# МГГА

# Курсовая работа

# по предмету: «Экономика предприятия»

# Тема: «Особенности правового развития лизинга в России.»

# Выполнил: Волосников А.А.

**ВЭГ-99-2**

**Проверила: Грибина Е.Н.**

# Москва 2000

## Содержание.

## Введение. 3стр.

## Понятие и сущность лизинга. 8стр.

## Особенности правового развития лизинга 16стр.

## в России.

## 3.1. Соотношение Закона о лизинге и ГК. 16стр.

## 3.2. Проблемы налогообложения при лизинге. 22стр.

## Заключение. 25стр.

## Литература. 28стр.

# Введение

Идея лизинга не нова. По мнению историков и экономистов лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что Аристотель коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до н.э. В Венеции уже в XI в. существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (от англ. *1еasе —* сдавать внаем) связывают с операциями телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 г. приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать в аренду. Однако первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 г. 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.[[1]](#footnote-1)1, т.е. за четверть века увеличились более чем в сто раз.Столь стремительный рост операций по аренде вызван 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 в аренду, а также финансирование сделок и связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появились в конце 50 — начале 60-х годов. Однако развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса спозиций гражданского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепление статуса лизинговых договоров, 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.

В общем системном кризисе экономики России инвестиционный кризис является самым жестоким и тяжелым. По опубликованным данным в период с 1992 по 1997 годы при среднегодовых темпах падения валового внутреннего продукта на 7,5%, валовой продукции промышленности на 10% инвестиции в реальный сектор экономики сокращались в среднем за год более чем на 25%. И это при том, что сегодня мы имеем 70-90 процентный уровень изношенности основных фондов большинства российских промышленных предприятий и предприятий сферы услуг. Очевидно, широкомасштабное перевооружение производства и внедрение на его основе новых технологий - ключ к решению экономических проблем России. Предельно ясно, что здесь без инвестиций в основные фонды не обойтись.

В свое время именно лизинг был предложен и поддержан правительством, как инструмент, позволяющий решать инвестиционные проблемы реального производства. Сегодня он таким и остается, только теперь этот инструмент более выверен и отлажен, а в проекте закона "О лизинге" он определен как вид именно инвестиционной деятельности.   
В кажущейся, на первый взгляд, сложности лизинговой сделки, на самом деле, заложена предельная простота и ясность взаимоотношений всех ее участников. Здесь каждый занимается своим делом: лизингополучатель с максимальной отдачей эксплуатирует поставленное оборудование и тем самым обеспечивает стабильность (экономическую и социальную) собственного предприятия, поставщик оборудования обеспечивает комплектность поставки и гарантийное обслуживание, финансовое учреждение следит за выполнением кредитного договора, страховая компания оценивает риски сделки и отслеживает момент наступления страхового случая, а лизингодатель следит за правильностью использования лизингового оборудования и исправностью поступления лизинговых платежей. Именно на последнем, в конце концов, замыкаются все нити сделки. В результате, лизингополучатель с его ограниченными свободными финансовыми ресурсами не утруждает себя заботой поиска кредита в банке, относит приобретаемое оборудование на себестоимость продукции, причем по ускоренной в три раза амортизации и по расчетам специалистов, подтвержденным практикой, экономит 15-20% от стоимости оборудования. Банк, или кредитное учреждение, получает гарантии возврата кредита и процентов по нему в виде реально существующего и исправно работающего оборудования. Лизинговая компания, как координатор интересов всех сторон сделки за свои хлопоты получает вознаграждение от лизингополучателя.

