Введение

Переход к рыночной системе хозяйственных отношений обрушил на наших, неискушенных изобилием форм предпри­нимательства людей массу новых терминов, понятий, подхо­дов к ведению дел, уже давно канонизированных в практике западного бизнеса. В результате этого - частое непонимание, бессмысленное переиначивание или, напротив, дублирова­ние чужого опыта. Отсутствие реального знания в результате ведет к дискредитации идеи, способной быть плодотворной и на отечественной почве при вдумчивом, взвешенном подходе.

Сказанное целиком можно отнести к такому понятию как «лизинг», интерес к которому впервые проявился на внутрен­нем рынке лишь в пору увлечения арендным движением. В 90-х годах на свет появились десятки фирм, написавших в своем названии слово «лизинговая», но не имеющих никакого отношения к лизинговой практике. С другой стороны, зару­бежные лизинговые компании сделали ряд попыток проникно­вения на внутренний рынок стран СНГ и далеко не все эти попытки оказались удачными.

Вместе с тем, лизинг является одной из интереснейших форм инвестирования, способных значительно оживить про­цесс обновления производства и врастания экономик стран Содружества в структуру мирового рынка. Лизинг может дать мощный толчок процессам приватизации, конверсии, обнов­ления технологического парка существующих предприятий и создания новых производств, оптимизировать использование наличного машинного парка и на выгодных условиях получить самое современное отечественное и зарубежное оборудова­ние.

Успех лизингового бизнеса в любой отрасли во многом зависит от правильного понимания его содержания и специфических особенно­стей, их адекватного отражения в методических рекомендациях и прак­тических решениях. Еще Декарт подчеркивал, что точное определение значения слов может избавить человечество от половины его заблуж­дений.

Поэтому прежде всего надо выяснить, в чем же сущность лизинга, каковы его природа и потенциал, принципы и организационные фор­мы. Только полное познание экономического механизма и преиму­ществ, заложенных в системе лизинга, позволит широко использовать его в практической предпринимательской деятельности.

**1.1. Понятие и функции лизинга.**

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

Современное понимание лизинга восходит к классическим прин­ципам римского права о разграничении понятий собственники пользо­ватель имущества. Возникновение и само существование его в качест­ве особого вида бизнеса основаны именно на возможности разделения компонентов собственности на два важнейших правомочия — пользо­вания вещью, т. е. применения ее в соответствии с назначением с целью извлечения дохода и других выгод, и само право собственности как пра­вовое господство лица над объектом собственности. Многовековым опытом доказано, что богатство в конечном счете заключается не про­сто в обладании собственностью непосредственно, а в эффективном ее использовании.

Отсюда прежде всего следует, что лизинг — это способ реализации от­ношений собственности, выражающий определенное состояние произ­водительных сил и производственных отношений, с которыми он на­ходится в тесной взаимосвязи. Особенность лизинговой деятельности состоит в том, что, с одной стороны, она способствует становлению ча­стной собственности на средства производства, а с другой — ведет к преодолению ее, смене владельца и распорядителя. В процессе лизин­га происходит также саморазвитие государственной собственности, а при определенных условиях — и превращение ее в общую совместную или долевую. Вкладывая свои средства и труд в улучшение и количест­венное умножение основных средств производства, лизингополучате­ли становятся не только владельцами, но и собственниками таких при­ращений. В результате в лизинге достигается разрешение двойствен­ности общей собственности, которая принадлежит всем совместно дей­ствующим предпринимателям вместе и одновременно каждому в от­дельности. Можно даже утверждать, что действительный подлинный лизинг имеет место лишь в тех случаях, когда применяемая форма пред­принимательства ведет к возникновению общей (коллективной) собственности и частной собственности на средства производства и ре­зультаты труда. В то же время любой вид собственности не исключает лизинговой формы ее использования.

Лизингополучатель выполняет одновременно три роли: предприни­мателя—труженика — собственника. Он не только использует передан­ные ему средства производства, ной владеет и распоряжается ими опре­деленным образом. Более того, арендатор является полным собствен­ником вложенных им (с разрешения наймодателя) отделимых и не отделимых затрат в улучшение средств производства, а также части но­вых основных средств, по крайней мере в размере их прироста за счет собственной прибыли за лизинговый период./33/

Далее, исходя из диалектического взаимодействия содержания и формы явлений в лизинговой деятельности, как и в любом экономиче­ском процессе, следует выделять сущность и конкретные организаци­онные формы ее практического воплощения в различных хозяйствен­ных структурах. Как известно, нет формы без содержания, которое определяет форму, а последняя в свою очередь воздействует на содер­жание и не существует без него. Развитие начинается с содержания, и следовательно, оно более изменчиво, чем форма. Однако находясь в определенном соответствии с содержанием, форма активно способству­ет его развитию. Необходимость специального разграничения форм проявления и сущности лизинговых отношений вытекает из общеме­тодологического положения о том, что если бы форма проявления и сущность вещей непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишней.

Лизинг в широком смысле является организационной формой пред­принимательской деятельности, выражающей отношения собственно­сти, особую систему хозяйствования. Однако как и всякое самостоя­тельное явление, как экономическая категория, он имеет свое собствен­ное содержание и различные формы проявления, которые можно пред­ставить с разной степенью конкретности .

Поскольку лизинг выражает определенное взаимодействие элемен­тов производительных сил и производственных отношений, то он име­ет материально-вещественную основу и социально-экономическую форму.

Социально-экономическое содержание лизинга определяется отноше­ниями собственности и совместной экономической деятельности по вертикали и горизонтали (с собственником, обществом и т.д.), а также условиями трансформации собственности. Материально-вещественная сторона лизинга характеризуется организационно-правовыми форма­ми производства, наймом всех или части вещественных элементов пред­принимательской деятельности, куплей-продажей имущества и усло­виями кредитования.

В русском языке нет аналога термина "лизинг". Корень "лиз" в пе­реводе с греческого означает растворение, а с английского — арендо­вать, сдавать внаем. Первые лизгольдеры (арендные держатели земли) появились в Англии в конце XIII в.

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

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

Следовательно, лизинг — это особый вид предпринимательской дея­тельности, включающий три формы организационно-экономических от­ношений: арендные, кредитные и торговые, содержание каждого из кото­рых в отдельности полностью не исчерпывает сущности таких специфи­ческих имущественно-финансовых операций (схема 4).

Лизинг как сложное социально-экономическое явление выполняет важнейшие функции по формированию многоукладной экономики и активизации производственной деятельности (схема 5).

Из многочисленных функций лизинга рассмотрим четыре: *финан­совую, производственную, снабженческую и использования налоговых льгот*.

*Финансовая* функция выражается в освобождении товаропроизводи­теля от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы в предоставлении ему долгосрочного кредита.

*Производственная* функция лизинга заключается в оперативном ре­шении производственных задач путем временного использования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин. Это эффектив­ный способ материально-технического снабжения производства и до­ступа к новейшей технике, к результатам научно-технического прогрес­са. При полном лизинге передача имущества может сопровождаться раз­нообразным сервисом: техническое обслуживание, страхование, обес­печение сырьем, рабочей силой и т.д.

*Сбытовая функция* — это расширение круга потребителей и освое­ние новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не мо­жет сразу купить то или другое имущество.

Функция *использования налоговых и амортизационных льгот* имеет некоторые особенности:

а) взятое по лизингу имущество отражается на балансе пользовате­ля или лизингодателя по согласованию между ними;

б) арендная плата относится на себестоимость производимой про­дукции (услуг) и соответственно уменьшает налогооблагаемую прибыль;

в) применение ускоренной амортизации, которая исчисляется ис­ходя из срока контракта, что уменьшает облагаемую прибыль и уско­ряет обновление материально-технической базы. В результате лизинг способствует диверсификации предложений, вовлекая новые объекты в свою сферу; развивает и диверсифицирует рынок средств производ­ства, сокращает цикл освоения новых поколений техники.

Лизинговая форма предпринимательства основывается на системе принципов или исходных положений, правил, определяющих единство и связи общих, частных и особенных ее свойств и внешних проявле­ний, которые необходимо учитывать в практической деятельности. Дав­но подмечено, что знание основных принципов возмещает незнание многих факторов, в том числе и в лизинговых отношениях./1/

**1.2. Объекты и субъекты лизинговых отношений**

Определение объекта лизинга является суще­ственным условием, без которого сделка считается недействительной.

В зависимости от конкретных обстоятельств объектом лизинга мо­жет быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущест­ва, запрещенного к свободному обращению на рынке. Все объекты ли­зинга в общем виде можно классифицировать по различным сущностным признакам.

Как уже отмечалось, главное обязательное условие лизинга заклю­чается в том, что объекты, передаваемые в лизинг, могут быть исполь­зованы исключительно для предпринимательских целей. В соответствии с действующими положениями к производственным основным сред­ствам относятся средства, которые связаны с осуществлением предпри­нимательской деятельности, т.е. с производством промышленной про­дукции, строительством, сельским хозяйством, торговлей и обществен­ным питанием, заготовкой сельскохозяйственной продукции и други­ми видами деятельности. Поэтому если в лизинговую компанию с пред­ложением взять в аренду оргтехнику, обратились, например, две орга­низации: одна коммерческая, осуществляющая предпринимательскую деятельность, а вторая — некоммерческий благотворительный фонд, то лишь в первом случае сделка может быть предметом лизингового соглашения.

Другим важным критерием определения имущества, которое может быть предметом лизинга, является непотребляемость вещей в производ­ственном процессе. Принято, что непотребляемые вещи не теряют сво­их натуральных свойств в процессе использования, т.е. no окончании срока лизинга предмет должен быть пригодным для продажи, или последующей сдачи в аренду.

Этому требованию отвечают основные средства производства.

Широкое распространение получила классификация объектов ли­зинга по признаку движимости имущества и соответствующее выделе­ние движимых вещей и недвижимости. В отличие от обычной аренды в лизинг не могут передаваться земельные участки и природные комплек­сы, являющиеся основой всех объектов недвижимости вообще.

