# Введение

# В современных условиях хозяйствования усиление факторов неопределенности в развитии экономики способствует повышению интереса к различным видам предпринимательства, в том числе и к инвестиционной деятельности. Большинство экономически развитых стран, стремясь выйти из экономического кризиса, активизировали инвестиционную деятельность и решение проблем резкого повышения конкурентоспособности продукции. В связи с этим, использование разнообразных форм экономических отношений, в частности лизинга, представляющего собой форму временного пользования и владения имуществом, приобретает все большую актуальность для создания условий по привлечению капитала в жизненно важные отрасли экономики, рациональному использованию финансовых, материальных и трудовых ресурсов, обеспечению поддержки малого предпринимательства.

# Предпринимательская деятельность на рынке лизинговых услуг является мощным импульсом изменений форм и методов хозяйствования, технического перевооружения сферы производства и обращения, поиска и внедрения различных видов финансирования инвестиций.

# Лизинговые операции, способствующие перемещению интересов хозяйствующих субъектов от посреднической деятельности в сферу материального производства, уже давно стали традиционной сферой деятельности за рубежом (таблица 1). Эффективно функционирующий рынок лизинговых услуг активизирует использование достижений науки и техники, что существенно влияет на стабилизацию производства и конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности.

# Разнообразие видов лизинговых отношений позволяет не только активизировать инвестиционные процессы на предприятии, но и улучшить финансово-экономические показатели его деятельности за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств, сокращения излишних запасов, увеличения скорости реализации продукции. В современных условиях хозяйствования, когда многие предприятия сталкиваются с проблемой неплатежей и высоких цен на выпускаемую продукцию, поиска поставщиков сырья и материалов, субъекты предпринимательства должны не только выживать, но и развивать свой бизнес.

Таблица №1

Объемы операций в странах-лидерах лизингового рынка

в 90-х годах ХХ в. (млрд. дол.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна | 1990 г. | 1995 г. | 2000 г. |
| США | 120,3 | 160,7 | 260,0 |
| Япония | 61,6 | 72,0 | 69,6 |
| Германия | 21,5 | 33,8 | 32,3 |
| Великобритания | 21,8 | 15,8 | 19,1 |
| Франция | 21,5 | 13,3 | 18,9 |
| Италия | 20,3 | 11,7 | 16,1 |
| *Итого* | 331,7 | 409,1 | 499,0 |

# *Источник: Белоус А. Мировой рынок лизинга на рубеже ХХ-ХХI веков: эволюция, основные показатели и тенденции // Технологии лизинга и инвестиций. 2002 г. №2 (10).*

Лизинг стимулирует предпринимательство, формирует новые мотивационные стимулы к его развитию в соответствии с объективными потребностями различных рыночных ниш.

Многие российские предприятия часто испытывают недостаток средств для капиталовложений, так как в связи с инфляцией, высокими налогами, недостатком оборотных средств и неразвитостью вторичного рынка корпоративных ценных бумаг вынуждены большую часть прибыли направлять на текущие расходы. Кроме этого, ограниченность финансовых ресурсов вынуждает предприятие не производить замену физически и морально устаревшего оборудования, а отвлекать средства на его капитальный ремонт – по данным департамента государственных инвестиций Министерства экономического развития и торговли России, затраты на проведение капитального ремонта в 2001 году составили около 40% объема инвестиций в основной капитал.

Лизинг способствует эффективному взаимодействию предпринимательских структур и финансовых институтов, росту инновационной активности, что, в свою очередь, положительно влияет на ускорение использования результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, созданию условий для выпуска высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, увеличение объемов товаров и услуг, ориентированных на экспорт. Лизинговое инвестирование венчурных проектов позволяет приобретать на короткий срок дорогостоящее экспериментальное, испытательное оборудование и метрологические установки, а также целые укомплектованные технологии. Финансирование инновационных проектов посредством лизинга позволяет предпринимателям заблаговременно выявлять прогрессивные тенденции в науке и технике и своевременно вырабатывать инновационные решения, новые технологии.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

## Глава 1. Понятие лизинга

## 1. История возникновения и развития лизинга

Многие считают, что история лизинговых отношений отсчитывается с нового или новейшего периода хозяйственных отношений. Но это совсем не так. Документально известно, что лизинг известен человеку с незапамятных времен. Древнегреческий философ и ученый Аристотель (384-322 гг. до н.э.) в одном из трактатов «Риторики» утверждал: «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», т.е. совсем не обязательно иметь в собственности имущество – достаточно лишь иметь право пользования им и извлекать из этого доход.

Как форма использования сельскохозяйственного инвентаря и земли идея лизинга известна очень давно: например, в государстве Шумер (2000 г до н.э.) использовались глиняные таблички, на которых фиксировались сроки пользования и владения с/х орудиями, землями, животными и т.д.