В настоящее время лизинг в основном ориентирован на работу с солидными в финансовом и экономическом отношении или обладающими высоким социальным статусом лизингополучателями. Например, компания "МЕДЛИЗИНГ" работает на уровне краевых и городских больниц. Эти медицинские учреждения платят 20% предоплаты от стоимости оборудования и получают его в свое пользование с условием полной оплаты поставки в течение 2-10 лет. Обычно это оборудование первой необходимости, без которого невозможна современная диагностика при лечении детей, больных старшего возраста. Все оказываются в выигрыше от лизинга, и прежде всего - больные. Сплошь и рядом из-за отсутствия диагностического оборудования больных вынуждены направлять на обследование в больницы и поликлиники, зачастую находящиеся за сотни километров от их местожительства, где и своих больных сверх меры. Многие вынуждены оплачивать такие поездки за свой счет, выкраивая из далеко не богатого семейного бюджета последние рубли.   
Для региональных администраций это важнейший вопрос социальной политики. Ведь в данном случае поставляется высококачественное и высокопроизводительное оборудования, гарантирующее самый широкий охват пациентов, и следовательно, доступность медицинских услуг для всех слоев населения. Многие руководители регионов нас понимают и поддерживают. Они выступают гарантами во взаимоотношениях лизингополучателя с лизинговой компанией. Хотя, существующая сегодня практика формирования бюджетов всех уровней предусматривает финансирование только жизненно необходимых затрат. Не секрет, что лизинг является своего рода спасительным кругом для малобюджетных предприятий. Из-за их «неповоротливости» они не могут произвести конверсию в сжатые сроки, при этом перестройка производства требует огромных затрат. Вот здесь и могла бы помочь им финансовая аренда.

# Понятие и сущность лизинга.

Как у любого сложного экономического понятия у лизинга есть множество определений. Прежде всего, лизинг, — слово английского происхождения, производное от глагола to lease — брать и сдавать имущество во временное пользование. Наиболее точно отражающим сущность термина “лизинг”, на мой взгляд, является следующее определение: Лизинг представляет собой инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование с правом последующего выкупа.

Лизинговая сделка, в свою очередь, представляет собой совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга.

Предметом лизинга могут быть любые, не потребляемые 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.

Типичная лизинговая сделка выглядит следующим образом:

а. Пользователь (после вступления в лизинговые отношения лизингополучатель) сообщает лизинговой компании, какое оборудование ему необходимо.

б. Лизинговая компания, убедившись в ликвидности проекта, покупает это оборудование у фирмы-изготовителя, или другого юридического, или физического лица, продающего имущество, являющееся объектом лизинга.

в. Лизинговая компания (лизингодатель), став собственником оборудования, передает его во временное пользование с правом дальнейшего выкупа (определяется договором) лизингополучателю, получая взамен лизинговые платежи.

В лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

— **Лизингодатель** - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и 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 и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

— **Продавец имущества** (поставщик) - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

— **Банк (или другое кредитное учреждение),** предоставляющее средства на приобретение предмета договора.

На рынке лизинговых услуг можно выделить и специальные субъекты, такие как:

— **страховые компании**, осуществляющие страхование всевозможных рисков, возникающих при лизинговой сделке: страхование имущества лизингодателя, кредитов, предоставляемых лизенгодателю кредитным учреждением, от возможных рисков неплатежей и многое другое.

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

В соответствие с Законом о лизинге основными его формами являются: Финансовый лизинг, возвратный лизинг и оперативный лизинг. Закон дает следующую трактовку этим понятиям:

***Финансовый***(капитальный, прямой) лизинг - вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга.

***Оперативный***(сервисный) лизинг - вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга. Здесь ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат.

Одной из форм финансового лизинга является ***возвратный***лизинг. Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма - собственник земли, зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту (банку, страховой компании, инвестиционному фонду, фирме, специально ориентированной на лизинговые операции) с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга.

Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств.

Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств.

Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использовать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным капиталом и заемными фондами.

При возвратном лизинге арендная плата устанавливается по следующей схеме: сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы, которая была выплачена им при покупке, и плюс к этому обеспечивать среднюю норму прибыли на инвестированный капитал.

Кроме описанных в законе видов лизинга, также в зависимости от конкретных условий лизинг различается по некоторым другим показателям.

**По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания)** лизинг делится на:

***Чистый -*** когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто, платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми.

***Полный***, когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и др.

***Частичный*** (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

**По типу финансирования**  лизинг делится на:

***Срочный****,* когда имеет место одноразовая аренда имущества.

***Возобновляемый***(револьверный), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя меняются на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее сторонами не оговариваются.