Различают также индивидуально определенные вещи и определяемые родовыми признаками. Последние характеризуются свойствами, общи­ми для всех предметов данного рода и определяемые числом, весом и т.д. Вещи, определяемые родовыми признаками, заменимы, поэтому их утрата не освобождает должника от обязанности вернуть вещи кре­дитору. Индивидуально определенная вещь всегда конкретна. Она ли­бо уникальна, либо хотя и относится к разряду вещей, определяемых родовыми признаками, но обладает толь ко ей присущими качествами.

Объектом лизинга часто являются сложные вещи, состоящие из раз­нородных вещей, образующих единое целое. Если предметом лизинга служит такой объект, например предприятие, то действие сделки по об­щему правилу распространяется на все его составляющие разнородные части: здания, сооружения, оборудование и другие компоненты, из ко­торых могут быть и исключения по договору.

В данной совокупности предметов может быть главная вещь и ее при­надлежность, например здание и пристройка к нему. Главная вещь име­ет в хозяйственном обороте самостоятельное значение, а принадлеж­ность зависит от нее, служит главной вещи и связана с ней общим хо­зяйственным назначением. Принадлежность следует судьбе главной ве­щи. Поэтому если главная вещь передана в лизинг, то вместе с ней в аренду передается и принадлежность.

Во всех случаях объект лизинга должен быть наиболее точно опре­делен, идентифицирован. Если предметы одного наименования могут обладать различными признаками, то надо указать, какие именно ха­рактеристики имеет объект сделки. Когда же пользователь хочет полу­чить неоднородный товар, то определяется количество товара каждого признака, передаваемого в лизинг с подробной спецификацией.

Если объектом лизинга является товар со сложными техническими характеристиками, то дается их детальное описание.

В практике в лизинг передается чаще всего различное технологиче­ское оборудование с высокими темпами морального старения, дорого­стоящие машины, станки, приборы, строительная техника, автомоби­ли, морские и речные суда, вычислительная техника, тракторы, ком­байны, здания, сооружения и т.д.

Субъектами (участниками) классического лизинга являются три основных лица: лизингодатель, лизингополучатель и производитель (продавец) предмета лизинга.

Сдавать имущество в лизинг имеют право его собственники или их представители. Поставщиками могут быть такие фирмы, которые обес­печивают гарантированные поставки заранее определенного типа обо­рудования, запасных частей и, возможно, фирменных услуг по техни­ческому сервису.

Всем комплексом лизинговых услуг, как правило, занимаются спе­циализированные компании, имеющие средства для инвестирования. С предложениями на лизинговом рынке выступают также местные ор­ганы власти и управления.

Лизинговые компании, созданные банками, ориентируются на ока­зание стандартных лизинговых услуг широкому кругу клиентов, что не исключает, с другой стороны, преимущественного обслуживания кли­ентов "собственного" банка. Обычно банки не только финансируют деятельность дочерних компаний, но и активно поставляют им клиен­тов из числа тех, кто обращается напрямую в банк за получением кре­дита на приобретение основных средств. Естественно, что компании, входящие в структуру крупных банков, и сами являются наиболее круп­ными на рынке, имеют большой портфель заказов, используют более современные методы работы, квалифицированный персонал.

Лизинговые компании, созданные государственными и муници­пальными структурами, жестко ориентированы на осуществление ли­зинговых сделок с определенными типами клиентов. Условия лизин­говых сделок, предлагаемые этими компаниями, а они обычно используют льготное бюджетное финансирование, являются более привлека­тельными для клиентов, по сравнению с условиями, предлагаемыми

коммерческими лизинговыми компаниями, однако доступность их услуг ограничена. Часто перед такими компаниями вопрос эффектив­ности или хотя бы надежности реализуемых лизинговых проектов сто­ит не так остро, как перед коммерческими лизинговыми компаниями.

Отраслевые лизинговые компании ориентируются на обслуживание предприятий определенной отрасли. Во многом отраслевые лизинго­вые компании ориентируются на поддержку государства. Лизинговые компании, дочерние предприятие различных торговых домов, фирм-производителей, а также созданные частными лицами, не имея досту­па к достаточным финансовым ресурсам, заключают мало лизинговых сделок. Ряд иностранных фирм-производителей (в основном это каса­ется рынка большегрузных автомобилей) использует лизинг в качестве инструмента сбыта продукции. Лизинговые сделки, заключаемые ими, обычно предусматривают участие российского банка, приемлемого для иностранной фирмы, выдающего гарантию за своего клиента — конеч­ного лизингополучателя.

Спрос на рынке лизинга обеспечивают в первую очередь предпри­ниматели всех отраслей народного хозяйства, а также отдельные граж­дане. Потребители лизинговых услуг должны отвечать следующим основным требованиям: обеспечивать высокую норму и массу прибы­ли, иметь достаточную профессиональную и экономическую подготов­ку и надежные гарантии платежеспособности.

Анализ поведения арендаторов в различных хозяйственных ситуа­циях, мотивов их действий и целей, которые они ставят, позволяет пред­варительно выявить два типа лизингополучателей:

**первый тип** — это предприниматели, которые с помощью лизинга пытаются достичь нескольких целей: получить высокий доход, утвер­диться в обществе как самостоятельная свободная личность, создать комфортные условия жизни и быта;

**второй тип** — это люди, не имеющие достаточного стартового капи­тала. Они стремятся получить максимум прибыли за счет наращива­ния объемов производства, вводят жесткий режим экономии, мало за­ботятся об условиях труда и быта, добиваются своей цели в основном изнурительным тяжелым трудом.

**Посредники** — профессиональные участники лизинговых операций, выступают в качестве:

представителя клиента перед другими участниками лизинговых от­ношений;

самостоятельного субъекта сделок с поставщиками, покупающего у них оборудование в собственность с целью последующей реализации другим клиентам.

Среди посредников, участвующих в лизинговых сделках, выделяются ряд профессионально специализированных предпринимателей с различным кругом прав и обязанностей (схема 1).

Посредники — это лица, представляющие интересы товаропроиз­водителя и потребителя, а часто и действующие от их имени. Они спо­собствуют повышению эффективности работы производителей, по­скольку позволяют им сосредоточиться на самом процессе производ­ства, передавая функции продвижения товара посреднику. Кроме того, включение посредников в лизинговые операции существенно сокра­щает срок оборачиваемости капитала и, следовательно, повышает до­ходность производства.

В сложных лизинговых операциях участвуют множество юридических лиц на стороне заимодавцев, лизингодателей, поставщиков и арен­даторов, так как в сделку включаются различные посредники (брокер­ские фирмы, страховые и трастовые компании и т.д.).

Когда же поставщиком и лизингодателем выступает одно и то же лицо, то состав участников сделки сокращается до минимума—до двух лиц. В таких случаях лизинговыми организациями занимаются специ­альные филиалы или дочерние фирмы предприятия — изготовителя оборудования (машин) или его структурные подразделения, которые занимаются продвижением своих товаров на рынке с помощью ли­зинга./12/

*Схема 1. Профессиональные предприниматели – посредники лизинговых сделок.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Субъект | Характеристика, права и обязанности |
| 1 | Дистрибьютор (оптовик) | \* Действует полностью от своего имени на ос­нове независимых отношений как с произво­дителями, так и с покупателями лизингового имущества  • Устанавливает цены, изучает рынок, оказы­вает сервисные услуги |
| 2 | Дилер | • Мелкий независимый предприниматель, кото­рый за свой счет закупает необходимое обору­дование и продает потребителям, может участ­вовать в рекламе и сервисном обслуживании техники |
| 3 | Брокер | • Действует по поручению и за счет клиентов. • Сводит заинтересованные стороны, но риск на себя не принимает |
| 4 | Комиссионер | • Совершает сделки от своего имени, но за счет комитента [клиента)  • Отвечает за убытки, если превышает свои пол­номочия |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Субъект | Характеристика, права и обязанности |
| 5 | Маклер | • Подбирает и сводит заинтересованные сторо­ны для сделки, но сам в них не участвует • Без официального одобрения сторон не может совершать сделки |
| 6 | Консигнатор | • Получает у производителей оборудование [имущество] на условиях комиссии и органи­зует его сбыт по ценам, не ниже установлен­ных продавцом  • Право собственности на имущество остается за поставщиком |
| 7 | Доверенный (представитель) | • Совершают сделки от имени и по поручению своей фирмы • Действуют в пределах установленных в дого­воре-поручении полномочий |
| 8 | Агент производителя (потребителя) | • Действует за счет и от имени клиента на оп­ределенной территории • Полномочия имеет не на одну конкретную сделку, а на согласованный срок |
| 9 | Коммивояжер | • Не только продает, но доставляет объект ли­зинга пользователю |
| 10 | Посылторговец | • Разъездной представитель фирмы  • Реализует лизинговое имущество путем рас­сылки каталогов потенциальным покупатвлям-арвндаторам |
| 11 | Консультант | • Проводит исследования в деловых кругах с оплатой в процентах от сделок  • Не участвует в доходах и не дает гарантии заказчику |

**1.3.Виды лизинга.**

Большинство определений специальных видов лизинга пришло из США и имеют в договорах не англоязычных стран английские обозначения. Так о Plant-Leasing (заводском ли­зинге) говорят при аренде производственных комплексов, а о Equipment-Leasing (лизинге оборудования) при аренде от­дельных станков и механизмов. Лизинг нового имущества обозначается как First-Hand-Leasing (лизинг «из первых рук»), а подержанного Second-Hand-Leasing (лизинг «из вторых рук»). В США также имеются специальные обозначения для крупных лизинговых сделок — Big-Ticket-Leasing, международных лизинговых операций—Gross-Border-Leasing и аренды недвижи­мости — Bug-and-Lease.

Отсутствие дополнительных услуг при лизинге со сторо­ны лиссора может обозначаться в договорах как Net-Leasing. В случае, когда лизинговая компания берет на себя часть забот по обслуживанию имущества (например, страхование или профилактический ремонт), то говорят о Tail-Service-Leasing —частично сервисном лизинге, а если все заботы по обслужи­ванию ложатся на плечи лиссора, то это уже Gross-Leasing или Full-Service-Leasing, т.е. лизинг с полным сервисом. В послед­нее время в практику вошли контракты, называемые «про-джект-лиз». Согласно такому контракту лизинговая компания сдает заказчику «под ключ» цех или завод, включая здания, механизмы, трубопроводы, системы управления, а также про­водит обучение персонала фирмы-холдера и производит га­рантийный ремонт.

