители и продавцы считали, что они смогут продать больше, если наряду с необходимым оборудованием предложат более привлекательный для клиента план - график выплат. Отсюда берет начало практика лизингового финансирования, обеспечиваемого продавцами - данный вид лизинговых отношений остается до настоящего времени важнейшим инструментом поставок по лизингу.

Первое известное употребление термина “лизинг” (об этом пишет австрийский исследователь В. Хойер в своей книге “Как делать бизнес в Европе”) относится к 1877 году, когда телефонная компания “Bell” приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, то есть устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Эта операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Поэтому многие высоко оценили аренду оборудования, позволяющую им в отличие от простой продажи защитить свое монопольное право на использование “ноу-хау”. Аналогично “Bell” компания “Hughes”, изготовляющая инструменты, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 11-ти гранный бур только на условиях аренды. Компания “U. S. Shoe Machenery”, производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Во время второй мировой войны правительство США активно использовало так называемые контракты с фиксированной рентабельностью (cost - plus contracts). Это обеспечивало еще один важный стимул для развития арендного бизнеса, так как в большинстве контрактов правительственным подрядчикам позволялось устанавливать определенный уровень доходности по отношению к издержкам. Эти подрядчики понимали, что большая часть их товаров или услуг необходима правительству, лишь пока идет война, и что, по всей вероятности, контракты не будут возобновлены после ее окончания.

Таким образом, промышленники сталкивались с риском не успеть восстановить свои издержки на оборудование, приобретенное для выполнения конкретного правительственного проекта. Кроме того, специализированные станки и машины вообще могли иметь очень ограниченную рыночную стоимость в мирное время. Правительственные подрядчики осознали, что аренда промышленного оборудования на срок, ограниченный договором подряда (в противоположность покупке), минимизирует риск. В тех случаях, когда требовались большие специализированные машины и инструменты, само правительство должно выступать перед подрядчиками в роли арендодателя.

В России с понятием “лизинг” познакомились во время второй мировой войны, когда в 1941 - 1945 годах по lend - lease осуществлялись поставки американской техники.

Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов нашего столетия. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 году в Сан-Франциско известная американская компания “United States Leasing Corporation”. Основал компанию Генри Шонфельд. Первоначально он создал компанию для одной конкретной лизинговой сделки, но затем понял, что лизинговой бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась “United States Leasing Corporation”. Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как “международный лизинг”. Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году). В дальнейшем она стала именоваться “United States Leasing International”.[[3]](#footnote-3)

Коммерческие банки США начали принимать участие в лизинговых операциях в начале 60-х годов. Расширению лизингового бизнеса способствовало принятое в 1971 году решение Совета управляющих Федеральной резервной системы, позволившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду оборудования, а затем и недвижимости.

В странах континентальной Европы лизинговые компании стали создаваться в первой половине 60-х гг XX в. В отличие от США и Великобритании здесь правовая среда для развития лизинга оказалась менее благоприятной. Для этого необходимо сравнить два понятия: доверительная собственность и финансовая аренда. При доверительной собственности, учредитель отчуждает принадлежащее ему имущество в пользу другого лица— доверительного собственника. Последний использует это имущество только в целях, определенных учредителем, и в интересах третьего лица— выгодоприобретателя, который также устанавливается учредителем. Право собственности распределяется здесь между тремя участниками отношений, причем доверительный собственник, реально владеющий имуществом и извлекающий доходы, лишен возможности этими доходами пользоваться, поскольку обязан целиком передавать их выгодоприобретателю. Для европейской системы права тройственный характер отношений собственности, присущий институту доверительной собственности, действительно оказался непреодолимым препятствием.

При лизинге разделение права собственности в самом общем виде происходит, как уже отмечалось, только между собственником имущества и его фактическим владельцем, который пользуется имуществом и получает от этого доход. Институт лизинга не сразу получил в Европе адекватную законодательную и нормативную базу, а его быстрая эволюция потребовала переосмысления многих устоявшихся юридических постулатов, что всегда и везде давалось нелегко. Сегодня, несмотря на все сложности, лизинг успешно развивается в большинстве европейских стран. Однако это развитие шло неравномерно и было тесно синхронизировано с этапами обновления основных фондов, которое, как известно, несмотря на сглаживающее воздействие экономической политики правительств, происходит все-таки циклично. Подъемы в развитии лизинга совпадают с обновлением средств производства в связи с переходом на энергосберегающее оборудование, вступлением ряда стран мира в стадию информационного общества, вызывающую усиление спроса на информационное оборудование, усилением поддержки малых форм предпринимательской деятельности, а также с осуществляемым ныне во многих странах переходом к политике промышленной экологии, предъявляющим спрос на инвестиции в природоохранные технологии, который не всегда может быть удовлетворен за счет собственных ресурсов или банковских кредитов.

На сегодняшний день в Западной Европе сложилась следующая структура лизингового рынка. На первом месте по объему лизинговых операций находится лизинг автомобилей; на втором – промышленное оборудование; далее следуют компьютеры и офисное оборудование; транспортные средства производственного назначения, суда, самолеты, железнодорожные вагоны и локомотивы. Всего в Западной Европе при помощи лизинга осуществляется около 20% производственных инвестиций, более подробно современное развитие лизинговых отношений в Западной Европе будет рассмотрено во второй главе.

1.2 Сущность экономической категории «лизинг», понятие и виды лизинговых сделок

Термин «лизинг» происходит от английского глагола «to lease» и означает «сдавать и брать имущество внаем». Адекватные понятия имеются: в немецком языке — mitvertrag Kredit, в испанском — arrendamiento financiero, в итальянском — credito arren-damiento, но во многих странах английский термин «leasing» используется чаще, чем его эквивалент на языке страны.

Относительно экономической сущности лизинга пока еще нет единого мнения экономистов. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, которая в свою очередь сводится к наемным или подрядным отношениям, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования с чужим имуществом, четвертые интерпретируют как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

Определение лизинга или финансовой аренды содержится в двух документах – Гражданском кодексе РФ (ст. 665) и [Федеральном законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)»](http://www.leasingforum.ru/federallaw.php?id=1). Ниже приводится определение, взятое из Федерального закона: Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.[[4]](#footnote-4)

Считается общепризнанным, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, но в деловом обороте он имеет более широкую, сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимно проникают друг в друга, образуя новую организационно-правовую форму бизнеса. В нем реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду.

Лизинг относится к предпринимательской деятельности более высокого уровня по сравнению с арендной, банковской или коммерческой (торговой), так как он предполагает и требует широкого диапазона знаний и финансового бизнеса, положения в производстве на рынках оборудования и недвижимости, а также изменяющихся клиентов и их особенностей аренды.

Классическая лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества. Схема самой операции выглядит следующим образом. Будущий лизингополучатель нуждается в определенном имуществе, для приобретения которого у него нет свободных денежных средств. Он обращается в лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми ресурсами, с предложением о заключении договора лизинга. По условиям этого договора лизингополучатель выбирает продавца необходимого ему имущества, а лизингодатель приобретает это имущество и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю, который выплачивавет лизингодателю установленные лизинговые платежи. По окончании срока договора имущество либо возвращается лизингодателю, либо переходит в собственность лизингополучателя (рис. 1).

Число участников операции может сократиться до двух, если лизингодатель либо лизингополучатель одновременно является продавцом имущества. В реализации крупномасштабной и дорогостоящей операции, напротив, может участвовать больше сторон. В этом случае лизингодатель, как правило, привлекает к сделке новых участников, способных обеспечить необходимые объемы финансирования (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.).

Рис.1 Схема лизинговой сделки и финансовых потоков

С точки зрения имущественных отношений лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений, связанных с куплей-продажей, и отношений, связанных с временным использованием имущества. С позиций обязательственного права эти отношения реализуются с помощью двух видов договоров: договора купли-продажи и договора лизинга.

В том случае, если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества по окончании срока договора, то отношения по временному использованию имущества вновь трансформируются в отношения купли-продажи. Только теперь они возникают между лизингодателем и бывшим лизингополучателем, в чью собственность переходит имущество.

Важно отметить, что все элементы лизингового процесса тесно связаны между собой. Отношения по временному использованию имущества, регулируемые договором лизинга, возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что только исполнив один договор, можно перейти к реализации следующего.

Так же тесно взаимодействуют между собой все участники лизингового процесса. На первом этапе поставщик имущества и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом лизингополучатель, юридически не являясь стороной договора купли-продажи, активно участвует в сделке, выбирая необходимое ему имущество и конкретного поставщика. Все технические вопросы реализации договора купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства и т.п.) решаются между поставщиком имущества и лизингополучателем. На лизингодателя ложится обеспечение финансовой стороны сделки.

На втором этапе покупатель имущества —лизингодатель сдает его по договору лизинга во временное пользование лизингополучателю. Однако поставщик имущества остается реальным участником сделки. Несмотря на то, что юридически договор купли-продажи связывает его только с лизингодателем, он несет ответственность за качество поставляемого имущества непосредственно перед лизингополучателем.

Экономическая сторона лизинговой операции выглядит следующим образом. Имущество, передаваемое в лизинг, является собственностью лизингодателя. Он становится собственником имущества, приобретая его у продавца за полную стоимость по договору купли-продажи. Лизингополучатель по договору лизинга получает право на владение и пользование имуществом в течение определенного времени. За это право лизингополучатель выплачивает лизингодателю установленную договором сумму в виде лизинговых платежей, которые включают полную или частичную компенсацию стоимости имущества, а также плату за саму лизинговую услугу и другие дополнительные услуги лизингодателя.[[5]](#footnote-5)

Для расчета суммы платежей по лизингу используется формула аннуитетов (ежегодных платежей по конкретному займу), которая выражает взаимосвязанное действие всех условий лизингового соглашения на величину лизинговых платежей; суммы и сроки контракта, уровня лизингового процента, периодичности платежей. Эта формула имеет следующий вид:

где Р–сумма лизинговых платежей;

А– сумма амортизации (или стоимость арендуемого имущества);

П–срок контракта;

И – лизинговый процент;

Т – периодичность арендных платежей.

Но выплаченные лизинговые платежи могут не полностью компенсировать затраты лизингодателя на приобретение имущества могут не полностью компенсироваться лизинговыми платежами. Степень компенсации затрат.зависит от соотношения между периодом действия договора и сроком амортизации имущества. Если срок амортизации превышает период действия договора, то имущество по окончании договора, как правило, остается в собственности лизингодателя, но учитывается уже по остаточной стоимости.

Для лизингодателя комиссионное вознаграждение является источником не только покрытия затрат, не связанных с данной конкретной сделкой, но и образования прибыли. Поэтому его основной интерес заключается в предоставлении собственно лизинговой услуги; именно здесь он видит свою экономическую выгоду. Что касается лизингополучателя, то ему необходимо соизмерять свои затраты по лизинговой сделке с той вероятной прибылью, которую он получит при использовании имущества, а это требует более сложных и тщательных расчетов.

Следует отметить, что договор лизинга может также предусматривать право лизингополучателя на выкуп используемого имущества, причем как по окончании договора, так и в течение срока его действия. Выкупная цена устанавливается либо в самом договоре, либо в специальном соглашении сторон. Имущество может выкупаться как по остаточной стоимости, так и по рыночной, так называемой красной цене на такое же или аналогичное имущество.

В мировой практике находят применение самые разнообразные виды лизинга. Их классификация может осуществляться по целому ряду признаков.

Срок использования лизингового имущества служит одним из критериев для разграничения финансового и оперативного лизинга, которые особенно распространены в современной деловой практике.

Финансовый лизинг (finance leasing) заключается на весь амортизационный период арендуемого имущества и, как правило, не предусматривает досрочного расторжения лизингового контракта. Таким образом, платежи арендатора в этом случае превышают расходы арендодателя по приобретению данного имущества. Финансовый лизинг используется при аренде дорогостоящих объектов: земля, здания, дорогое оборудование.[[6]](#footnote-6)

При оперативном лизинге (operative leasing) имущество предоставляется в пользование на период, который намного меньше его нормативного срока службы (сезонное, разовое, целевое использование имущества). Поэтому предметом этого вида лизинга часто является высокотехнологичное оборудование с высокими темпами морального старения. Отличительными чертами оперативного лизинга являются частичная амортизация лизингового имущества и соответственно неполная окупаемость затрат на его приобретение в течение срока действия одного договора. Таким образом, лизингодатель вынужден многократно предоставлять имущество во временное пользование различным лизингополучателям. В результате существенно возрастает риск того, что лизингодатель не сумеет возместить все свои затраты на приобретение имущества, поскольку со временем спрос на него может сократиться. По этой причине размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге гораздо выше, чем при финансовом лизинге. Оперативный лизинг широко используется в транспорте, сельском хозяйстве и других отраслях.

В зависимости от количества участников сделки различают прямой и косвенный лизинг. Прямой лизинг имеет место в том случае, когда лизингодатель одновременно является поставщиком имущества, а сама сделка носит двусторонний характер. При косвенном лизинге между поставщиком имущества и лизингополучателем стоит один или несколько финансовых посредников. Если посредник один, то это— классичесская трехсторонняя лизинговая сделка. При увеличении числа посредников заключаются сложные многосторонние сделки.

Разновидностью прямого лизинга является возвратный лизинг (sale and leaseback). Его особенность состоит в том, что собственник имущества сначала продает его будущему лизингодателю, а затем сам арендует этот же объект у покупателя, т.е. 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. Операции возвратного лизинга позволяют предприятиям временно высвобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах аренды. Не исключается возможность последующего выкупа имущества и восстановления права собственности на него первоначального поставщика-пользователя. Этот вид лизинга используется в тех случаях, когда предприятия испытывают финансовые затруднения. Таким способом предприятие приводит свой баланс в соответствие с рыночной обстановкой, существенно увеличивая финансовый потенциал и одновременно удерживая свою прежнюю собственность в пользовании. На условиях возвратного лизинга ассоциация «Балтлиз» приобрела у Балтийского морского пароходства сухогрузные судна «Кисловодск» и сразу же предоставила его в аренду пароходства. Договор был подписан на пять лет и предусматривал возмещение за этот период «Балтлизу» пароходством стоимости судна и лизингового процента. Понятно, что по истечении срока лизинговой аренды право собственности на сухогрузное судно перешло Балтийскому пароходству.

Одной из наиболее сложных форм косвенного лизинга считается так называемый раздельный лизинг (leverage leasing), или лизинг с использованием дополнительных источников финансирования. Сделки этого типа заключаются, как правило, для реализации дорогостоящих проектов, имеют большое количество участников и отличаются сложностью финансовых потоков.

Особенность раздельного лизинга заключается в том, что лизингодатель, приобретая имущество, оплачивает из своих средств только часть его стоимости. Остальную сумму,обычно до 70-80% стоимости объекта лизинга, он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизингодатель пользуется всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются исходя из полной стоимости имущества. Важным моментом являются также условия предоставления ссуды. Заемщик — лизингодатель непосредственно не несет ответственности перед кредиторами за возврат ссуды. Он лишь оформляет в пользу кредиторов залог на переданное в лизинг имущество и уступает им право на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды. Таким образом, основные финансовые риски по сделке несут кредиторы, а ее обеспечением служат имущество и лизинговые платежи. Необходимо отметить, что сегодня более 85% всех лизинговых сделок в мире строится на основе раздельного лизинга. В России же левередж лизинг получил наибольшее распространение в силу неразвитости лизингового бизнеса и финансовой слабости лизинговых компаний.

По типу передаваемого в лизинг имущества различают лизинг движимого имущества, т.е. различных видов технического оборудования, и лизинг недвижимости, т.е. производственных зданий и сооружений.

По степени окупаемости затрат на лизинговое имущество выделяют лизинг с полной и неполной окупаемостью. Лизинг с полной окупаемостью (full-payout lease) имеет место, когда в течение срока действия одного договора лизингодатель полностью компенсирует затраты на приобретение передаваемого в пользование имущества. При лизинге c неполной окупаемостью (non full-payout lease) компенсируется только часть этих затрат.

В зависимости от условий амортизации передаваемого в лизинг имущества различают лизинг с полной и частичной амортизацией. Лизинг с полной амортизацией означает, что срок действия договора лизинга примерно совпадает с нормативным сроком службы имущества и его стоимость полностью списывается за время исполнения договора. Лизинг с неполной амортизацией предполагает, что период действия договора короче срока службы имущества, и позволяет списать только часть его стоимости.

По характеру и объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют чистый и так называемый мокрый лизинг. Чистый лизинг (net leasing) имеет место в том случае, когда лизингодатель оказывает только лизинговую услугу, т.е. предоставляет имущество во временное пользование, а его обслуживание и связанные с этим расходы целиком ложатся на лизингополучателя.

«Мокрый» лизинг (wet leasing) или полносервисный (частичносервисный) лизинг характеризует то, что лизингодатель предлагает лизингополучателю различные сопутствующие услуги, связанные с обслуживанием лизингового имущества. Если в лизинг передается оборудование, то такие услуги могут включать его регулярное профилактическое обслуживание, ремонт, страхование и т.п. При лизинге особо сложного оборудования с уникальными техническими характеристиками лизингодатель может брать на себя дополнительные обязательства, включая поставку необходимого сырья и комплектующих, обучение персонала, маркетинг и рекламную поддержку продукции лизингополучателя. Данный вид лизинга является одним из самых дорогостоящих.

В зависимости от географического фактора различают внутренний и внешний лизинг. При внутреннем лизинге все участники сделки являются резидентами одной страны. Внешний, или международный лизинг подразумевает, что хотя бы один из участников сделки является резидентом иностранного государства. Как частный случай внешнего лизинга можно рассматривать сделки между резидентами одной страны при условии, что в капитале хотя бы одного из них имеется иностранное участие.

Внешний лизинг в свою очередь подразделяют на экспортный и импортный. При экспортном лизинге резидентом иностранного государства является лизингополучатель, а при импортном лизинге — лизингодатель. Для России в настоящее время характерен импортный лизинг.

По виду лизинговых платежей выделяют лизинг с денежным платежом (денежный), когда все расчеты между участниками сделки осуществляются только в денежной форме; лизинг с компенсационным платежом (компенсационный), при котором услуги лизингодателя оплачиваются либо поставками товаров, произведенных с использованием лизингового имущества, либо встречными услугами; лизинг со смешанным платежом (смешанный), когда применяется сочетание денежной и компенсационной форм расчетов. В Российской практике лизинговые договора очень часто строятся по схеме компенсационного лизинга.