Разновидностью возобновляемого лизинга является ***генеральный***лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

**В зависимости от состава участников (субъектов) сделки** различают следующие виды лизинга:

***Прямой***лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка). По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания.

***Косвенный*** лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них выступает самостоятельно.

***Раздельный***лизинг (лизинг с участием множества сторон) - Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т.п. Такой лизинг называется еще групповым, или акционерным, лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным, так как ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью данного вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей. В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют: поверенный кредиторов - для координации действий заимодателей, и поверенный лизингодателей - для управления совместными действиями контрагентов. Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет прибыль между акционерами.

**По типу имущества** различают:

***Лизинг движимого имущества***(оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.п.), в том числе нового и бывшего в употреблении.

***Лизинг недвижимости***(здания, сооружения).

**По степени окупаемости имущества** лизинг подразделяется на:

***Лизинг с полной окупаемостью***(или близкой к полной), когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества.

***Лизинг с неполной окупаемостью***, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

**В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции,** различают:

***Внутренний***лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну.

***Внешний***(международный) лизинг - к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам. К этому же виду лизинга относят и сделки, проводимые лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон ведет свою деятельность и имеет капитал совместно с зарубежной фирмой.

# Особенности правового развития лизинга в России.

## 1. Соотношение Закона о лизинге и ГК

Лизинг в России появился сравнительно недавно, и его развитие в нашей стране протекало достаточно слабо. Это связано с тем, что основой лизинга являются огромные капиталовложения и инвестиции, которые могут быть предоставлены иностранными и немногими русскими инвесторами. По праву считая Россию нестабильной, а следовательно непривлекательной для инвестиций страной, и те и другие неохотно принимают участие в лизинговых сделках.

Неразбериха в государственном аппарате, частая смена правительства, плохая криминальная обстановка – все это создает массу припонов на пути частных вложений. Но главной проблемой становятся не люди, а полное отсутствие взаимосвязанных нормативных актов, в частности актов регулирующих лизинговые сделки. Далее мы рассмотрим насколько Закон о лизинге соответствует другим основным законам России. Начнем с Гражданского Кодекса.

Казалось бы, поскольку Закон о лизинге выступает по отношению к ГК как специальный, он должен иметь перед ГК приоритет согласно известной с римских времен формуле: lex specialis derogat generali.

Однако эта формула перечеркнута нормой абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК. согласно которой нормы гражданского права, содержащиеся в других законах должны соответствовать ГК. Тем самым нормы ГК признаны обладающими более высокой юридической силой по сравнению с нормами иных гражданских за­конов. Теперь, если следовать ГК, древняя римская формула сохраняет силу только для случаев соотношения между собой двух гражданских законов (кроме ГК) или иных нормативных актов одинаковой юридической силы, со­держащих нормы гражданского права.

Разумеется, если ГК содержит специальное указание о том, что приня­тый в его развитие закон может отступать от правил ГК, абз. 2 п. 2 ст. 3 при­менению не подлежит. Примером такого указания может быть ст. 970 ГК. Однако нормы ГК о лизинге даже не упоминают о возможности принятия ка­кого-либо закона о лизинге. Поэтому в отношении лизинга действуют общие правила ГК. Абзац 2 п. 2 ст.3 ГК является воплощением широко распространенной в научной литературе точки зрения о том, что кодифицированный акт должен обладать более высокой юридической силой по сравнению с простым актом. В самом деле, кодификация, как сложный и длительный процесс, как прави­ло, рождает взаимно согласованные нормы, противоречия между которыми довольно редки. В силу этого данные нормы обладают большей ценностью, и потому существованиеих должно быть более продолжительным и ста­бильным. В целом данная точка зрения заслуживает поддержки, поскольку в истории отечественного правоведения не раз случалось так, что доброкаче­ственные, выверенные годами нормы отвергались в угоду сиюминутным по­литическим предпочтениям. Но насколько обоснован такой вывод примени­тельно к сложившейся в России системе права?

