Г О С У Д А Р С Т В Е Н Н Ы Й У Н И В Е Р С И Т Е Т У П Р А В Л Е Н И Я

И Н С Т И Т У Т У П Р АВ Л Е Н И Я Н А Т Р А Н С П О Р Т Е

###### РЕФЕРАТ

**по дисциплине: Мировая экономика**

**на тему: «Лизинг в России и за рубежом»**

Москва-2000

# Оглавление

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение**  1. **Понятие лизинга**    1. **Что такое лизинг?**    2. **Виды лизинга** 2. **Лизинг в развитых странах**    1. **США**    2. **Великобритания**    3. **Франция**    4. **Германия**    5. **Япония**    6. **Швеция** 3. **Лизинг в России**    1. **Развитие лизинговых отношений**    2. **Российский лизинг и финансовый кризис**   **Заключение**  Список использованной литературы | 3  4  4  5  9  9  11  12  14  15  15  15  15  17  21  22 |

# Введение

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг.

До начала 60-х годов лизинг в зарубежных странах в основном затрагивал розничные компании, которые часто арендовали свои помещения. В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки компьютера, автомобиля, судна или спутника, компания может взять его в лизинг.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлена прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Переход к рыночной экономике поставил перед промышленными предприятиями ряд проблем, главной из которых является следующая: как утвердиться в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за невысоких цен продукции и неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов.

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг (операция РЕПО), под залог партий товара, недвижимости. Однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет. Нынешняя экономическая ситуация в России, по мнению экспертов, благоприятствует лизингу. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона - гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

Цель написания данной работы носит познавательный характер, то есть целью является желание изучить лизинг как экономическое явление через рассмотрение опыта становления и развития лизинга как в экономически развитых западных странах, так и в России. Для этого необходимо рассмотреть лизинг – его экономическое назначение, роль, особенности, этапы эволюции в различных странах мира, а также историю становления и развития лизинговых отношений в России.

При написании данной работы были использованы материалы российской ассоциации лизинговых компаний «Рослизинг» по теории и статистике лизинга, данные Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний "LEASEUROPE", материалы научных статей авторов В. Газмана, Ю. Руднева, Д. Блума и других; а также нормативные и правовые акты, регламентирующие лизинговые отношения.

1. **Понятие лизинга.**
   1. **Что такое лизинг?**

Лизинг - форма долгосрочного договора аренды.

В лизинговой сделке участвует несколько субъектов:

1.ПРОДАВЕЦ ИМУЩЕСТВА. Это может быть завод, производящий оборудование, региональный дилер (дистрибьютор) российского или зарубежного производителя оборудования, наконец, это может быть зарубежная лизинговая компания.

2.ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ. Как правило, это российская, реже зарубежная, лизинговая компания,

3.ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ. Это любое юридическое или физическое лицо, которому необходимо оборудование для предпринимательских целей.

4.БАНК ИЛИ КРЕДИТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ, финансирующие приобретение оборудования лизинговой компанией.

5.СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ, которая страхует выданные кредиты на приобретение оборудования от возможных рисков неплатежей лизингополучателя лизингодателю, а также производит страхование имущества лизингополучателя.

Сама процедура лизинга выглядит следующим образом:

1.Потенциальный лизингополучатель заключает договор с лизинговой компанией на поставку необходимого оборудования, при этом в договоре оговариваются размеры и периодичность лизинговых платежей, а также срок лизинга.

2.Лизинговая компания находит оборудование, необходимое лизингополучателю и выкупает его у продавца на свои собственные или заемные средства.

3.Лизингодатель передаст оборудование лизингополучателю.

Преимущества лизинга по сравнению с другими способами инвестирования состоят в том, что предприниматель может начать свое дело, располагая лишь частью (примерно одной третью средств), необходимых для приобретения помещений и оборудования. Предприятиям предоставляются не денежные средства, контроль за которыми не всегда возможен, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата. Большую 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.