По способу пользования объектом аренды различают «индивидуальный лизинг» и «лизинг-бианко». В случае «инди­видуального» или «целевого лизинга» договор фиксирует ту хозяйственную цель, в интересах которой используется объ­ект лизинга. Лиссор, обуславливая условия такого договора, как правило, стремится к тому, чтобы обеспечить наибольшую долговечность своему имуществу, а это возможно лишь при использовании его строго по назначению. Договоры бианко или безусловные договора заключаются, как правило, на оборудование, пользование которым уже обусловлено его собственным узкоцелевым назначением.

В зависимости от того, кем является арендатор, разли­чают «потребительский», «коммунальный», «промышленный» лизинг. Говорят так же об «активном лизинге», если рассмат­ривают его с точки зрения лиссора, и «пассивном» — с точки зрения рентера.

Не углубляясь в подробности анализа всех этих класси­фикаций, можно сказать, что характерным их недостатком является односторонность. Все они анализируют только одну, специально выделяемую для этого сторону лизинговых операций. Это, возможно, и удобно, например, с юридической точки зрения. Но практика требует более объемной и обоснованной классификации. Поэтому, исходя из опыта лизинговой дея­тельности различных стран и сравнительного анализа приме­няемых видов лизинговых операций, предлагается их объем­ная классификация, представленная в схеме 2.

В первой строке схемы 2 даются три ключевых понятия, обычно используемые в зарубежной практике в связи с понятием лизинга. Иногда хайринг (от англ. hiring) и рейтинг (от англ. renting) рассматриваются как отдельные формы арендных операций, особенно рейтинг, который в некоторых странах (например, во Франции) путают с прокатом. Другие авторы, напротив, рассматривают лизинг, хайринг и рейтинг как одну и ту же форму операций, но с длительным, средним и кратким сроком аренды. Определенная справедливость в этих утверждениях есть, но, на наш взгляд, понятия лизинга, хайринга и рейтинга несут более глубокую практическую на­грузку.

Обычный лизинг принято рассматривать как лизинг, ко­торый происходит по инициативе рентера, то есть после его предложения банку, лизинговой фирме или другой инвестиционной организации о приобретении в собственность этой организации определенного имущества с целью передачи этого имущества ему в аренду. Такова классическая схема.

*Схема 2. Классификация видов лизинговых операций.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | |
| Критерии систематизации | Группировки по функциональным признакам | | |
| В зависимости от того, кому принадлежит инициатива лизинговой сделки | Лизинг, обычный лизинг рентера | Хайринг, лизинг по согласова­нию, ли­зинг про­изводителя | Рейтинг, лизинг лиссора |
| В зависимости от срочности лизинга -выплаты стои­мости имущества в течение одного периода лизингования | Финан­совый лизинг | Действи­тельный лизинг | Оператив­ный лизинг |
| В зависимости от того, кто был владельцем имущества до сделки | Вендер-лиз лизинг собст­венника | Ливеридж-лиз, дове­рительный лизинг | Лиз-бэк, возврат­ный лизинг |
| В зависимости от характера инвестора (лиссора) | Прямой лизинг | Групповой (акционер­ный) лизинг | Раздель­ный лизинг, сложный лизинг |
| По характеру взаимодействия между лиссором и рентером | Чистый (НЕТТО) лизинг | Лизинг бай-бэк, компенса­ционный лизинг | лизинг с  услугами |
| По способу перехода имущества в собственность | Условный лизинг | Оунэшип-лизинг, сроковый лизинг | Ливоп-контракт, бессрочн. лизинг |

начала лизинговой операции, которую можно назвать лизин­гом рентера.

Естественно, исходя из предпосылки такой сделки, ли­зинг рентера носит ряд специфических черт:

— необходимость для лиссора компенсировать все рас­ходы, связанные с приобретением имущества в собствен­ность;

— обеспечение инвестору нормы прибыли не ниже, чем по обычным банковским кредитам;

— наличие соглашения о судьбе имущества на весь срок его нахождения в собственности лиссора.

Чтобы отделить обычный лизинг от рейтинга часто вни­мание акцентируется лишь на разнице в длительности сроков этих соглашений. Так, наиболее часто встречающееся утвер­ждение, что лизинг — это операция со сроком от 1 до 15 лет (более справедливо называть интервал 3 - 10 лет), а рейтинг — аналогичная сделка, но на срок до 1 - 3 лет (это дает возможность называть ее еще Short-Leasing — краткосрочным лизингом). Вряд ли такое утверждение можно считать право­мерным и не только потому, что лизинговые соглашения редко заключаются на срок меньше 3-х лет, а для крупных объектов он может достигать и 30 лет. Долгосрочные — свыше 10-15 лет лизинговые договора в США и ряде других стран иногда выделяют в группу особых Long-Leasing — соглашений, имею­щих ряд специфических черт, на которых мы пока не будем останавливаться. Гораздо важнее другое. Поскольку ясно, что при краткосрочной аренде не происходит полная амортизация имущества и не происходит полная выплата его стоимости, то ответственность за совершение такой операции ложится, главным образом, на плечи лиссора.

Для рейтинга характерно то, что:

—лизингуемое имущество не утрачивает своей ценнос­ти по истечении срока аренды;

— посредник преимущественно выполняет функции ин­формационного, а не финансового характера;

— лизингуемое имущество повторно сдается в аренду тому же или иному рентеру, либо возвращается для использо­вания прежнему собственнику.

Хайринг, ранее hire-system — особый вид покупки в рассрочку, занимает промежуточное положение между обыч­ным лизингом и рейтингом. В последнее время в экономичес­кой литературе на его срочность никто не указывает. И все же, говоря о лизинговых операциях со сроком от 2 до 7 лет, можно сказать, что они характерны для имущества с аналогичным

сроком амортизации и ныне они все активнее предлагаются в промышленно-развитых странах предприятиями-продуцента­ми. Исходя из этого, хайринг можно назвать лизингом произ­водителя или лизингом по согласованию, поскольку решение о том, что имущество будет лизинговаться, принимает произ­водитель, и производитель заключает соглашение с посред­ником. Посредник выступает арендодателем от лица произво­дителя и берет на себя значительную часть нагрузки, связан­ную с совершением лизинговой операции. К сделкам хайрин-гового типа можно отнести такие специальные виды лизинга как контрактный наем и вербовочный чартер. Контрактный наем применяется, главным образом, при лизинге автотран­спортных средств, сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники. При этом лизингуемое имущество возвраща­ется к лиссору через 1-3 года, пользования одним рентером или приобретается им в собственность. Лиссор при этом предоставляет услуги по обслуживанию и ремонту лизингуемой техники, оплачивая их за свой счет и сохраняя фиксиро­ванной арендную плату. В свою очередь лиссор выставляет счет по своим расходам производителю имущества и в случае необходимости возвращает ему технику на модернизацию.

Вербовочный чартер применяется как форма лизинга судов и, реже, самолетов. Срок такого рода сделок обычно составляет 3-8 лет, и посредник несет гораздо большую финансовую нагрузку, чем при контрактном найме. Различают вербовочный чартер без передачи имущества в собственность и с передачей в собственность. Обе эти формы широко практиковались «Совкомфлотом» в 70-х—80-х годах с исполь­зованием зарубежных банков в качестве инвесторов-лиссоров.

Таким образом, хайринг действительно занимает проме­жуточное положение между обычным лизингом и рейтингом по характеру отношений между тремя основными участниками лизинговой операции: лиссором, рентером и производителем имущества.

Во второй строке схемы 2 представлены три основ­ных вида лизинговых сделок в зависимости от их срочности, то есть сопоставимости срока лизингования имущества со сро­ком его амортизации и, соответственно, затратам на его инвестирование. Однако, емкость понятий финансового, опе­ративного и действительного лизинга несравнимо больше и по существу они частично перекрываются понятиями обычно­го лизинга, хайринга, рейтинга.

К финансовому лизингу относятся, как правило, контрак­ты, предусматривающие выплату в течение твердо установ­ленного (основного или базового) срока арендных платежей, сумма которых достаточна для полного возмещения расходов лиссора, связанных с приобретением, имущества и реализа­цией прав собственника, а также обеспечением ему опреде­ленной прибыли. Амортизация при этом происходит в течение основного срока аренды. Существуют различные мнения о том, что следует считать финансовым лизингом. Так, эксперты британской «Ассоциации лизинга оборудования» считают, что финансовым лизингом следует называть любую арендную операцию, главной целью которой является финансирование используемого рентером имущества, в течение большей части срока службы этого имущества, если выбор имущества и поставщика осуществляется рентером. Такой подход, однако, не учитывает возможность опциона на покупку оборудования и вариантов хайринговых сделок. Правильнее было бы назвать финансовым лизингом сделку, в результате которой имущес­тво амортизируется в течение одного срока лизингования. Специфическими чертами этой формы лизинга являются:

— исключительное право рентера на пользование иму­ществом в течение всего срока лизинга;

" — наличие основного срока лизинга, в течение которого

стороны не вправе односторонне прекратить действие договора, а лиссор возмещает свои затраты за операцию; — обслуживание, страхование и ответственность за имущество лежат на рентере;

— опцион на покупку рентером имущества по остаточной цене после окончания основного срока лизинга.

В отличие от финансового лизинга оперативный лизинг является формой сделки, при которой не происходит полной окупаемости лизингуемого имущества в течение одного пери­ода лизингования. По своему характеру это кратко- и среднес­рочная аренда, применяемая в тех случаях, когда пользовате­лю экономически нецелесообразно нести весь риск, связан­ный с владением имуществом. Диапазон срока аренды при | оперативном лизинге — от нескольких часов до 3 - 5 лет. ; Характерными чертами оперативного лизинга являются:

—лишь частичная амортизация лизингуемого имущества в течение одного срока лизингования;

— отнесение большей части обязанностей, связанных с ' обслуживанием имущества, на счет лиссора;

— наличие возможностей кратного лизингования.