Лизинг, содействующий сбыту, является составной частью деловой активности любой лизинговой компании как за рубежом, так и в России. Он исходит из того, что если в основе любой лизинговой сделки лежит потребность не известного вначале для лизинговой компании клиента в некотором оборудовании, то сбыт лизинговой услуги, невозможный без выхода на такого клиента, следует сосредоточить там же, где происходит сбыт самого оборудования, т.е. у его продавца (поставщика). При правильной организации отношений для лизинговой компании сотрудничество с продавцом оборудования означает постоянный приток новых клиентов, а также возможность получить скидки от обычных цен реализации, которые могут быть распространены на клиентов (следовательно, условия лизинга будут более привлекательными для них), а могут быть сохранены в качестве дополнительного дохода лизинговой компании. Для продавца оборудования сотрудничество с лизинговой компанией означает возможность предложить, пусть и не от своего имени, внешнее финансирование сделки купли-продажи.

По суммарному размеру лизинговых платежей за весь срок действия договора лизинга на практике различают еще три вида лизинга: мелкий, стандартный и крупный.

Мелкий лизинг (до 10000$) широко распространен во многих странах. Предметом таких сделок обычно является непроизводственное оборудование, т.е. незадействованное в процессе производства оборудование - компьютеры, оргтехника, телефонные станции, системы безопасности, оснащение офисных помещений.

В настоящее время в России рынок мелких лизинговых сделок ограничен. С одной стороны, работа в этом секторе рынка подразумевает постоянное заключение большого количества новых договоров. Это в свою очередь требует высокой технологичности в работе лизинговой компании, стандартизации и упрощении процедур поиска, рассмотрения, одобрения, заключения и исполнения лизинговых сделок.

Лизинговые компании очень неохотно занимаются мелкими сделками, поскольку при обычном подходе объем работы по оформлению и исполнению любой мелкой сделки не намного меньше, чем объем работы по средней сделке, в то время как масса прибыли гораздо меньше. С другой стороны, потенциальные клиенты не имеют достаточной информации о самой возможности взять в лизинг один или несколько компьютеров, офисную телефонную станцию или другое аналогичное оборудование, и в результате они обходятся собственными средствами и не предъявляют спроса на лизинговые услуги в данном секторе.

Между тем в развитых странах сектор мелких сделок является заметной частью лизинговой индустрии, хотя, например, в Великобритании в самом начале своего становления лизинговые компании ориентировались только на крупные и гораздо реже - средние сделки, как это происходит сегодня в России.

Стандартный лизинг располагается в диапазоне 10000$-1млн.$, что соответствует цене таких популярных видов оборудования, как мини-пекарни, завод по разливу воды и др.

Подбор клиентов осуществляется лизинговыми компаниями в основном через филиальную сеть родственного (и финансирующего) банка. Работая с клиентами «своего» банка, лизинговые компании, с одной стороны, получают доступ к большому числу клиентов с относительно известной кредитной историей и, с другой стороны, оптимизируют процесс среднесрочного кредитования для связки «банк-дочерняя лизинговая компания» посредством использования специальной техники ценообразования и защиты от кредитных рисков.

Крупные лизинговые сделки (от 1 млн.$) ориентированы на объекты, как самолеты, суда, энергетическое оборудование и т.д. Работа в этом секторе рынка требует наличия больших финансовых ресурсов, а также серьезной подготовки специалистов лизинговых компаний, способных создать для отдельных заказчиков специальные финансовые схемы.

Теперь и в России, как и в развитых странах рынок крупных лизинговых начинает набирать неплохие темпы роста, особенно в области авиатехники.

В практической деятельности отдельные виды лизинга используются в самых различных сочетаниях. Oт их комбинации зависит, каким будет способ реализации каждой конкретной лизинговой операции. Однако несмотря на множество возможных вариантов и специфику механизма любой операции, в их основе лежат два наиболее распространенных типа сделок: классический лизинг и сублизинг.

Классической лизинговой операции, как уже отмечалось, свойственно взаимодействие трех сторон: лизингодателя, лизингополучатсля и поставщика (продавца) имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое имущество и передает его в пользование лизингополучателю. Лизингодатель возмещает свои финансовые затраты через лизинговые платежи, которые ему выплачивает лизингополучатель (рис. 2).

1

Лизингодатель

Поставщик

Лизингополучатель

2

1 4 3

Рис.2 Классический лизинг (1) заявка на имущество, (2) оплата имущества, (3) поставка имущества, (4) лизинговые платежи

Сублизинговая операция характерна тем, что лизингодатель передает имущество в пользование лизингополучателю не напрямую, а через посредника, еще одного лизингодателя. Лизинговые платежи от лизингополучателя поступают к основному лизингодателю также через данного посредника. Прямые расчеты между лизингополучателем и основным лизингодателем становятся возможными только в случае неплатежеспособности или банкротства посредника (рис. 3).

Механизм сублизинга очень удобен, если сделка осуществляется в условиях значительной территориальной разобщенности между основным лизингодателем и лизингополучателем. В таком случае контроль за поставками и использованием имущества, сбор лизинговых платежей и решение других оперативных вопросов с лизингополучателем проще поручить посреднику- местной лизинговой компании.

Сублизинговые операции часто применяются в рамках сложных хозяйственных структур: холдингов, концернов и т.п., а также в международной сфере, где с их помощью добиваются максимального эффекта от использования налоговых льгот, существующих в разных странах.

1

Лизингодатель

Поставщик

Посредник

Лизингополучатель

2

1 4 3

1

Рис.3 Сублизинг (1) заявка на имущество, (2) оплата имущества, (3) поставка имущества, (4) лизинговые платежи

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. В данном параграфе отражены наиболее распространенные из них. Формы лизинга становятся с каждым днем все разнообразнее, отвечая все новым запросам развивающейся мировой экономики, расширяя многообразие признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей; степень риска для лизингодателя и другое.

Почему же при лизинговых сделках и в определении лизинга и различных его видов используются такие экономические категории как кредит и аренда, но, вместе с тем, мы выделяем лизинг в отдельное понятие? В третьем параграфе данной главы дается ответ на этот вопрос и рассматриваются более подробно отличительные черты лизинга от других экономических категорий, таких как кредит и аренда, а так же достоинства и недостатки всех этих финансовых инструментов.

1.3 Отличие лизинга от аренды и кредита. Преимущества лизинга

Лизинг имеет определенное сходство с арендой и кредитом. Например, при обычной аренде имущества арендодатель точно так же передает его во временное владение и пользование арендатору за определенное вознаграждение.

Кредит, в свою очередь, базируется на трех основных принципах: срочности, поскольку дается на определенное время; возвратности, так как должен быть возвращен в установленный срок; платности, т.е. за пользование кредитом взимается процент. Эти принципы применимы и к лизингу. Отличие лизинговой сделки от кредитной, на первый взгляд, состоит лишь в том, что ее участники оперируют не финансовыми средствами, а имуществом, причем, как правило, это оборудование и другие инвестиционные товары. В связи с этим лизинг иногда классифицируют как товарный кредит на увеличение основных фондов.

Вместе с тем лизинг является самостоятельным видом договорных отношений и обладает целым рядом характерных особенностей, отличающих его и от аренды, и от кредита.

От аренды лизинг отличается, во-первых, тем, что в сделке, как правило, участвуют три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) имущества. При аренде же взаимодействуют только два участника: арендодатель и арендатор.

Во-вторых, предметом договора лизинга является специально приобретенное, а в некоторых случаях даже специально изготовленное имущество. В аренду же обычно сдается имущество, которым арендатор располагает на момент заключения сделки.

В-третьих, выбор необходимого лизингового имущества и его поставщика осуществляется самим лизингополучателем.

В-четвертых, обязанность по передаче лизингового имущества лизингополучателю лежит на поставщике, а не на лизингодателе, хотя последний не несет ответственность перед лизингополучателем за своевременное и качественное исполнение поставщиком своей обязанности. В случае выявления дефектов в имуществе лизингодатель освобождается от гарантийных обязательств и уступает лизингополучателю право предъявления рекламаций к поставщику. Вместе с тем после передачи имущества риск его случайной гибели или порчи также переходит к лизингополучателю.

В-пятых, важной отличительной чертой лизинга является невозможность внесения изменений в установленный договором срок, в течение которого стороны обладают гарантированным правовым статусом. Объясняется это тем, что срок договора обязательно соизмеряется с нормативным сроком службы имущества и лежит в основе расчета лизинговых платежей.

Наконец, лизингополучатель в отличие от арендатора может выкупать лизинговое имущество по окончании срока действия договора по заранее согласованной цене.

Лизинг и кредит различаются прежде всего разными правами сторон на имущество, являющееся предметом сделки. Кредитор обладает правом собственности на приобретенное в кредит имущество только до момента погашения долга заемщиком. С выплатой последнего взноса по кредиту право собственности на имущество автоматически переходит к заемщику. Полным собственником лизингового имущества, напротив, является лизингодатель. По договору лизинга он уступает лизингополучателю лишь право временного пользования принадлежащим ему имуществом. По завершении сделки и всех расчетов по ней лизингополучатель обязан вернуть имущество собственнику. Выкупить имущество и получить право собственности на него лизингополучатель может только в том случае, если такая возможность (так называемый опцион) была изначально предусмотрена условиями договора.

Еще одним существенным моментом является то, что приобретенное в кредит имущество заемщик, как правило, может использовать. по своему усмотрению, присваивая всю дополнительную прибыль. Право лизингополучателя на получение дополнительной прибыли в результате «нецелевого» использования лизингового имущества должно быть зафиксировано в договоре лизинга.[[7]](#footnote-7)

С точки зрения бухгалтерского учета, сделки по приобретению имущества в счет кредита рассматриваются как капиталовложения заемщика и отражаются в соответствующих статьях его баланса. Лизинговое же имущество числится на балансе лизингодателя и составляет его основной капитал. Лизингополучатель лишь ведет учет лизинговых платежей по статье текущих расходов.

Также следует понять, в каком смысле лизинг может заменить кредитное долговое обязательство? Лизинг заменяет долг в том смысле, что он оказывает такое же влияние на структуру капитала предприятия, что и заем. Для каждого предприятия существует какое-то соотношение собственных и заемных средств. Предприятия стремятся поддерживать выбранную структуру капитала во времени. Лизинг как бы не влияет на выбранную структуру капитала, предполагая 100-процентное финансирование и не требуя заемных средств. С другой стороны, лизинговая задолженность - это тот же долг, только видоизмененный. И с этой точки зрения, для достижения выбранного соотношения в структуре капитала, как и при займе на покупку актива, предприятию требуется увеличить собственные средства. Лизинг в той же степени влияет на требуемую величину собственных средств, что и долг. Лизинговая задолженность, обусловленная посленалоговым движением денежных средств по лизингу, полностью заменяет такое же долговое обязательство, вызванное посленалоговым движением денежных средств по кредитному соглашению. Таким образом, сравнение лизинга с альтернативным ему займом производится на базе 1 к 1 (1 рубль лизинговой задолженности равен 1 рублю долговых обязательств),

Сохранения соответствия лизинга прямому кредитованию и понимания того, что лизинг в определенной степени заменяет долг, еще недостаточно для проведения сравнения.

Следует понять, в какой степени лизинг заменяет долг в каждый момент времени. Лизинговая задолженность в одной и той же степени заменяет долговое обязательство независимо от изменений в структуре капитала. Если это так, то выбранная база для сравнения устанавливается единожды на весь срок лизинга и должна выдерживаться в каждом конкретном временном интервале. Лизинг в одной и той же степени заменит долг во всей временной перспективе, если лизинговая задолженность будет равна кредитной задолженности в любой момент времени. Поэтому необходимо сравнивать лизинг с эквивалентным ему займом. Эквивалентным считается заем, задолженность по которому соответствует лизинговой задолженности в каждый момент времени. Эквивалентный заем характерен такими же величинами денежных потоков, что и лизинг, однако сумма эквивалентного займа не соответствует сумме лизингового финансирования. Сумма эквивалентного займа определяется стоимостью денежных потоков, равных, в свою очередь, лизинговых задолженностей в каждый момент времени. Подсчитав сумму эквивалентного займа, ее можно сравнить с суммой лизингового финансирования.

Метод прямого сравнения предполагает сравнение сумм лизингового финансирования и эквивалентного ему займа. Лизинг приемлем, если он обеспечивает на начальном этапе большее финансирование, чем эквивалентный ему заем. Если же удается разработать такой график платежей по эквивалентному займу, при котором его начальное финансирование превышает лизинговое, то от лизинга следует отказаться в пользу кредита. С этой точки зрения эффективность лизинга должна проверяться не только в сравнении с каким-либо конкретным, альтернативным кредитным предложением, но и относительно эквивалентного ему (лизингу) займа.

Причины широкого распространения лизинга во всем мире кроются в ощутимых преимуществах, которые он несет всем участникам сделки, но вместе с тем от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большом количестве участников.

Особо выгоден лизинг для предприятий, сфера деятельности которых зависит от резких сезонных колебаний спроса на товары или услуги (транспорт), их производства (сельское хозяйство) либо изменения географии работ (строительство). С помощью договоров лизинга эти предприятия могут быстро увеличить свой производственный потенциал на определенный срок или в определенном месте.

Лизингополучатель может зафиксировать в договоре лизинга удобную для себя периодичность лизинговых платежей, а также способ их расчета и форму выплаты. В практике американских лизинговых компаний, например, нередки случаи начисления лизинговых платежей в зависимости от производительности оборудования либо интенсивности его использования. Лизинговые платежи могут выплачиваться равными, уменьшающимися или возрастающими долями, осуществляться частично или полностью производимой на лизинговом оборудовании продукцией или встречными услугами.

Немаловажно и то, что риск физического и морального износа оборудования целиком лежит на лизингодателе. Лизингополучатель же при относительно небольших затратах имеет возможность постоянно обновлять свой производственный аппарат.

Лизинговые компании, наращивая объемы операций, увеличивают свои прибыли. К тому же они в достаточно высокой степени защищены от различных коммерческих рисков, поскольку передаваемое в лизинг имущество одновременно служит обеспечением сделки и всегда может быть востребовано лизингодателем.

Растет интерес к лизинговым операциям со стороны банков и других кредитно-финансовых учреждений. Это открывает перспективы диверсификации деятельности, дает возможность вкладывать свободные денежные средства в надежный и прибыльный бизнес.

Быстрое развитие лизинга во второй половине 20 века, проявляющего тенденцию к более широкому распространению и увеличению роли в расширении производства во многих странах мира, обусловлено особенностями этого вида предпринимательской деятельности и, в том числе, его преймуществами по сравнению с традиционными формами экономической деятельности.

Во-первых, лизинг, представляя собой сочетание особого вида финансовых услуг со специфической формой предпринимательства, имеет большие шансы для развития в современной экономической ситуации в мире, когда в сфере оказания услуг финансового характера все больше углубляется специализация, а накопление кредитных ресурсов происходит крайне неравномерно.

Во-вторых, расцвет лизинга связан с тем, что он является уникальным инструментом развития мелкого и среднего бизнеса.. Для предпринимательских структур мелкого и среднего масштаба деятельности, лизинг зачастую является единственным путем, позволяющим начать или расширить производственную деятельность, так как этот вид финансирования производства по своей сути более выгоден для предпринимателя по сравнению с приобретением оборудования за счет банковских кредитов: он не только позволяет расплатиться за оборудование после реализации произведенной на нем продукции (что характерно и для приобретения оборудования за счет банковского кредита), но и дает возможность включить свои расходы в себестоимость продукции, тогда как банковские кредиты оплачиваются за счет прибыли предприятий.

Подводя итоги можно сказать, что лизинг является сложной формой предпринимательской и финансовой деятельности, которая позволяет сочетать и комбинировать разного рода преимущества (финансовые, налоговые. инвестиционные), которые используют все его участники: лизингодатели, лизингополучатели, производители оборудования, страховщики и т.д. Расширению лизингового бизнеса содействует политика поддержки мелких и средних компаний, характерная для нынешнего времени. Более подробно о современном состоянии и перспективах развития лизинга в мире будет рассмотрено во второй главе данной работы.

лизинг услуга рынок учет

2. ЛИЗИНГ И МИРОВОЙ ОПЫТ

2.1 Рынок лизинга в США

Лизинг охватил весь мир в середине — конце 70-х годов. В этот период стала налаживаться общемировая статистика проведения лизинговых операций. Наибольшую активность в этом деле проявила компания London Financial Global Leasing Report. В течение многих лет здесь аккумулируется информация о национальных лизинговых рынках, прежде всего по 50 крупнейшим. На основе этих данных формируются и накапливаются сведения о континентальных и мировых объемах лизингового бизнеса.

Статистика помогает проиллюстрировать и понять зависимость лизинга от политики продаж оборудования, техники; налогообложения и амортизации во многих странах; выявляет резервы развития лизинга. Последнее обстоятельство принципиально важно для России.

Финансирование арендных операций различных видов техники и оборудования всегда активно применялось в США. Первый арендный договор персональной собственности был зарегистрирован в Северо-Американских Соединенных Штатах еще в начале XVIII в.

В 40-х годах XX в. торговый агент из Чикаго Золли Фрэнк впервые предложил долгосрочную аренду автомобилей. Спустя полвека совокупные доходы лизинга автотранспортных средств превышают 50 млрд. долл. в год. Настоящая револющия в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов.

В аренду стали сдаваться сначала в небольших объемах, а затем массово средства производства: технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США по достоинству оценило это явление— оно оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско известная американская компания United States Leasing Corporation. Основателем компании является Генри Шонфелд. Первоначально он создал компанию только для одной конкретной сделки. Потом понял, что лизинговый бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась United States Leasing Corporation. Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США, и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как «международный лизинг». Через несколько лет компания стала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 г.). В дальнейшем компания стала именоваться United States Leasing International.[[8]](#footnote-8)

В 2006 г. объем лизинговых операций в США составил 248 млрд. долл., что превысило результат предыдущего года на 7,1%, но, по-видимому, этот темп не будет сохранен в 2007 году, в связи с разгоревшимся финансовым кризисом на рынке ипотечного кредитования США.На долю США приходится около 30% общего объема мирового лизинга.[[9]](#footnote-9)

Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого на протяжении многих лет приходится более 30% инвестиций в оборудование.

На первом этапе развития современного лизингового бизнеса в США банкам запрещалось (до 1963 г.) участвовать в сделках в качестве лизингодателя. Однако банки не дистанцировались от лизинга, а, наоборот, охотно участвовали в лизинговых операциях в качестве кредиторов лизинговых компаний (см. табл. 1).

Лизинговые операции позволяли применять гибкие схемы платежей, осуществлять забалансовый метод учета имущества. Эти обстоятельства существенно способствовали быстрому развитию лизинга в США. Кроме того, имела место и государственная поддержка лизинга. Она предусматривала предоставление налоговых, инвестиционных, амортизационных льгот.