* 1. **Виды лизинга.**

Существует два основных вида лизинговых операций: лизинг с полной окупаемостью и лизинг с неполной окупаемостью арендуемой техники.

ЛИЗИНГ С НЕПОЛНОЙ ОКУПАЕМОСТЬЮ обычно называется оперативным; в этом случае затраты лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием лизингового оборудования не окупаются полностью в течение срока лизинга. В силу того, что срок договора лизинга короче, чем нормативный срок службы оборудования, лизингодатель вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим при всех прочих равных условиях размеры лизинговых платежей гораздо выше, чем в финансовом лизинге. Другой особенностью оперативного лизинга является то, что обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на лизинговой компании. Лизинговая компания, приобретая оборудование при оперативном лизинге, не знает его конкретного пользователя, поэтому ей необходимо хорошо знать конъюнктуру. рынка лизингового оборудования, причем как нового, так и бывшего в употреблении.

ЛИЗИНГ С ПОЛНОЙ ОКУПАЕМОСТЬЮ лизингового оборудования называется финансовым. Срок, на который передается оборудование во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости оборудования. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества. При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию, страхованию ложится на лизингополучателя.

Финансовый лизинг является наиболее распространенным видом лизинга и содержит в себе множество различных форм, которые получили самостоятельное название. По объему обслуживания передаваемого оборудования лизинг подразделяется на "чистый" и "мокрый".

ЧИСТЫЙ ЛИЗИНГ - это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в этом случае расходы по обслуживанию включаются в лизинговые платежи. Эти отношения характерны для финансового лизинга.

МОКРЫЙ ЛИЗИНГ предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе.

Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетингу и рекламе готовой продукции, поставке сырья и т.п. Этот вид отношений характерен в основном для мокрого лизинга.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:

ВНУТРЕННИЙ ЛИЗИНГ - все участники сделки представляют одну страну;

ВНЕШНИЙ (МЕЖДУНАРОДНЫЙ) ЛИЗИНГ - лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах. Продавец имущества может находиться в одной из этих стран или в другом государстве.

Существуют различные схемы лизинговых сделок:

КЛАССИЧЕСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ. Эта схема была описана выше.

ПРЯМОЙ ЛИЗИНГ. Производитель оборудования самостоятельно сдаст в лизинг имущество. В таком виде лизинговые сделки не нашли широкого распространения, т.к. при увеличении лизинговых операций производитель, как правило, создаст свою лизинговую компанию.

ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ, находящий все более широкое применение. Предприятие (будущий лизингополучатель) имеет оборудование, но ему не хватает средств для производственной деятельности. Тогда оно находит лизинговую компанию и продаст ей свое имущество, а последняя, в свою очередь, сдаст его в лизинг этому же предприятию. В результате реализации такой схемы у предприятия появляются денежные средства, которые оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Причем договор составляется так, что после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования и тем самым восстанавливает на него право собственности. Этот вид лизинга в первую очередь заинтересует предприятия, испытывающие трудности с финансовыми ресурсами. Им выгодно продать имущество лизинговой компании, одновременно заключить с ней лизинговый договор и продолжить пользоваться этим же имуществом.

РАЗДЕЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ, или лизинг с дополнительным привлечением средств, или лизинг частично финансируемый лизингодателем.

Это наиболее сложная разновидность лизинга, т.к. связана с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов.

Отличительной его чертой является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

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

РЕВОЛЬВЕРНЫЙ ЛИЗИНГ или лизинг с последовательной заменой оборудования используется, когда лизингополучателю по технологии последовательно требуется различное оборудование. В этих случаях в соответствии с условиями лизингового договора лизингополучатель приобретает право по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другой объект лизинга. Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. Схематично это выглядит так. Имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдаст оборудование в лизинг лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название сублизинг.

Договор лизинга оборудования может включать пункт о выкупе оборудования по остаточной стоимости или по цене, оговоренной между лизинговой компанией и лизингополучателем. Эта цена может составлять 10-15% от первоначальной стоимости оборудования. При постановке на баланс такого оборудования, предприятие экономит на платежах по налогу на имущество.