К оперативному лизингу можно отнести большинство лизинговых операций с имуществом, имеющим высокие тем­пы морального старения и большинство сделок рентингового типа.

Действительный лизинг занимает промежуточное положение между финансовым и оперативным лизингом. С одной стороны, он предусматривает опцион на покупку лизингуемого имущества, а с другой — предоставление лиссором дополнительных услуг рентеру по содержанию и страхованию имущества. Наиболее распространенные сроки действия ли­зинговых контрактов 4-5 лет. В США этот вид лизинга иногда называют нормативным лизингом.

Таким образом, в первых 2-х строках схемы 2. пред­ставлены 6 основных видов лизинговых операций. Термины, обозначающие эти операции, можно назвать определителя­ми, поскольку они определяют основные свойства лизинговых сделок, но практически никогда не содержатся в названиях и формах договоров. (Они подразумеваются, исходя из условий контракта).

В четырех нижних строках схемы 2 представлены названия видов операций, которые можно назвать характе­ристическими, поскольку они представляют специфическую особенность лизинговой сделки. Эти особенности зачастую требуют фиксации и упоминаются в соглашениях.

Так, в зависимости оттого, кто был владельцем имущес­тва, используемого по лизингу до начала сделки, следует различать лизинг собственника, доверительный и возвратный лизинг.

Когда говорится о лизинге собственника (продавца), называемом за рубежом контрактом типа вендер-лиз (от англ. vender-lease) имеются ввиду операции, при которых лизингу-емое имущество первоначально находилось у предприятия-продуцента или торгового предприятия. Рентер в соответст­вии с вендер-лиз контрактом получает имущество от лиссора (это может быть сбытовой филиал производителя, диллерская фирма, независимый инвестор) и в дальнейшем отношения между ними строятся на чисто арендных принципах.

Договора ливеридж-лиз (от анг. leverage-lease) можно назвать еще доверительным лизингом. В отличие от вендор-лизинга лиссор здесь является не просто посредником-инвес­тором. По условиям ливеридж-лиз контракта лиссор и рентер создают доверительную компанию, которая, приобретя про­изводственные фонды у прежнего владельца, передают их в долговременное пользование партнеру-рентеру. Таким образом, повышается заинтересованность лиссора в бизнесе рентера.

Третий вид контрактов этого ряда — сделки лиз-бэк (от англ. sell-and-back) являются сравнительно новыми в мировой экономической практике. Лизинговые фирмы смогли к ним приступить, лишь получив значительный финансовый резерв, либо контактируя с банками. Согласно этому типу контракта, собственник продает свое имущество лиссору с условием в дальнейшем арендовать его. При этом бывший собственник, а ныне рентер, должен вернуть с процентами полученную от такой продажи сумму в виде арендной платы, а также нести расходы по содержанию лизингуемого имущества. Контракты лиз-бэк ныне составляют значительную часть операций, про­водимых лизинговыми фирмами с подержанным оборудова­нием. Этот тип операций является удобной формой финанси­рования, позволяющей фирмам получать значительные нало­говые льготы.

Соглашения типа вендер-лиз, ливеридж-лиз и лиз-бэк охватывают по сути все основные варианты посреднических арендных контрактов с промышленным оборудованием, если характеризовать их в зависимость от характера отношений собственности.

Четвертая строка схемы 2 представляет ряд извес­тных названий лизинговых сделок в зависимости от характера инвестора ( лиссора). Это, прежде всего, прямой лизинг — операция, проводимая самостоятельно одним посредником-лиссором. В США такой лизинг соответствует понятию «капи­тального лизинга», дополненного некоторыми другими усло­виями лизингового договора. Это также групповой лизинг, при котором лиссор использует средства третьей стороны для приобретения сдаваемого затем в аренду имущества. При этом лиссером часто выступает группа акционеров, каждый из которых вносит свой пай, чем уменьшает индивидуальный финансовый риск.

Еще более сложная форма — раздельный лизинг, кото­рый охватывает множество лиц на стороне заимодавцев (фи­нансирующих учреждений), лиссоров и рентеров и оформля­ется с помощью брокеров как сделка «в пакете», с учетом интересов всех ее участников, зачастую, путем создания подставного предприятия. Обычно в сложном лизинге учас­твуют пять сторон: доверительный собственник (лиссор), финансирующая организация, брокер, учредители подставно­го предприятия и рентер.

Таковы ступени постепенного усложнения лизинговых сделок от наиболее простых, с точки зрения состава участни­ков, до крупных, имеющих сложную организационную структу­ру. -

По характеру взаимодействия между лиссором и ренте-ром, наличию обязательств и характеру их выполнения после заключения сделки, лизинговые операции подразделяются на лизинг чистый, с услугами и типа «бай-бэк».

О чистом или нетто-лизинге следует говорить в том случае, если все расходы, связанные с эксплуатацией имущес­тва, реализацией прав собственности (транспортировка, сбор­ка, страхование), а также сбытом продукции, несет рентэр. В этом случае арендные платежи, получаемые рентером, явля­ются «чистыми». В большинстве случаев сделки по финансо­вому лизингу представляют собой нетто-лизинг.

Лизинг типа «бай-бэк» (от англ. buy-back) предусматри­вает уже более сложный характер взаимоотношений между лиссором и рентером. Лиссор берет на себя полностью или частично реализацию продукции, (услуг) произведенной рен­тером на лизингуемом имуществе, причем принимает ее в качестве арендной платы. Часто такие сделки содержат обя­зательства о предоставлении рейтеру маркетинговых, инфор­мационных, инжиниринговых услуг.

Еще больше обязательств несет лиссор перед рентером при лизинге с услугами. Здесь обычно различают лизинг с полным набором услуг и лизинг со специальными услугами. Различия между этими видами лизинга рассматривались нами ранее.

Наконец, по способу перехода имущества в собствен­ность, лизинг, следует подразделять на условный, сроковый и бессрочный.

Условный лизинг по сути является формой продажи имущества через заключение арендной сделки и похож на продажу в рассрочку. Рентер, по договору с лиссором, счита­ется владельцем имущества с момента заключения сделки, негласной целью которой является получение налоговых льгот.

Сроковый лизинг, называемый за рубежом контрактом типализ-оунэшип (отангл. lease with owner-ship) или «арендой с владением». Согласно этому контракту оборудование пере­ходит в собственность рентера после выплаты всей суммы арендной платы в течение определенного срока. По оконча­нию этого срока имущество продается рентеру по незначи­тельной остаточной стоимости или передается бесплатно.

Бессрочный лизинг или ливоп-контракт (от англ. tease with option to purchase-tewop) — лизинговый контракт с воз­можностью выбора времени покупки. По такому контракту рентеру предоставлено право решать в какой момент он может купить оборудование, юридическое право на которое растет с каждым взносом. Оборудование при покупке приоб­ретается по остаточной , либо несколько превосходящей остаточную стоимости.

Таким образом четыре нижних строки схемы 2 дают достаточно полную систематизацию, характеризующую раз­личные стороны лизинговых сделок, последовательно отвечая на вопросы: Кто был собственником имущества до начала совершения лизинговой операции? Кто стал собственником -лиссором имущества? На каких принципах имущество лизингуется и каковы взаимоотношения между лиссором и ренте­ром? Какова дальнейшая судьба имущества, т.е. каковы усло­вия его выкупа и прекращения лизинговых отношений?

Если термины, обозначающие эти различные стороны лизинговых контрактов, объединить в одной формуле назва­ния лизинговой операции, то они достаточно емко характери­зуют ее суть. Очевидно, что, например, название «доверитель­ный прямой ливоп-контракт» типа «бай-бэк» с научной точки зрения обладает большой степенью информативности и дает возможность быстро и глубоко проанализировать какого рода данная лизинговая операция. На практике, естественно ис­пользуются более краткие обозначения. Так, приведенная вышеоперация, в документах может называться «прямым бай-бэк лизингом».

**2.1. Лизинг в структуре мирового рынка.**

Говоря о наиболее общих чертах современного лизинга, можно отметить его тесную связь с уровнем промышленного развития и финансовым состоянием государств, его универ­сальность по отношению к странам, видам продукции и фор­мам сделок, его международный характер.

В большинстве промышленно развитых стран лизинг стал неотъемлемой частью экономической структуры. В 70-х годах среднегодовые темпы прироста объема лизинговых операций в денежном выражении находились на уровне 20%. В 80-е годы произошло снижение этого показателя до 15%, но тем не менее этот темп превышает темпы экономического развития большинства стран.

Характерной чертой современного лизинга является тя­готение его к промышленным, стабильно развивающимся государствам. За периоде 1988 по 1993г.г. объем лизинговых операций в Италии увеличился в 3 раза, в ФРГ—2,7, в Японии — в 2,5, в Великобритании и США—примерно в 2,4 раза. К 1993 г. доля лизинга в капиталистических странах в машины и оборудование в США составила — 33%, Австралии — 25%, Великобритании— 18%, ФРГ— 10%, Японии—8,9%. Данные об объеме лизинговых операций в ряде стран представлены в схеме 3.

В 1992 г. мировой объем лизинговых инвестиций в машины и оборудование оценивался 280 млрд. долларов США. Из них на США приходилось более трети мировых сделок по лизингу в сопоставимых ценах, на Японию — 17,1%, на Великобританию и ФРГ — около 4%. В то же время страны Западной Европы, долгое время скептически относившиеся к лизинговым операциям, с конца 70-х годов начинают интен­сивно наращивать свою деятельность в этой области. Темпы прироста лизинговых инвестиций в Италии, Швеции, Швейца­рии превышают рост подобных инвестиций в таких странах, как США, Япония.

В настоящее время лизинговый рынок вполне насыщен. Об этом говорят такие факты как рост сопутствующих лизингу услуг, постепенное снижение арендных ставок и приближение их к ставкам банковским, практика лизинга все более крупных объектов, частичное переключение лизинговых компаний на другие виды услуг, увеличение международной деятельности лизинговых фирм.