Непосредственные производители оборудования, такие всемирно известные компании, как General Electric, IBM, General Motors, AT&T Capital Corp., Rank Xerox, Caterpillar, Hewlett Packard и др., хорошо осознав преимущества лизинга, стали создавать дочерние лизинговые предприятия (так называемые кэптивные— captives).

Таблица 1 Объемы лизинга и его доля в инвестициях в оборудование и транспорт в США в 1978—2006 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Годы | Лизинг оборудования в млрд долл. | Инвестиции в оборудование в млрд долл. | Лизинг в процентах к инвестициям в оборудование |
| 1978 | 22,3 | 178,0 | 12,5 |
| 1980 | 36,5 | 208,9 | 17,4 |
| 1982 | 48,4 | 223,4 | 21,7 |
| 1984 | 62,6 | 274,9 | 22,8 |
| 1986 | 85,0 | 296,2 | 28,7 |
| 1988 | 112,7 | 348,4 | 32,3 |
| 1990 | 124,3 | 388,3 | 32,0 |
| 1992 | 121,7 | 376,2 | 32,3 |
| 1994 | 140,2 | 487,0 | 28,8 |
| 1995 | 151,4 | 536,8 | 28,2 |
| 1996 | 169,9 | 566,2 | 30,0 |
| 1997 | 179,0 | 621,0 | 28,8 |
| 1998 | 207,0 | 691,0 | 30,0 |
| 1999 | 234,0 | 738,2 | 31,7 |
| 2000 | 247,0 | 796,0 | 31,0 |
| 2001 | 216,0 | 697,0 | 31,0 |
| 2002 | 206,0 | 645,0 | 31,9 |
| 2003 | 194,0 | 670,0 | 30,0 |
| 2004 | 199,0 | 722,0 | 27,6 |
| 2005 | 213,0 | 791,0 | 26,9 |
| 2006 | 220,0 | 794,2 | 27,7 |

Еще в конце 60-х годов в США сложилось три укрупненных вида лизинговых компаний (независимые, дочерние фирмы производителей и филиалы банков).

В 1963 г. Финансовый контролер разрешил банкам заниматься лизинговой деятельностью. В 1970г. был принят Закон о банковской холдинговой компании, который разрешил допустимый объем операций на национальном уровне, что сделало лизинг привлекательной сферой финансовой деятельности для банков и банковских холдинговых компаний. Сегодня многие банковкие холдинговые компании управляют отделениями по лизингу и владеют банками с отделениями по лизингу. Сохранение обоих видов деятельности объясняется налоговыми льготами и требованиями к капиталу и их финансовому обеспечению.

В 1972 г. Совет управляющих Федеральной резервной службы (ФРС) принял решение, разрешающее банковской холдинговой компании выступать в качестве агента-брокера или консультанта в связи с полностью оплаченным лизингом. В 1974 г. сфера деятельности дочерних компаний расширилась за счет сдачи в аренду (при определенных условиях) недвижимости.

Банковские холдинговые компании имеют право осуществлять лизинг движимого и недвижимого имущества; национальные банки — только лизинг движимого имущества.

В 1976 г. Управление стардартизациии финансового учета выпустило постановление, в соответствии с которым с 1977 г. стали разграничивать «подлинный лизинг» и покупку с помощью лизинга. До этого фирмы могли брать оборудование в лизинг и не отражать его стоимость на своих балансах, а вести забалансовый учет, не показывая возрастающую сумму задолженности. В этом постановлении были перечислены следующие пункты:

— право собственности в конце сделки переходит к арендатору;

— лизинговая сделка позволяет купить оборудование в конце сделки по цене ниже рыночной;

— срок сделки больше или равен 75% полезного срока службы. Чем больше остаточная стоимость, которой лизингодатель желает рискнуть, тем лучшими и более конкурентоспособными будут условия лизинга. Финансовый контролер, стремясь уменьшить банковский риск, установил минимальный предел остаточной стоимости, которая может быть заявлена в размере 25%. Совет ФРС избрал более консервативный подход, ограничив остаточную стоимость 20%, кроме лизинга автомобилей. Совет по предоставлению банковских займов под жилье установил лимит в 70% величины остаточной стоимости для ссудо-сберегательных отделений, занимающихся лизингом;

— текущая стоимость лизинговых платежей (без платы за страхование, управление, налоги) больше или равна 90% нормальной рыночной цены оборудования.

Если сделка удовлетворяет хотя бы одному из этих условий, то имущество учитывается на балансе арендатора как актив с корреспондирующимся долговым обязательством. В пассиве отражается «обязательство по финансовому лизингу». Если сделка не удовлетворяет ни одному из вышеупомянутых условий, то имущество учитывается в приложении к балансу лизингополучателя.

В 1981 г. в США был принят Закон о реформе системы налогообложения. В нем указывались критерии отнесения сделок к лизинговым и либерализована система использования налоговых льгот по лизингу. В частности, были разрешены сделки по передаче партнеру налоговых льгот.

В 1982 г. в Законе о налогообложении появится термин «финансовый лизинг». Под ним подразумевается сделка, при которой лизингополучателю передается в пользование оборудование на полный срок или на большую часть жизненного цикла имущества; лизинговые платежи полностью переводятся лизингодателю (а не кредитору); на лизингополучателе лежит ответственность за техническое обслуживание, уплату налогов и страхование оборудования; совокупные лизинговые платежи, получаемые лизингодателем за весь жизненный цикл оборудования, полностью покрывают первоначальную стоимость оборудования и обеспечивают доход на инвестированный капитал.

С 1986 г. климат для лизинга на налоговой основе изменился, и большая часть налоговых льгот была сокращена через механизм амортизации.

Закон о равной конкуренции в банковском деле (1987 г.) предусматривает право национальных банков инвестировать до 10% активов в лизинговые договоры на чисто лизинговой основе без ограничения величины остаточной стоимости.

В настоящее время для того, чтобы сделка удовлетворяла условиям финансового лизинга, она должна обладать следующими характеристиками:

— минимальные инвестиции в арендованное имущество со стороны лизингодателя должны составлять не менее 20% его стоимости;

— лизингополучатель не может иметь право (опциона) на выкуп оборудования по цене ниже его рыночной стоимости, определенной на момент применения этого права;

— лизингополучатель не может инвестировать в арендованное им оборудование, кроме так называемых отделимых усовершенствований;

— период лизинга не превышает 80% срока службы оборудования;

— в конце срока лизинга оборудование должно иметь оцененную остаточную стоимость в размере не менее 20% его первоначальной стоимости;

— лизингодатель должен ожидать получения положительной величины денежного потока, как и общей прибыли, по договору лизинга вне зависиомости от налоговых льгот.

В случаях, когда лизинг по соглашению сторон не подпадает строго под эти стандарты, при определении финансового лизинга исходят из его различных интерпретаций судами США.

Один крупный нью-йоркский банк выделяет следующие три вида лизинга по их типу или объему: многомиллионный (авиалайнеры, оборудование для бурения нефтяных скважин и т. п.); промежуточная аренда при стоимости имущества от 0,5 до 5 млн. долл., рассчитанная на период до 10 лет, и так называемая рыночная аренда, при которой банк объединяет в одном договоре несколько единиц сравнительно недорогого оборудования, выпускаемого одним производителем.[[10]](#footnote-10)

Наиболее популярным в США является лизинг автотранспортных средств. Этот вид лизинга чаще используется банками, когда они выступают в качестве лизингодателей. В целом существует два основных вида лизинга транспортных средств: открытый лизинг и закрытый лизинг.

Открытый лизинг имеет следующие наиболее характерные черты:

1. Лизинг обычно осуществляется на срок от 24 до 36 месяцев.

2. Лизингополучатель принимает на себя риск утраты или повреждения нанятого средства. Перед получением во владение лизингополучатель должен застраховать автомобиль, указав лизингодателя в качестве выгодоприобретателя.

3. Лизингополучатель принимает на себя всю ответственность в связи с ремонтом и поддержанием рабочего состояния нанятого средства.

4. Лизингополучатель обязуется производить предусмотренные ежемесячные платежи в течение срока лизинга и выплатить остаток суммы погашения по окончании действия договора лизинга.

5. Лизингополучатель не имеет преимущественного права на приобретение транспортного средства по окончании лизинга.

После окончания срока открытого лизинга обычно происходит одно из трех событий. Хотя лизингополучатель не имеет преимущественного права на покупку автомобиля, он может сам выплатить гарантированный остаток. В этом случае автомобиль передается ему или указанному им лицу. В ином случае автомобиль предлагается франшизному дилеру, у которого он приобретается. Если франшизный дилер не приобретает автомобиль, банк обычно продает его по оптовой цене другому дилеру, хотя банк может опять передать автомобиль по договору лизинга, если он очень изношен.

Закрытый лизинг отличается от открытого одной важной деталью: лизингополучатель не гарантирует остаточную стоимость арендованного транспортного средства в конце срока лизинга; лизингодатель допускает этот риск. Многие договоры лизинга транспортных средств с двигателем внутреннего сгорания предусматривают открытый лизинг.[[11]](#footnote-11)

Во многих случаях лизинг дорогостоящего оборудования (big ticket items) является закрытым, хотя часто сроки лизинга рассчитываются таким образом, чтобы прекратить срок эксплуатации нанимаемых товаров, не оставляя остаточной стоимости сверх стоимости вознаграждения.

Срок лизинга не может превышать 40 лет, а время, в течение которого наймодатель— банковская холдинговая компания может владеть имуществом после окончания лизинга, ограничено двумя годами.

В США функционирует 15 различных ассоциаций, объединяющих участников лизингового рынка, в том числе:

— Ассоциация компаний, занимающихся лизингом оборудования (Equipment Leasing -Association) со штаб-квартирой в Арлингтоне;

— Западная ассоциация компаний, занимающихся лизингом оборудования (Western Association of Equipment Lessors) со штаб-квартирой в Окленде;

— Восточная ассоциация компаний, занимающихся лизингом оборудования (Eastern Association of Equipment Lessors). Ее месторасположение— в Харристоне;

— Национальная ассоциация лизинга транспортных средств (National Vehicle Leasing Association) со штаб-квартирой в Сан-Франциско;

-Ассоциация лизинга и рентинга грузовиков (Truck Renting and Leasing Association) находится в Александрии;

-Американская ассоциация лизинга автомобилей (American Automotive Leasing Association) находится в Вашингтоне;

— Ассоциация лизингодателей компьютеров (The Computer and Leasing Remarketing Association), которая также находится в Вашинтоне.

В число наиболее крупных лизингодателей США с объемами нового бизнеса свыше 3 и более млрд долл. в 2000 году входили 14 компаний: General Electric (GE) Capital - 44,7 млрд долл., Citi Capital - 20,6 млрд долл., IBM Global Financing - 18,6 млрд долл., CIT Group - 17,1 млрд долл., John Deere Credit - 9,0 млрд долл., Navistar Financial - 5,9 млрд долл., Caterpillar Financial Services - 5,9 млрд долл., Banc of America Leasing & Capital Grp. - 5,0 млрд долл., Fleet Capital - 4,7 млрд долл., CNH Capital - 4,6 млрд долл., Hewlett Packard Tech Finance - 3,9 млрд долл., International Lease Finance - 3,1 млрд долл.; Key Equipment Finance - 3,0 млрд долл. Для сравнения отметим, что лидеры российского лизингового рынка сумели подобраться к показателям компаний, входящих в первую десятку приведенного списка, спустя семь лет. В целом такой результат можно признать более чем позитивным, поскольку американскому лизингу 55 лет, а российскому - второе меньше.

Из приведенных данных видно,что лизинг в США действительно развивается очень динамично несмотря на достаточно жесткое регулирование со стороны государства.

Теперь рассмотрим ситуацию сложившуюся в последнее время в Японии и как происходило развитие лизинга в этой стране.

2.2 Рынок лизинга в Японии

В Японии в 80-х годах, т. е. с 1981 по 1990 г., стоимость ежегодно заключаемых договоров увеличилась в 4,5 раза. В настоящее время Япония занимает второе после США место по объему лизинговых операций. В 1996 г. объемы нового лизингового бизнеса составили в этой стране 71,4 млрд. долл. Это означает, что на долю Японии приходилось 16,7%, или 1/6, общемирового лизингового рынка. Причем рост по сравнению с предыдущим годом составил 6,7%.

Кризис в Азии в 1998 году наложил определенный отпечаток на развитие лизинга в Японии, так в конце сентября 1998 г. вторая по величине в стране компания Japan Leasing Corporation объявила о своем банкротстве, что привело к значительному понижению курса иены и котировок акций восьми крупнейших японских банков на Токийской фондовой бирже. Это явилось крупнейшим за всю послевоенную историю банкротством в Японии. Лизинговая компания не смогла расплатиться по долгам в 16 млрд. долл. с ведущими страховыми и инвестиционными фирмами страны. Банкротство компании было обусловлено тем, что она занималась не только лизинговой, но и другой деятельностью, в частности операциями с куплей-продажей недвижимости. В период биржевого бума в конце 80-х годов руководство компании активно брало деньги в долг, но после резкого падения цен на землю ликвидность компании стала быстро сокращаться. Вместе с тем было бы неправильно судить обо всем японском лизинговом бизнесе по истории, случившейся с Japan Leasing Corporation.

Удельный вес инвестиций в форме лизинга оборудования в общем объеме инвестиций на протяжении 30 лет в Японии был следующим, %:

в 1978-1980 гг.-4,8-6,2

в 1981-1983 гг.-4,1-5,9

в 1984-1986 гг.-7,1-8,2

в 1987-1989 гг.-8,9-10,3

в 1990-1992 гг.-9,0-7,5

в 1993-1994 гг.-8,1-8,9

в 1995-1996 гг.-9,4-9,5

в 1996-2002 гг.-8,9-9,2

в 2002-2006 гг.-9,2-9,5

В Японии финансовый лизинг определяется как сделка, удовлетворяющая следующим двум основным требованиям:

1. Срок лизинга строго фиксируется, и общая сумма лизинговых платежей определяется в сумме, примерно равной совокупным затратам на приобретение оборудования, сданного в лизинг.

2. Запрещается аннулирование договора лизинга в течение периода его действия. Следует отметить, в российских законодательных и нормативных актах по лизингу такой прямой нормы нет.

Если в Японии финансовый лизинг трактуется как сделка по реализации, то лизингополучатель наделяется правом на налоговую амортизацию. В противном случае подобным правом будет обладать лизингодатель.

Финансовый лизинг рассматривается в качестве сделки по реализации продукции, если удовлетворяется один из следующих критериев:

— по истечении периода лизинга лизинговое имущество будет передано лизингополучателю за нулевое или номинальное денежное вознаграждение;

— в лизинг передается оборудование, вмонтированное в здание и поэтому неперемещаемое с места на место;

— в лизинг передаются завод, машины или оборудование, произведенные для специальных целей, указанных лизингополучателем, так что в результате лизинговое имущество трудно использовать в каких-либо других целях;

— срок лизинга короче 70% законодательно оговоренного срока службы лизингового имущества (60%, если этот срок службы составляет 10 лет и более), и лизингополучатель имеет право покупки.

Некоторые важные выводы при анализе деятельности лизинговой компании можно сделать при примере Century Leasing System, Inc. Эта лизинговая компания была основана одной из первых в Японии в 1969 г. В рейтинге крупнейших в мире к началу 1995 г. она находилась на 13—14-м месте.[[12]](#footnote-12)

Century Leasing System, Inc. была основана четырьмя крупными акционерами, которым принадлежало 81,1% акций, в том числе:

— ведущей в мире и крупнейшей в Японии торговой компанией Itochu Corporation (23,5% величины уставного капитала);

— крупнейшим коммерческим банком Японии Dai-Ichi Kangyo Bank (23,5%);

— двумя крупнейшими в Японии компаниями по страхованию жизни — Nippon Life Insurance Company (23,5%) и Asahi Mutual Life Insurance Company (10,6%).

Кроме того, в состав акционеров лизинговой компании вошли два банка (Long-Term Credit Bank of Japan и Bank of Tokyo), соответственно, с пакетами в 2,2 и 1,9%, а также служащие компании с пакетом акций в 4,8% и др. Компания Century Leasing System, Inc. имеет представительство в Лондоне, Гонконге, Сингапуре.

Чистый доход не является главной побудительной силой развития этой лизинговой компании. Куда важнее для акционеров то, что через лизинговую компанию и обслуживающие ее банки-учредители проходят многомиллиардные обороты; то, что лизинговая компания обеспечивает существенное ускорение товарооборота торговой компании-учредителя, а также то, что деятельность лизинговой компании способствует развитию страхового бизнеса.

Лизинговой компанией Century Leasing System, Inc. руководит совет директоров в составе 16 человек. Текущее руководство возложено на президента лизинговой компании, а также на двух главных менеджер-директоров.

Организационная структура управления лизинговой компании состоит из следующих подразделений:

— Департамент аудита (это автономное от других департаментов подразделение);

— Главный департамент делопроизводства;

— Департамент по работе с персоналом;

— Департамент корпоративного планирования и координации;

— Департамент финансов;

— Департамент бухгалтерского учета;

— Информационно-аналитический департамент;

— Департамент планирования систем информации по управлению;

— Кредитный департамент № 1;

— Кредитный департамент № 2;

— Департамент международного кредита;

— Дивизион маркетинга. В его состав входит более двух десятков функциональных и территориальных подразделений в Японии и за рубежом.

Однако, финансовый кризис, поразивший Японию в первой половине 1998 г., внес коррективы и в результаты лизинговой деятельности. Дело в том, что у многих японских лизинговых компаний сократились возможности привлечения недорогих кредитных ресурсов в японских банках на долгосрочный период — чем последние всегда очень славились, — например, для операций лизинга судов, самолетов.

Теперь рассмотрим как развивался лизинг в Западной Европе.

2.3 Европейский рынок лизинга

Современный европейский лизинг стал формироваться и достаточно быстро проникать в различные сферы хозяйственной деятельности в 60—70-х годах. В мае 1972 г. образовался Совет Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний «Евролиз» (LEASEUROPE). Это одна из наиболее крупных в мире лизинговых ассоциаций. К началу 1998 г. она объединяла 1212 лизинговых компаний, которые аккумулировали более 90% европейского лизингового рынка. Евроиейский рынок лизинга я хотел бы рассмотреть на примере трех стран: Германия, Франция и Великобритания.

Германия - одна из ведущих в Европе стран по уровню развитости лизинговых отношений. Лизинговый бизнес начался в этой стране в 1962 году, когда была основана первая лизинговая компания - Locfllease Mietfinanzierung GmbH с уставным капиталом в 1 млн нем. марок.