Если бы более высокая юридическая сила ГК была закреплена в Консти­туции РФ, то вывод о примате его норм по сравнению с правилами, содержа­щимися в иных гражданских законах, не подлежал бы никакому сомнению. Одна беда в том, что ГК признан обладающим более высокой юридической силой лишь в самом ГК, который является обычным законом, таким же, как и дру­гие законы, содержащие нормы гражданского права. Иной была бы ситуа­ция,при которой Конституция РФ относила бы ГК к федеральным конститу­ционным законам. Однако на деле этого нет.

Впрочем, ГК в этом плане не исключение. Достаточно вспомнить п. 1 ст. 1 УК, согласно которому новые законы, предусматривающие уголов­ную ответственность, подлежат включению в УК. Тем самым УК ставится в привилегированное положение по сравнению с другими законами. И ни­кто из специалистов по уголовному праву не подвергает сомнению это правило. Напротив, оно рассматривается как важная гарантия прав чело­века. Близкое по смыслу положение содержится и в п. 5 ст. 3 Налогового кодекса РФ. Налоговые органы, кстати, и ранее следовали принципу, со­гласно которому, любые нормы о налогах должны содержаться именно в налоговых законах.

Нельзя не отметить, что приведенные примеры касаются в основном так называемых охранительных отраслей права, а гражданское право выступает как отрасль «регулятивная». Однако это не имеет никакого отношения к во­просу о соотношении законов друг с другом. Регулятивная или охранитель­ная природа отрасли подчеркивает лишь то, какими методами она воздейст­вует на свой предмет. Порядок устранения противоречий между различными источниками права на регулируемые ими общественные отно­шения повлиять не может. К тому же нормы, близкие по содержанию к абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК, содержатся и в чисто регулятивных актах.

Оценим же на предмет соответствия Конституции РФ возможность при­давать одним законам, не являющимся конституционными, большую юридическую силу по сравнению с другими. Данный вопрос пока не нашел сво­его решения, хотя он' крайне важен для правоприменительной практики, в том числе и для применения Закона о лизинге. Поэтому ограничимся изло­жением взглядов на эту проблему и аргументов, которые приводятся в их обоснование, сосредоточив основное внимание на полемике вокруг абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК.

Позиция тех, кто считает, что ГК должен иметь более высокую юридиче­скую силу по сравнению с другими гражданскими законами, проникнута прежде всего идеей целесообразности. ГК, считают они, продукт труда мно­гих цивилистов и заслуживает того, чтобы иметь приоритет по отношению к другим гражданским законам, которые порой весьма несовершенны, пред­ставляют собой плоды сиюминутных компромиссов между различными по­литическими и финансовыми группировками и потому живут недолго.

Но помимо тезиса о целесообразности сторонники привилегированного положения ГК используют и другие аргументы. Во-первых, с общеправовых позиций акты кодифицированные всегда имеют преимущество по сравне­нию с обыкновенными. Во-вторых, в России большинство теоретиков права традиционно придавали кодексам большее значение по сравнению с иными законами. Наконец, в-третьих, прежние Конституции закрепляли особую роль основ законодательства в правовой системе страны. Таким образом, примат норм ГК основан не только на соображениях целесообразности, но и на правовой традиции.

Однако правоприменительная практика далека от такого «романтиче­ского» подхода и продолжает применять гражданские законы, которые про­тиворечат нормам ГК. Например, правила транспортных уставов и кодексов, ущемлявшие права грузоотправителей и получателей, продолжали приме­няться как ни в чем не бывало, хотя они и вступали в противоречие с ГК. Продолжают приниматься законы, содержащие правовые нормы, противо­речащие ГК. Под это подводится даже теоретическая база.

Взгляды тех, кто отрицает более высокую юридическую силу ГК, опи­раются на формально-догматический подход. Раз Конституция не закрепи­ла приоритета одних законов над другими, это означает, что все они обла­дают одинаковой юридической силой и должны подчиняться стандартным правилам: lex posterior derogat priori и lex specialis derogat generali. Иное ре­шение, мол, будет означать нарушение конституционных норм и потому недопустимо.