В ряде законов, датированных 1775-1750 гг. до н.э. и принятых вавилонским царем Хаммурапи, содержались статьи, регулирующие права пользования и владения собственностью: приведены случаи аренды, нормы арендной платы, условия залога имущества.

Предметом лизинговых отношений были не только с/х и ремесленное оборудование, но и военная техника (Римская Империя – император Юстиниан I, Норвегия – Вильгельм Завоеватель). Как свидетельствуют историки, первое упоминание (документальное) о лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. Этот опыт не был забыт, и всего через два века, в 1248 году, была зарегистрирована первая официальная лизинговая сделка - крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили таким образом амуницию.

Введение в экономический лексикон термина “***лизинг***” (от англ. “to lease”), что означает “арендовать” или “брать в аренду”, связывают с операциями телефонной компании “Белл”, руководство которой в 1877 году приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Однако первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 году в Сан-Франциско американской компанией “Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн”, и, таким образом, США стали родиной нового бизнеса и в частности, банковского. К середине 60-х годов лизинговые операции в этой стране составляли 1 млрд. дол., а к концу 80-х годов они превысили 110 млрд. дол., то есть за четверть века увеличились более чем в сто раз. Столь стремительный рост операций по аренде вызвано определенными преимуществами, получаемыми партнерами по лизинговой сделке. В настоящий период в странах с рыночной экономикой лизинговые операции для хозяйствующего субъекта становятся преимущественными при техническом перевооружении производства. В США лизинг превратился в один из основных видов экономического бизнеса. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагавших свои услуги, и многообразная модификация условий лизинговых договоров определили самые различные варианты приобретения инвестиционных средств предпринимателями в различных сферах экономики. Позднее лизинговые компании получили название «финансово-лизинговых обществ»; они стали обеспечивать производителям пути сбыта их продукции путем сдачи их в аренду, а также финансирование сделок и связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появились в конце 50-х - начале 60-х годов. Однако, развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса с позиций гражданского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того, как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепление статуса лизинговых договоров (см. приложение «Законодательство о лизинге»), их рост характеризуется высокими темпами.

С начала 60-х годов лизинговый бизнес получил свое развитие на Азиатском континенте.

В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике «США – Западная Европа – Япония». В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75-80% случаев контролируются банками или считаются их дочерними обществами.

Для Японии характерным является расширение лизинговой операции от финансирования услуг до предоставления «пакета услуг», включающего комбинации купли-продажи, лизинга и займов. Эти услуги получили название ***комплексного лизинга.***

Международный рынок лизинговых услуг – один из наиболее динамичных. По оценкам экспертов, к началу 1998 г. на условиях лизинга реализовывалось основных фондов на 250 млрд. дол., в то время, как в 1979 г. – только на 50 млрд. дол.

Опыт лизинговой деятельности США и Англии в СССР не использовался. Только во время II-й Мировой войны советские граждане познакомились с понятием лизинга (lend-lease). США поставляло своим союзникам по блоку оружие, продовольствие, автомобильную технику, медикаменты и т. д. Однако сразу после войны слово “лизинг” исчезло из русского лексикона больше чем на четыре десятилетия.

И только в начале 90-х годов российское правительство обратило внимание на лизинг, используя его для стимулирования инвестиционной деятельности.

**2. Понятие и виды лизинга**

##### Основные принципы лизинга

***Лизинг*** – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем (ФЗ «О лизинге»).

***Договор лизинга*** - договор, 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. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

***Лизинговая деятельность*** – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

***Предмет лизинга*** – любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Основными формами лизинга являются внутренний лизинг и международный. При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ. При осуществлении международного лизинга стороны являются нерезидентами РФ.

**Субъекты лизинга**

***Лизингодатель*** – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество. Затем предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок, на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

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

***Продавец*** - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает ему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

***Лизинговые компании (фирмы)*** – коммерческие организации (резиденты или нерезиденты РФ), выполняющие в соответствии с законодательством РФ и со своими учредительными документами функции лизингодателей. Учредителями лизинговых компаний могут быть юридические, физические лица (резиденты или нерезиденты РФ).

Рисунок №1 Система лизинговых отношений.

Продавец

имущества

Арендодатель

(лизингодатель)

Арендатор

(лизингополучатель)

Любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового кредитного инструмента, но все-таки можно привести еще одно - определение Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope): “Лизинг - это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности”.

Лизинг различают оперативный и финансовый.

***Оперативный лизинг*** подразумевает передачу в пользование имущества многоразового использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3 - 5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды. После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю. Обычно в оперативный лизинг сдается строительная техника (краны, экскаваторы и т. д.), транспорт, ЭВМ и т. д.