В странах среднего уровня развития, (Арабский мир, Восточная Азия, Южная Америка) интенсивность международ­ного финансового лизинга также растет более высокими темпами, чем в странах, где лизинг традиционно развит. Лизинг средств производства непосредственно у производи­телей позволяет этим странам частично обойти протекцио­нистские барьеры и диктат международных банков. Именно лизинговая передача технологий в направлении средне- и

Схема 3. Объемы лизинговых инвестиций по странам (млн. долларов США)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 1978 | 1982 | 1986 | 1990 | 1994\* |
| Австралия | 2900 | 4500 | 7250 | - | - |
| Австрия | 115 | 190 | 617 | 1720 | 2100 |
| Бельгия | 166 | 220 | 840 | - | - |
| Великобритания | 2100 | 5000 | 10100 | 13270 | 15000 |
| Дания | 65 | 276 | 470 | 850 | 1100 |
| Испания | 285 | 382 | 1875 | 2700 | 3900 |
| Италия | 600 | 1800 | 3608 | 5320 | 7400 |
| Канада | 664 | 760 | 2539 | 4790 | 6800 |
| Нидерланды | 558 | 190 | 366 | 530 | 800 |
| Норвегия | 133 | 430 | 1027 | 1500 | 2200 |
| Португалия | - | 8 | 131 | 280 | 720 |
| США | 26500 | 57600 | 89390 | - | - |
| Финляндия | 39 | 311 | 453 | 780 | 900 |
| Франция | 2100 | 3900 | 5635 | 8360 | 9800 |
| ФРГ | 3100 | 7100 | 8600 | 11520 | 14200 |
| Швейцария | 131 | 361 | 652 | 990 | 1300 |
| Швеция | 199 | 559 | 1821 | 2230 | 2800 |
| Япония | 4000 | 9200 | 14320 | 18200 | 22000 |
| - оценка | | |  |  |  |

слаборазвитых стран, по-видимому, будет доминировать в международном лизинге в предстоящие годы./15/

Международный лизинг развивается в настоящее время чрезвычайно высокими темпами. Для некоторых стран еже­годный прирост международных лизинговых контрактов в конце 80-х годов составляет 30-40%. Среди 4-5 тыс. фирм-членов национальных лизинговых ассоциаций примерно половина в настоящее время занимается международной арендной деятельностью.

Уже в настоящее время объем интерлизинговых опера­ций по разным оценкам составляет 18-20 млрд. долларов в год, т.е. около 3% мирового экспорта-импорта техники. К концу века доля международных операций, осуществляемых через лизинг, может достигнуть 6-10%.

Для наиболее развитых стран характерен, главным обра­зом, лизинговый экспорт, для стран со средним и низким уровнем экономического развития — лизинговой импорт. Доминируют в международных арендных операциях США — около 11 млрд. долларов (по данным 1990 г.), значительно уступают им Япония—4,4 млрд. долларов, Великобритания— 0,8-1,8 млрд. долларов, ФРГ—0,8-0,9 млрд. долларов./14/

Вместе с тем, международный лизинг сталкивается и с целым радом трудностей, связанных с торгово-политическими режимами. В странах-импортерах нередко существуют высокие, порой выходящие за рамки экономической выгоды, пошлины на ряд ввозимых, в том числе и по аренде товаров, их квотирование, ограничения на виды лизингуемых товаров. В странах с экономикой закрытого типа возникают трудности с оплатой за рубеж арендных платежей, с переводом их в конвертируемую валюту. В ряде стран правительства вводят квотирование лизингового импорта и ограничивают его объ­емы, поскольку опасаются роста внешней задолженности. Возникают и правовые сложности юридического порядка при передаче арендуемого имущества в собственность и при переходе от одного арендатора к другому. Все эти и ряд других факторов приходится учитывать тем, кто хотел бы заключить контракты по аренде с инофирмами.

Лизинг, являясь в настоящее время одним из важнейших факторов мирового товарообмена и международной инвести­ционной политики, постоянно расширяет сферу своего влия­ния как в плане географическом, так и в плане влияния различных видов лизинговых операций на экономическую политику компаний и стран.

По некоторым оценкам, к концу века уже около трети всей продукции будет поступать на международный рынок. Причем, значительная ее часть будет реализовываться благодаря ли­зинговым контрактам, либо контрактам, содержащим элемен­ты лизинга./5/

**2.2. Качественные преимущества лизинга.**

Лизинг как особая форма хозяйствования ока­зывает комплексное воздействие на основные составные элементы про­изводственного процесса: на средства труда и на живой труд человека, на степень использования техники и рабочей силы.

На поверхности хозяйственной жизни эффект лизинга складывает­ся из объективного преимущества оперативного использования дости­жений научно-технического прогресса, увеличения масштабов деятель­ности, снижения удельных расходов и интенсификации всего произ­водственного процесса.

В самом общем методологическом отношении собственный эффект лизинга имеет по меньшей мере три особенности.

Первая — *мультипликативность*. Возникнув в результате применения новейшей техники и превращения работника в самостоятельного пред­принимателя — собственника в момент целесообразной деятельности, эффект лизинга распространяется по цепочке на все стадии воспроиз­водства, нарастает и умножается по мере перехода к распределению, обмену и потреблению.

Вторая — *эмерджентность*, качественная новизна эффекта лизинговой деятельности, в силу чего величина его значительно превосходит арифметическую сумму результата обычной деятельности без привле­чения дополнительных технических средств. Такой эффект является интегративным эффектом и проявляется не только локально, но и в мас­штабе всей производственной системы, увеличивая ее производитель­ную силу.

Третья — получаемый эффект проявляется не только в процессе про­изводства, но и в социальной сфере жизни и деятельности людей, т.е. он имеет как экономические критерии, так и социальные ценности, вы­ражающиеся в повышении содержательности труда, осознании работ­ником своих творческих возможностей, росте личных доходов, неза­висимости и т.п.

В совокупности все перечисленные особенности раскрывают эффект лизинга как своеобразного экономического мультипликатора, дающе­го импульс развитию всех звеньев предпринимательской деятельности. Если первая особенность отражает динамику эффекта лизинга, меха­низм его реализации (путем умножения), а вторая раскрывает эконо­мическую сущность эффекта как проявление новых эмерджентных свойств лизинговой формы предпринимательства, то третья показыва­ет его социальную направленность и тесную связь с удовлетворением личных, коллективных и общественных интересов. При этом лизинго­вую деятельность можно считать эффективной: с точки зрения личных интересов — если она улучшает возможности удовлетворения матери­альных и духовных потребностей предпринимателей, с позиции кол­лективных интересов организации — если обеспечивает условия для расширенного воспроизводства; с точки зрения общества — если ры­нок насыщается необходимыми товарами и от увеличения масштабов производства товаров растут поступления в бюджет.

Источником развития лизингового бизнеса являются заложенные в нем широкие возможности и преимущества для каждого участника сделки. Производитель (продавец) находит в лизинге прежде всего до­полнительный канал сбыта машин и оборудования, позволяющий рас­ширить объем продаж.

**2.3. Оформление лизинговых отношений.**

Оценивая формирующийся лизинговый рынок стран СНГ, нельзя не отметить его сложность, умноженную на усугубляющиеся экономические трудности, способные привести в отчаянье даже больших энтузиастов этого только нарождающегося вида предпринимательства. Тем не менее очевидно, если мы желаем успеть в "поезд мировой экономики", необходим напряженный и квалифи­цированный труд.

Специалисты,, занимающиеся лизинговыми операци­ями, должны обладать глубокими знаниями в области коммерции, организации кредитования, рынка (фондов, лимитов) нового и подержанного оборудования, техноло­гии производства, бухгалтерского учета, инспектирования юридической службы, страхования имущества.

При организации проведения лизинговых операций лиссорам следует принимать во внимание ряд факторов:

- структуру потенциальных рентеров (хозорганы, кооперативы, учреждения банков, совместные предприятия, общественные организации, частные предприятия);

- отрасли приложения лизинга (промышленность, строительство, транспорт);

- типы контрактов и имущества (оборудование, ЭВМ, транспортные средства, недвижимость и т.д.);

- транспортные расходы по доставке сдаваемого по лизингу имущества.

Специалист по лизингу собирает в картотеку инфор­мацию о потенциальном клиенте, оценивая его способнос­ти выплачивать арендную плату за эксплуатацию лизингуемого оборудования.

Важнейшим вопросом является возможность замены оборудования ( например, заменить стандартное оборудо­вание значительно легче, чем специальное). Если фирма нашла оборудование и срок его амортизации неизвестен или утерян технический паспорт, то комиссия на предприя­тии может восстановить паспорт так, чтобы оставалось 2-3 года до полной амортизации имущества. При этом,

нужно пригласить представителя фирмы и представителя рентера, который потом будет пользоваться этим обору­дованием. Оборудование можно оценить по его эксплуата­ционным качествам, например, не ниже 30% от перво­начальной стоимости.

Для полноценного ведения лизинговых операций в лизинговой фирме должны быть специалисты, целенаправ­ленно занимающиеся изучением этого сектора рынка финансовых и посреднических услуг. Сначала создается банк данных об имеющемся в области (регионе, стране) оборудовании, которое можно лизинговать или использо­вать при посредничестве в лизинге. Ценными могут быть контакты с другими лизинговыми организациями в стране и за рубежом.

Полезно организовать работу по определению спроса и предложения на виды имущества, рекламе лизинговых операций. Начинать лучше с несложного оборудования, техническое обслуживание которого сможет обеспечить сам рентер. Клиент, потенциальный рентер, может обращаться в лизинговую фирму или банк, занимающийся лизинговыми операциями, либо фирма сама находит потенциальных клиентов как рентеров, так и поставщиков имущества. Заявка на лизинг с точным указанием обору­дования оформляется специальным документом.

Последующие отношения регламентируются целым рядом документов, основным из которых является лизин­говый договор.

Лизинговый договор может строиться а функциональ­ном или в условно-правовом плане.

В первом варианте договора последовательно перечисляются все возможные операции, связанные с его реализацией: покупка, транспортировка, монтаж, ремонт, выплата арендных платежей, страхование и др. При этом в каждом из пунктов оговариваются права и обязанности договаривающихся сторон.