Следование этой формально-догматической позиции открывает широ­кую дорогу для «ползучей» ревизии норм ГК. В результате такое достоинст­во ГК, как непротиворечивость содержащихся в нем норм, будет основатель­ но подорвано. Это неблагоприятно скажется на правоприменительной практике и через некоторое время потребует подготовки новой редакции ГК. Есть все основания считать подобную перспективу развития нашего граж­данского права неприемлемой'. Она приведет к разрушению единства этой отрасли.

Но как же быть? Очевидно, искать дополнительные аргументы в под­держку привилегированного положения ГК и добиваться принятия Консти­туционным Судом РФ приемлемого для цивилистов решения.

И здесь уместно воспользоваться следующими соображениями. Законо­датель может установить определенные правила законотворчества, признать их обязательными и тем самым ограничить себя. В чем суть подобных огра­ничений? В том, что новые законы, принятые в нарушение установленного порядка, считаются непринятыми. А непринятый закон, по общему правилу, ничьих прав не устанавливает. В этом смысле абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК представля­ет собой своеобразную норму «регламента» работы законодателя, созна­тельно перенесенную в ГК.

Законодательная власть вправе сама устанавливать порядок принятия и введения в действие законов. Закрепляя правило о том, что один закон имеет большую юридическую силу по сравнению с другими, законодатель тем са­мым возлагает на себя обязанность принимать новые законы только в соот­ветствии с нормами старого. А на случай, если такое соответствие не будет достигнуто, в одном законе может быть сделано указание на то, что он будет пользоваться преимуществом по сравнению с нормами иных законов. По­следние тем самым просто лишаются юридической силы (полностью или частично), ибо нарушен порядок их принятия. Именно это и происходит с нормами гражданских законов, которые противоречат ГК. Они должны счи­таться не принятыми, нельзя на них ссылаться и использовать их в правопри­менительной практике.

Правда, о наличии особых норм «регламента», содержащихся в тех или иных законах, уместно вести речь прежде всего применительно к тем актам, которые требуют внесения изменений в них самих (УК и НК РФ). ГК не тре­бует вносить в него какие-либо изменения. Однако «процедурный» момент в норме абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК косвенно все-таки присутствует. Законодатель ис­ходит из того, что любой гражданский закон должен быть приведен в соот­ветствие ГК, в противном случае действует ГК.

Правило о том, что общий закон может быть отменен специальным, во все времена знало исключения. Не новость они и для российского права.

Ведь Конституция тоже закон, хотя она и пользуется большей юридической силой. То же самое можно сказать о федеральных конституционных законах. Все они, будучи законами, одинаковы, однако законодатель придает некото­рым из них особое значение. Иными словами, здесь используется такой при­ем, как фикция. Обладающие более высокой юридической силой законы считаются как бы принятыми позже всех остальных.

Руководствуясь этими соображениями, следует признать, что Закон о ли­зинге не может противоречить нормам ГК, причем как тем, которые специ­ально посвящены лизингу, так и всем остальным. Но какими бы правильны­ми ни казались те или иные теоретические суждения, они требуют подтверждения на практике. А без решения Конституционного Суда по дан­ной проблеме практика всегда будет испытывать колебания. Поэтому там, где нормы Закона о лизинге вступают в противоречие с ГК, в качестве дейст­вующих должны быть изложены правила ГК, но с оговоркой о том, что Закон стоит на иной позиции.

От ситуаций, когда нормы Закона о лизинге противоречат ГК, следует отличать случаи, когда эти нормы развивают те или иные положения, содер­жащиеся в ГК. В ряде случаев' ГК разрешает отступать от установленных в нем правил, и, если Закон о лизинге делает это, проблем не возникает. На­пример, существенные условия договора лизинга могут быть расширены по сравнению с тем, как они определены в ГК (в том числе и для договоров аренды).