***Финансовый лизинг***  характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия финансового лизингового контракта арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект лизинга по остаточной стоимости (обычно она носит чисто символический характер).

По объектам сделок лизинг подразделяется на ***лизинг движимого*** и ***недвижимого имущества.*** При лизинге недвижимости арендодатель строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и предоставляет ему использование в коммерческих и производственных целях. Так же, как и в сделках с движимым имуществом, контракт заключается обычно на срок меньший или равный амортизационному периоду объекта; арендатор несет все риски, расходы и налоги во время действия контракта.

По отношению к арендуемому имуществу можно выделить договор ***чистого лизинга***, когда дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества берет на себя арендатор, и договор ***полного лизинга***, по которому арендодатель берет на себя техническое обслуживание и другие расходы, связанные с использованием объекта сделки.

Исходя из особенностей организации отношений между заемщиком и сдающим в наем выделяется ***прямой лизинг***, когда изготовитель или владелец имущества выступает в качестве лица, сдающего его в аренду, и ***косвенный***, при котором сдача в аренду ведется через третье лицо.

По методу финансирования различается ***срочный лизинг***, при котором осуществляется одноразовая аренда, и ***возобновляемый*** *(револьверный)*, при котором договор лизинга продолжается по истечении первого срока контракта.

На практике применяются и другие виды лизинга.

***Возвратный лизинг*** (lease-back). Заключается в продаже промышленным предприятием части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием договора об его аренде. В такой операции только два участника: арендатор имущества (бывший владелец) и лизинговая компания (новый владелец). Такая сделка дает возможность предприятию получить денежные средства за счет продажи средств производства, не прекращая их эксплуатацию, и использовать их для новых капитальных вложений. Рентабельность данной операции будет тем выше, чем доходы от новых инвестиций больше суммы арендных платежей. Операции возвратного лизинга вызывают уменьшение баланса предприятия, т. к. они ведут к изменению собственника имущества.

К такой сделке можно прибегать и тогда, когда у предприятия довольно низкий уровень доходов, и, следовательно, оно не может полностью воспользоваться льготами по ускоренной амортизации и налогообложению прибыли. Оно совершает сделку, и лизинговая компания получает его налоговые льготы. В ответ она снижает ставку арендной платы.

Так как часто лизинговой компании не хватает собственных средств для осуществления лизинговых операций, то она может привлекать их. Такая операция получила название ***лизинга с дополнительным привлечением средств.*** Подсчитано, что свыше 85% всех лизинговых сделок являются лизингом с привлечением средств. Арендодатель берет долгосрочную ссуду у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% стоимости сдаваемых в аренду активов (без права регресса на арендатора), причем арендные платежи и оборудование служит обеспечением ссуды.

Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. Основной арендодатель получает преимущественное право на получение арендных платежей. В договоре обычно обуславливается, что в случае банкротства третьего звена (посредника) арендная плата будет поступать основному арендодателю непосредственно. Подобные сделки получили название “***сублизинг***”.

Разновидностью лизинга стали сделки “***дабл дин***”, применяемые в международной сфере. Их смысл заключается в комбинации налоговых выгод в двух и более странах. Например, в начале 80-х годов приобретение ряда самолетов было кредитовано через “дабл дин” между США и Великобританией. Выгоды от налоговых льгот в Великобритании больше, если арендодатель имеет право собственности, а в США - если арендодатель имеет только право владения. Лизинговая компания в Великобритании покупает самолет, отдает его в аренду американской лизинговой компании, а та, в свою очередь - местным авиакомпаниям. Такого рода сделки могут осуществляться между Францией и ФРГ, Францией и США, Японией и США и т. д.

В последнее время получила распространение практика заключения соглашения между производителями оборудования и лизинговыми компаниями. В соответствии с этими соглашениями производитель от лица лизинговой компании предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга. Таким образом, лизинговая компания использует торговую сеть поставщика, а поставщик расширяет границы сбыта продукции. Эти сделки, получившие название ***“помощь в продаже” (sales-aid)***.

При постоянном и тесном сотрудничестве предприятий с лизинговыми компаниями возможно заключение соглашений по предоставлению ***“лизинговой линии” (lease-line)***. Эти соглашения аналогичны банковским кредитным линиям и позволяют арендатору брать дополнительное оборудование в лизинг без заключения каждый раз нового контракта.

**3. Особенности лизинга**

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ перед обычной ссудой:

а) Лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно было бы около 15% стоимости покупки оплачивать за счет собственных средств. При лизинге контракт заключается на полную стоимость имущества. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору, либо позже.

б) Гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду. Особенно это относится к мелким и средним предприятиям. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от арендатора никаких дополнительных гарантий. Предполагается, что обеспечением сделки служит само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания сразу же забирает свое имущество.

в) Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предлагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с арендодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования. Платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т. д., суммы платежей могут отличаться друг от друга. Иногда погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в лизинг. Ставка может быть фиксированной и плавающей.

г) Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования.

д) В случае лизинга арендатор может использовать сразу гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке. Временно высвобожденные благодаря лизингу деньги он может пустить на какие-либо другие цели.

е) Так как лизинг долгое время служил средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

ж) Преимущества учета арендуемого имущества. Основными принципами Евролиза (Leaseurope - ассоциация европейских лизинговых компаний) по учету лизинговых операций является опубликование арендатором своих финансовых обязательств, вытекающих из лизинговых соглашений.

Считается, что опубликование арендатором своих обязательств будет играть важную роль в оценке его финансового положения. Цифровая информация по обязательствам на дату составления баланса должна удовлетворить все запросы третьих сторон. Эта публикация может быть сделана в форме приложения к балансу.

Во многих странах законодательство устанавливает для предприятий обязательное соотношение собственного и заемного капитала. Так как имущество по лизинговой сделке будет учитываться по балансу арендодателя, то арендатор может расширить свои производственные мощности, не затронув соотношения.

з) Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т. е. существует возможность превысить лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые Фондом по отдельным странам.

Несколько слов можно сказать и о недостатках лизинга:

1) Если оборудование взято в финансовый лизинг и оно с течением времени устарело до окончания действия лизингового договора, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта.

2) При оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя.

3) Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода оборудования из строя, платежи производятся в установленные сроки, независимо от состояния оборудования.

4) Если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим разнообразием условий арендных сделок подготовка договоров об их лизинге требует значительного времени и средств.

**4. Лизинговые контракты**

Лизинг - операция, отличающаяся довольно сложной организацией. Во многих сделках имеют место как минимум три контракта:

* между арендатором и арендодателем;
* между поставщиком и арендодателем;
* между арендодателем и его банком.

Обычно перед началом сделки производится тщательный анализ клиента, в который входит:

* оценка клиента по его способности выплатить арендные платежи и по его предварительным доходам от использования арендуемого оборудования;
* оценка товаров (спрос на них с точки зрения возможной перепродажи).

Если это международный лизинг, то особенно важны: выбор валюты контракта, оценка риска изменения курса валюты, таможенный режим арендатора, налог на фирму, применяемый к арендодателю, наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, защита права собственности иностранного арендодателя в стране арендатора.

При лизинге с дополнительным привлечением средств особенно остро встают вопросы залогового права, страхования, различного рода гарантий. Важны также вопросы предоставления технических гарантий производителем.

Существуют три варианта приобретения оборудования при лизинге:

арендодатель платит поставщику и передает арендатору право пользования;



арендатор может договориться о поставке оборудования и тут же продать его арендодателю (но поставщику платит арендатор);



арендодатель назначает арендатора своим агентом по заказу товара у поставщика.



В первом варианте арендодатели часто не хотят, чтобы поставщик был поставлен в известность о переуступке, так как они опасаются, что это может сказаться на их взаимоотношениях. Во втором варианте арендодатель должен быть уверен, что покупка сделана правильно, т. е. что товар нигде не заложен, не обложен комиссиями и т. д. В третьем случае надо учитывать, что если арендатор действует как агент, то он будет отвечать в случае банкротства арендодателя.

Арендодатель должен быть уверен, что как только поставщик поставит товар, арендатор будет готов принять его, следить за ним и платить за него аренду. Поэтому лизинговая компания особенно заинтересована в тесном сотрудничестве с арендатором и в заключении так называемых “генеральных соглашений” с ним. На протяжении всего контракта лизинговая компания осуществляет контроль за правильным использованием оборудования.

В лизинге очень важна гарантия того, что к концу контракта оборудование будет иметь определенную остаточную стоимость. Для этого существует система страхования остаточной стоимости.

Погашение лизинговых обязательств может происходить как в денежной, так и в другой форме. Так, при лизинге в развивающихся странах часто используются элементы бартерной сделки. В счет арендных платежей идет товар, производимый арендатором (нефть, алмазы, кожа и т. д.). Но здесь нужно привлекать третью сторону, которая будет заниматься продажей этих товаров за свободно конвертируемую валюту.

Необходимо отметить, что в области лизинга движимого имущества за последние годы были выработаны, хотя и с некоторыми нюансами, стандартные типы контрактов, в то время как в области лизинга недвижимого имущества отдельные пункты контрактов составляются, как правило, в индивидуальном порядке с учетом величины объектов и более продолжительных сроков действия заключаемых контрактов. Однако практически любой лизинговый контракт должен включать в себя следующие элементы.

Объект.



Срок поставки.



Срок аренды.



Право собственности арендодателя.



Риски, ответственность, технические гарантии.



Использование оборудования.



Уход, ремонт и модификации.



Убытки, несчастные случаи.