В стране работает более двух тысяч лизингодателей. Вместе с тем, в федеральную Ассоциацию лизинговых компаний Германии (Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften - BDL) по состоянию на 1 января 2007 года входила 181 компания, на долю которых приходилось примерно 90% всех лизинговых сделок. Среди представителей BDL 155 компаний занимались только лизингом оборудования и транспортных средств; 9 компаний специализировались на лизинге недвижимости; 17 лизингодателей имели сделки со всеми видами имущества, передаваемого в лизинг. При этом 29 компаний являлись кэптивными, 54 принадлежали банкам и 98 - это так называемые независимые компании.

Таблица 2 Стоимость новых заключенных договоров лизинга в Германии в 2000-2006 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Лизинговые инвестиции, в млрд евро | 46,40 | 47,23 | 47,27 | 45,97 | 46,80 | 50,20 | 54,05 |
| Лизинговые инвестиции в оборудование и транспортные средства, в млрд евро | 38,64 | 39,78 | 38,26 | 38,45 | 41,83 | 44,46 | 46,00 |
| Лизинговые инвестиции в недвижимость, в млрд евро | 7,76 | 7,45 | 9,01 | 7,52 | 4,97 | 5,74 | 8,05 |

Пройдя стадию относительно быстрого роста, когда во второй половине 90-х годов ежегодные темпы прироста были достаточно высокие - 9,1%, германский лизинг несколько стабилизировался, и в первые шесть лет нового века среднегеометрические показатели годовых приростов объемов нового бизнеса находились на уровне 2,57%.

В 2006 году удельный вес лизинга оборудования и транспортных средств равнялся 85,1% от стоимости всех новых договоров лизинга. Соответственно, 14,9% приходилось на лизинг недвижимого имущества. Структура лизинга оборудования и транспортных средств была такова: сделки с автомобилями составляли 49%, с грузовиками, трейлерами и автобусами - 15%, т. е. в сумме на лизинг автотранспортных средств приходилось 64%. Еще 15% составляло промышленное оборудование; 9% - офисная техника и IT-системы; другое оборудование - 7%; самолеты, суда, железнодорожный подвижной состав - 3%; медицинская техника - 1%; другое имущество - 1%.[[13]](#footnote-13)

Таблица 3 Лизингоемкость ВВП и инвестиций в Германии в 2000-2006 гг

|  |
| --- |
| Лизингоемкость ВВП и инвестиций в Германии в 2000-2006 гг. |
| Показатели | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Удельный вес лизинга в ВВП, в % | 1,72 | 1,73 | 2,00 | 2,05 | 2,29 | 1,85 | 1,94 |
| Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций, % | 15,51 | 16,39 | 17,70 | 17,60 | 17,90 | 18,60 | 19,10 |
| Удельный вес лизинга в инвестициях в оборудование и транспортные средства, % | 19,30 | 20,80 | 21,70 | 22,40 | 23,70 | 24,10 | 23,60 |
| Удельный вес лизинга в инвестициях в недвижимость, % | 7,80 | 7,70 | 9,90 | 8,40 | 5,70 | 6,70 | 9,20 |

Лизинг, как эффективная форма развития экономики Германии, с каждым годом все более активно воздействует на размеры инвестиционных процессов в стране. Так, в 1970 году удельный вес лизинга во всех инвестициях составлял 2%, в 1978-м - 5%, в 1987-м - 10%, в 1999-м - 15%, в 2006 году - 19,1%.

Несмотря на многочисленность лизингодателей в стране, уровень концентрации лизингового бизнеса в Германии достаточно высок. Так, в 2006 году семи лизингодателям принадлежали почти 62% стоимости всех новых договоров лизинга. Правда, эти лизингодатели представляют собой, по существу, группы компаний.

Таблица 4 Ведущие лизингодатели Германии

|  |
| --- |
| Ведущие лизингодатели Германии |
| Лизинговая компания | Место регистрации компании | Год основания компании | Уставный капитал, млн евро | Учредители лизинговой компании | Численность сотрудников, чел. |
| KG Allgemeine Leasing GmbH | Grunwald | 1968 | 97,6 | Dresdner Bank, Bayer Landesbank, HASPA Finanzholding, Sal. Oppenheim | 329 |
| Deutsche Leasing GmbH | Bad Homburg | 1962 | 207,0 | Deutsche Sparkassen Leasing AG&Co. KG | 1327, всего, в т. ч.: в Германии - 1064; вне Германии - 263 |
| Volkswagen Leasing GmbH | Braunschweig | 1966 | 76,0 | Volkswagen Financial Services AG | - |
| LBBW-Leasing | Stuttgart | 2006 | 25,0 | Landesbank Baden-Wurttemberg | - |
| VR-Leasing AG | Eschborn | 1972 | 62,0 | DZ Bank AG (Deutsche Zentral-Genossen-schaftsbank, Frankfurt am Main); WGZ-Bank (West-deutsche Genossen-schafts-Zentralbank, Dusseldorf) | 1679 всего, в т. ч.: в Германии - 1203; вне Германии - 476 |
| CommerzLeasing und Immobilien AG | Dusseldorf | 1969 | 26,0 | Commerzbank AG, Frankfurt am Main | - |
| IKB Leasing GmbH | Humburg | 1971 | 42,0 | IKB Beteiligungen GmbH, Dusseldorf | 312 всего, в т. ч.: 203 в Германии, 109 за границей |

Крупнейшие лизинговые компании Германии являются ведущими в Европе и занимают высокие позиции в мировом табеле о рангах. Во многом это обусловлено уровнем квалификации кадров, большим опытом работы компаний на рынке (по 35-45 лет), наличием необходимого финансирования на приемлемых для клиентов условиях.

Как свидетельствуют данные таблицы 4, средняя стоимость одного заключенного нового договора лизинга по представленным семи ведущим компаниям страны составила около 54 тыс. евро. В России этот показатель в 3,7 раза выше. Столь небольшая средняя стоимость договоров лизинга в Германии обусловлена: множеством договоров лизинга автотранспортных средств и, прежде всего, легковых автомобилей; большим количеством клиентов малого и среднего бизнеса в различных отраслях промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта; значительной долей оперативного лизинга (35%) в общей стоимости договоров лизинга.

Таблица 5 Показатели деятельности ведущих лизинговых компаний Германии в 2006 г.

|  |
| --- |
| Показатели деятельности ведущих лизинговых компаний Германии в 2006 г. |
| Лизинговая компания | Объем нового бизнеса, млн евро | Объем портфеля, млн евро | Количество новых договоров лизинга | Cредняя стоимость 1 нового договора лизинга, тыс. евро |
| KG Allgemeine Leasing GmbH | 7311,100 | 36825,421 | 63000 | 116,0 |
| Deutsche Leasing GmbH | 6287,000 | 15126,000 | 71565 | 87,9 |
| Volkswagen Leasing GmbH | 5761,396 | 10660,714 | 253635 | 22,7 |
| LBBW-Leasing | 5704,233 | 13449,774 | 66452 | 85,8 |
| VR-Leasing AG | 3960,340 | 7759,503 | 147873 | 26,8 |
| CommerzLeasing und Immobilien AG | 3549,000 | 23391,208 | 8266 | 429,3 |
| IKB Leasing GmbH | 816,367 | 1727,252 | 12287 | 66,4 |
| Всего: | 33389,436 | 108939,872 | 623078 | 53,6 |

Уставный капитал у семи ведущих лизингодателей в среднем составляет 76,5 млн евро. В то же время более чем у половины компаний уставный капитал - от 1 млн до 10 млн евро. Нередки случаи, когда результативность этих компаний также достаточно высока.[[14]](#footnote-14)

Более 90% лизинговых компаний зарегистрировано в форме обществ с ограниченной ответственностью (Gesellschaft mit beschraenkter Haftung, сокращенно - ГмбХ). Эта форма наиболее распространенная и удобная для малых и средних предприятий.[[15]](#footnote-15) Процедура учреждения такого общества значительно проще, чем процедура учреждения акционерного общества, и в то же время в ГмбХ сохранены основные достоинства акционерного общества. Так же, как и акционерное общество, ГмбХ признается юридическим лицом, несущим исключительно имущественную ответственность по своим обязательствам. За долги ГмбХ его участник (пайщик) другим своим имуществом, кроме доли участия в обществе, ответственности не несет. Одновременно ГмбХ сохраняет некоторые права полного и коммандитного товарищества. Так, ГмбХ не обязано публиковать отчеты.

Законодательство Германии не содержит никаких общих ограничений типов имущества, которое может быть предметом лизинговой сделки, нет ограничений в отношении сроков лизинговой сделки. Все правовые условия лизинговой деятельности в стране создаются судебной практикой и постановлением налоговых служб. Так, согласно п. 1 параграфа 39 "Общего налогового кодекса" активы приписываются юридическому собственнику (для налоговых целей). Однако если третье лицо владеет активом таким образом, что может в течение всего срока полезного использования актива исключить всякое экономическое влияние юридического собственника на актив, он может быть приписан к этому третьему лицу как к экономическому собственнику.

Постановление об аренде с полной выплатой закрепляет экономического собственника в сделках, касающихся оборудования.

В немецком законодательстве существуют нормы, согласно которым после требования процедуры признания неплатежеспособности лизингополучателя он может решать, будет ли контракт завершен. Определенное воздействие на деятельность немецких лизинговых компаний оказывают региональные нормативные акты по лизингу, которые приняты, например, в землях Саксонии, Гессен. Там применяется норма, в соответствии с которой в случае, если лизингополучатель оказывается несостоятельным, лизингодатель имеет преимущественное право перед другими кредиторами как собственник сдаваемых в лизинг активов.

В 2006-2007 годы в Германии проводится реформа налогового законодательства. Реформа важна Германии для того, чтобы привлечь инвесторов и удержать бизнес, особенно крупный, от ухода в страны с низкими налоговыми ставками. Налоговые ставки снижаются. Так, ранее, налог на прибыль составлял 38,36%. Теперь, в соответствии с новыми нормами немецкого корпорационного налогового закона, лизинговые компании платят налог на прибыль по ставке 25%, плюс единый дополнительный налог - 5,5%, то есть в сумме - 30,5%. В 2006 году общая налоговая ставка налога, включая муниципальный промысловый налог, составляла 36,9%. Вместе с тем расширяется налоговая база. Необходимо отметить увеличение норм амортизационных отчислений для 2006 и 2007 года - с 20 до 30%. Эта мера призвана повысить инвестиционную активность.

Налог на добавленную стоимость постепенно увеличивается. Ранее он составлял 14%, затем - 16%, а с 2007 года - 19%. Независимо от того, кто является экономическим собственником арендованного объекта, аренда облагается НДС, уплачиваемым лизингодателем. Последний взимает соответствующую сумму с лизингополучателя, который может вычесть такой НДС как входящий НДС (и потребовать его выплаты обратно, если это возможно).

По оценке специалистов BDL, экономическая ситуация в стране в начале 2007 года была очень благоприятной, и налицо все признаки того, что немецкая экономика в целом и лизинг, в частности, в будущем будут продолжать свое развитие. А теперь рассмотрим лизинг во Франции.

Во Франции внимание к лизинговому бизнесу было обращено в конце пятидесятых годов прошлого века. Первое лизинговое соглашение было подписано 22 февраля 1961 года компанией Separafitec. В 1962 году эта компания была переименована в "Локофранс". Спустя четыре года в 1965 году во Франции уже насчитывалось 28 лизинговых компаний.

Законодательный акт о лизинге - Закон от 2 июля 1966 года № 66-455 "О предприятиях, практикующих кредит-аренду" определяет и регулирует лизинг оборудования и недвижимого имущества.

Лизинговые операции характеризуются тремя основными критериями:

* лизинг с опционом выкупа имущества или без опциона на выкуп имущества;
* лизинг оборудования или лизинг недвижимости;
* лизинг для профессиональных или частных целей.

Сделки с опционом выкупа имущества по остаточной стоимости называются credit-bail или финансовый лизинг.

В соответствии с законодательством финансовый лизинг имеет место только в том случае, если:

* лизингодатель покупает оборудование до его последующей сдачи в аренду;
* лизингодатель предоставляет лизингополучателю право выкупа имущества по заранее оговоренной цене, учитывающей размер предварительно сделанных лизинговых платежей;
* лизингополучатель использует оборудование для производства или в коммерческой деятельности.

Соглашение будет признано как credit-bail, если оборудование лизингодателем будет куплено у третьей стороны. Производитель оборудования не может сдать его в лизинг по договору credit-bail, то есть не допускается прямой лизинг. Краткосрочные сделки финансового лизинга (продолжительностью до двух лет) представляют большой интерес для Центрального Банка Франции, который с 1997 года, наряду с коммерческими банками, кредитует контракты credit-bail.[[16]](#footnote-16)

Сделки с опционом выкупа движимого имущества по остаточной стоимости называются location avec option d`achat (LOA). Эти сделки проводятся c оборудованием для потребительских целей, в основном, с частными автомобилями или яхтами.

Сделки без опциона на выкуп имущества по остаточной стоимости называются location.

Деятельность компаний, которые занимаются credit-bail и LOA, подлежит прямому государственному регулированию. Эти компании должны быть зарегистрированы, и получить статус финансовой компании в Банке Франции. Они должны выполнять определенные обязательства по минимуму капитала, приемлемому для ведения бизнеса, находится под надзором Соmmission Bancaire. Компании, позиционируемые как location, такими требованиями не стеснены.

Согласно французскому Налоговому кодексу, в отношениях лизингодателя и лизингополучателя только первый может амортизировать сдаваемые в аренду активы. Амортизация может осуществляться по прямому методу или в некоторых случаях - по методу уменьшающегося остатка. Суммы, уплачиваемые лизингополучателем за осуществление права покупки, рассматриваются как капитальные затраты. При получении актива лизингополучатель может амортизировать эти суммы.

Многие лизинговые компании Франции объединены в составе национальной ассоциации (Association Francaise des soci?t?s financi?res - ASF). Согласно данным ASF и LEASEUROPE, в 2005 году в состав этой ассоциации входили 123 компании.

В 2006 году стоимость всех новых заключенных договоров лизинга составила 36099,29 млн евро. Это на 4,3% больше результата предыдущего 2005 года. Вместе с тем удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в этой стране не столь велик, как в других экономически развитых странах. В 2005 году он соответствовал 11,7%, а удельный вес лизинга в ВВП\*\* - 1,35%.

Наиболее крупные лизингодатели Франции (см. таблицу 4) занимают высокие места в мировом и европейском табеле о рангах.

Представленные в таблице 4 шесть лизингодателей держали 80,9% лизинговых операций в стране, а на долю первых двух лизингодателей - SG Equipment Finance и BNP Paribas Lease Group приходилось 47,7%.

Таблица 6 Ведущие лизингодатели Франции в 2006 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Объем нового бизнеса в Европе, млн евро | Объем портфеля в Европе, млн евро | Число новых контрактов | Средняя стоимость 1 договора лизинга, тыс. евро |
| SG Equipment Finance | 8917,418 | 18020,269 | 130631 | 68,3 |
| BNP Paribas Lease Group | 8312,908 | 20255,721 | 250083 | 33,2 |
| Credit Agricole Leasing | 3766,805 | 11831,198 | 69383 | 54,3 |
| RCI Banque | 3277,518 | 5132,496 | 218632 | 15,0 |
| Arval | 2955,020 | 5952,315 | 172147 | 17,2 |
| NATIXIS Lease | 1968,320 | 6204,000 | 17481 | 112,6 |
| Всего: | 29197,989 | 67395,999 | 858357 | 34,0 |

Объем задолженности лизингополучателей по действующим договорам (лизинговый портфель) у первой шестерки превышал стоимость нового бизнеса в 2,308 раза. Средняя стоимость заключенных договоров лизинга составляет всего 34 тыс. евро, так как высок удельный вес лизинга легкового автотранспорта. Этот показатель значительно меньше, чем в других европейских странах - лидерах лизингового рынка.

Представляет интерес изменение структуры лизинга оборудования во Франции. Для сравнения сопоставим данные ASF за 2005 и 2000 год.

Наибольшим колебаниям были подвержены такие сегменты рынка как лизинг оборудования (-6,3 процентных пункта) и автотранспорт - в совокупности увеличение здесь составило 7,1 процентных пунктов.

Основная масса договоров лизинга оборудования (87,8%) заключается в стране на срок от 2 до 5 лет, еще 10% - на срок от 5 до 10 лет. На более чем 10-летний период заключается менее 2% договоров.

Во Франции традиционно популярен лизинг недвижимости. Закон предоставил режим налоговой открытости "компаниям по недвижимости в торговле и промышленности", исключительным объектом деятельности которых являлась аренда помещений для производственных нужд. Большинство договоров лизинга недвижимости (90%) заключаются на срок от 8 до 16 лет. Менее чем на 8 лет заключается всего 10% договоров. Однако средняя стоимость договоров лизинга недвижимости не столь велика. Например, у специализирующейся на этом бизнесе компании NATIXIS Lease данный показатель составлял в 2006 году всего 112,5 тыс. евро.

Таблица 7 Структура лизинга Франции, в %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сегменты рынка | 2000 г. | 2005 г. | Отклонение, в процентных пунктах |
| Машины и промышленное оборудование | 37,2 | 30,9 | -6,3 |
| Компьютеры и офисная техника | 15,7 | 14,8 | -0,9 |
| Легковые автомобили | 17,8 | 22,6 | +4,8 |
| Грузовые автомобили и другие транспортные средства | 27,6 | 29,9 | +2,3 |
| Другое оборудование | 1,7 | 1,8 | +0,1 |

Очень развит лизинговый бизнес в знаменитом французском банке Societe Generale. Здесь была создана одна из наиболее разветвленных в мире лизинговых структур Sogelease, расположенных по всему миру. По суммарным объемам - это один из крупнейших лизингодателей в мире и Европе. Финансирование лизинга осуществляется по следующим пяти основным группам имущества: транспортное (корабли, самолеты, контейнеры, трайлеры); нефтяное (платформы, баржи и суда, заводы); городские здания и оборудование для общественных работ; крупные инвестиционные программы в области информационных технологий, создания и модернизации промышленных и строительных предприятий; медицинский сектор.[[17]](#footnote-17) Сроки лизинга в компаниях банка Societe Generale варьируются от 3 до 18 лет в зависимости от срока жизни имущества. В России крупным оператором лизинга этого банка является компания "БСЖВ Лизинг".