2. ***Проблемы налогообложения при лизинге.***

Они являются тем ключевым моментом, который уже в ближайшее время потребует внесения изменений в Закон о лизинге. На первый взгляд интересы налогоплательщиков защищены в достаточной мере. Лизингополучатель от­носит лизинговые платежи на себестоимость. Лизингодатель может вклю­чить в состав инвестиционных затрат любые расходы, в том числе на страхо­вание, получение гарантий и поручительств и т. д. Доходом лизингополучателя считается только его вознаграждение (а не все лизинго­вые платежи). Лизинговые платежи могут быть выкупными. Допустимо при­менение ускоренной амортизации. Для международного лизинга сняты мно­гие валютные ограничения. Одним словом, налоговый рай. И все-таки что-то пугает. Слишком расплывчато и противоречиво определено понятие лизин­га. А это открывает широкий простор для произвольного толкования Закона со стороны не только участников лизинговых операций, но и налоговых ор­ганов.

Не секрет, что серьезные налоговые льготы, даваемые лизингом, приве­дут к тому, что он будет использоваться для уклонения от налогообложения. Вспомним, что приобретение основных средств в полном объеме не отно­сится на себестоимость, а лизинговые платежи — относятся. Поэтому, если договор купли-продажи (поставки) облечь в форму лизинга, можно сэконо­мить на налоге на прибыль. Добавим к этому ускоренную амортизацию, ко­торую может производить любая сторона договора лизинга, и более обшир­ный, по сравнению с обычным, круг затрат, относимых на себестоимость.

С договорами «лжелизинга» начнется ожесточенная борьба, причем налоговые органы будут вынуждены взять на себя решение гражданско-правовых проблем. Они будут стремиться к ограничительному толкова­нию лизинга. И в этом стремлении им поможет нечеткость самого поня­тия лизинга. Направление главного удара — выкуп предмета лизинга ли­зингополучателем. Уклонение от уплаты налога на прибыль окажется невозможным, если выкупной платеж должен быть произведен отдельно от лизинговых платежей и причем в размере рыночной стоимости предме­та лизинга (пусть с учетом износа). Скорее всего, именно такое толкова­ние покажется налоговикам оптимальным. Другая проблема —неравно­мерность лизинговых платежей. Первые платежи могут почти полностью покрыть стоимость предмета лизинга, и далее он может еще долго числиться за лизингодателем, уже окупившим его. Между тем лизингополу­чатель отнесет все лизинговые платежи на себестоимость и de facto купит вещь. Перечисление механизмов использования лизинговых льгот для экономии по налогам можно продолжить и далее. Но главное то, что между налоговыми органами и налогоплательщиками начнется «перетягивание каната» по проблемам не налоговым, а гражданско-правовым.

Это крайне осложнит применение Закона о лизинге и тем самым сведет на нет установленные им льготы.

Так, может быть, отменить все налоговые льготы, связанные с лизингом? В чем экономический смысл такой поддержки лизинга? Участникам лизинговых операций повсеместно предоставляют налоговые льготы потому, что результате их применения в ускоренном порядке обновляются основные производственные фонды (которые в нашей стране изношены до предела). Эти льготы и нужны для того, чтобы за их счет сделать обновление оборудо­вания не таким тяжким бременем для хозяйствующих субъектов, каким оно является сейчас. Главное, чтобы при помощи льгот приобретались новые станки, машины, иные средства производства, развивалась предпринимательская деятельность.

В переложении на язык права это должно означать, что, если договор лизинга будет изменен посредством сокращения срока его действия или досрочно расторгнут, лизингополучатель должен лишиться предоставлен­ных ему налоговых льгот. Необходимость данной меры объясняется тем, что, получив налоговые льготы, лизингодатель по договоренности с лизин­гополучателем может захотеть продать предмет лизинга и снова получить такие **же** льготы, сдав в лизинг вновь приобретенную вещь.

И в этом смысле было бы логичным сужение сферы применения возврат­ного лизинга, при котором лизингодатель получает в лизинг уже принадле­жащие ему основные средства. Например, операции по возвратному лизингу можно льготировать только при условии, что средства, полученные от про­дажи имущества лизингодателю, инвестируются на покупку нового обору­дования.

Далее, не следует предоставлять льготы в отношении так называемого оперативного лизинга. Поскольку он является обычной арендой, платежи по нему должны льготироваться лишь в случае, если они не включают в свой состав выкупную составляющую. Однако вычислить такую составляющую практически невозможно, и все платежи по оперативному лизингу будут от­несены на себестоимость. Вместе с тем по окончании срока договора опера­тивного лизинга лизингополучатель не получит вещь в собственность, а бу­дет вынужден ее вернуть. Иными словами, одним из условий предоставления налоговых льгот должен быть срок лизинга, сравнимый со сроком эффективной эксплуатации оборудования.