Арендные платежи, комиссии.



Пени за просрочку платежей.



Возможность покупки.



Условия расторжения договора.



Возврат оборудования.



Налоги, пошлины, страхование, гарантии банка.



Появление новых обстоятельств.



Дополнительные права сторон.



Улаживание споров и арбитраж.



Задерживающие условия (контракт вступает в силу лишь после получения гарантий и т. д.).



Обязательства предоставить необходимую информацию (например, баланс).



Подписи сторон и тех, кто впоследствии будет правопреемником.



Адрес нахождения сторон.



Гарантия остаточной стоимости.



**5. Альтернативные варианты: покупка, ссуда или лизинг.**

Стоимость лизинга может быть ниже или равной стоимости ссуды только при наличии определенных налоговых льгот. Если предприниматель имеет выбор (либо купить оборудование с помощью ссуды, либо взять его в лизинг), то ему необходимо сравнить затраты по каждому способу кредитования. В этом случае неизбежно возникает вопрос о принципе, исходя из которого должно производиться сравнение, так как платежи одинаковых размеров, но различные по времени, совсем не однозначны. Таким принципом становится финансовая эквивалентность платежей. Эквивалентными считаются такие платежи, которые, будучи приведенными к одному и тому же моменту времени, равны. Процесс приведения называют дисконтированием, а полученную сумму - чистой текущей стоимостью (net present value).

В мировой практике при определении чистой текущей стоимости платежей используется следующая формула дисконтирования:

**ТС = БС х Кt, где**

**ТС** - текущая стоимость;

**БС** - будущая стоимость;

**Кt** - коэффициент дисконтирования.

**1**

**Кt = ⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯, где**

**(1+Е)t-1**

**Е** - норматив приведения во времени (процент дисконтирования);

**t** - номер года расчетного периода.

Чтобы сравнить два варианта финансирования, нужно в каждом случае подсчитать чистую текущую стоимость. Необходимо учесть:

* + налоговые льготы в каждом случае;
  + если объект не является собственностью, то нельзя использовать амортизационные льготы;
  + если объект покупается, то фирма должна оплатить расходы по техобслуживанию (во многих странах эти расходы вычитаются из налогооблагаемой прибыли), а если объект лизингуется, то это зависит от конкретного соглашения;
  + так как объект не принадлежит арендатору, то он теряет право на остаточную стоимость.

Расчеты, а, следовательно, и принятое решение во многом зависят от того, какой процент дисконтирования выберет финансовый директор.

**6. Формы расчетов**

В настоящее время в соответствии со сложившейся практикой применяются следующие основные формы расчетов:

* + документарный аккредитив;
  + инкассо;
  + банковский перевод;
  + открытый счет;
  + авансовый платеж.

Кроме того, осуществляются расчеты с использованием векселей и чеков.

***Аккредитив*** - это соглашение, в силу которого банк обязуется по просьбе клиента произвести оплату документов третьему лицу.

***Инкассо*** - банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от третьего лица за оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет клиента в банке.

***Банковский перевод*** представляет собой поручение (по просьбе клиента) одного банка другому выплатить переводополучателю определенную сумму.

***Авансовый платеж*** - оплата товаров и услуг до отгрузки и до оказания этих услуг.

Расчеты по ***открытому счету***. Их сущность заключается в периодических платежах торговых партнеров. Сумма текущей задолженности учитывается в их книгах.

При лизинговых отношениях производятся следующие формы расчетов. Расчеты по открытому счету не производятся, так как периодичность платежей по лизингу отражена в лизинговом договоре. Расчет в форме аванса теоретически может иметь место при первичном платеже в случае международного договора по лизингу, когда лизингополучателем является российская компания. Это может произойти из-за осторожности западных предпринимателей к нашим организациям.

Основными же формами расчетов по лизингу является аккредитив и банковский перевод.

Аккредитив имеет место чаще всего при первоначальном платеже.

Лизинговые платежи по договору осуществляются при помощи банковского перевода.

**Глава 2. Гражданско-правовое регулирование лизинговых отношений в РФ**

Российское правительство, учитывая потенциальные возможности лизинга в дальнейшем экономическом развитии страны и его преимущества, приняло ряд нормативных и законодательных актов, положивших начало созданию правовой базы регулирования лизинговых отношений: ГК РФ (ст.665-670 параграф 6 глава 34 «Финансовая аренда (лизинг)»), ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»; Россия также присоединилась к конвенции UNIDROIT «О международном финансовом лизинге». Согласно ГК РФ лизинг является финансовой арендой, т.е. разновидностью арендных отношений.

Поскольку ГК РФ не может осуществлять целостное правовое регулирование сделок по лизингу, существенную роль в решении данного вопроса играет ФЗ – единый для хозяйствующих субъектов основополагающий документ в области лизинга ; все отношения, которые регулируются законом, возникают как отношения по реализации (исполнению) договора лизинга.