Оперативный и финансовый лизинг представляют собой два основных типа операций, все остальные являются их разновидностью.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

Благодаря умелому выбору субъектов лизинга лизинговые компании могут обеспечить более высокую доходность своих акций, что стимулирует аккумулирование средств частных инвесторов.

Лизинг обладает высоким потенциалом активизации экономического сотрудничества с зарубежными странами, в связи с чем международный лизинг получает все более широкое распространение.

1. **Лизинг в развитых странах**

Развитие лизинга в разных странах имеет сильные различия. Поэтому в состав задач международных лизинговых организаций входят:

* изучение и сопоставление законодательных положений в отдельных странах;
* решение всех правовых, налоговых, экономических, финансовых вопросов;
* подбор статистической информации и результатов исследований экономического характера, а также информации о требованиях и условиях относительно лизинговых сделок;
* изучение вопросов, связанных с техникой оформления сделок и организацией лизинговых фирм.

## **2.1. США**

В США лизинг появился еще в 50-х годах. На долю США приходится половина мирового оборота товаров, поставляемых по лизингу. В 1986 году в США было поставлено в лизинг оборудования на 85 млрд. долл. (28 % всех инвестиций в оборудование в стране).

Одной их причин быстрого развития лизинга в США являлись налоговые льготы: ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота (до 10 % стоимости новых инвестиций вычиталось из суммы налога). Например, расходы по покупке оборудования - 100 000 долл., инвестиционная льгота - 10 %, 10 000 долл. вычтут из суммы налога. Но право на налоговые льготы возникало только тогда, когда договор соответствовал правилам, устанавливаемым для аренды Управлением внутренних доходов министерства финансов США:

* продолжительность лизинга должна быть меньше 30 лет;
* лизинг не должен предусматривать возможность покупки имущества по цене ниже разумной рыночной - например, за 1 долл.;
* лизинг не должен предусматривать график платежей, где они вначале будут больше, а затем меньше. Это было бы свидетельством того, что лизинг используется как средство уйти от налога;
* лизинг должен обеспечить арендодателя нормальным рыночным уровнем прибыли;
* возможность продления лизинга должна учитывать нормальную рыночную стоимость оборудования.

До 1977 года фирмы могли брать оборудование в аренду, не отражая его стоимость в своих балансах, то есть имел место забалансовый учет. Поэтому, фирмы, уже имеющие солидный долг, могли дополнительно брать оборудование, не показывая возросшую сумму задолженности. Таким образом, подлинный долг был скрыт от инвесторов и экспертов. В 1976 году Управление стандартизации финансового учета издало постановление № 13, которое заставило учитывать некоторые финансовые сделки как приобретение имущества и принятие на себя финансовых обязательств. Целью этого постановления было разграничить "подлинный лизинг" и покупку с помощью лизинга. В 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;
* 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 корреспондирующим долговым обязательством в пассив ("Обязательства по финансовому лизингу"). Если сделка не удовлетворяет ни одному из вышеупомянутых условий, то имущество учитывается в приложении к балансу арендатора.

С 1986 года климат для лизинга на налоговой основе изменился, так как правительство увидело в нем "субсидию на благо другого государства" ("Экспорт налоговых льгот"). Налоговые льготы, введенные в 60-х и 70-х годах в период высокой инфляции, больше не рассматривались как эффективный инструмент стимулирования капиталовложений в более стабильной экономической обстановке 80-х годов. Реформа налоговой системы в США сократила доступность налоговых льгот через отмену налоговой инвестиционной льготы и изменение профиля амортизации. Налоговая реформа значительно снизила экономическую выгоду лизинга, но тем не менее его развитие не остановилось.

