**ВВЕДЕНИЕ**

Многим из нас когда-нибудь да доводилось брать напрокат, скажем, автомобиль, велосипед или лодку. Такие услуги населению предоставляются чаще всего на короткий срок — на день или неделю. Но в корпоративных финансах подобный "прокат" обычно оформляется на длительные сроки. Соглашение об аренде длительностью год или более, предусматривающее серии фиксированных выплат, называется лизингом.

Фирмы прибегают к лизингу как к альтернативе покупке оборудования с длительными сроками службы. Арендовано может быть любое имущество, включая электростанции, железнодорожные вагоны, грузовики, самолеты и суда, а также компьютеры.

Часто можно встретить упоминание о лизинговой отрасли. Это относится к арендодателям. Основные группы арендодателей представлены банками и независимыми лизинговыми компаниями, предлагающими разнообразные услуги. Некоторые действуют как арендные брокеры (устраивая арендные сделки), а также и как арендодатели. Другие специализируются на сдаче в аренду легковых автомобилей, грузовиков и стандартного промышленного оборудования. Они добиваются успеха, потому что могут покупать оборудование крупными партиями, успешно обслуживать его и в случае необходимости перепродавать за хорошую цену.

Цель данной работы – рассмотреть вопрос лизинга: проблемы, направления совершенствования, перспективы развития.

**Лизинг: проблемы, направления совершенствования,**

**перспективы развития**

Лизинг известен человеку с незапамятных времен. По мнению историков и экономистов, лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384/383-322 гг. до н. э.). Он рассматривал идеи лизинга в своем трактате "Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности". Основной идеей этой работы является то, что не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое-либо имущество, достаточно лишь иметь право пользования им и в результате этого получать доход.

Лизинг в древние времена не был ограничен арендой конкретных типов собственности. В истории существуют факты, когда арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника.

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

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. Лизинговые компании стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны возвращались арендодателю, который сохранял за собой право собственности на это имущество. Такие арендные договоры заложили начало операционного лизинга.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами. В 30-е годы XX века Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения реализации своих автомобилей. Однако настоящим прародителем автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк — торговый агент из Чикаго, который в начале 40-х годов прошлого века первым предложил долгосрочную аренду автомобилей.

В России понятие "лизинг" появилось во время Второй мировой войны, когда в 1941-1945 годах по lend-lease осуществлялись поставки американской военной техники.

Однако настоящий перелом в арендных отношениях произошел в Америке в начале 50-х годов прошлого столетия. В аренду стали в большом объеме сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, автотранспорт, суда, самолеты и т. д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Введение в экономические понятия термина "лизинг" (от англ. lease — сдавать внаем) связывают с операциями телефонной компании "Белл", руководство которой в 1877 году приняло решение сдавать в аренду, а не продавать свои телефонные аппараты.

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. Таким образом, США стали местом рождения нового направления в бизнесе. К середине 60-х годов XX века лизинговые операции в этой стране составляли 1 млрд $, а к концу 80-х они превысили 110 млрд $, т. е. за четверть века увеличились более чем в сто раз.

В мировой практике термин "лизинг" используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. Поэтому под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Другое определение звучит так: лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения лизингополучателю в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение — арендную плату, которая включает процентную ставку, закрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли банка, и амортизацию имущества.

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период.

Спустя время с момента организации первых российских лизинговых компаний финансовая аренда перестала быть экзотикой и заняла свое достойное место среди прочих финансовых инструментов. Более того, на протяжении всего периода ведения статистических исследований объемы лизинговых операций показывали устойчивый рост.

Формально лизинг является формой инвестиций, при которой клиент определяет лизинговой компании вид имущества и соответствующего поставщика (изготовителя). Лизинговая компания за свой счет приобретает указанное оборудование в свою собственность и за плату предоставляет его в пользование клиенту. После внесения клиентом общей суммы лизингового договора право собственности на имущество переходит к лизингополучателю. В чем же кроется такая привлекательность этой схемы?

Действительно, лизинг на сегодняшний день является единственным способом финансирования, обладающим налоговыми преференциями. Оптимизация платежей по налогу на имущество и налогу на прибыль всегда была одним из основных рекламных ходов лизингодателей. Но это и верно, и неверно. В период действия договора лизинга налоговое бремя на лизингополучателя сокращается, но в последующие периоды налоговая дубинка начинает раскручиваться в обратную сторону.