Во втором варианте договор подразделяется на пунк­ты, в которых перечисляются условия его принятия и расторжения, отдельно права и обязанности рентера, отдельно права и обязанности лиссора, права и обязанно­сти третьих сторон, если таковые имеются и т.д.

Однако, в большинстве случаев, используют принцип комбинированных договоров, где реализуются преимуще­ства как функционального, так и условно-правового договора.

Рассмотрим подробнее структуру обоих типов дого­воров.

# Условно-правовой договор

Условно-правовой договор обычно содержит следу­ющие положения:

1. Предложение по лизингу, в котором оговариваются требования к организации лизинговой сделки и лимит времени, в течение которого эта сделка должна быть заключена.

2. Условия лизинга. В этот раздел входят основные показатели сделки, как то название имущества, поставщик, продажная цена, срок действия соглашения, условие поставок, платежей, уплата налогов, взносов, пошлин.

3. Содержание договора, в котором оговариваются основные принципы лизинга (использование оборудова­ния, возможность субаренды и др.).

На практике первый пункт может выноситься в конец договора, как оговорка к основному тексту, а пункты 2 и 3 могут объединяться

4. Условия принятия договора. Здесь обычно огова­ривается срок действия договора и начало его действия.

5. Условия отказа от договора и его расторжения. В этом разделе подробно рассматриваются условия, при которых расторгнуть договор может лиссор, рентер, их действия, если договор разорван по независимой от них причине, третьим лицом. Предусматриваются также возможные действия лиссора и рентера в случае несогла­сия с разрывом договора (штрафные санкции, арбитраж и т.д.).

6. Права и обязанности рентера в ходе действий до­говора. Среди основных прав, обычно предусматриваемых лизинговыми договорами в отношении рентера, можно перечислить следующие:

а) право предъявлять требования к государственным и другим организациям в качестве владельца имущества;

б) право уступить использование лизингуемого иму­щества конечному потребителю, если он таким не являет­ся, а также право субаренды;

в) право выбрать поставщика, независимо от лиссора, а также в некоторых случаях право выбора страховой организации, способа транспортировки, монтажа;

г) право предъявлять претензии к недостаткам в лизингуемом имуществе;

д) право преимущественного приобретения лизингу­емого имущества;

е) право модернизировать лизингуемое имущество (при условии возврата его в прежнем состоянии или с согласия лиссора);

ж) право расторгнуть договор при несоблюдении его условий лиссором или другими сторонами, участвующими в договоре, а также приведение лизингуемого имущества в полную негодность;

з) право пролонгации лизингового договора;

и) право определения лиц, направляемых в качестве его представителей и призванных защищать его интересы.

Возможны и другие права, конкретно оговариваемые в договорах, но для лиссора, как для лица непосредствен­но рискующего собственным капиталом, гораздо суще­ственней оговорить требования к рентеру - его обязаннос­ти. Среди обязанностей рентера обычно указываются . такие:

а) выплачивать все арендные платежи без задержек, вычетов и удержаний, связанных с независящими от лиссора факторами;

б) обязательства повысить арендные платежи за ли­зингуемое имущество в случае изменения налогов, изменения курса валют, темпов инфляции и т.д.

в) обязательства возместить лиссору все другие до­полнительные издержки, связанные с проведением лизинговой операции;

г) обязательство вернуть лизингуемое имущество по истечении срока договора;

д) обязательство согласовывать все возникающие по договору изменения, связанные с лизингуемым имуще­ством (изменение сроков поставок, реконструкция имуще­ства, субаренда и т.д.) с лиссором;

е) обязательство выполнить своевременную приемку лизингованого имущества;

ж) обязательство побуждать поставщика возвратить лиссору полученные от него платежи в случае отказа рентера от договора;

з) обязательство выполнить необходимые работы по техническому обслуживанию и ремонту л-1зингуемого имущества за свой счет;

и) обязательство сообщить лиссору о месте разме­щения лизингуемого имущества;

к) обязательство сообщить о возможном взыскании лизингуемого имущества;

л) обязательство внести изменение в арендные пла­тежи в случае гибели или пропажи лизингованого имуще­ства, а также приобрести новое имущество взамен утраченного;

м) обязательство предъявить претензии к страховщи­кам и другим третьим лицам от своего лица и от лица лиссора;

н) обязательство предоставлять необходимые для по­ставки лизингуемого имущества официальные разрешения и лицензии (при интерлизинговых сделках);

о) обязательство обеспечить страхование лизингуе­мого имущества, включая риск, связанный с транспорти­ровкой.

7. Права и обязанности лиссора в ходе действия до­говора.

Лиссор обычно оговаривает себе следующие права:

а) право востребования всех понесенных им в связи с совершением лизинговой операции затрат, в т.ч. вносимых им пошлин фирме-поставщику лизингуемого имущества;

б) право отказаться от договора в случае невыполне­ния выдвинутых им требований;

в) право отодвинуть исполнение или отступить от до­говора, если не выполняются договорные требования;

г) право передавать третьему лицу требования и дру­гие права, вытекающие из договора.

В то же время лиссор обязан выполнить и ряд абсо­лютных требований, без которых заключение лизингового договора со стороны рентера теряло бы смысл.

Это:

а) обязанность после принятия лизингового договора купить имущество у поставщика и передать его в аренду рентеру;

б) обязанность передачи рентеру всей договорной документации (в том числе докуметации для внесения претензий), а также документации по эксплуатации имущества, если последнее не сделано поставщиком;

в) обязанность по обмену нового лизингуемого имущества на место старого;

г) обязанность согласовать свои действия с поставщиком, если условия лизингового договора не согласованы с условиями поставок лизингуемого имущества;

д) обязанность нести ответственность за недопоставку или несвоевременную поставку лизингуемого имущества

Вообще, как показывает опыт, обговорить в логовоpax обязанности гораздо важнее, чем конкретизировать права, поскольку обязанности одного из участников договора являются фактическими правами (требованиями другого).

8. Условно-правовой договор обычно заканчивается общими положениями по оформлению договора, правами и полномочиям лиц, представляющих лиссора и рентера, условиями действия договора.

Функциональный договор.

Договора функционального типа строятся по типу последовательного описания действия лиссора и рентера по реализации данного договора. Построение функционального договора привести следующую последовательность:

1. Сущность и предмет договора.

Здесь оговариваются его участники, вид лизнгуемого имущества, срок, величина арендной платы и основные параметры.

2. Порядок оформления и принятия договора.

3. Приведение договора в действие.

4. Связь лиссора с поставщиком, транспортный монтаж лизингуемого имущества, оформление сдачи-приемки.

5. Страхование лизингуемого имущества.

6. Оформление обратное связи между лиссером и рентером, рентером и поставщиком. Предъявление претензий, предоставление гарантий.

7. Использование лизингуемого имущества.

8. Проведение ремонта, профилактики, гарантированного обслуживания лизингуемого имущества.

9. Обучение специалистов предприятия-рентера работе на арендованных машинах и оборудовании. Предоставление сопутствующей документации.

10. Преаренда и субаренда.

11. Пролонгация договора и покупка лизингуемого имущества.

12. Выплата арендных платежей и других компенса­ций.

13. Расторжение договора.

14. Окончание действия договора./3/

Иногда в договоре оговаривается также наличие аль • тернатив - запасных вариантов действий как для лиссора, так и для рентера.

На практике, однако, используют не чисто условно-правовые или функциональные лизинговые договоры, а договоры смешанного характера, использую­щие преимущество и тех и других.

Для подготовки исходных данных расчета по договору лизинга специалист должен проанализировать следующую информацию: закупочную цену имущества, применяемую арендную ставку и комиссию за лизинг, аванс в момент закупки имущества, продолжительность действия дого­вора, периодичность арендных взносов, метод начисления амортизации, величину выкупа по остаточной стоимости.

Договора лизинга и сопутствующие документы имеют свою специфику. По расчетам платежей по лизингу учитываются следующие факторы:

- процентная (арендная ставка) по долгосрочным кредитам;

- сумма кредитов (банка) и процент по ним в случае необходимости;

- ставки подоходного налога для потенциального рентера;

- нормы и порядок амортизационных отчислений, срок службы имущества;

- предполагаемая остаточная стоимость имущества;

- операционные расходы отдела лизинга;

- способ начисления норматива рентабельности.

Лизинговые фирмы должны предоставлять консульта­ции по ведению лизинговых операций, юридические консультации в области налогов и отчетности с При­влечением юристов и бухгалтеров-ревизоров (аудиторов).

После заключения договора лиссор налаживает со­ответствующий учет за совершенствование лизинговой операции. В наиболее общем плане методику такого учета можно представить следующим образом.

Рентер подписывает акт приемки оборудования у по­ставщика в присутствии представителя лиссора.

При заключении договора рентер перечисляет первую арендную плату немедленно (или при соответствующей договоренности через определенный срок, но тогда предоставляет расписку или другую гарантию).

После этого лиссор выдает поставщику заказ на по­купку оборудования, оплачивает оборудование, открывает балансовые и внебалансовые счета по договору, организу­ет учет и оприходование взносов рентера.

Лиссор закупает по договору оборудование у по­ставщика, который после отгрузки имущества выставляет платежное требование на счет лиссора с приложением товаросопроводительных документов, один экземпляр которых высылается рентеру.

Лиссор ведет учет стоимости приобретаемых машин, оборудования, транспортных и других средств на своем балансовом счете. Машины, оборудование, транспортные и другие средства для сдачи в лизинг.

По дебету счета отражаются суммы стоимости ма­шин, оборудования, транспортных и других средств, а также проводятся суммы, причитающиеся с рентера по арендной плате в соответствии с лизинговым соглашени­ем.

По кредиту счета отражаются суммы стоимости ма­шин, оборудования, транспортных и других средств по их выбытии ( покупке арендатором по остаточной стоимости), списания с баланса либо реализации (по цене рынка).

По кредиту счета отражаются и суммы арендной платы, полученной от рентера.

После передачи имущества рентеру лиссор ведет учет его стоимости на внебалансовом счете.

По приходу счета проводятся суммы материальных ценностей, сданных по лизингу на основании заключенных договоров.