Дело в том, что погашение лизинговых сделок все-таки обладает большей гибкостью, чем, например, погашение обычных ссуд. В США многие лизинговые компании лучше знают оборудование, чем другие кредиторы. Так как кредитоспособность лизинговой компании зависит от возможности реализовать оборудование после истечения срока сделки, то компании очень заинтересованы в лизинге наиболее ценного и эффективного оборудования. В этом случае они охотно берут на себя все подобные риски. Некоторые налоговые льготы все-таки сохраняются.

В последнее время растет значение соглашений возвратного лизинга (нефтяные танкеры, железнодорожные контейнеры, компьютеры, самолеты), оперативного лизинга (транспорт, печатное оборудование). Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации.

Международная лизинговая финансовая корпорация (ILFC) с местом нахождения в США была основана в 1973 году и стала государственной компанией в марте 1983 года. Вместе с ирландской Gyness Peat Aviation Group (GPA) она определяет положение на рынке. В ее портфеле более 150 самолетов. Доходы за первое полугодие 1992 года составили 94,8 млн. долл., активы - 1,65 млрд. долл. на 31 мая 1992 года. Она предлагает клиентам самолеты на 3-15 лет без необходимости брать на себя огромные начальные расходы. Мировой рынок оперативного лизинга самолетов вырос практически от нулевой отметки в 1982 году до 10 % всего лизингового рынка сегодня. Наиболее крупными американскими лизинговыми компаниями являются: Bank Amerilase Group, Golodefz Trading Corp., Security Pacific Consider Corp.

#### 2.2. Великобритания

В Великобритании лизинг получил значительное развитие только после 1970 года, то есть после введения налоговых льгот. Компании могли вычитать 100 % инвестиций из налогооблагаемой прибыли в году, в котором они производились. Эти льготы были существенны только для предприятий с большой доходностью, но косвенно они были доступны и арендаторам. Компания могла воспользоваться налоговыми льготами только в конце отчетного года. Поэтому, если она производила инвестиции в начале года, то ей приходилось ждать некоторое время до получения выгод от этих льгот. Но если она продавала оборудование лизинговой компании и затем брала его в аренду (при условии, что у лизинговой компании конец финансового года наступал раньше), то косвенные выгоды были получены быстрее. Поэтому лизинговые компании открывают филиалы с разными концами финансового года. Налоговая инвестиционная льгота безвозмездна, она возвращается обратно через налоги на арендные платежи, но тем не менее она предоставляет беспроцентную ссуду, равную 52% стоимости имущества, что отражалось и на стоимости лизинга для арендатора. В 1984 году правительство объявило, что корпорационный налог будет снижен с 52 % до 35 % к апрелю 1986 года, а 100-процентная льгота первого года будет заменена 25-процентной регрессивной (writing down) льготой (25 % - в первый год, 25 % от остатка - во второй год и т. д.). Изменения происходили постепенно. Это хорошо видно из следующей таблицы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Финансовый год | Налоговая ставка, % | Льгота первого года, % |
| До 1983/84 | 52 | 100 |
| 1983/84 | 50 | 100 |
| 1984/85 | 45 | 75 |
| 1985/86 | 40 | 50 |
| 1986/87 и далее | 35 | 25 |

Так как корпорационный налог сокращался постепенно, то изменения не сразу сказывались на развитии лизинга. Часть налоговых льгот сохранилась. Это очень выгодно для лизинга в области электронной промышленности. Так, в течение 1 года арендные платежи не облагаются налогом.

В будущем объем лизинга будет зависеть от того, каким будет объем инвестиций, сколько будет компаний с низким уровнем доходов, и как много компаний решат продолжать использовать лизинг для финансирования своих инвестиций.

### 2.3. Франция

Лизинг здесь получил большое распространение, особенно его вид под названием "креди-бай". В апреле 1967 года была создана первая французская компания "Локафранс". В настоящее время во Франции развивается лизинг самолетов и вертолетов, судов и барж, подъемно-транспортного оборудования, контейнеров, вычислитель-ной техники, медицинского оборудования, полиграфического, крупного промышленного оборудования.