Даже среди лизинговых компаний существует мнение, что изъятие из Налогового кодекса ускоренной амортизации неминуемо приведет к исчезновению финансовой аренды в России, в том виде, в котором он сейчас представлен, а лизинг превратится в продажу с рассрочкой. Представляется, что сегодня акценты в привлекательности лизинга смещаются из налоговой в инвестиционную сторону. Более длительные по сравнению с кредитными схемами сроки, минимизация залогов и сроков оформления, в конечном итоге оказание специфических услуг, которые никогда не будут предоставлять банки, и формирует большую привлекательность лизинга.[[1]](#footnote-1)

Несмотря на то, что лизинговые компании в один голос заявляют об огромном спросе на лизинговые услуги, их доля в общем объеме внутренних валовых инвестиций пока не велика.

Считалось, что основным сдерживающим фактором активного развития лизинга до последнего времени был устаревший и несовершенный Закон “О лизинге” 1998 года. Действительно, новая редакция закона сняла известные противоречия с другим вышестоящими правовыми актами, в том числе Гражданским, Налоговым, Таможенным кодексами. К сожалению, на пути развития лизинга в Российской Федерации существуют и иные, не менее серьезные препятствия.

Остановимся на двух из них. Прежде всего это трудности обеспечения многих лизинговых компаний достаточным финансированием и специфические риски лизинговой деятельности в России.

Несмотря на то, что уже несколько российских лизинговых компаний успешно провели эмиссии облигационных займов, вплотную рассматриваются вексельные и факторинговые способы привлечения средств, банковский кредит остается пока основным инструментом привлечения дополнительных финансовых ресурсов в лизинговые компаний. Ситуация в банковско-финансовой сфере в некоторой степени выправляется. Растет доверие населения к отечественным банкам. Увеличиваются налоговые поступления в бюджет. Повышается доверие зарубежных инвесторов. Вместе с тем, какими бы дешевыми и долгосрочными ни были ресурсы банков, их получение сопряжено с известными проблемами.

Необходимо признать совершенно справедливыми претензии коммерческих банков к низкой капитализации лизинговых компаний. К сожалению, многие лизингодатели – лидеры рынка по объемам бизнеса не уделяют достаточного внимания капитализации собственных компаний. Безусловно, располагая минимальными собственными средствами, лизинговая компания рассматривается банком как простой посредник между ним и конечным получателем финансовых ресурсов. Такая ситуация фактически не минимизирует, а увеличивает для банка степень риска по сделке, в виде непрозрачности лизингополучателя, или требует одновременного изучения лизинговой фирмы и лизингополучателя, что серьезно увеличивает расходы по оформлению сделок. Вместе с тем серьезные, особенно крупные и давно работающие компании целенаправленно увеличивают собственный капитал. Темпы его прироста в последнее время можно сравнить с темпами прироста лизинговых сделок.

В такой ситуации просматриваются две возможные схемы кредитования лизинговых компаний. Первая: предоставление лизинговой компании несвязанного кредита на развитие лизинговой деятельности в целом. В данном случае банк не осведомлен о конечном получателе средств и рассчитывает на финансовую устойчивость самой лизинговой компании, при этом определяя тот максимум выделяемых средств, который, по мнению банка, можно выделить той или иной лизинговой компании, исходя из достигнутых последней финансовых показателей. Такой вариант предоставляет лизингополучателю полную свободу действий в выборе клиентов, предметов лизинга и продавцов. Вместе с тем темпы пополнения ресурсов такого рода кредитами будут не высоки, и, как правило, следующий кредит будет предоставлен по мере погашения предыдущего.

Существует иной вариант, когда в банк представляется конкретный, как правило, крупный проект. К сожалению, в данном случае производится тройная работа, как с точки зрения сроков, так и трудозатрат. Лизинговая компания проверяет своего клиента, банк проверяет и лизингодателя, и лизингополучателя с одинаковой степенью пристрастия. Как правило, в ходе подготовки такой сделки банком выдвигаются дополнительные требования по предоставлению документов, смене выгодоприобретателя по страховке, получению дополнительных поручительств в пользу банка со стороны лизингополучателя. Не всегда удается объяснить лизингополучателю, почему он должен застраховать чужое имущество в пользу неизвестного ему банка, и поручится за лизинговую компанию. В целом развитие механизмов финансирования в банках и лизинговых компаниях идет в диаметрально противоположных направлениях. Банки стараются максимально расширить список предоставляемой документации, мотивируя это фразой: “чтобы потом ничего больше не требовать”. Лизинговые компании идут обратным курсом, сокращая перечень предоставляемой информации до разумного минимума, и только в случае возникновения конкретных вопросов требуют донести необходимые документы.