Другой крупнейший лизинговый оператор - BNP Paribas Lease Group, который образовался при слиянии в 2000 году UFB Locabail и BNP Lease. Здесь работает 2385 сотрудников, в том числе 1544 в 59 офисах во Франции и 841 - в других 14 странах. На долю этого лизингодателя приходится более 20% лизингового рынка Франции. С оценкой ситуации во Франции и Германии, нельзя забывать про родину первой зарегистрированной лизинговой компании в мире, Великобританию.

Первая в мире зарегистрированная лизинговая компания — Birmingham Wagon Company была основана 20 марта 1855 года в Бирмингеме (Англия). Эта компания давала в лизинг на срок в 5–8 лет железнодорожные вагоны для перевозки угля и различных минеральных ресурсов.

В 1861 году появилась другая, аналогичная по профилю деятельности компания - North Central Wagon and Finance Company, передававшая в HP вагоны железнодорожным компаниям, каменноугольным копям и каменоломням. В тот год прибыль лизингодателя составила 637 фунтов, а в 1865 году общая стоимость вагонов, переданных пользователям на условиях аренды-продажи, составила 105 тыс. фунтов. В конце XIX века North Central Wagon and Finance Company насчитывал в обороте на условиях HP около 25 тыс. вагонов.

В начале ХХ века лизинговый бизнес в Великобритании все в большей степени специализировался на определенных типах оборудования, например машин для производства различных видов обуви, телефонного оборудования.[[18]](#footnote-18)

Первопроходцем современного лизингового бизнеса в Великобритании стала компания Mercantile Leasing Company, которая была учреждена 8 июня 1960 года.

В лизинговой индустрии Великобритании используются три вида лизинговых продуктов: финансовый лизинг; соглашения по аренде товаров с опционом покупки; оперативный лизинг.

Контракт "а leasing" представляет собой контракт между лизингодателем и лизингополучателем для сдачи внаем особого актива. Лизингодатель удерживает за собой право собственности на актив, но передает право использования актива лизингополучателю на согласованный период времени за определенные арендные платежи.

Контракт "а hire purchase contract"предназначен для сдачи внаем актива, который содержит в себе положение, предоставляющее нанимателю опцион (т. е. право) приобрести правовой титл на актив после исполнения определенных условий в контракте. В контракте может содержаться условие внесения точно определенного платежа в конце аренды.

И тот, и другой контракт регулируются Бухгалтерским стандартом SSAP 21. Общее между лизингом и арендой-продажей - оба продукта отделяют пользование от собственности. Основное различие договора аренды-продажи и лизинга заключается в том, что пользователь по договору лизинга не имеет права покупки используемого им оборудования (т. е. в английский договор лизинга не может быть включено условие, которое стало обязательным элементом в договоре лизинга, заключенном на континенте). Аренда-продажа - это продукт, облегчающий компании приобретение актива.

Таким образом, финансовый лизинг в британском определении представляет более узкое понятие, чем соответствующие определения во многих других странах. При финансовом лизинге клиент обязуется полностью оплатить капитальную и финансируемую стоимость (т. е. и проценты) и имеет обычно право получить титул - выгоды от какой-либо остаточной стоимости в конце лизингового периода, но не может стать собственником актива.

Лизинг - это метод получения 100% финансирования оборудования, тогда как в контракте аренды-продажи такого же оборудования может быть предусмотрен депозит на сумму 10% и более от стоимости имущества. Как видно, ближе к российскому пониманию лизингового договора относится британский контракт аренды-продажи.

Бухгалтерский стандарт SSAP 21 "Бухгалтерский учет и отчетность арендных соглашений" предписывает, как следует трактовать все вопросы, связанные с бухгалтерской стороной аренды. В нем проводится различие между двумя видами таких операций.

Под финансовым лизингом понимается сделка, при которой "в основном все риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным средством переходят на арендатора".[[19]](#footnote-19)

Финансовая аренда должна учитываться арендатором и как актив, и как пассив для выплаты арендных платежей в будущем. Этот актив подлежит амортизации. Денежные платежи для покрытия арендного обязательства распределяются на весь период действия арендного соглашения.

С лизинговых компаний в Великобритании взимаются такие основные налоги, как:

* корпоративный налог: ранее ставка корпоративного налога достигала 52%. В соответствии с "Финансовым законом 2006" произошли радикальные изменения в системе налогообложения. Так, в 2006/2007 финансовом году ставка корпоративного налога составляла: по прибыли до 300 тыс. фунтов - 19%; свыше 300 тыс. до 1500 тыс. фунтов - 19-30%; свыше 1500 тыс. фунтов - 30%;
* налог на капитал (обычно в размере 1%, взыскивается с суммы, вырученной компаниями с ограниченной ответственностью от выпуска акций);
* НДС (его стандартная ставка с 2006/2007 года равна 17,5%);
* местные налоги (преимущественно на недвижимость).

Таблица 8 Лизинговые инвестиции в оборудование в Великобритании по типам активов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Виды активов | Удельный вес, % |
| 2000 | 2005 |
| 1 | Машины и промышленное оборудование | 23,4 | 9,4 |
| 2 | Компьютеры и офисное оборудование | 18,4 | 15,0 |
| 3 | Автотранспортные средства | 39,4 | 39,8 |
| 3.1 | Легковые автомобили | 28,0 | 29,9 |
| 3.2 | Грузовики | 11,4 | 9,9 |
| 4 | Авиатранспорт, корабли, железнодорожный транспорт | 12,8 | 23,3 |
| 5 | Другое оборудование | 6,1 | 12,5 |
|   | Всего: | 100,0 | 100,0 |

Исторически в Великобритании правовой собственник завода и машины, передаваемых в лизинг (лизингодатель), имел право на налоговые скидки, квалифицируемые как капитальные расходы, то есть расходы на приобретение основного капитала. Действительно, стимулом для активного развития лизинга служили налоговые льготы. Так, в 1970-е - начале 1980-х годов компании имели право вычитать 100% инвестиций из налогооблагаемой прибыли в году, в котором они производились, правда, только в конце отчетного года. Сначала использовался общий для всех норматив 100-процентной скидки, потом он был заменен сначала на 75-процентный, а затем на 50-процентный норматив и, в конце концов, сведен до 0%.

Однако в последнее время в основном использовалась "долгосрочно фондируемая аренда", при которой лизингодатель облагался налогами только на финансовый элемент лизинговых платежей, но при этом не получал права на налоговые скидки на капитал в течение срока аренды. Здесь следует иметь в виду, что платежи лизингополучателя состоят из двух элементов:

* капитальный элемент - плата за право приобретения объекта, равная цене, уплаченной лизингодателем;
* финансовый элемент - сумма процентов.

Лизингополучатель имел право на налоговые скидки на капитал, как если бы все капитальные расходы были понесены вначале - часто в эквиваленте стоимости актива, а также имел право на вычет финансового элемента при подсчете налогооблагаемой прибыли за весь период действия соглашения. Причем при прямом лизинге право на налоговые скидки имел лизингодатель, а при лизинге с правом покупки объекта право на налоговые скидки предоставлялось лизингополучателю.

Как часть реформы Корпоративного налога предусматривались фундаментальные изменения в части налогообложения лизинга, включая установление фиксированного уровня налоговых скидок в системе британской амортизационной политики. Таким образом, налоговые скидки, как инструмент налогообложения остаются в новой системе налогообложения заводов и машин.

Реформа, представленная в "Финансовом законе 2006", предусматривает новые дефиниции, идентифицирующие различные виды аренды, которые функционируют как финансовые сделки - "долгосрочно фондируемая аренда" и "краткосрочная аренда".

Долгосрочно фондируемые виды аренды завода или машин являются финансовым лизингом или оперативным лизингом. Они проходят специальный тест на величину лизинговых платежей или продолжительность экономической жизни актива.

Под финансовым лизингом понимается сделка, при которой "в основном все риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным средством переходят на арендатора". Обычно это происходит, если в начале действия арендного соглашения текущая стоимость минимально установленных арендных выплат, включая первичный взнос арендатора, покрывает 80% стоимости арендованного средства. До 2006/2007 года этот показатель соответствовал 90% и более. При этом срок аренды завода или машины составляет большую часть срока экономической службы актива - 65% (до 2006/2007 года - 70%).

Краткосрочная аренда предусматривает сроки договоров лизинга - до 5 лет или от 5 до 7 лет и при этом должны выполняться следующие условия:

* эта аренда является финансовой арендой;
* лизинговые платежи в первый год должны быть не более чем на 10% меньше, чем платежи второго года и лизинговые платежи в любой последующий год должны быть не более чем на 10% больше, чем платежи второго года;
* остаточная стоимость актива должна быть не менее чем на 5% меньше справедливой стоимости актива на начало срока аренды.

Таким образом, были приняты меры для исключения возможностей манипулировать терминами "долгосрочно фондируемая аренда" и "короткая аренда".

При "лизинге через границы" введены ограничения, суть которых сводится к следующему: при использовании международных операций право на скидку снижалось до ставки в 10% в отличие от 25%. Считается, что такая мера открывает возможности в большей степени осуществлять лизинговый бизнес непосредственно в Великобритании.

При долгосрочной финансовой аренде лизингополучатель считает капитальные расходы эквивалентно сумме текущих расходов по минимальной сумме лизинговых платежей.

Право на налоговые скидки по долгосрочному лизингу. Для целей капитальных расходов лизингополучатель при долгосрочном фондированном лизинге имеет право на налоговую скидку. При этом лизингополучатель платит как субъект, имеющий право на налоговую скидку по капитальным расходам, в том случае, если завод или машина отвечали в начале срока аренды требованиям долгосрочно фондируемого лизинга. Счет капитальных расходов зависит от типа аренды - долгосрочно фондируемый финансовый лизинг или долгосрочно фондируемый оперативный лизинг.

Когда завод или машина используются для целей лизинга при долгосрочно фондируемом лизинге лизингодатель будет считать капитальные затраты эквивалентно общим текущим расходам минимума лизинговых платежей и каких-либо не освобожденных арендных платежей до начала срока лизинга.

Если завод или машина являются активом с долгой жизнью, то есть экономическая жизнь его составляет менее 25 лет, то хозяйствующий субъект исключит еще и 6% в годовом измерении. Это относится к железнодорожному подвижному составу и трамваям, кораблям, автомобилям и затратам на машины или заводы, к жилым домам, магазинам, отелям и офисам.

В Великобритании действует Ассоциация финансов и лизинга (Finance and Leasing Association). В 2005 году компании, которые входили в состав этой ассоциации, "держали" 95% стоимости всех новых договоров лизинга в стране. Кроме того, функционирует Британская ассоциация аренды и лизинга автотранспорта (British Vehicle Rental and Leasing Association).

Во второй половине 1990-х годов лизинговые продукты пользовались большим спросом в Великобритании. В 1996-2000 годы ежегодно заключались договоры в объемах от 21,8 до 23,4 млрд фунтов. В 2001-2005 годы - от 24,2 до 27,2 млрд.[[20]](#footnote-20)

Удельный вес сделок Hire purchase(НР) в 2000 году составлял 38,8%, а в 2005 году - 45,2%. Наиболее часто сделки НР используются для "потребительских активов", таких как легковые автомобили стоимостью свыше 12 тыс. фунтов.

Лизинг оказывает влияние на макроэкономические показатели страны. Удельный вес лизинга в ВВП в 2005 году составлял 1,23%, а удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций находился на уровне 14,5%. Если же учитывать лизинг и HP, то удельный вес в общем объеме инвестиций в 2005 году равнялся 24,8%.

Удельный вес лизинга недвижимости в стоимости всех лизинговых операций составлял в 2005 году немногим более 2,3%. Причем 56,4% стоимости этих сделок приходится на договоры продолжительностью свыше 20 лет.

Таблица 9 Удельный вес сроков договоров лизинга оборудования в Великобритании, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | до 2 лет |  | 5-10 лет | свыше 10 лет |
| 2000 | 16,3 | 60,7 | 7,2 | 15,8 |
| 2005 | 22,0 | 32,8 | 19,1 | 26,1 |

Сроки предоставления оборудования в лизинг претерпели заметные изменения. Как видно из таблицы 2 продолжительность договоров лизинга в целом возросла за счет сделок свыше 5 лет. Вместе с тем при проектировании лизинговых операций необходимо иметь в виду, что по законодательству Великобритании не существует каких-либо ограничений по срокам лизинговой сделки.

К числу наиболее крупных лизингодателей мира относится Lombard Business Finance. В 2006 году в Европе, включая Великобританию, им было заключено 62044 новых договоров лизинга на сумму 12168,182 млн евро. То есть средняя стоимость одного договора составляла 196,1 тыс. евро. При этом лизинговый портфель достиг уровня в 29518,921 млн евро, то есть превышал стоимость нового бизнеса в 2,426 раза. На долю этого лизингодателя приходится 22,4% нового лизингового бизнеса Великобритании.

Другой заметный в Европе и мире лизингодатель - Lloyds TSB Asset Finance Division, который заключил в 2006 году в Европе, включая Великобританию, 349778 новых договоров лизинга на сумму 4898,743 млн евро. То есть средняя стоимость одного договора составляла 14,0 тыс. евро. При этом лизинговый портфель был на уровне в 9430,046 млн евро, то есть превышал стоимость нового бизнеса в 1,925 раза. Эти показатели свидетельствуют о том, что в основе нового бизнеса Lloyds TSB Asset Finance Division были сделки HP, включая легковые автомобили, оперативный лизинг. Этот лизингодатель "держал" 9,0% нового лизингового бизнеса Великобритании.

Таким образом, только два британских лизингодателя владели почти третью нового лизингового бизнеса страны. Это означает, что уровень концентрации лизинга в Великобритании пока достаточно высокий.

В России до сих пор нет уважения к законам, даже те несовершенные законы, которые уже существуют, работают далеко не всегда,- часто можно видеть произвол чиновничества, процветает коррупция и взяточничество. Это, в том числе, является препятствием для более широкого внедрения международного лизинга в России. Между тем, для России, именно международный лизинг играет первостепенную роль, по причине острой необходимости реконструкции устаревших предприятий, конверсии предприятий военно-промышленного комплекса. Лизинг обеспечит тем самым плавный переход этих предприятий на принципы гармоничного производства, а значит, и на производство конкурентоспособной продукции. О ситуации на российском рынке лизинга будет рассмотрено в следующей главе.

3. РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

3.1 Становление лизинга в России. Нормативное регулирование лизинга в РФ

В России лизинг применялся до начала 90-х годов в сравнительно небольших масштабах и лишь в международной торговле. Однако и раньше напрокат сдавались легковые машины, а прокат по своей сущности близок к оперативному лизингу.

Позже, в 70- 80-е годы лизинг рассматривался советскими внешнеторговыми организациями прежде всего как одна из форм приобретения и реализации такого оборудования, как крупногабаритные универсальные и другие дорогостоящие станки, поточные линии, дорожно-строительное, кузнечно-прессовое, энергетическое оборудование, а также ремонтные мастерские, самолеты, морские суда, автомашины, вычислительная техника на базе ЭВМ и т.д., с использованием специальной формы кредита. Лизинг обычно фиксировался в соглашениях, заключенных между советскими и иностранными партнерами, на определенный срок.

Разновидностью лизинговой операции, активно применявшейся Минморфлотом СССР, являлся “бербоут - чартер” - наем морского судна без экипажа. Суть этой операции состояла в следующем. В соответствии с условиями контракта, заключаемого В/О “Совфрахт” Минморфлота СССР с посреднической фирмой, предоставляющей интересующее Минморфлот судно в аренду, на это судно, прибывшее в какой-либо из портов Западной Европы или Японии под флагом третьей страны, направлялся советский экипаж, поднимался флаг Советского Союза и судно поступало в распоряжение советской стороны для эксплуатации. По окончании или до истечения срока аренды по взаимно заключенному соглашению в качестве обязательного условия предусматривалось приобретение корабля арендатором.

На условиях “бербоут - чартер” Минфлот СССР приобрел значительный тоннаж - сухогрузы, пассажирские суда, танкеры, находившиеся в эксплуатации в течение 6 - 12 лет.

Достаточно активно применялся лизинг международных автомобильных перевозок внешнеторговым объединением “Совтрансавто”, которое приобретало за рубежом на условиях аренды с последующей покупкой различные виды грузового автомобильного транспорта: тягачи, рефрижераторные и тентовые полуприцепы, кузова, контейнерные шасси. На условиях аренды в СССР использовались иностранные контейнеры.

Начало современного развития лизинговых операций на отечественном рынке можно отнести к 1988 — 1989 гг. в связи с внедрением арендных форм хозяйствования. Заметным явлением в становлении начальных правил применения лизинга стали Основы законодательства СССР об аренде от 23 ноября 1989 года № 810-1 и письмо Госбанка СССР от 16 февраля 1990 года № 270 “О плане счетов бухгалтерского учета”, в котором был представлен порядок отражения лизинга в бухгалтерском учете. Развитие сети коммерческих банков способствовало внедрению лизинговых операций в банковскую практику. Так, в 1988 г. было создано совместное советско-финское лизинговое СП «Арендмаш» по сдаче в аренду строительной техники инофирмам, работающим в СССР. В том же году было образовано, а с 1989 г. стало действовать АО «Совфинтрейд», в уставе которого предусматривалось проведение лизинговых операций.

В 1990 г. было создано четыре лизинговые компании: во Владивостоке — Дальневосточная акционерная лизинговая компания «Дальлизинг» (сфера деятельности — лизинг рыболовецких судов, шахтного оборудования); в Нижнем Новгороде — торгово-лизинговое объединение «РОССИЯ» (операции со станочным оборудованием, прокатными станами, электронными системами); в Ярославле — лизинговая компания «Ярославтехлизинг», а в Санкт-Петербурге — компания «Балтийский лизинг». В июле 1991 г. в Санкт-Петербурге появилась компания «Петролизинг», а в 1992 г. в Москве — компании «Лизингбизнес», «Межсбер-Юраско лизинг», «Промстройлизинг». В том же году образовалось Русское акционерное лизинговое общество — РАЛИО. В 1993 г. в Москве были зарегистрированы Русско-германская лизинговая компания («РГ Лизинг») и Русская авиационная акционерная лизинговая компания «Аэролизинг», а в Пензе — компания «Лизинком».

В соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 29 декабря 1990 г. № 1369 в июне 1991 г. была создана, а с декабря приступила к работе международная советско-французско-немецкая лизинговая компания «Евролизинг». Ее учредителями с советской стороны стали Внешэкономбанк СССР, Совморфлот и Госснаб СССР, с французской - один из крупнейших банков Европы “Банк Насиональ де Пари” (Bank National de Paris), а с немецкой - одна из крупнейших лизинговых компаний Западной Германии - “Митфинанц ГмбХ”.