## Заключение.

По различным оценкам, в 1999 году оборот лизинга составил в России 700-800 млн. долларов. Для сравнения можно отметить, что ежегодный оборот мирового рынка услуг по лизингу составляет порядка 500 млрд. долларов. Таким образом, доля российского рынка составляет менее одной пятисотой. При этом, как отмечают эксперты, порядка 60%- это «серый» лизинг, то есть фиктивные лизинговые сделки с целью уменьшения налоговых платежей предприятий

По оценкам данным в еженедельном журнале «Эксперт», удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в России в 1998 году был 2.3-2.4 процента, годом раньше полтора процента, а в 1999 году- порядка пяти процентов. Однако этот скачек объясняется не улучшением положения дел, а только сокращением объема инвестиций. Приходится признать, что по сравнению с развитыми странами, где на лизинг приходится 20-30% инвестиций, лизинговый рынок в России развит слабо.

Одна из основных причин слабого развития лизинга – несовершенство действующего законодательства, в первую очередь Закона о лизинге, который нечетко трактует ключевые понятия этого механизма. Не хорошо, когда в только что принятом законе находятся противоречия с уже действующими нормативными актами. Впрочем, еще куда ни шло, если противоречия носят полу технический или неявный характер и существующие или вновь принятые нормы возможно толковать "навстречу друг другу". Гораздо хуже, если сама идея одного нормативного акта не соответствует идее другого в корне, и еще хуже когда недоработан основной закон – Конституция, и тогда только и остается, что обратиться к его законодателям с немым укором: как же так?.

Серьезную проблему и препятствие для развития производства и обновления основных фондов предприятий составляет, то, что Закон о лизинге, как во общем-то и многие другие законодательные акты в России, был создан наспех людьми, которые собственно не имели никакого опыта работы с лизинговыми сделками. «Подгонка» аналогичных законов, которые регулируют финансовую аренду за рубежом, под российскую экономику, было сделано неумело. Именно по этой причине, все потенциальные участники лизингового процесса до сих пор остерегаются вкладывать деньги в российское производство. Противоречие Закона о лизинге почти со всеми законодательными актами регулирующими данный вид аренды, постепенно дает о себе знать, понимая это многие законодательные и исполнительные органы делают попытки исправит неразбериху в законодательных актах. Одной из последних таких попыток, изменить Закон в лучшую сторону недавно сделала Налоговая полиция. С января прошлого года вступил в силу налоговый кодекс с новыми поправками. «Рождение» этого кодекса проходило очень тяжело. Многие предрекают этому кодексу полный крах – « этот кодекс станет похоронкой для только что родившегося в России лизинга, а так же приведет к еще большему спаду экономики», - сказал в интервью журналу «Эксперт» генеральный директор компании «Рослизинг». Но все финансист были столь категоричны по отношению к новому закону нередко можно было услышать и хвалебные слова в его адрес.

И все таки, пока мы имеем дело с ошибками в самом Законе, поправки сопредельных правовых актов не имеет никакого смысла. Четко и грамотно разработанный закон о лизинге, мог бы привлечь большое количество иностранных инвестиций в производство, что могло бы благоприятным образом отразиться на всей экономике страны, и дать ей мощный импульс для развития.

# Список литературы.

1. Еженедельны журнал «Эксперт» №26
2. Еженедельный журнал «Эксперт» №24
3. Договор финансовой ареды А.А. Иванов (2001)
4. Мурычев А.В. О создании механизма инвестиционного оживления в секторе реальной экономики//Бизнес и банки.–1997.–№7.
5. Адриасова И.В. Лизинг: быть или не быть? //Бизнес и банки, №2, 1998.

Так же были использованы ресурсы интернета:

www.nalog.ru

www.roslease.ru

www.rus-code.h1.ru

1. [↑](#footnote-ref-1)