Первый тип кредита рационально использовать для финансирования некрупных сделок, второй, соответственно, для масштабных сделок. Идеальной схемой банковского кредитования было бы финансирование не под конкретного лизингополучателя, а под залог стандартного ликвидного лизингового имущества, с дисконтом в размере аванса клиента.

Теоретически считается, что лизинг - это практически безрисковый вид финансирования. Так ли это? Рассмотрим современную лизинговую схему с точки зрения требований и обязательств лизингодателя и клиента (лизингополучателя).[[2]](#footnote-2)

Лизинговая компания по указанию Клиента приобретает заказанное последним оборудование и передает его в лизинг. При этом уплаченные Клиентом авансы равномерно распределяются и погашаются лизинговыми платежами в течение всего срока лизинга. К сожалению, случаются ситуации, когда по объективным или субъективным причинам. Клиент прекращает уплату лизинговых платежей задолго до окончания срока договора. Через два платежных периода лизингодатель вправе применить свое право бесспорного списания денежных средств со счета Клиента. Не секрет, что закрыть расчетный счет, открыть его в другом банке и даже купить новую фирму до сих пор не представляет особого труда. Ранее законодательство о лизинге (правда, вопреки Гражданскому кодексу РФ) предоставляло лизинговым компаниям право бесспорного изъятия собственного имущества, переданного в аренду. Новая редакция Закона “О лизинге” такого права не дает. При условии достаточного профессионализма лизингодателя вероятность получения им права на свое имущество весьма высока. Можно также предположить отсутствие злого умысла у лизингополучателя и возврат имущества в добровольном порядке с нормальной степенью износа. Однако вероятность продажи данного оборудования на вторичном рынке у лизинговой компании весьма сомнительна даже при условии, что в период действия договора лизинга значительная часть стоимости имущества амортизировалось, и стоимость продажи может быть значительно ниже стоимости аналогичного оборудования, использовавшегося в стандартных финансовых условиях. Причин тому несколько. Общая неразвитость вторичного рынка оборудования. Отсутствие у многих лизинговых компаний ремонтно-технической базы для диагностики, модернизации, предпродажной подготовки и последующего технического обслуживания бывшего в употреблении оборудования. Кроме того, лизинговые компании, как правило, имеют дело с технически сложными, а порой и уникальными видами имущества, продажа которых даже в идеальном состоянии крайне затруднена, а порой и просто невозможна из-за отсутствия рыночного спроса. Таким образом, Клиент, так или иначе, вернувший Компании ее имущество, остается “чистым”. Лизинговые платежи за период действия лизингового соглашения выплачены, имущество возвращено. Лизинговая же компания ни вернуть инвестированные средства за счет Клиента, ни продать за приемлемую цену ставшее ей не нужным оборудование не в состоянии. При этом ни залоговые схемы, ни вариант поручительства в качестве обеспечения лизинговых договоров не работают, поскольку отсутствует ключевое условие – наличие непогашенных финансовых обязательств Клиента перед лизинговой компанией.

Результатом такого положения вещей является обострение вышеописанной проблемы поиска надежных источников долгосрочных денежных ресурсов, так как при оценке кредитоспособности лизинговой компании коммерческие банки, помимо прочего, изучают возможность оперативной реализации предмета залога за приемлемую цену в качестве обеспечения заемных средств.

Для снижения остроты указанных рисков возможны два варианта действий. Специализация лизинговой компании на определенном узком сегменте оборудования. Данная мера позволяет компетентно ориентироваться в сложившейся конъюнктуре как поставщиков, так и потребителей, а при известных обстоятельствах и влиять на нее. Кроме того, подобный подход позволяет применить так называемую схему “мокрого лизинга”, предусматривающую наличие у лизинговой компании технической базы для обслуживания оборудования в период действия лизингового договора, а при необходимости его ремонта, модернизации и предпродажной подготовки. Все это в случае необходимости облегчает последующую продажу предмета лизинга или передачу его в аренду новому лизингополучателю.

В качестве другого варианта снижения риска финансовых потерь при продаже предмета лизинга при расторжении договора можно рассмотреть отказ лизинговых компаний от работы с технически сложными и несерийными образцами продукции не имеющими развитого вторичного рынка. Однако при этом в значительной степени теряется общепризнанная в мировой практике суть лизинга, предусматривающая переход при помощи этого финансового механизма на более совершенные, а соответственно, и более сложные технологию и технику.

В связи с этим более правильным подходом к решению проблемы является поиск и установление партнерских связей с надежными поставщиками и производителями, предлагающими в качестве одной из услуг при продаже своих изделий обязательство его обратного выкупа.