В октябре 1994 г. учреждается Российская ассоциация лизинговых компании (Рослизинг), которая является некоммерческой организацией; она призвана выражать и отстаивать интересы профессиональных участников лизингового рынка. Основными направлениями ее деятельности являются:

• содействие развитию рынка лизинговых услуг в России;

• координация деятельности членов Ассоциации, объединение их сил и средств для осуществления совместных взаимовыгодных проектов и операций как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

• разработка совместно с органами государственного управления стратегических направлений развития лизинга в России;

• участие в развитии и совершенствовании законодательной и нормативной базы лизинговой деятельности в России;

• представление интересов и защита прав членов Ассоциации в государственных и общественных организациях как на территории России, так и за рубежом;

• участие в работе международных лизинговых организаций.

При создании ассоциации «Рослизинг» в ее состав вошли 15 компаний. По материалам «Евролиза», корреспондентским членом которого (впоследствии — действительным членом) стала российская ассоциация, в 1995 г. учет велся по результатам деятельности 19 компаний, в 1996 г.— по 24. На данный момент в ассоциацию входит более 150 компаний, которые работают практически во всех ключевых отраслях промышленности - это и атомная энергетика, и связь, и телекоммуникации, и автомобильный и авиационный транспорт, и горнодобывающая отрасль, нефте- и газодобыча, это и социальная сфера. В ассоциацию входят не только лизинговые компании, активно работающие на рынке лизинга, но также и страховые компании, сопровождающие лизинговые операции, такие как: «ГУТА - Страхование» ЗАО, [«Ренессанс Страхование Группа» ООО](http://www.rosleasing.ru/companys/?ident=129), и другие.[[21]](#footnote-21)

Выполняя поручение Президента Российской Федерации, Правительство России своим постановлением от 29 июня 1995 г. № 633 утвердило Временное положение о лизинге. Этот документ заложил нормативные и методологические основы лизинговой деятельности в нашей стране.

Следуя общепринятой в мире практике, Временное положение определило лизинг как самостоятельный вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору лизинга (финансовой аренды) лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Схожие в целом трактовки основных проблем лизинга содержались и во второй части Гражданского кодекса Российской Федерации гл. 34, § 6, вступившей в действие 1 марта 1996 г.

В целях повышения финансовой привлекательности лизинговых операций было принято постановление Правительства Российской Федерации от 20 ноября 1995 г. № 1133 «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли». Согласно данному постановлению проценты по полученным субъектами лизинга заемным средствам для осуществления лизинговых операций, а также лизинговые платежи включаются в состав затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг). Таким образом, кредитно-финансовые учреждения, выступающие в роли лизингодателей, получили возожность уменьшать налогооблагаемую базу на величину денежных средств, предоставляемых для осуществления лизинговых сделок. В свою очередь, лизингополучателям было предоставлено право относить лизинговые платежи на производственные затраты.

Эффективность лизинга напрямую зависит от гибкости государственной амортизационной политики. В рамках общего курса на повышение роли амортизационных отчислений как одного из основных источников формирования инвестиций постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» был установлен порядок, по которому ко всем видам движимого лизингового имущества, относящегося к активной части основных фондов, мог применяться в соответствии с условиями договора лизинга механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 3.

В соответствии с письмом Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 20 июля 1995 г. № 01-13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений» на основные средства, являющиеся объектом международного лизинга, распространялся режим временного ввоза, предусматривавший частичное освобождение от таможенных пошлин и сборов.

Развивалась методическая база лизинга. Министерством экономики и Министерством финансов Российской Федерации были разработаны типовой устав акционерной лизинговой компании, примерная форма договора о финансовом лизинге, методические рекомендации по расчету лизинговых платежей. Минфин РФ также утвердил инструкцию по бухгалтерскому учету лизинговых операций.

Государственная поддержка способствовала активизации лизинговой деятельности в стране. Увеличивалось число лизинговых компаний, расширялся спектр их услуг. Растущий интерес к лизингу стали проявлять ведущие российские коммерческие банки. Большинство новых лизинговых фирм учреждалось с их участием. В начале 90-х годов Мосбизнесбанк сформировал специализированную лизинговую компанию «Лизингбизнес», Межрегиональный банк – «Меликон», Промстройбанк в С.-Пб. – «Балтлиз», и именно по инициативе компаний «Меликон» и «Балтлиз» в 1994 году создаётся Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг).[[22]](#footnote-22) Свои лизинговые компании начали создавать предприятия агропромышленного комплекса, авиационной и других отраслей промышленности. На российский рынок стали выходить иностранные лизинговые фирмы.

В сентябре 1996 г. Комиссией при Министерстве экономики Российской Федерации были выданы первые 17 лицензий на право заниматься лизинговой деятельностью. С февраля 1997 г. лицензии стали выдавать не только резидентам, но и нерезидентам. К началу 1998 г. были выданы лицензии уже 408 российским и 43 зарубежным компаниям, а к августу 1998 г. (до кризиса) лицензирование прошли 776 лицензиатов, в том числе 710 резидентов и 66 нерезидентов из Австрии, Великобритании, Германии, Италии, Нидерландов, США, Швеции и других стран. К началу 1999 г. лицензии получили 823 компании, из них 753 резидента и 70 нерезидентов.

Из вышеперечисленного видно, что несмотря на несовершенство Российского законодательства и Российской экономики в целом, лизинг в России продолжает развиваться. Активность дальнейшего развития лизинга во многом зависит от совершенствования нормативно-правовой базы в РФ, об этом речь пойдет в следующем пункте.

# 3.2 Нормативное регулирование лизинга в РФ

Важнейшим условием интенсивного развития лизинга в российской экономике является формирование нормативно-законодательной базы лизинговых отношений. Начиная с 1994 г. органы исполнительной и законодательной власти приняли больше десяти нормативных актов, в целом способствующих развитию лизинга в России. Среди положительных аспектов нормативной базы, регулирующей лизинговую деятельность, следует отметить следующие:

• наличие основных определений терминов лизинга;

• достаточная свобода договорных отношений;

• ускоренная амортизация лизингового оборудования, включение затрат на осуществление лизинговой сделки в себестоимость продукции;

• рекомендации об установлении таможенных льгот для лизинговых компаний;

• рекомендации о снижении некоторых налогов для лизинговых компаний;

• ратификация Конвенции о международном финансовом лизинге.

Ниже проанализированы основные нормативные акты (в хронологическом порядке) относительно их влияния на законодательную базу лизинга и создания более прогрессивных и благоприятных условий для его успешного развития в России.

Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». В этом Указе впервые было дано определение лизинга и его объектов, установлена организационно-правовая форма создания лизинговых компаний. Указ также обязал правительство:

• подготовить рекомендации по вопросу о присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 1988);

• использовать мировой опыт при разработке лизингового законодательства в России;

• установить таможенные льготы для оборудования, ввозимого по лизинговому договору;

• разработать постановление по вопросам финансового лизинга.

Постановление Правительства Российской Федерации от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» и утвержденное им Временное положение о лизинге. В этом Положении были определены общие принципы осуществления лизинговых операций, права и обязанности участников лизингового договора, а также состав и порядок лизинговых платежей, требования к отражению лизинговых операций в бухгалтерском учете. Кроме того, это постановление предусматривало подготовку предложений о предоставлении налоговых льгот для лизингодателей и инвесторов, осуществляющих операции финансового лизинга со сроком действия не менее трех лет.

Среди принципов, определенных этими постановлениями, можно отметить следующие:

• в лизинговой сделке участвуют продавец, лизингодатель и лизингополучатель;

• лизингодатель сохраняет право собственности на сдаваемое в лизинг имущество в течение всего срока действия лизингового договора;

• разрешается применение штрафных санкций (размер штрафа оговаривается в договоре) в отношении лизингополучателя за просроченные платежи;

• лизингодатель имеет право потребовать у лизингополучателя возвратить имущество, если он не выполняет условия договора.

Постановление содержало ряд рекомендаций. Так например, рекомендовалось включать в полном объеме в себестоимость продукции лизинговые платежи и платежи по процентам за кредиты банков и других кредитных учреждений, которые были использованы на осуществление лизинговой деятельности.

Постановление Правительства Российской Федерации от 20 ноября 1995 г. № 1133 «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли». В соответствии с этим постановлением субъекты лизинговой деятельности получили возможность относить на себестоимость продукции (работ, услуг) лизинговые платежи по операциям финансового лизинга и проценты по полученным заемным средствам, используемым для осуществления лизинговых договоров с учетом установленных ограничений. Затраты на оплату процентов по рублевым кредитам относятся на себестоимость продукции в пределах учетной ставки Центрального банка РФ, увеличенной на три пункта, по валютным кредитам — в пределах ставки LIBOR, увеличенной на три пункта (но не более 15%).

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Вступил в действие 1 марта 1996 г.. Раздел Гражданского кодекса гл. 34, § 6, посвященный финансовой аренде, закрепляет некоторые временные нормы, установленные постановлением Правительства Российской Федерации № 633. Указанный параграф содержит определение договора финансовой аренды и его предмета, условия передачи арендатору предмета договора финансовой аренды, перехода к арендатору риска случайной гибели или случайной порчи имущества и др. Гражданским кодексом установлено, что лизинговая сделка определяется отношениями трех сторон: продавца, лизингодателя и лизингополучателя. Лизингодатель является собственником оборудования, передаваемого в аренду.

Вступление в действие части второй Гражданского кодекса закрепило правовую базу лизинга и явилось серьезным шагом на пути формирования целостной системы правового регулирования лизинговых отношений.

Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 1996 г. № 167 «Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации». Введенная этим постановлением процедура лицензирования лизинговых компаний позволяет оградить лизинговый рынок от случайных и ненадежных участников. Лицензия, выданная Министерством экономики РФ, действительна на всей территории России на срок от одного года до пяти лет.

Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утвержденные Министерством, экономики РФ 16 апреля 1996 г. и согласованные с Министерством финансов РФ. Эти методические рекомендации были разработаны Министерством экономики РФ и предназначены для расчетов лизинговых платежей при заключении договоров финансового лизинга.

Под лизинговыми платежами 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, плата за дополнительные услуги лизингодателя, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрен выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей. Лизинговые платежи осуществляются в виде отдельных взносов.

Постановление Правительства Российской Федерации от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации». В нем предусмотрено выделение средств в 1997—2000 гг. для финансирования на конкурсной основе высокоэффективных инвестиционных проектов, реализуемых с использованием финансового лизинга. Кроме того, в этом постановлении определено, что ко всем видам движимого имущества, являющегося объектом лизингового договора и относимого к активной части основных фондов, может применяться механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3, а также что условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучаеля могут определяться по согласованию между сторонами лизингового договора.

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 17 февраля 1997 г. № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга». Принят во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 27 июня 1996 г. № 752. Этим приказом:

• утверждены Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга согласно Приложению 1 к настоящему приказу;

• признан утратившим силу приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 сентября 1995 г. № 105; введены изменения к плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению, утвержденных приказом Минфина СССР от 1 ноября 1991 г. № 56. Счет 03, предназначенный для обобщения информации о наличии и движении вложений предприятия в материальные ценности, предоставляемые по договору аренды (лизинга), определен в следующей редакции: «Доходные вложения в материальные ценности».

Федеральный закон Российской Федерации от 8 февраля 1998 г. №16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге». Принятое Государственной Думой решение о присоединении к Конвенции является позитивным шагом, так как последняя получила широкое признание во всем мире как серьезная база для написания национального закона о лизинге.

Федеральный закон «О лизинге» от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ.

Он состоит из шести глав, включающих 39 статей (в Гражданском кодексе Российской Федерации лизингу посвящен один параграф из шести статей).

Федеральный закон однозначно определяет лизинг как вид инвестиционной деятельности и устанавливает своими целями развитие различных форм инвестиций в средства производства на основе операций лизинга, защиту прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования. Данное определение лизинга более широкое, чем понятие «финансовая аренда», примененное в § 6 гл. 34 «Аренда» Гражданского кодекса РФ. В настоящем изменении определения не следует видеть только новую форму, оно отражает сущность понятия и характеризует качественный скачок в развитии лизинга в Российской Федерации.

Огромна роль Закона в защите прав лизингодателя как инвестора. Определены меры и условия оперативного изъятия имущества у недобросовестного лизингополучателя, систематически не выплачивающего лизинговые платежи; кроме того, впервые лизингодатель как кредитор имеет возможность контроля за финансовым положением своего должника— лизингополучателя.

Физические лица включены наряду с юридическими лицами в состав равноправных участников лизинговых сделок (статьи 1, 2 и 4).

Впервые определены формы, типы и виды лизинга, в частности, основные формы лизинга— внутренний и международный, типы— долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный; виды — финансовый, возвратный и оперативный.

Определена правовая база сублизинга, а также разрешены проблемы совмещения обязательств его участниками.

Законом установлено, что лизинговая деятельность лизинговых компаний, а также граждан, осуществляющих лизинговую деятельность и зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, ведется на основании разрешений (лицензий), полученных в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Лицензирование лизинговой деятельности нерезидентов Российской Федерации должно осуществляться после их постановки на учет в целях налогообложения на территории РФ.

Для успешной деятельности лизинговых компаний безусловным основанием являются фундаментально проработанные в Законе главы 2 и 3, посвященные вопросам правовых основ лизинговых отношений (статьи 10—26) и экономических основ лизинга (статьи 27—35), о чем неоднократно уже сообщали руководители практикующих лизинговых компаний.

Предпринятая в Законе попытка облегчить таможенный и валютный режимы, предоставить налоговые льготы не получила необходимого завершения, так как не получила отражения в профильных законах, которыми руководствуются ЦБ, МНС и другие органы. Закон не устранил пробелы, имеющиеся в Гражданском кодексе по сублизингу. В Законе нужны разъяснения по лизингу недвижимости, недопустимо определять все издержки лизинговой компании на стадии формирования лизинговой сделки, как это предусмотрено в Законе. Полный учет затрат можно осуществить только в конце срока лизинга. Лизинговые правоотношения должны быть сгруппированы в виде самостоятельной конструкции.

Помимо доработки закона «О лизинге», который должен обеспечить более стабильную и четкую законодательную базу для лизинговой деятельности, а также совершенствования порядка лицензирования лизинговой деятельности в РФ, необходимо принять меры по развитию сектора финансового лизинга на основе введения четко изложенных и рациональных нормативных актов в сфере учета, налогообложения и экономического регулирования. Проблемы связанные с этим широко представлены в следующем параграфе.

3.3 Проблемы экономического регулирования, налогообложения и учета лизинга

Немаловажным на наш взгляд представляется вопрос о бухгалтерском учете лизингового имущества и лизинговых операций. Особенности отражения в бухгалтерском учете лизингового имущества закреплены в утвержденных приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25 сентября 1995 г. № 105 «Об отражении в бухгалтерском учете и отчетности лизинговых операций».

Установленный данным документом порядок бухгалтерского учета передаваемого во временное пользование имущества распространяется только на операции финансового лизинга.

Наиболее распространенным и урегулированным видом лизинга является финансовый лизинг. Он характеризуется тем, что лизингодатель приобретает имущество для лизингополучателя (финансирует будущее пользование имуществом), а затем возмещает свои затраты и получает вознаграждение через периодические лизинговые платежи. При этом срок, на который имущество передается лизингополучателю во временное владение и пользование, совпадает с нормативным сроком его службы.[[23]](#footnote-23)

Правовое поле осуществления лизинговых операций определено статьями 665 — 670 ГК РФ и Федеральным законом от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Поскольку имущество, принятое в лизинг, может учитываться на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению, а амортизационные отчисления производит сторона, на балансе которой находится предмет лизинга, то возникают различные варианты организации бухгалтерского и налогового учета лизинга в зависимости от условий договора. Поэтому, если имущество, переданное в лизинг, числится на балансе у лизингополучателя, лизингодатель ежемесячно включает в доходы поступившие лизинговые платежи, а в расходы он сможет отнести первоначальную стоимость предмета лизинга только тогда, когда закончится договор лизинга и арендованное имущество перейдет в собственность лизингополучателя. Из-за этого после окончания договора у лизингодателя образуется значительный убыток от выбытия основного средства. Но зачастую лизингодатель передает предмет лизинга в собственность лизингополучателю раньше, чем тот амортизирует его полностью. Однако пункт 3 статьи 268 Налогового кодекса РФ запрещает единовременно включать в расходы убыток от реализации амортизируемого имущества, по которому еще не истек срок полезного использования. Согласно данной статье, такой убыток надлежит списывать равными долями до тех пор, пока не истечет срок амортизации имущества. МНС РФ придерживалось мнения, что это положение НК РФ распространяется в том числе и на лизингодателя, и это невзирая на то, что имущество уже передано в собственность другой стороне и амортизацию начисляет лизингополучатель.[[24]](#footnote-24) Однако Минфин РФ разъяснил, что данная норма не может распространяться на лизингодателя, поскольку для него лизинговое имущество амортизируемым имуществом не является: его амортизирует лизингополучатель. Поэтому лизингодатель вправе списать на расходы всю стоимость предмета лизинга, учитываемого на балансе у лизингополучателя, сразу же, как только тот получит этот предмет в собственность, не дожидаясь того момента, когда истечет срок полезного использования этого предмета (письмо Минфина России от 10.06.2004 № 03–02–05/2/35). Рассмотрим это на примере:

Лизинговая компания «Техно-лизинг», в соответствии с условиями договора лизинга, приобрела у производителя, Завода ОАО «ГАЗ», 10 автомобилей модели ГАЗ 33021 «Газель» 33021 по 150 тыс. руб. на общую сумму 1500 тыс. руб. (первоначальная стоимость и в бухгалтерском, и в налоговом учете) и передало их на баланс лизингополучателя — ООО «Артель» в августе 2003 года.

В соответствии с условиями договора лизинга, по истечении 12 месяцев право собственности на автомашины переходит к лизингополучателю, ООО «Артель» при условии, что он в течение этого срока соблюдает порядок платежей. В соответствии с графиком платежей ООО «Артель» обязано перечислять Лизинговой компании «Техно-лизинг» лизинговые платежи по 150 тыс. руб. в месяц (в том числе НДС — 25 тыс. руб.). В эту сумму входят часть выкупной цены линии — 120 тыс. руб. (в том числе НДС — 20 тыс. руб.) и вознаграждение лизингодателю — 30 тыс. руб. (в том числе НДС — 5 тыс. руб.). Поскольку лизингополучатель соблюдал все условия договора в течение 12 месяцев, в сентябре 2004 года право собственности на автоматическую линию перешло к ООО «Артель».