Рассмотрим лизинг во Франции на примере группы "BNP/Bail". В нее входят компании "Natio Equipment, "Natio Location", "Natio Energie", "Locafinance", "Natiofail", "Natiocredifail". Лизинг движимого имущества во Франции начался в 1960 году, а Закон о лизинге был принят в 1966 году. Закон ввел налог на уступку прав на оборудование при перепродаже арендатору (он исчисляется из стоимости оборудования в момент уступки), налог на уступки прав третьему лицу, налог на добавленную стоимость (на разницу между стоимостью по балансу и ценой уступки). "Natio Equipment" предоставляет арендатору право на выбор.

|  |  |
| --- | --- |
| Срок амортизации | Минимальная продолжительность контракта |
| 3 года | 3 года |
| 4 года | 3 года |
| 5 лет | 4 года |
| 6-7 лет | 5 лет |
| 8 лет | 6 лет |
| 10 лет | 7 лет |

Остаточная стоимость составляет от 1% до 7% первоначальной стоимости. Арендные платежи вносятся 1 раз в месяц, 3 месяца, 6 месяцев, 1 год. Они могут быть линейными, регрессивными, с наибольшим первым взносом.

Лизинг недвижимости также определяется законом 1966 года. В 1967 году во Франции были созданы Общества по операциям с недвижимостью в сфере промышленности и торговли (СИКОМИ). СИКОМИ имеют форму акционерных компаний с капиталом не менее 10 млн. франков, который должен быть полностью внесен к моменту создания общества. Лизинговым компаниям СИКОМИ предоставляются существенные налоговые льготы: на 85% прибыли освобождение от налога, ускоренная амортизация и т. д.

Таблица показывает разделение лизинговых операций между СИКОМИ и не членами этой системы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество операций | | | |
|  | 1985г. | 1986г. | 6 первых месяцев 1987 г. |
| СИКОМИ | 1135 | 1465 | 894 |
| Организации не являющиеся членами СИКОМИ | 312 | 555 | 275 |

Обычно соглашение по лизингу недвижимости длится 15-20 лет. Объектами могут быть: земля, строения, отделочные работы, система путей сообщения, оборудование, рассматриваемое как недвижимость по своему назначению (лифты и т.д.). Оплата обычно производится прямым регрессивным или смешанным способом. Помимо "BNP" другие банки также создали компании: "Креди Лионэ" - "Смебай", "Сосьете Женераль" - "Софинбай".

### 2.4. Германия

Экономическая ситуация в Германии оставалась стабильной, рост ВНП находился на уровне 3%, в основном, благодаря экспорту. В секторе лизинга оборудования в 1998 году ожидается рост на 20%.

Исследования показали, что 75% германских компаний используют лизинг; большинство из них работают в сфере услуг, меньшая часть в производстве. Отмечено, что в настоящее время происходит сильнейшая конкуренция между лизинговыми компаниями и в будущем ожидается сокращение размеров и инновационных продуктов.

В ФРГ в настоящий момент существует множество лизинговых компаний, 57 из них входят в немецкую лизинговую ассоциацию. Порядок налогообложения лизинговых сделок излагается в письмах федерального министра финансов от 19.04.1971 года и от 22.12.1975 года. Заключаемые в соответствии с установленными нормами лизинговые контракты позволяют воспользоваться рядом налоговых льгот.

Две компании, которые можно отнести к разряду ведущих в области лизинга – это "Митфинанц Гмбх" и "Гефа - лизинг Гмбх". "Митфинанц Гмбх" была основана в 1962 году. Уставной капитал этой первой в ФРГ лизинговой компании составлял 1 млн. марок ФРГ. В настоящее время она имеет 6 дочерних компаний. "Гефа - лизинг Гмбх" была основана группой "Гефа" в 1968 году. За время своего существования фирма сдала своим клиентам в аренду оборудование общей стоимостью свыше 3 млрд. марок ФРГ.