Помимо перечисленных выше актов, важное значение имеют следующие положения ГК РФ: об обязательствах (ст.307,308 гл.21), поручения (гл.49), нормы (гл.30 «Купля-продажа», гл.40 «Перевозка», гл.42 «Заем и кредит», гл.48 «Страхование»), поскольку субъекты лизинга заключают сделки, сопутствующие основному договору лизинга. Кроме того, используются положения законодательных и нормативных документов, регламентирующих общие вопросы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности (НК РФ – ч.1,ч.2).

Этапы развития правового регулирования лизинга в России

Выделяемые четыре периода развития лизинга в России отражают хронологию наиболее существенных изменений лизингового законодательства.

***Первый период***, до начала 90-х годов, характеризуется отсутствием какого-либо законодательства, имеющего отношение к лизингу.

***Второй период*** развития лизинга продолжался с начала 90-х до середины 90-х годов. С продолжением рыночных реформ и переходом к многоукладной экономике в деятельности предприятий начали появляться договоры, которые носили в себе элементы лизинговых сделок. Однако лизинговое законодательство федерального уровня по-прежнему отсутствовало. Тем не менее лизинг развивался с применением норм законодательства об аренде, и наличие высоких рисков для участников лизинга сдерживало его развитие. До 1996 года лизинг мог осуществляться в виде сделок, «хотя и не предусмотренных законом, но и не противоречащих ему».

***Третий период*** развития лизинга в России – с середины 90-х до 2002 года.

Этот период характеризуется принятием специального законодательства о лизинге, увеличением числа лизинговых компаний и объемов заключенных ими сделок ( 1998г. – 4 млрд. дол., «Рослизинг»). Важным событием в становлении лизинга в России стало принятие 2 части ГК РФ, которая вступила в силу в марте 1996 года. С тех пор как все нормативные документы, регулирующие отношения финансовой аренды (лизинга) должны были рассматриваться в соответствии с ГК РФ.

8 февраля 1998 года Президент России подписал федеральный закон №16 «О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге»».

29 октября 1998 г. был принят ФЗ № 164 «О лизинге». Практика показала, что закон в целом не соответствовал экономической ситуации того периода и создал юридические сложности, мешающие развитию лизинга. Юристы и экономисты считали, что закон требует серьезной доработки. Он противоречил ГК и в силу этого не мог подлежать бесспорному применению.

Законодательная база российского лизинга продолжала развиваться. Между тем, данные из экономических и юридических исследований показывают, что развитие лизингового бизнеса в России в значительной степени зависит от общей инвестиционной ситуации в стране и общих налоговых условий ведения бизнеса, нежели от принятия нового и совершенствования уже созданного специального законодательства о лизинге. Так, по мнению многих специалистов-практиков, развитию российского лизинга в последние годы способствовали изменения в экономике страны:

* В целом улучшилась инвестиционная ситуация по сравнению с кризисом 1998 г.
* Изменения в налоговом законодательстве, которые произошли в России относительно недавно – отмена 20%-го налога на приобретение автотранспортных средств и снижение налогов с оборота с 4% до 1% (в 2001г) и его отмена в 2002г.

***Четвертый период*** развития лизинга начался во второй половине 2001г. и продолжается в настоящее время. Он характеризуется реформированием законодательства, регулирующего лизинговую деятельность. Наиболее существенные изменения таковы:

* + Вступившая в действие в начале 2002 года 25-ая глава Налогового Кодекса отчасти закрепила имеющийся льготный налоговый режим для проведения лизинговых операций в РФ. Изменения, внесенные в текст этого документа летом 2002 г. устранили некоторые противоречия с иным законодательством.
  + 26 декабря 2001 г. Государственная Дума приняла закон «О внесении изменений и дополнений в ФЗ «О лизинге». 2.02.2002г он вступил в силу. В основном изменения были направлены на преодоление внутренней несогласованности предписаний закона, коллизий с иными нормативными правовыми актами и унификацию терминов.

Резюмируя представленный ретроспективный обзор отмечу, что российское законодательство о лизинге существенно отличается от законодательства стран с рыночной экономикой. Данные из опубликованных исследований и мнения специалистов-практиков свидетельствуют о том, что развитие лизингового бизнеса в России в большей степени зависит от общей инвестиционной ситуации в стране (в конкретной области – в частности) и общих условий ведения бизнеса, нежели от принятия нового и совершенствования уже созданного специального законодательства для лизинга.