В учете лизингодателя были сделаны бухгалтерские корреспонденции:

При приобретении автомобилей и передаче их в лизинг (август 2006):

Дебет 03 субсчет «Имущество, предназначенное для сдачи в лизинг» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы» — 1 500 000 руб. — приняты к учету автомобили, предназанченные для сдачи в лизинг;

Дебет 03 субсчет «Имущество, переданное в лизинг» Кредит 03 субсчет «Имущество, предназначенное для сдачи в лизинг» — 1 500 000 руб. — доходные вложения в материальные ценности (автомобили) решено передать в лизинг в соответствии с условиями договора с ООО «Артель»;

Дебет 91 субсчет «Прочие расходы» Кредит 03 субсчет «Имущество, переданное в лизинг» — 1 500 000 руб. — автомобили переданы с баланса лизингодателя на баланс лизингополучателя;

Дебет 011 «Основные средства, сданные в аренду» — 1 440 000 руб. (120 000 руб. х 12 мес.) — переданные автомобили учтены на забалансовом счете по выкупной цене;

Дебет 76 субсчет «Задолженность лизингополучателя» Кредит 91 субсчет «Прочие доходы» — 1 440 000 руб. — начислена задолженность лизингополучателя в части выкупной цены автомобилей;

Дебет 91 субсчет «Прочие расходы» Кредит 76 субсчет «НДС с выкупной цены предмета лизинга» — 240 000 руб. (20 000 руб. х 12 мес.) — начислен НДС с выкупной цены автомобилей;

Дебет 76 субсчет «Задолженность лизингополучателя» Кредит 98 — 360 000 руб. ((150 000 руб. х 12 мес.) — 1 440 000 руб.) — начислена задолженность лизингополучателя в сумме разницы между суммой лизинговых платежей и выкупной ценой автомобилей.

С сентября 2003 года по август 2004 года каждый месяц делаются проводки:

Дебет 98 Кредит 90 субсчет «Выручка» — 30 000 руб. — отражено вознаграждение лизингодателя (выручка от сдачи автомобилей в лизинг) в сумме разницы между суммой платежа и погашенной частью выкупной цены автомобилей «Газель», переданных в лизинг;

Дебет 90 субсчет «Налог на добавленную стоимость» Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС» — 5 000 руб. — начислен НДС на разницу между платежом и погашенной частью выкупной цены;

Дебет 76 субсчет «НДС с выкупной цены предмета лизинга» Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС» — 20 000 руб. — начислен НДС на погашенную часть выкупной цены;

Дебет 90 субсчет «Прибыль/убыток от продаж» Кредит 99 — 25 000 руб. (30 000 — 5 000) — отражена прибыль от лизинговой операции;

Дебет 51 Кредит 76 субсчет «Задолженность лизингополучателя» — 150 000 руб. — получен лизинговый платеж от ООО «Артель».

В налоговом учете доход от лизингового платежа равен 125 000 руб. (150 000 руб. — 25 000 руб.). На разницу между налоговым и бухгалтерским доходом ежемесячно начисляется отложенный налоговый актив от разницы между доходом по налоговому учету и суммой прибыли по бухгалтерскому учету, которая числится на счете 99 ((125 000 руб. — 25 000 руб.) х 24%) — 24 000 руб.:

Дебет 99 Кредит 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» — 6000 руб. (25 000 руб. х 24%) — начислен условный расход по налогу на прибыль;

Дебет 09 Кредит 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» — 24 000 руб. — начислен отложенный налоговый актив (с разницы между налоговым и бухгалтерским доходом по лизинговому платежу).

В сентябре 2007 года право собственности перешло к ООО «Артель»:

Кредит 011 — 1 440 000 руб. — с забалансового счета списаны автомобили, право собственности на которые перешло к лизингополучателю.

Поскольку для Лизинговой компании «Техно-лизинг» автомобили «Газель» не являются амортизируемым имуществом, в налоговом учете можно списать всю первоначальную стоимость автомобилей в августе 2004 года, уменьшив тем самым налогооблагаемый доход на 1 500 000 руб. За счет этой суммы будет погашен отложенный налоговый актив, накопившийся за 12 месяцев, — 288 000 руб. ((150 000 руб. — 25 000 руб. (НДС) — 25 000 руб. (прибыль)) х 24% х 12 мес.):

Дебет 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» Кредит 09 — 288 000 руб. — списан отложенный налоговый актив в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль».

При использовании лизинга, почти каждая из них сталкивается с рядом проблем при налогообложении. Большое количество разъяснений по данному вопросу дают налоговые и финансовые ведомства. Однако суды далеко не всегда поддерживают налоговые органы в спорах с предпринимателями.

Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику право учесть в расходах по налогу на прибыль суммы лизинговых платежей (пп.10 п.1 ст.264 НК РФ). Однако, не позволяет учесть расходы на приобретение или создание амортизируемого имущества, т.е. расходы на выкуп предмета лизинга (п.5 ст.270 НК РФ).

Контролирующие органы в многочисленных письмах[[1]](http://www.events.moscowtimes.ru/experts/16%22%20%5Cl%20%22_ftn1#_ftn1) предлагают разделять лизинговые платежи и выкупную цену предмета лизинга. И, соответственно, учитывать в качестве расходов организации только лизинговые платежи.

Однако, в большинстве договоров лизинга выкупная цена предмета лизинга входит в состав лизинговых платежей и отдельно не выделяется. Право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю после уплаты всех лизинговых платежей. По мнению налоговых органов, в этом случае, организация не вправе учесть расходы в размере всей суммы лизинговых платежей.

Арбитражные суды при рассмотрении дел исходят из буквального толкования положений Закона о лизинге и НК РФ. В Законе о лизинге под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору за весь срок его действия. То есть лизинговый платеж, который включает в себя несколько самостоятельных платежей, является единым платежом в рамках одного договора лизинга.

Таким образом, суды делают вывод о том, что выкупная цена входит в состав лизинговых платежей. Выделение ее налоговыми органами в качестве самостоятельной части лизингового платежа необоснованно. Следовательно, налогоплательщик вправе учесть в качестве текущих расходов суммы лизинговых платежей, не выделяя выкупную цену предмета лизинга.

Из изложенного следует, что позиция контролирующих органов и судов по данному вопросу различается. Очевидно, что при проведении проверок налоговые органы будут руководствоваться письмами и разъяснениями вышестоящих ведомств. Следовательно, доказывать свою позицию организации придется в суде.

Стоит отметить, что позиция налогового ведомства по налогу на прибыль прямо противоположна выводам по НДС. В ряде писем вышестоящие налоговые органы сами указывали на то, что лизинговый платеж является единым. Суммы НДС, уплачиваемые в составе лизинговых платежей, принимаются к вычету в том налоговом периоде, в котором произошла уплата.

В случае с возвратным лизингом налоговые органы считают, что реальная хозяйственная операция фактически не осуществлялась, а сделки являются фиктивными. Следовательно, у лизингополучателя (ранее – продавца предмета лизинга) нет оснований для признания в расходах повышенной амортизации и лизинговых платежей.

Следует отметить, что суды до настоящего времени поддерживали налогоплательщиков. При этом суды исходили из того, что Закон о лизинге прямо предусматривает возможность продавца выступать в качестве лизингополучателя. А значит, законные ограничения на совершение сделок по возвратному лизингу не предусмотрены.

Однако, в данной ситуации нужно принимать во внимание, что нормы ГК РФ не позволяют сделать однозначного вывода о возможности заключения сделок возвратного лизинга. Арбитражные суды при рассмотрении дел применяли положении Закона о лизинге как специального нормативного акта по вопросу лизинга, принятого позднее, чем ГК РФ.

Также при заключении договоров возвратного лизинга рекомендуем учитывать, что ВАС РФ подготовлен проект Информационного письма об оценке обстоятельств, порождающих сомнения в добросовестности налогоплательщиков. В проекте в качестве одного из таких обстоятельств, указано совершение налогоплательщиком операции по отчуждению имущества с последующим приобретением на него имущественных прав. Такая формулировка критерия недобросовестности в полной мере может быть распространена на сделки возвратного лизинга.

Поэтому с выходом письма ВАС РФ, вероятно, налоговые органы будут уделять большее внимание операциям по возвратному лизингу и, в большинстве случаев, свою позицию организациям придется отстаивать в суде.

При этом организации нужно будет доказать, что заключенные сделки имели реальную хозяйственную цель и не направлены исключительно на получение налоговых преимуществ. Например, документально подтвердить потребность организации в свободных оборотных средствах. Для этого можно представить бизнес-план, технико-экономическое обоснование потребности в средствах для осуществления инвестиций и т.п. Также желательно иметь доказательства использования полученных от продажи предмета лизинга средств на цели, связанные с предпринимательской деятельностью организации.

**3.4 Современное состояние лизингового рынка в России**

**Рынок лизинга вошел в фазу бурного роста: в 2006 году прирост объема нового бизнеса составил 83%. Высокие темпы развития и большой потенциал роста — это и новые возможности, и новые вызовы, среди которых усиление конкуренции и снижение маржи.** Лизинговый рынок бьет рекорды: в 2006 году рост основных показателей оказался самым большим за последние 5 лет. Объем нового бизнеса составил 14,7 млрд долл. (8 млрд в 2005 г.), а суммарный **портфель лизинговых компаний** — 19,5 млрд долл. **Доля лизинга в ВВП** достигла 1,5% (в 2005 г. —0,99%). В объеме средств, инвестированных в основной капитал, лизинг занял 8,7% (в 2005 г. — 5,7%). Лизинговые платежи, полученные лизингодателями в 2006 году, превысили 5 млрд долл. (см. график 1).

График 1. Основные показатели состояния рынка лизинга

График 2. Темпы прироста объемов профинансированных средств

**Рост рынка** в значительной степени был обусловлен избытком ликвидности у банков и необходимостью размещения ими своих свободных средств. А это значит, что увеличилось **кредитование инвестиционных проектов**, в том числе и лизинга, который является довольно надежным вариантом инвестиций. Во-вторых, существенно улучшилась осведомленность потенциальных клиентов о лизинге. Множество предприятий по достоинству оценили преимущества лизинга как удобного и выгодного финансового инструмента, и количество обращений в лизинговые компании росло в геометрической прогрессии. По заявлениям представителей лизингодателей, они «говорят с клиентами на одном языке», что позволяет обеим сторонам достигать своих целей — клиентам переоснащать производственные мощности и развивать бизнес, а лизинговым компаниям — реализовывать **крупные инвестиционные проекты**, расширять предоставляемый комплекс услуг.[[25]](#footnote-25)

Темпы прироста объемов профинансированных средств в 2006 году впервые превысили темпы прироста объемов полученных лизинговых платежей. Более того, по абсолютному значению превышение составило в 1,6 раза: 3,9 млрд долл. в 2006 году по сравнению с 2,4 млрд в 2005 г. В 2006 году темпы прироста лизинговых платежей и профинансированных средств увеличились уже почти вдвое по сравнению с 2005 годом (прирост — 78% и 90% соответственно, см. график 2). Что это означает? На 2006 год пришелся максимум новых сделок за всю **историю российского рынка лизинга**. Первый этап наращивания портфеля, начавшийся после дефолта на фоне роста экономики и увеличения инвестиций в основной капитал, закончился. Сделки, заключенные в 1999-2001 годах, за редким исключением завершены, и началась новая волна, отдача от которой будет еще расти. Так что темпы прироста в ближайшие годы могут поставить новые рекорды. У банковского рынка есть **Центробанк**. У фондового — **ФСФР**. У страхового — **ФССН**. А у лизинговых компаний нет регулятора, который был бы заинтересован в развитии рынка. Единственным органом, проявляющим повышенное внимание к лизинговым компаниям, является Федеральная налоговая служба, цель которой — собрать максимум доходов в казну. Повышенное внимание со стороны налоговиков и их подход к лизингу как к виду деятельности, ориентированному на уклонение от налогов, серьезно осложняет развитие рынка. **Невозмещенный НДС** остается главной проблемой лизинговых компаний и составил на 01.01.2007 г. около 25 млрд руб.. По мнению самих лизингодателей, при сохранении существующей придирчивости налоговиков к НДС, лизинговые компании могут терять 10-15% бизнеса ежегодно. В целом же потери рынка из-за недоработок в законодательстве составили в 2006 году около 9 млрд долл.

Существенная доля в потерях рынка приходится на сегмент **лизинга недвижимости**, который только пытается встать на ноги. В общем объеме нового бизнеса лизинг недвижимости в 2006 г. составил всего 2,29%, то есть примерно в 10 раз меньше, чем в странах с развитым рынком лизинга. Тем временем спрос на услуги в этом сегменте существенно растет, все больше компаний начинают заниматься лизингом коммерческой недвижимости. Случается даже, что по некоторым сделкам вознаграждение лизинговых компаний равно той ставке, по которой они привлекают финансирование в банке. Лизингодатели идут на это с целью опробовать новый инструмент. Но удовлетворить растущий спрос лизингодатели пока не могут из-за административных и законодательных преград, а также частого нежелания продавцов указывать в договорах **рыночную стоимость офисов и зданий**. Решение указанных проблем, а также устранение прочих пробелов в сфере законодательного и налогового регулирования лизинговой деятельности, могло бы дать существенный толчок быстро растущему рынку.

Среди значимых изменений в законодательстве для лизинговых компаний можно отметить следующие два, которые были внесены в 2006 году: включение статьи «Доходные вложения в материальные ценности» в состав основных средств для бухгалтерского учета, что привело к обложению объектов лизинга налогом на имущество и, как следствие, отразилось на общей стоимости договоров лизинга; и изменения в Налоговом кодексе РФ, касающиеся определения налоговой базы по НДС: с 1 января 2006 года — только по отгрузке.[[26]](#footnote-26) Основная доля нового бизнеса в 2006 году пришлась на лизинг железнодорожного тягового и подвижного состава, лизинг грузового и легкового автотранспорта. Указанные сегменты почти удвоили свою долю на рынке по сравнению с 2005 годом и в совокупности составили более 50% рынка (см. график 3). Данное соотношение характерно для многих стран с развитым рынком лизинга. **Лизинг железнодорожного транспорта** остается лидирующим сегментом рынка. На фоне роста позитивных ожиданий и определенности на рынке у предприятий-собственников железнодорожного подвижного состава в прошедшем году многие компании стали работать в направлении финансовой аренды подвижного состава. От лизингодателя при этом требовалась только готовность к крупным сделкам с минимальным авансом и возможность контролировать перемещение предмета лизинга в общероссийском масштабе. И в соответствии с планами ОАО «РЖД» сегмент лизинга железнодорожного транспорта имеет потенциал двукратного роста в абсолютном выражении к 2010 году.

График 3. Виды оборудования, составившие более 2% в объеме нового бизнеса в 2006 г.

Так например, развитие операций по лизингу автотранспорта для ОАО «ВТБ-Лизинг» было связано с активным участием в крупных совместных проектах с органами исполнительной власти регионов Российской Федерации. В рамках данных проектов осуществлялась **замена и расширение парка автотранспорта**, обслуживающего пассажирские транспортные перевозки. Ситуация в данном сегменте рынка остается благоприятной для лизинговых компаний, так как парк пассажирского автотранспорта во многих регионах сильно изношен, и региональные власти готовы активно содействовать процессу его обновления, поскольку заинтересованы в более высоком качестве предоставляемых населению транспортных услуг. Объем нового бизнеса на сегменте лизинга автотранспортных средств составил в 2006 году около 95 млрд руб. или 3,5 млрд долл., прирост показателя за год в абсолютном выражении — примерно 1,7 млрд долл. (более 50%).

Существенный рост в 2006 году показал также **сегмент энергетического оборудования**. Это связано с ростом потребности предприятий в самостоятельной электрогенерации, а также с развитием программ частно-государственного партнерства. В рамках такого партнерства, например, при участии ХМЛК «Открытие» в 2006 году началось осуществление крупной сделки по поставке гидроагрегатов и другого оборудования для Бурейской ГЭС.

Кроме лидирующих сегментов — автолизинга, энергетического оборудования и железнодорожного транспорта — хорошие перспективы для развития, по нашим оценкам, имеют **сегменты недвижимости и сельскохозяйственной техники и продукции**. Дополнительным стимулом для развития последнего должно стать освобождение от обложения НДС некоторых видов ввозимой в страну сельскохозяйственной продукции; для сегмента недвижимости — устранение некоторых трудностей с регистрацией сделок (в частности, появившаяся возможность одновременной регистрации лизинговой сделки и договора).

В условиях взросления рынка изменяются характеристики лизинговых сделок, проекты становятся более сложными по структуре, удлиняются сроки сделок. 2006 год, по словам представителей многих компаний, стал годом снижения маржи по лизинговым сделкам. Усиление конкуренции вынуждает лизинговые компании предлагать клиентам новые программы и оптимизировать бизнес-процессы. **Скорость принятия кредитного решения**, сокращение издержек на обслуживание сделки, региональное присутствие являются важными конкурентными преимуществами лизинговой компании, которые напрямую зависят от использования IT-технологий и системы комплексной автоматизации управления.

Также **важнейшим фактором конкурентоспособности** лизинговой компании является возможность **диверсифицировать источники финансирования** деятельности и поиск более дешевых источников «длинных» денег. Для привлечения долгосрочных средств используется зарубежное финансирование, а также выпуск векселей и облигаций. Пока **объем финансирования на рынке** с помощью облигаций составляет чуть более 4%, однако, по нашим прогнозам, в 2007 году его доля может удвоиться. Выпуск облигаций — удобная альтернатива банковскому финансированию лизинговых сделок. **Привлечение средств с фондового рынка** является долгосрочным и, как правило, более дешевым способом финансирования деятельности компании, не влекущим за собой зависимость ее бизнеса от кредиторов и способствующим повышению ликвидности проводимых операций.

**Выпуск облигаций** — серьезный шаг в развитии любой компании и требует тщательной подготовки. Инвесторы в процессе размещения оценивают и доходность инструмента, и кредитоспособность эмитента. Здесь очень важно понимать специфику деятельности лизинговых компаний. Прежде всего это долгосрочность их бизнес-цикла: в отличие от банков, страховых компаний и других финансовых институтов, у которых, как правило, он соответствует одному году, у лизинговых компаний бизнес-цикл составляет 3-5 и более лет. Поэтому в **оценке кредитоспособности** на первый план выходят показатели, характеризующие среднесрочную финансовую устойчивость — сбалансированность денежных потоков, качественный риск-менеджмент, диверсификация бизнеса и конкурентное положение компании. В то же время показатели классического финансового анализа (достаточность капитала, ликвидность, рентабельность) не так информативны.