### 2.5. Япония

В Японии крупнейшей лизинговой компанией является "Gentury Leasing System", созданная в 1969 году. Ее оплаченный капитал 1,6 млн. долларов. Она имеет филиалы в Гонконге, Сингапуре, Великобритании. Акционеры: один коммерческий банк, одна торговая и две страховые компании.

### 2.6. Швеция

В Швеции лизинг начал развиваться в начале 60-х годов. Обычно им пользовались маленькие и средние компании. Дело в том, что каждый банк требовал обеспечение по многим своим ссудам. Лизинг облегчил положение, так как кредитор является владельцем оборудования. Поначалу заключались соглашения о повторной покупке, согласно которым поставщик брал на себя обязательство купить обратно оборудование, если клиент не выполнит свои обязательства по лизингу. По мере роста конкуренции между лизинговыми компаниями эти обязательства (по обратной покупке) стали встречаться все реже и реже. Основной срок аренды составляет обычно 3-5 лет, в исключительных случаях до 9 лет.

1. **Лизинг в России.**

**3.1. Развитие лизинговых отношений.**

По мнению таких специалистов, как Е.Н.Чекмарева, К.Г.Сусанян, В.А. Перов, 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.

В июне 1991 года была создана, а с декабря того же года приступила к деятельности международная советско-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".

Вместе с тем в международных операциях лизинг применялся крайне незначительно. До конца 80-х годов развитие международного лизинга сдерживалось главным образом из-за того, что у советских предприятий не было иностранной валюты для оплаты иностранного оборудования. После того как, начиная с апреля 1989 года, предприятия получили право самостоятельного выхода на внешний рынок, у многих из них появился собственный источник валютных поступлений. Кроме того, в отдельных случаях допускалось использование иностранных станков и другой техники предприятиями, не имеющими валютных ресурсов. Такие сделки предусматривали оплату обязательств поставкой продукции, произведенной на этом оборудовании (компенсационный лизинг - buy-back).

Начало развития лизинговых операций на отечественном внутреннем рынке можно определить серединой 1989 года в связи с переводом предприятий на арендные формы хозяйствования. Заметным явлением в становлении начальных правил применения лизинга стали Основы законодательства Союза ССР и союзных республик 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.

Российские лизинговые компании начали образовываться с середины 1990 года. В октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний "Рослизинг". В 1994 году "Рослизинг" стал корреспондентским членом Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний "LEASEUROPE"

3.2. Российский лизинг и финансовый кризис.

Современный российский лизинг очень молод. Вместе с тем ему удается достаточно быстро интегрироваться в мировую финансовую систему. Анализ лизинговой деятельности в США, Японии, Великобритании, Германии показал, что ряд ведущих российских лизинговых компаний не просто заимствовали, но и удачно адаптировали в наши условия опыт стран с развитыми лизинговыми отношениями.

По мнению генерального директора компании “Гарантинвест” В.Газмана, благополучными для российского лизинга были 1996, 1997, начало 1998 годов. Российские и зарубежные банки, крупные производители машин, оборудования всерьез обратили свое внимание на известный во всем мире высокоэффективный финансовый инструмент - лизинг.

Этот период отличается образованием большого количества лизинговых компаний. Стали появляться даже лизинговые холдинги. Годовой объем стоимости заключенных лизинговых договоров достиг одного миллиарда долларов. Еще большие суммы фигурируют в лизинговых проектах, находящихся в стадии проработки. По результатам первой половины 1998 года ряд ведущих лизинговых компаний превысил объемы всего предыдущего года.

Для отечественных лизингодателей открылся доступ к относительно недорогим кредитным ресурсам, к товарным кредитам. На российском рынке стали применяться различные виды лизинга - финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный, раздельный. Появилось разнообразие схем финансирования и предоставления гарантий участникам лизинговых операций. С периодичностью раз в квартал у нас и за рубежом проводились конференции, посвященные развитию российского лизинга. Резко возросло количество публикаций. Лизинг стал модной темой для дипломов и диссертаций.