По расходу счета проводятся суммы стоимости мате­риальных ценностей, возвращенных рентером по окончании срока договора лизинга.

В аналитическом учете открываются отдельные лице­вые счета по каждому договору лизинга. В карточке учета делается запись о дате поставки оборудования рентеру с полным описанием оборудования, его совокупной стоимо­сти, месячной нормы амортизации, местонахождения оборудования и другие данные, которые будут необходимы сторонам. Индивидуальная регистрация лизинга должна содержать короткую форму сделки, которой будут придер­живаться стороны.

На основании этих расчетов и показателей лиссор ведет отчисление налогов со своего дохода.

Таким образом, в систему лизинговых отношений включаются все стороны, в том числе и государство, образуя естественную взаимовыгодную структуру соци­ально-экономических отношений./11/

**3. Проблемы становления лизинга в Украине.**

Украинские компании к лизингу относятся гораздо более холодно, нежели их западные коллеги. Связано это с тем, что Украина не сильно балует финансовые структуры и промышленность благоприятными условиями для проведения таких сделок, и с отсутствием у самих финансовых структур должной квалификации. Несмотря на это, лизингом в Украине уже пытаются заниматься./32/

Преимущества и недостатки лизинга на современном этапе развития Украины:

1) лизинг выступает как коммерческий кредит, то есть кредит в натуральной форме, что дает возможность покупать современнее оборудование и технологии, а также наращивать сбыт изготовленной продукции и становится эффективным рычагом маркетинга для производителей;

2) лизинг позволяет шире пользоваться ускоренной амортизацией, то есть уменьшает срок окупаемости инвестицнй и риск, не увепичиеает арендную плату;

3) лизинг помогает активнее пельзоваться инвестиционной скидкой, предусмотренной в Украине при налогообложении прибыли (50 % затрат предприятий на проведение научно-исследовательских работ, 100% - на реконструкцию, модериизацию и новое строительство; кстати, за всю историю США размер скидки не превышал 10% - кроме научно-исследоватепьских работ); было бы хорошо, если бы эти льготы возобновились с 1995 г.;

4) лизинг помог бы осуществить необходимую структурную перестройку экономики Украины в сторону энергосбережения, как это произошло с экономикой США после энергитеческого кризиса 1974 -1975 гг.;

5) очень эффективно лизинг действует при достаточном кредитовании и проверке финансового состояния предприятия, посколку не учитываются счетами долгов. Американские ученые называют это преимущество “косметическим”.

Учет лизингового оборудования лизингодателя осуществляется на счете 01 “Основные средства”, а лизингополучателя на 001 счете "Арендованные основные средства" на карточках для учета основных средств установленной формы в первоначальной стоимости или стоимости по договору и о натурапьном виде. Затраты капитального характера дня лизингового оборудования также учитывают на 01 счете, но уже у обоих субъектов. Лизингополучатель имеет право на возмещение затрат, еспи это обусловлено договором. Зачисление осуществляется на основе актов проведенных работ или актов приема-передачи.

Лизинг нематериальных активов у лизингодателя осуществляется на счете 01 "Нематериальные активы", а у лизингополучателя на внебелансном счете 002 "Товары на соответствующем сохранении" ипи на упомянутом счете 001 "Арендные основные средства", хотя это не совсем верно.

В России расчеты по лизингу фиксируются на дебете счета 03 "Допгосрочные арендуемые основные средства-креднте счета 97 "Арендные обязательства";

6) в практике американских компаний очень часто встречаются лизинговые соотношения, условиями которых предусмотрено составление платежей в зависимости от производительности или интенсивности их использования;

7) недостатками украинского законодательстеа является то, что по Гражданскому кодексу Украины срок аренды оборудования не может превышать 1 года; тут, однако, есть выход - не указывеать срок аренды: тогда срок действия догоеора продлится до 10 лет;

8) исходя из вапютного зеконодательства, очень сложно оплачивать лизинг от иностранных арендодателей, даже при расчете бартером;

9) Украина с помощью лизиига может поднять свою авиастроительную промышленность, исходя из того, что теперь воздушные грузы - наиболее прибыльные и что государство обладает наилучшим в мире грузовым самолетом АН-225 "Мрiя" и имеет удобное геополитическое положение, позволяющее контролировать трудовые перевозки по направлениям: Западная Европа - Ближний Восток, Ближний Восток - Северная америка (через Северный полюс), Западная Европа - Дальний Восток через Байконур в Казахстане). Надо добавить, что Аэрофлот России взял в лизинг 5 аэробусов "А-310", давших ему 15% всех валютных поступлений. Украина имеет в лизинге 2 аэробуса "Боинг737”, полностью себя окупающих, но это вызывает недовольство отечественных авиастроителей, поскольку валюта идет за границу, поэтму нам необходимо брать не иностранные самолеты, а собственные, резработать необходимые дня этго схемы лизингового левереджа по финансированию сооружения авиастроительных заводов. Кстати, недавно акционированная российская междунар одная авиакомпания создала самостоятельный подотдел, занимающийся грузовыми перевозками, - "Аэрофлот-карго"; последний использует меньшие по мощности груэоподъемные самолеты АН-124 . "Руслан" и ТУ-204С, и потому Украина имеет пока что значитеялные преимущества в этом секторе рынка воздушных транспортных услуг. Надо добавить, что объемы грузовых воздушных перевеозок возросли за последний год в 1,7 раза;

10) на основе лиэингового левереджа в Закарпатье можно было бы создать транс портные предприятия по производству алюминия, по консервированию минералъных вод; оздоровителъные и туристические комплексы (для производства алюминия - пока цены на него не пошли ввеерх - возможен лизинг закрытых в Европе заводов)

11) в Крыму можно было бы построить нефте- и газостроительные комплексы с учетом экологических требований, туристические и оздоровительные комплексы; Это помогло бы решить и политические проблемы. Надо добавнть, что при рассмотрении проектов строитепьства нефтяного терминала под Одессой даже не шла речь об использовании во время его эксплуатации лизинга - а это дало бы возможность платить за реалную продуктивность, своевременно обеспечивать введение и ремонт оборудования; так возник бы бопьшой кредит в валюте для Украины;

12) Украина могла бы брать в лизинг казеиновые, маслорастнтельные, маргариновые, кожеперерабатывающие и другие заводы под гарантии правительства. В Украине таким делом уже занялись частные фирмы, предлагающие казеиновые заводы на так называемых компенсационных условиях (соглашениях), указывающих на связь между лизингом и этими соглашениями; при этом последние являются частью первого, только плата за оборудованне должна полностью ияи частично выдаваться за счет произведенного на этом оборудовании продукта, что требует привлекать современное оборудование (в противном спучае сам поставщик будет иметь проблемы с некачестеенной продукцией-оплатой} и обходиться без валюты при покупке импортного обо-рудования со всеми гарантиями. Украина имеет большой положительный опыт по лизнгу на компенсационных условиях - в частности, с ФРГ при строитепьстве газопровода "Уренгой-Помары-Ужгород" по схеме "газ в обмен на трубы" (гаэопровод уже давно окупился, Россия получипа канал экспорта природного газа, а Украина его часть на транзитные платежи). Но есть недоразумение и в этом проекте - в лизинг брали трубы, а следовало бы - еще и заводы для производства этих труб с современными технологиями (с размещением их на Украине)./33/

В практике Украины уже были попытки ввести лизинг в конце 80-х годов. Он был включен в банковские операции (это положение действует и сейчас; но как банк может покупать-продавать оборудование, если тот же закон о банках и банковской деятельности одновременно и позволяет, и запрещает этим заниматься?). Но в монополизированной экономике и при дешевом кредите ничего из этого не вышло.

Для внедрения лизинга в Украине необходимо:

1) провести демонополизацию производства основных средств;

2) остановить инфляцию;

3) уменьшить или отменить ставку налогообложения дохода от внереализационных операций после сдачи имущества в аренду;

4) в Законе о приватизации государственного имущества четко указать, что арендные платежи являются выкупными;

5) при валютном регулировании позволять вносить арендную плату в СКВ без обязательной продажи: .

6) внедритъ в жизнь международную конвенцию о финансовом лизинге, которую в 1988 г, подписал СССР; Украина является одной из его правопреемниц.

Дополнительный толчок дня развития лизинга дадут:

1) широкое привлечение иностранных инвестиций;

2) предоставление платежных льгот при временном ввозе оборудования;

3) предоставление лизингодателю налоговых льгот при покупке отечественного оборудования;

4) использование иностранной помощи не и закупку оборудования, а на лизинг, приводящим к экономии валюты, использованию оборудования в отечественных условиях, его своевременному ремонту и обслуживанию;

5) создание лизинговых отделов и дочерних компаний при машиностроительных заводах;

6) при развитии рынка недвижимости и падении цен на нее - создание компаний по лизингу недвижимости;

7) использование лизинга на компенсационных условиях для переработки отечественного сырья./4/

**Заключение**

Именно сейчас положительные черты лизинга особо действеены. Арендатору выгодно пользоваться оборудованием, не приобретая его в собственность, а получая на время за определенную плату. Выгодно и банку, потому что дорогостоящее оборудование можно не единожды сдать в аренду и таким образом получить прибыль от поступления арендных платежей, в несколько раз превышающую цену оборудования, заплаченную банком.

Эффективность использования орендованного обогудования возрастает. Высокая рентабельность лизинга и наличие адекватной нормативной базы могу способствовать форсированию темпов развития этой операции. При дефиците внутренних капиталловложений такой путь есть выходом из создавшегося положения./32/

**Вокабуляция лизонговых терминов**

Бай-Бэк или когмпенсационный лизинг лизинговый договор, согласно которому рентер обязуется расплачиваться с лиссором за лизингуемое имущество (и сопутствующие услуги) продукцией или услугами, произво­димыми с помощью этого имущества.

Бессрочный лизинг(см. «ливоп-контракт»)

Вендор лизинг или лизинг собственника вид лизингового договора, при котором лиссором оборудо­вания является дочерняя, финансовая или сбытовая фирма предприятия, производящего это оборудование.