Вместе с тем отказ лизингополучателя от полного исполнения лизингового договора зачастую является не следствием воздействия каких-то внешних причин, которые нельзя было ни предвидеть, ни предотвратить, а следствием недостаточно подробной оценки лизингодателем финансового состояния Клиента, его деловой репутации и кредитной истории. Однако детальная проработка каждого лизингополучателя ведет как к увеличению накладных расходов лизингодателя, а, следовательно, увеличивает стоимость лизинга, так и удлиняет сроки оформления сделки. Все это негативно сказывается на привлекательности лизинговой схемы для потребителя. В данном вопросе значительную помощь могли бы оказать создаваемые кредитные бюро. Однако до сих пор не ясно, как сложится система взаимодействия банков и лизинговых компаний в этом вопросе.

Сейчас в лизинговом сообществе существует две точки зрения на пути совершенствования лизингового законодательства. Ассоциация "Рослизинг", которая разработала крайне неудачный первый вариант Закона о лизинге, добивается, чтобы в соответствие с этим законом были приведены Налоговый, Таможенный, Гражданский кодексы и все другие законы, имеющие отношение к лизингу. Более здравомыслящие представители лизингового бизнеса выступают за приведение закона в соответствие с другими нормативными актами. Однако, на мой взгляд, наиболее разумным был бы третий путь. И Закон о лизинге, и Гражданский кодекс нужно приводить в соответствие с международной Конвенцией о лизинге. Она регламентирует все вопросы лизинговой деятельности. Тем более что Россия присоединилась к этой конвенции, а у нас международные договоры имеют приоритет над национальным законодательством. Есть и еще один аргумент в пользу того, чтобы взять за основу всего лизингового законодательства конвенцию. Почти все крупные лизинговые компании работают на иностранном оборудовании, и им чрезвычайно важно, чтобы отечественное законодательство соответствовало международным стандартам и правилам.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Рыночные преобразования в экономике России, необходимость ускорения научно-технического прогресса, подъема различных отраслей экономики, в том числе, оборонно-промышленного комплекса условиях резкого ограничения финансовых средств, – все это требует поиска и внедрения новых методов обновления основных фондов. Одним из таких нетрадиционных и достаточно эффективных финансовых инструментов служит лизинг, представляющий собой альтернативу традиционным формам инвестирования.

Лизинг дает возможность компаниям, не обладающим достаточными оборотными средствами, получать требуемое оборудование в случаях, когда у них затруднен доступ к источникам прямого банковского кредитования или имеются иные причины, по которым компания не хочет показывать в своем балансе заемные средства.

Развитие лизинговых отношений в России происходит в условиях медленного и неравномерного роста деловой активности, отсутствия реальных и относительно "дешевых и длинных" инвестиционных ресурсов, необходимых для инвестирования в основные фонды. Кроме того, ситуация усугубляется в общем неустойчивым финансовым положением большинства российских предприятий, а также некоторой неупорядоченностью законодательной базы, наличие огромного количества подзаконных актов, постановлений и специальных распоряжений, которые нередко противоречат друг другу и лоббируют интересы не только отдельных отраслей, но и отдельных компаний), отсутствием реальных таможенных и налоговых льгот для лизинга.

Проблема корректировки законодательства, которая была затронута в работе, не может быть решена силами одной лизинговой компании. К сожалению, некоторые корректировки Налогового кодекса и Закона “О лизинге”, разрабатывавшиеся в стенах Российской ассоциации лизинговых компаний, не нашли своего логического завершения, не говоря уже о внесении более радикальных изменений, которые насущно необходимы лизинговому сообществу для развития. Может быть, банки и лизинговые компании, достигнув наконец понимания взаимовыгодности совместной работы, смогут сдвинуть дело с мертвой точки.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Лизинг: основы теории и практики: Учебное пособие / В.А. Шабашев, Е.А. Федулова, А.В. Кошкин; под ред. проф. Г.П. Подшиваленко. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. – С.184

2. Кашкин В.В. Российский рынок лизинга в 2007 году // Банковское обозрение. - 2008. - № 4 (106). - Апрель. - С. 26-29.

3. Леонтьев А. Отклонение в сторону // Эксперт Северо-Запад. - 2008. - № 6.

1. Леонтьев А. Отклонение в сторону // Эксперт Северо-Запад. - 2008. - № 6. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лизинг: основы теории и практики: Учебное пособие / В.А. Шабашев, Е.А. Федулова, А.В. Кошкин; под ред. проф. Г.П. Подшиваленко. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. [↑](#footnote-ref-2)