Количество компаний, получивших лицензии на право осуществления лизинговой деятельности, превысило семьсот. Правда, далеко не все из них успели стать весомыми лизингодателями. Однако намерение заняться лизинговым бизнесом они обозначили.

Вместе с тем, начавшаяся в 1998 году чехарда со ставкой рефинансирования, а затем разразившийся острый финансовый кризис, в результате которого многие российские банки легли на бок, не мог не повлиять на лизинговый бизнес.

Ряд действующих лизинговых компаний замер в ожидании - что будет дальше? Многие крупные зарубежные и российские банки и товаропроизводители, которые решили создать лизинговые компании, взяли тайм-аут.

В самый разгар кризиса 8 сентября 1998 года, когда курс рубля превысил 20 руб. за доллар, в посольстве Республики Чехия в Москве состоялась встреча с представителями ряда крупных чешских предприятий. Несмотря на кризис, они приехали в Москву с предложениями установления контактов. Выработки наиболее приемлемых для сторон условий производственного и финансового взаимодействия. На этой встрече В.Газман высказал уверенность, что после того, как хозяйственная жизнь нормализуется, спрос на лизинговый механизм может резко возрасти.

Это предположение нуждается в обосновании, его следует подкрепить определенным аналитическим исследованием. Необходимо учитывать факторы “за” и “против” развития лизинга в России на ближайшую перспективу.

К отрицательным явлениям, связанным с тяжелым финансовым кризисом, которые необходимо как можно быстрее преодолеть, можно отнести следующие обстоятельства.

1. Большие потери ряда российских банков, которые учредили или финансировали лизинговые компании. В результате для определенного количества действующих лизинговых компаний может сократиться или даже прекратиться кредитование новых лизинговых проектов. Если ситуация будет развиваться по этому сценарию, то такие лизинговые компании спустя непродолжительное время либо прикажут оставшимся долго жить, либо им придется в срочном порядке искать новые схемы кредитования будущих лизинговых проектов.

Текущие проблемы этих лизинговых компаний связаны еще и с тем, что возвращаемые клиентами лизинговые платежи, проходящие через банки-учредители, могут быть направлены этими банками не на финансирование новых лизинговых проектов и покрытие затрат лизинговых компаний, а на восполнение убытков, понесенных банками.

2. Потери, понесенные некоторыми российскими лизинговыми компаниями, которые в течение 3-5 лет работы осуществили заметное накопление собственных средств, часть которых направлялась на финансирование лизинговых проектов, а часть резервировалась в государственных ценных бумагах.

3. Возможное сокращение объемов кредитных средств, предоставляемых западными банками под российские лизинговые проекты, и их удорожание из-за снижения кредитных рейтингов, роста страновых рисков.

Не исключено определенное изменение условий, в частности, увеличение тарифов национальных агентств, предоставляющих гарантии и страхующих экспортные операции в Россию, с которыми у ведущих лизинговых компаний начали налаживаться контакты, и в которых они стали получать аккредитацию. Например, в OPIC (США), GERMES (Германия), DGEC (Великобритания), COFACE (Франция), EKT (Швеция), FGB (Финляндия).

4. Произошло значительное уменьшение импорта из-за изменения курса рубля по отношению к доллару. Это может сказаться на уменьшении объемов поставок оборудования по лизингу в Россию, значительном удорожании комплектующих и запасных частей для уже используемого оборудования.

В то же время, рассматривая фактор снижения уровня платежеспособности российских лизингополучателей, следует учитывать заинтересованность западных поставщиков оборудования в расширении объемов продаж и освоении огромного российского рынка. Влияние последнего фактора может несколько нивелировать обвал рубля.

Несмотря на всю пагубность, финансовый кризис может привнести для российского лизинга и ряд положительных моментов, которые благоприятно скажутся на развитии отечественной экономики.

Во-первых, оставшимся на плаву банкам придется менять или корректировать ориентиры - быстрее переходить от операций с короткими деньгами к осуществлению инвестиций в реальный сектор экономики, то есть в производство. Для этой цели лизинг просто незаменим.