**Глава 3. Формирование инфраструктуры национального лизингового рынка**

В России на процесс формирования инфраструктуры лизинговой отрасли влияет множество факторов общеэкономического и юридического характера, в частности, объем предстоящих лизинговых операций, товарная и географическая структура рынка, налоговый режим в стране. В связи с этим можно выделить следующие этапы развития российской лизинговой инфраструктуры:

* организационный – образование фирм, которые могли бы заниматься лизинговыми операциями,
* функциональный – непосредственное осуществление функций лизинговыми компаниями,
* координационный – создание специального органа для координации лизинговых функций в масштабах всей лизинговой системы страны («Рослизинг»).

В России прообраз специализированных лизинговых фирм возник в 1988 г. – это были совместные предприятия «Арендмаш», «Совфинтранс» и ряд других. В 1990-1991гг. инфраструктуру лизингового рынка пополнило более 10 специализированных компаний (наиболее известная – ассоциация «Балтлиз», зарегистрированная в 1990 г. в Санкт-Петербурге). По данным Государственной регистрационной палаты в 1990 г. в России было зарегистрировано 2 лизинговые компании, в 1993 г. – 10, к сентябрю 2000-го – 1416, включая 116 нерезидентов. Динамика количества зарегистрированных лизинговых компаний представлена на рисунке:

Рисунок 2 Динамика роста лизинговых компаний, имеющих лицензию.

937

1825

620

550

240

1996г. 1997г. 1998г. 1999г. 2001г.

###### За 2000-2002гг. было выдано 888 лицензий на осуществление лизинговой деятельности резидентам РФ и 27 лицензий компаниям-нерезидентам. По оценкам Международной финансовой корпорации (МФК) и Государственной регистрационной палаты при Минюсте России процент реально работающих лизинговых компаний в разные годы составлял 25-30% от числа компаний, получивших лицензию (установить точное количество реально действующих компаний довольно сложно, так как некоторые компании получали лицензию для осуществления одной лизинговой операции, по существу, не планировали лизинговую деятельность как основную). В связи с этим можно предположить, что на территории России в 2000 г. реально действовало 350 лизинговых компаний, в 2001 г. – около 500, в июне 2002 г. – около 550. С 2002 г. лизинговая деятельность не подлежит лицензированию.

Распределение лизинговых компаний по регионам России представлено на рисунке 3. Большинство лизингодателей располагаются в Европейской части России (79,7% от общего числа компаний); динамика развития компаний, зарегистрированных на территории Урала и Западной Сибири – отрицательная (уменьшение доли числа компаний в 2002 г. на 0,8%); очень малочисленную группу составляют компании, зарегистрированные на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока (на начало 2002 г. их доля составляла 5,4%); в Приморье из 15 зарегистрированных компаний работает 6.

Рисунок 3. Распределение лизинговых компаний по регионам РФ в 1999 г. и 2002 г.(в %)

1999991

79,7

2002

75,8

14,9

15,7

8,5

5,4

Европейская часть Урал и Западная Восточная Сибирь

Сибирь и Дальний Восток

По оценкам специалистов, более 20 ведущим компаниям принадлежат 53,6% всего российского рынка лизинговых услуг. В более развернутый список крупнейших 50 лизингодателей вошли 34 компании из Москвы, 5 – из Санкт-Петербурга, по одной компании из Саранска, Перми, Екатеринбурга, Воронежа, Башкортостана, Южно-Сахалинска, Томска, Новокузнецка, 2 – из Швеции, 1 – из Германии.

Анализ состояния отечественного лизингового предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что развитие лизинга сталкивается с проблемой мобилизации значительных денежных средств, которые могли бы использоваться для закупки имущества.

Субъектами, располагающими временно свободными денежными средствами или имеющими доступ к ним, являются банковские учреждения. Практика показала целесообразность включения лизинговых операций в деятельность банков. В соответствии со ст.5 Закона РФ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. №395-1 (в ред. 21.03.2002 г. № 31-ФЗ) банкам разрешено наряду с другими операциями проводить лизинговые операции, которые, однако, пока не стали для банков традиционными – их масштабы несоизмеримы с имеющимися потенциальными возможностями.

Кроме этого, развитие банковской системы России сопровождается рядом проблем, одной из которых является недостаточная капитализация банковского сектора. По состоянию на 1 января 2002 г. из 1319 действующих кредитных организаций только 230 банков (17%) имели капитал, составляющий более 5 млн. евро; 171 банк (13%) – 2,2-2,5 млн. евро, почти 70% - менее 2,2 млн. евро.

В условиях высоких темпов инфляции любые банковские операции, носящие среднесрочный и долгосрочный характер (а именно к таким относятся операции финансового лизинга), становятся для банков слишком рискованными. Банку экономически не выгодно замораживать свои средства, вкладывая их в лизинг, и он идет на это в основном ради своей клиентуры.

В создавшейся ситуации исключительно важную роль играет государство, которое может оказать поддержку лизинговому бизнесу и способствовать его развитию.