Необходимую информацию, в адаптированном для широкого круга пользователей виде, дает независимая рейтинговая оценка надежности компании.[[27]](#footnote-27) Единая шкала рейтингования позволяет сравнить оцениваемую компанию не только с уже состоявшимися эмитентами-лизинговыми компаниями, но и с предприятиями других сфер деятельности, также привлекающими средства на фондовом рынке и имеющими индивидуальный рейтинг.

За 9 месяцев 2007 года объем нового бизнеса российских лизингодателей составил 25,8 млрд долл., увеличившись в 3,2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если бы российский рынок показал такие результаты в 2006 году, Россия могла бы претендовать на пятую строчку среди европейских стран по размеру лизингового рынка, уступив лишь Великобритании, Германии, Италии и Франции. В третьем квартале 2007 года темпы прироста лизингового рынка традиционно ускорили свое развитие: прирост нового бизнеса за квартал составил 9,8 млрд долл., в то время как на первые два квартала приходилось по 8 млрд долл. За три квартала 2007 года более 60 компаний перешагнули рубеж нового бизнеса в 1 млрд рублей.. Имеющие «миллиардный» портфель компании, как правило, наиболее интересны инвесторам. Рост их числа, по нашему мнению, будет способствовать превращению лизинга в отрасль, где процессы слияний и поглощений будут протекать особенно активно.

Из 10 крупнейших компаний рейтинга 7 лизинговых компаний образованы при банках, 1 компания является квазигосударственной (“Ильюшин Финанс”), 1 принадлежит инвестиционному фонду (Европлан) и 1 сохраняет статус независимой (Инпромлизинг). Концентрация лизинговой отрасли достаточно высока – на 1.10.2007 года на топ-10 лизингодателей приходится 45% объема рынка, на двадцатку крупнейших компаний – 58%. На лидера рынка, ОАО «ВТБ-Лизинг», приходится 16,3% объема нового бизнеса, за 9 месяцев этого года его доля на рынке выросла на 8,8%. Компания занимает первое место по объемам сделок в сегментах лизинга железнодорожного транспорта, оборудования для нефтедобычи и переработки нефти, второе место – в сегменте авиализинга. Существенный рост нового бизнеса компании в третьем квартале 2007 года обусловлен тем, что подготовка договоров в таких отраслях, как нефтяная промышленность и авиализинг, требуют значительных временных затрат, поэтому готовившиеся в течение всего года сделки были заключены только в третьем квартале, еще несколько сделок планируется завершить в четвертом. По сравнению с 2006 годом из первой десятки лизингодателей вышел окологосударственный Росагролизинг, место которого занял представитель банковского сектора – Авангард-Лизинг. За три квартала компания сумела подняться вверх на восемь позиций. Деятельность компании «Авангард-Лизинг» изначально ориентирована на промышленность и на производство, поэтому наши интересы с момента возникновения компании сосредоточены в регионах. В текущем году региональный бизнес Авангард-Лизинга вырос кардинально, как по количеству договоров, так и по объему инвестиций. В том числе в этом году мы начали финансирование строительства двух крупных заводов. Один из них на Урале, другой в Омске. Объем инвестиций только в эти два проекта составит за 2007-2008 годы более 300 млн евро». Осуществление этих сделок вывело компанию на первые места в сегментах оборудования для металлургической промышленности, а также оборудования для производства тары и упаковки.

Лизинг представляется одним из наиболее реальных экономических инструментов, с помощью которых можно оздоровить и перепрофилировать производство в России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За период с 1952 г. лизинговый бизнес охватил весь мир. На 50 крупнейших лизинговых рынках мира каждый год заключаются новые договоры почти на 0,5 трлн. долл. 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 стране.

В практической экономике лизинг становится проводником научно-технического прогресса, внедрения новых технологий на каждом конкретном предприятии. Для нашей российской действительности это принципиально важное обстоятельство. Страна остро нуждается в механизмах, помогающих ей выйти, причем достаточно быстро, из острого финансового кризиса, в механизмах, обеспечивающих структурную перестройку российской экономики.

Система долгосрочного кредита, представляемая в странах развитой рыночной экономики пенсионными и венчурными фондами, страховыми компаниями и инвестиционными банками, банками по реконструкции и развитию промышленного производства, не получила развитие в России из-за отсутствия в стране финансовой и промышленной стратегии, да и самой концепции хозяйственного развития, направленной на достижение промышленного и экономического роста. Логическим следствием явился глубокий инвестиционный кризис, когда объем инвестиций сократился на 2/3 по сравнению с дореформенным уровнем. Пока нет признаков преодоления инвестиционного спада, так как инструменты, которые могут привести к его рассасыванию или вовсе отсутствуют или проявляют себя нехарактерным для «здоровой» рыночной экономики образом.

В этих условиях стремительно развивая лизинговые сделки в нашей стране и начиная осуществлять эти операции на "базе" автомобильной промышленности и отраслей, производящих предметы потребления, как это практиковалось во всех развитых странах, мы сразу бы смогли решить несколько крупных проблем.

Во-первых, без крупных начальных затрат сумели бы провести реконструкцию устаревших предприятий и конверсировать предприятия военно-промышленного комплекса, обеспечив тем самым плавный переход этих предприятий на принципы гармоничного производства, а значит, и на выпуск конкурентоспособной продукции.

Во-вторых, обеспечили бы заказами отечественные предприятия-производители средств производства и строительные организации, что означало бы начало экономического подъема в этих отраслях промышленности.

В-третьих, существенно сократили бы импорт предметов потребления, заменив его продукцией отечественного производства.

В-четвертых, положили конец бартерным взаиморасчетам между предприятиями, что решило бы проблему неплатежей в государстве.

В-пятых, создали бы в стране дополнительное количество рабочих мест в тех регионах, где это особенно актуально, например, в угледобывающих.

Следовательно, именно лизинг может стать для экономики России тем рычагом, который обеспечит подъем не только крупных предприятий, но и мелкого и среднего бизнеса. В послевоенной Японии, например, только с помощью лизинга оборудования и машин из США удалось не только быстро оживить промышленное производство, но и заложить фундамент для будущего экономического подъема и процветания. Даже сейчас ведущие автомобильные компании мира только около 40% оборудования имеют в собственности, а более 60% оборудования приобретают за счет лизинга с ускоренной амортизацией, оставаясь таким образом на гребне экономического роста.

Целью данной работы было исследование вопросов, раскрывающих основные аспекты лизинговых операций для лучшего понимания сущности инвестиций в виде функционирующего капитала, определение степени влияния тех или иных факторов на рентабельность лизинговой сделки и степень развития лизинга в стране в целом, анализ мирового опыта в сфере лизинга с целью использования его в России. Проведенное исследование позволяет выявить условия и наметить перспективы дальнейшего развития лизинга в России. В настоящее время рынок лизинговых услуг характеризуется следующими особенностями:

1) Российский рынок лизинговых услуг все еще находится на стадии становления и требует внимания и поддержки государства. Все еще определяются пути и формы его развития в многоукладной экономике.

2) Лизинг в России развивается по нестандартному пути: не согласно, а вопреки экономическим условиям, - на фоне спада производства.

3) В условиях нестабильной финансовой системы российские лизинговые схемы ориентированы прежде всего на налоговое планирование с целью облегчения предприятиям налогового бремени и поиска дополнительного финансирования. Однако, механизм установления льгот для инвестирований в различные сферы экономики еще плохо проработан и направлен прежде всего для сиюминутного пополнения государственного бюджета. Государство не должно препятствовать предприятиям обновлять основные средства для выпуска конкурентной продукции. Желание увеличения поступления средств в бюджет за счет сборов налогов приводит к желаемому результату только в краткосрочном периоде, на долгосрочном же этапе это приводит к свертыванию производства, а, следовательно, и к уменьшению налогособираемости.

4) Отсутствие четко проработанной нормативной базы. Существующий Федеральный закон «О лизинге» от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ, имеет ряд недоработок, в часности предпринятая в законе попытка облегчить таможенный и валютный режимы, предоставить налоговые льготы по лизинговым операциям не получила необходимого завершения, так как не получила отражения в профильных законах, которыми руководствуются ЦБ, ГТК, и другие органы.

5) Отсутствует также элемент стабильности в законодательстве, что вносит определенный риск, так как предприниматель с меньшей долей вероятности может определить события предстоящего периода при принятии инвестиционного решения.

6) Необходимым условием, обеспечивающим становление лизинга и проявление его позитивной макроэкономической роли, является режим ускоренной аммортизации. Лизинг имеет экономический смысл только тогда, когда он экономически выгоден и для лизинодателя, и для лизингополучателя. Если лизингополучатель всегда получает налоговый выигрыш от применения лизинга, так как он позволяет отнести всю сумму лизинговых платежей на себестоимость продукции, то возможности лизингодателя отнести издержки от проведения лизинговых операций на производственные затраты ограничены действующими нормами Российского законодательства. Регулируя эти нормы, а также путем введения в действие режима ускоренной аммортизации, государство может весьма эффективно регулировать инвестиции и лизинг.

Лизинговая деятельность является перспективным видом бизнеса, что связано со следующим:

1) Мировым опытом, который показывает, что на долю лизинга в новых инвестициях в оборудование приходится 15-20%.

2) Лизинг является одним из основных источников активизации инвестиционной деятельности, что так важно для нашей экономики.

3) Переориентацией банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в производство. При этом лизинг является более привлекательным финансовым механизмом, чем кредит, так как используется исключительно для покупки оборудования, которое к тому же выступает обеспечением сделки.

4) Снижением ставок на рынке заемного капитала и как следствием -удешевлением лизинговой сделки.

5) Большим потенциальным спросом на лизинговые услуги, связанным с потребностью предприятий в обновлении основных фондов и возможностью их осуществить без ощутимых первоначальных затрат.

Также развитию лизинга будут способствовать:

1) Условия, гарантирующие устойчивое развитие малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес способны потребить большее количество лизинговых услуг, так как, во-первых, он не обладает большими финансовыми возможностями и, во-вторых, благодаря малочисленности персонала, обладает большей гибкостью для реагирования на изменения конъюнктуры рынка.

2) Интеграция банковского и промышленного сектора экономики. Заинтересованность банков в развитии не только торгового, но и промышленного капитала. Активное развитие холдинговой системы.

3) Свободная конкуренция, при которой производители вынуждены искать новые способы сбыта производимой дорогостоящей продукции, чтобы выжить на рынке.

Практическое осуществление этих мер, требует скорейшего решения. Не очень ощущается поддержка лизингового бизнеса со стороны государства, возможно правительство, возглавляемое В.В. Путиным, заинтересуется проблемами долгосрочной перспективы российской экономики, и обратит внимание на проблемы развития российского лизинга.

Конечно, инвестиционные лизинговые проекты крайне сложны. Они предполагают разработку специальных схем финансирования, обеспечения, предоставления гарантий, участия банков, страховых компаний. Вместе с тем высокая результативность лизинговых операций во многих странах мира не может не подтвердиться и на российском рынке, если его, судя по заявлениям Правительства, намереваются интегрировать в мировой рынок.

Лизинг позволяет самым выгодным образом согласовывать интересы производителей и потребителей, банков и лизинговых компаний.

На данный момент на российском рынке действует более сотни компаний со среднегодовыми объемами заключенных договоров в 100—120 млн. долл. каждая — это серьезная заявка на весомое место лизинга в техническом вооружении и перевооружении отечественных предприятий, в создании новых рабочих мест, а значит, в ускоренном расширении базы налогообложения, пополнении доходной части бюджета, увеличении прибыли предприятий, то есть в деле восстановления российской экономики.

Несмотря на целый комплекс проблем российский лизинг успешно развивается, накапливает опыт, и готовится внести свой вклад в активацию инвестиционной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ ч.2 от 26 января 1996г., «Полный сборник кодексов Российской Федерации»-М.: Изд-во Эксмо, 2007г.
2. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г., «Сборник законов РФ» -М.: Изд-во Эксмо, 2007г.
3. Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. №1929 "О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности"
4. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. №633 "О развитии лизинга в инвестиционной деятельности"
5. Постановление Правительства РФ от 27 июня 1996 г. №752 "О государственной поддержке лизинговой деятельности в РФ"
6. Приказ Минфина от 25 сентября 1995 г. №105 "Об отражении в бухгалтерском учете и отчетности лизинговых операций"
7. Письмо ГТК РФ от 20 июля 1995 г. №01-13/10268 "О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений"
8. Постановление Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. №167 "Об утверждении положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации"
9. [Адамов Н.А.](http://www.bolero.ru/person-190566.html), Тилов А.А. «Лизинг. Правовая сущность. Экономические основы. Учет и налогообложение» 2-е издание, Издательство: Питер, 2007г.
10. Блейк Дж., Амат О. «Европейский бухгалтерский учет: Справочник»,— М.: Филинъ, 1997
11. Газман В.Д. «Рынок лизинговых услуг», -М.: Фонд «Правовая культура», 1999
12. Кабатова Е.В. «Лизинг: правовое регулирование, практика.» - М.: ИНФРА-М, 1998
13. Под ред. Лаврушина О.И. «Банковское дело» -М.: «Финансы и статистика», 2006
14. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. «Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг»,- Москва: ООО ИКК «Дека», 1999
15. Самохвалова Ю.Н. «Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение»,- Москва: Современная экономика и право, 2004
16. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. «Организация, учет и налогообложение лизинговых операций», - Москва: «Юрист», 2006
17. Смирнов К.А. «Основы банковского дела» - М.: Издательский дом «ГРАНИЦА», 2006
18. Талье И., Абашина А. «Аренда и лизинг».- М: Издательский дом "Филинъ", 1997
19. Тавасиева А.М «Лизинг. Экономические, правовые и организационные основы» Учебное пособие, -М.: Юнити-Дана, 2004г.
20. Хольнова Е.Г. «Воспроизводство основных фондов в промышленности посредством лизинга»,- Санкт-Петербург: Изд-во Прогресс, 2003
21. Финансы предприятий: Учеб. пособие / Е.И. Бородина, Ю.С.Голикова, Н.В. Колчина и др.; Под ред. Е.И. Бородина. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2003.
22. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. «Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства»,- Москва: Центр международного частного предпринимательства CIPE, 1999
23. Адриасова И.В. Лизинг: быть или не быть?.- Бизнес и банки, 2004, №2.
24. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №3, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008
25. Петров А.Н. «Факторы сдерживания», «Лизинг ревю» №1, М.: Издательский дом «Деловая пресса», 2007
26. Солдатова А.С. «Горизонты российского лизинга глазами современников», «Лизинг ревю» №6, М.: Издательский дом «Деловая пресса», 2006
27. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №12, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2007
28. Сметанкина И.В. «Новые лизинговые программы для развития бизнеса», «Лизинг ревю» №4, М.: Издательский дом «Деловая пресса», 2007
29. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №2, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008
30. Самохвалова Ю.Н. «Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение», «Лизинг-ревю» №3, -М: Издательский дом «Деловая пресса», 2002
31. Сахарчук В. «Виды лизинговых операций.»// Хозяйство и право.-2003.-№4
32. Гладких Р.А. Лизинг как форма инвестиционной деятельности. -Бизнес и банки,1998, №30.
33. Масленченков Ю. «Краткая характеристика законодательной базы лизинга и основных его субъектов» //Финансист. - 1998.- №9.
34. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №1, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008
35. Финанс» [№9 (195) 5-11 марта 2007](http://www.finansmag.ru/offline/num195/) «Финансовые показатели российских лизинговых компаний в 2005–2006 годах»
1. Балтус П., Майджер Б. “Школа европейского бизнеса», «Лизинг-ревю», 1996 г. №1,-М: Издательский дом «Деловая пресса» [↑](#footnote-ref-1)
2. Балтус П., Майджер Б. “Школа европейского бизнеса», «Лизинг-ревю», 1996 г. №1,-М: Издательский дом «Деловая пресса» [↑](#footnote-ref-2)
3. Медведков С.Ю. «Лизинг в экономике США», «Лизинг-ревю»,. №1,-М: Издательский дом «Деловая пресса» 2006 г [↑](#footnote-ref-3)
4. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г., «Сборник законов РФ» -М.: Изд-во Эксмо, 2007г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Под ред. Лаврушина О.И. «Банковское дело» -М.: «Финансы и статистика», 2006 [↑](#footnote-ref-5)
6. Смирнов К.А. «Основы банковского дела» - М.: Издательский дом «ГРАНИЦА», 2006 [↑](#footnote-ref-6)
7. Самохвалова Ю.Н. «Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение»,- Москва: Современная экономика и право, 2004 [↑](#footnote-ref-7)
8. Самохвалова Ю.Н. «Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение», «Лизинг-ревю» №3, -М: Издательский дом «Деловая пресса», 2002 [↑](#footnote-ref-8)
9. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №3, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-9)
10. Газман В.Д. «Рынок лизинговых услуг», -М.: Фонд «Правовая культура», 1999 [↑](#footnote-ref-10)
11. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №3, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-11)
12. Газман В.Д. «Рынок лизинговых услуг», -М.: Фонд «Правовая культура», 1999 [↑](#footnote-ref-12)
13. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №12, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2007 [↑](#footnote-ref-13)
14. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №12, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2007 [↑](#footnote-ref-14)
15. Блейк Дж., Амат О. «Европейский бухгалтерский учет: Справочник»,— М.: Филинъ, 1997 [↑](#footnote-ref-15)
16. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №2, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-16)
17. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №2, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-17)
18. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №1, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-18)
19. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №1, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-19)
20. Газман В.Д. «Лизинг за рубежом», «Эксперт оборудование» №1, -М.: ЗАО «Журнал Оборудование», 2008 [↑](#footnote-ref-20)
21. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. «Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства»,- Москва: Центр международного частного предпринимательства CIPE, 1999 [↑](#footnote-ref-21)
22. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. «Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг»,- Москва: ООО ИКК «Дека», 1999 [↑](#footnote-ref-22)
23. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. «Организация, учет и налогообложение лизинговых операций», - Москва: «Юрист», 2006 [↑](#footnote-ref-23)
24. Хольнова Е.Г. «Воспроизводство основных фондов в промышленности посредством лизинга»,- Санкт-Петербург: Изд-во Прогресс, 2003 [↑](#footnote-ref-24)
25. Солдатова А.С. «Горизонты российского лизинга глазами современников», «Лизинг ревю» №6, М.: Издательский дом «Деловая пресса», 2006 [↑](#footnote-ref-25)
26. Петров А.Н. «Факторы сдерживания», «Лизинг ревю» №1, М.:Издательский дом «Деловая пресса», 2007 [↑](#footnote-ref-26)
27. Сметанкина И.В. «Новые лизинговые программы для развития бизнеса», «Лизинг ревю» №4, М.:Издательский дом «Деловая пресса», 2007 [↑](#footnote-ref-27)