Во-вторых, те западные компании, которые имели долгосрочные стратегические планы на российском рынке, вряд ли приостановят свои намерения из-за временной ситуации. Более того, они заинтересованы заниматься приобретением некоторых российских предприятий по более предпочтительным ценам и при переоснащении и модернизации оборудования на этих предприятиях активно использовать механизм лизинга.

В-третьих, согласно заявлений правительства, выход из кризиса скорее всего начнется с реализации мероприятий, связанных с поддержкой отечественных товаропроизводителей. Это означает, что, с одной стороны, расширится внутренний рынок изготовителей оборудования, а с другой, будет продолжать развиваться с помощью импорта рынок тех видов оборудования, которых ранее не было в России или были, но невысокого качества, или производство которых отошло в страны СНГ после распада Советского Союза.

Например, оборудование для пищевой промышленности. Последние годы ведущими в мире поставщиками этого оборудования были итальянские фирмы. Отечественное оборудование, проектируемое в УкрНИИпродмаш, значительно проигрывало. Поэтому для поддержки товаропроизводителей-пищевиков потребуется воспользоваться либо импортным оборудованием, либо пойти по пути удешевления стоимости новых видов оборудования через создание совместных предприятий. При этом используя передовые технологии.

В результате, с помощью лизинга могут расшириться товаропотоки, увеличится кооперация с зарубежными партнерами.

**Заключение**

В соответствие с поставленной целью написания реферативной работы был рассмотрен лизинг как вид экономических отношений, дано понятие лизинга, объяснена схема лизинговой операции и ее участников, приведена классификация видов лизинга. Были исследованы этапы становления и развития лизинговых отношений в экономически развитых странах мира, таких как: США, Великобритания, Франция, Германия, Япония и Швеция. Также было рассмотрено современное состояние и перспективы развития лизинга в России.

По результатам работы можно сделать следующие выводы:

1. Лизинг является высоко эффективным инструментом инвестирования средств в экономику (как показывает опыт стран, доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет 25-30%).
2. Лизинг представляет собой надежный метод модернизации и обновления основных фондов предприятий, формирования основных производственных фондов вновь создаваемых предприятий, так как позволяет осуществлять капитальные затраты, располагая приблизительно 1/3 полной стоимости приобретаемых фондов, что к тому же в свою очередь высвобождает дополнительные оборотные средства.
3. Лизинг является популярным (к сожалению, пока не в России) видом предпринимательской деятельности на финансовом рынке.

Стимулирование и упорядочение лизинговой деятельности в нашей стране способно помочь стратегическому развитию российской экономики. Зеленый свет для лизинга - это сигнал к быстрому техническому перевооружению многих товаро-производителей, созданию новых рабочих мест, а, значит, к ускоренному расширению базы налогообложения, пополнению доходной части бюджета, увеличению прибыли предприятий. Свидетельством понимания актуальности и важности лизинга на государственном уровне является Федеральная Программа развития лизинга в Российской Федерации на 1996-2000 годы, утвержденная Министерством экономики РФ в декабре 1995 года, **Федеральный закон “О лизинге”, п**ринятый Государственной Думой 11 сентября 1998 года и одобренный Советом Федерации 14 октября 1998 года.

**Список использованной литературы:**

1. **Федеральная программа в Российской Федерации на 1996-2000 годы. М.: Министерство экономики РФ, 25 декабря 1995 г.**
2. **Федеральный закон “О лизинге”. М.:** Государственная Дума, 11 сентября 1998 г.
3. Лизинг в России. Российская Ассоциация Лизинговых Компаний. М.: ROSLEASING, 1999 г.
4. Российский лизинг и финансовый кризис. В. Газман. Лизинг ревью №10, 1998 г.
5. Изучая возможности за рубежом. С. Амембал. Лизинг ревью №7, 1998 г.
6. Что такое лизинг? Лизинг в России, №1 – обзор, 1997 г.