В заключении в этой главе, необходимо назвать несколько лизинговых компаний и дать им краткую характеристику.

**Компания «Центр-капитал»** была создана сравнительно недавно, в 2001 г.

Однако, используя накопленный опыт лизинговых проектов ОАО «Татнефть» и банка «Зенит», сумела за короткий период завоевать серьезные позиции на рынке и авторитет у партнеров.

Компания структурирована как холдинг, имеющий в своем составе несколько лизинговых компаний и филиалов в Республике Татарстан и Санкт-Петербурге. В настоящее время лизинговый портфель Объединенной лизинговой компании «Центр-Капитал» составляют более 170 лизинговых договоров на сумму свыше 105 млн. дол. США.

**Московская лизинговая компания**. ЗАО, учреждено в ноябре 1993 г. Учредителями являются Московский фонд поддержки малого предпринимательства и Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства. Уставной капитал на настоящий момент составляет 132500000 руб. Деятельность компании охватывает лизинг технологического, торгового оборудования, автотранспортных средств, строительной техники и целого ряда других видов оборудования, техники и транспортных средств.

**Заключение**

Переход России к рыночным отношениям осуществляется в условиях неразвитости необходимых экономических институтов, что сказывается на темпах развития экономики. Поэтому лизинг как один из рыночных механизмов преодоления инвестиционного кризиса необходимо поднять на достаточно высокий уровень, обеспечить его развитие как экономического и инвестиционного инструмента, создавая для этого необходимые льготные условия.   
Основными предпосылками такого развития рынка лизинговых услуг являются:  
· стандартизация лизинговых соглашений;   
· система контроля кредитоспособности клиентов;   
· расширение каналов сбыта имущества и предложений инвестиционных услуг.  
Развитию лизингового рынка в России могут способствовать и некоторые его особенности, преимущества как особого инвестиционного механизма:  
· соглашения России с рядом зарубежных стран об изменении двойного налогообложения;  
· использование механизма получения более низких процентных ставок по кредиту от развитых стран;  
· исключение из списка того вида имущества, которое облагается НДС;  
· использование преимуществ оффшорных зон;  
· предоставление услуг по лизингу в одном пакете с традиционными банковскими кредитами и др.  
Международный лизинг, опирающийся на соответствующие исследования национальной практики в области лизинга, инвестиционных, налоговых льгот, особенностей нормативно-правовой базы в той или иной стране, режима амортизации, экспортно-импортного регулирования и т.д., позволяет комбинировать разного рода преимущества, предоставляемые национальным и иностранным деловым участникам. Так, например, можно обеспечить привлекательность лизинговой сделки и через третьи страны (путем регистрации в ней своего филиала), которые предоставляют особо льготный режим налогообложения через оффшорные зоны.  
В заключение следует отметить, что макроэкономическая ситуация в России требует более эффективного применения такой формы привлечения иностранных инвестиций, как лизинг.  
Кроме того, успешному развитию лизинга в России сегодня препятствуют:  
1. Нехватка стартового капитала для организации лизинговых компаний.  
2. Двойное обложение НДС (НДС взимается не только за ввоз лизингового имущества на таможенную территорию России, но и начисляется на лизинговые платежи).  
3. Отсутствие инфраструктуры рынка  
4. Недостаток высококвалифицированных кадров.  
Однако, несмотря на существующие проблемы, лизинг уже доказал свою эффективность в качестве инструмента привлечения инвестиций даже в период экономического кризиса. Его дальнейшее развитие будет способствовать ускоренному подъему отечественного производства, а в конечном счете - выходу страны из кризисной ситуации.

**Список используемой литературы**

* 1. Красева Т. А. Основы лизинга // Ростов на Дону, «Феникс» 2003 г.
  2. Макеева В. Г. Лизинг // уч. пособие, Москва, «Инфра-М», 2003 г.
  3. Лещенко М. И. Основы лизинга // уч. пособие, Москва, «Финансы и статистика», 2002 г.
  4. Комаров В. В. Инвестиции и лизинг в СНГ // «Финансы и статистика», 2001 г.
  5. Горемыкин В. А. Лизинг // уч. «Дашков и К», Москва 2003 г.
  6. Бюллетень «Промышленный маркетинг», №2(2),август 2003 г.
  7. Технологии лизинга и инвестиций // Журнал Российской ассоциации лизинговых компаний - №1, 1999 г.
  8. Бюллетень «Промышленный маркетинг», №3(3) сентябрь,2003 г.
  9. Экономика и жизнь // «Юрист» №17, 2003 г.
  10. www.centr-capital.ru
  11. Газман В. Российский лизинг и антимонопольная политика государства // Приложение «Оборудование» к журналу «Эксперт», №10(58), 2001 г.
  12. Веричев Д. Банковская реформа: перспективы и прогнозы // «Финмаркет», 2002 г.