Венчурность уровень риска, определяемый, как возможность понести убытки при проведении той или иной сделки ( например, лизинговой операции, где наибольший риск несет лиссор).

Вербовочный чартер (см. тайм-чартер)

Виндикяция при лизинге, право собственника имущества на возврат этого имущества из владения рентера и на возмещение убытков, связанных с нарушением обязательств, взятых на себя рентером.

**Возвратный лизинг**(см. «лиз-бэк»)

**Гросс-лизинг или полносервисный лизинг** лизинг, при котором лизинговая компания берет на себя обязательства по техническому обслуживанию лизингуемого имущества

Групповой (акционерный) лизинг

лизинговая сделка, при которой финансирование и риски берут на себя несколько лиссоров или третьих сторон, оформивших свои отношения соответствующим соглашением

**Действительный лизинг или нормативный лизинг** принятое в Правилах Налогового управления США понятие о реальных финансовых лизинговых контрактах, которые должны соответствовать ряду требований, таких как:

- не менее чем 20%-я доля лиссора в капиталовложениях в лизингуемое имущество**;**

— в конце срока лизингования имущество должно быть в пользовании не менее 2-х лет;

—лизингуемое имущество может быть приобретено ренте­ром не менее чем за 15% первоначальной стоимости этого имущества;

— рентер может изменять имущество лишь в рамках, позво­ляющих без ущерба вернуть ему прежний вид;— риски повреждений или утраты имущества лежит на лиссоре.

**Депозит за лизинг** фиксация финансовой лизинговой компанией или банком-лиссором дебиторской задолженности рентера; передача на хранение финансовому учреждению рентером гарантий (напр. ценных бумаг) о своевременной выплате арендных платежей; взнос в таможенные учреждения в обеспечение оплаты таможенных пошлин при международных лизинго­вых операциях.

**Диверсификация лиссоров** распределение инвестируемых лизинговой компанией средств между различными и разнородными объектами капиталовложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него; осуществление ли­зинговой организацией деятельности в областях, не связан­ных напрямую с лизинговыми операциями.

**Доверительный лизинг** (см. •ливеридж-лиз»).

**Долгосрочный лизинг** лизинг имущества на срок более 3-х лет.

**Заводской лизинг** лизинг предприятия или его части с замкнутым производ­ственным циклом.

Интерлизинг международная лизинговая деятельность по финансирова­нию и снабжению зарубежных потребителей крупнейшими лизинговыми компаниями, а также приобретение имущест­ва по лизингу за рубежом. В различных обстоятельствах этот вид лизинга может также называться внешним, между­народным лизингом или грос бодер-лизингом.

Компенсационный лизинг (см. «бай-бэк»).

**Краткосрочный лизинг** обычно называют лизинг имущества до 3-х лет.

**Крупномасштабный лизинг или биг-тикет лизинг** аренда крупного имущества (заводов, авиалайнеров).

**Лаг** временная разница между моментом произведения инвес­тирования и получением прибыли для этого инвестирова­ния, достаточной для проведения расчета за инвестиции.

## Ливеридж-лизинг (ливеридж-лиз) или доверительный лизинг

договор между лиссором и рейтером по совместному ис­пользованию лизингуемого имущества, при котором лис-сор является финансирующей стороной, а рентер владеет и распоряжается этим имуществом.

**Ливоп-контракт или бессрочный лизинг** вид лизингового договора, согласно которому рентер име­ет право самостоятельно выбирать время выкупа лизингу­емого имущества в собственность.

## Лиз-бэк или возвратный лизинг вид финансового лизингового контракта, при котором лис-сор инвестирует рентера при условии продажи в собствен­ность лиссору принадлежащего рентеру имущества. Иму­щество при этом остается во владении рентера.

**Лизинг (обычный лизинг)** долгосрочная аренда машин, оборудования, средств тран­спорта, производственных сооружений, при которой арен­додатель (лиссор) по просьбе арендатора (рентера) приоб­ретает в свою собственность имущество и передает его в возмездное пользование рентеру.

**Лизинг-бианко** лизинговый договор, при котором не указывается цель использования лизингуемого оборудования.

**Лизинг движимости** лизинг транспортных средств, не имеющих жесткой привяз­ки к недвижимым объектам (автомобилей, вертолетов и т.д.) и легко перемещаемого имущества.

**Лизинг «из первых рук» или лизинг нового имущества** обычно лизинг при котором данный рентер является первым, но не последним владельцем лизингуемого имущества.

## Лизинг недвижимости лизинг зданий, сооружений, железнодорожного транспорта и другого имущества, имеющего жесткую территориальную привязку.

**Лизинг оборудования** лизинг отдельных машин и механизмов или их групп, не являющихся замкнутым производственным циклом.

**Лизинговая операция** комплекс действий лиссора, рентера и третьих лиц, направ­ленных на осуществление и сопутствующих ему соглаше­нии, в том числе, по перевозке, монтажу и демонтажу лизингуемого имущества, обучению персонала предприятия-рентера, страхованию, проведению взаимных расче­тов и т.д.

**Лизинговый договор (соглашение)** юридически оформленный договор между основными сто­ронами участвующими в лизинговой операции. Обычно он бывает «двухсторонним», куда его подписывают финанси­рующая сторона (лиссор) и пользователь лизингуемого имущества (рентер) или «трехсторонним», когда кроме пер­вых двух его подписывает организация, обязующаяся полу­чать или использовать продукцию или услуги, производи­мые рентером. В широком понимании—это также лизинго­вая сделка, которая может включать в себя комплекс дого­воров, обуславливающих выполнение основного.

## Лизинг по согласованию (см. «хайринг»).

**Лизинг собственника** (см. «вендер-лиз»).

## Лизинг «секонд хенд» или лизинг подержанного имущества

лизинг уже бывшего в употреблении или сильно устаревших за время хранения машин и оборудования. Ликвидность

возможность продать имущество и уровень цены этого имущества на рынке в момент, выбранный для реализации. Это обычно планируемая при покупке величина, если со­бственник намеревается продать приобретаемое имущест­во или сдать в лизинг с правом покупки.

**Лиссор** арендодатель, юридическое лицо, совершающее операции по передаче средств производства на условиях лизинга либо выступающее посредником при совершении таких операций.

**«Материнский» лизинг** операция производимая сбытовыми службами, специали­зированными отделениями или дилерами предприятия-про­дуцента по реализации на принципах аренды, обычно хай-ринтового типа, продукции этого предприятия.

**«Мертвая» рента** платежи рентера лизингованного имущества, выплачивае­мые даже при отсутствии использование этого имущества.

**Мидл-фирмы или посреднические фирмы** при лизинге, основной институт, осуществляющий органи­зацию и, зачастую, полное или частичное финансирование лизинговых операций (см. лиссор).

**Мэинтэнс-лизинг** лизинг, при котором лизинговая компания обязана оплатить расходы, связанные только с поддержанием лизингуемого имущества в исправном состоянии.

**Нетто (Нэт)-лизинг или «чистый лизинг»** лизинг, при котором на рентере лежат все обязанности по обслуживанию лизингуемого имущества.

**Нормативный лизинг** (см. «действительный лизинг»).

**Основной срок лизинга** срок, устанавливаемый в лизинговом договоре, в течение которого стороны не имеют права односторонне прерывать контракт и за который лиссор рассчитывает компенсиро­вать все или значительную часть своих затрат на инвестиро­вание лизинговой операции.

**Оперативный лизинг** кратко- или среднесрочная аренда, как правило, с неполной амортизацией лизингуемого имущества.

Опцион при лизинге, преимущественное право рентера на покупку или другое распоряжение имуществом. В связи с этим, рассматривают опцион на покупку, опцион на субаренду и т.д.

**Оунэшип-лизинг** (см. «сроковый лизинг»).

**Персональный лизинг** найм рабочей силы вместе с лизингом имущества, на котором работали нанимаемые люди до аренды этого имущества.

**Преференциальный режим** в отношении лизинга, особо благоприятный таможенный режим с целью стимулирования ввоза и вывоза всех или определенных лизинговых товаров, применяемый рядом стран в отношении международных лизинговых контрактов.

**Промышленный лизинг** лизинг производственного оборудования, комплексов ма­шин и механизмов.

**Прямой лизинг** лизинговое соглашение, по которому лизингуемое имущес­тво передается одним лиссором одному рентеру без вме­шательства третьих сторон.

**Раздельный или сложный лизинг** лизинговый договор по которому различные части ком­плекса лизингуемого имущества передаются в пользование рентеру или нескольким взаимосвязанным рентерам раз­личными инвесторами (лиссорами).

**Револьверный лизинг** лизинговое соглашение, предусматривающее обмен лис-сором устаревшего оборудования, находящегося в пользо­вании рентера.

**Рентер** арендатор, договаривающаяся сторона лизингового кон­тракта, берущая оборудование во временное возмездное пользование.

**Рейтинг** вид короткосрочного лизинга при котором лизинговая фир­ма сдает в аренду находящееся в ее собственности высоко­ценное или редкостное оборудование за сравнительно вы­сокую арендную плату.

**Роялти** арендная плата за разработку недр, платежи за пользова­ние промышленной собственностью (авторскими правами и т.п.), часто является составляющей лизинговых платежей.

**Сервитуальный договор** договор без жесткого закрепления прав и обязанностей договаривающихся сторон. В случае лизингового договора такого типа лиссору и рентеру предоставляется широкая свобода действий, при условии выполнения взаимных фи­нансовых обязательств.

## Специальный лизинг вид лизингового договора, согласно которому, по истече­нии срока лизингового договора, имущество может оста­ваться во владении рентера без пролонгации лизингового договора, но на определенных условиях, выдвинутых собственником. Например, бывший рентер может быть обязан, взамен за пользование имуществом, хранить и ремонтиро­вать его, пока лиссор не найдет нового рентера. Специальным лизингом иногда также называют аренду обо­рудования, изготовленного по заказу рентера.

**Сроковый лизинг ( так же «оунэшип-лизинг» или аренда с владением)** лизинговый договор, согласно которому имущество пере­ходит в собственность рентера только после окончания основного срока лизинга.

**Твердая ставка роялти** минимальные платежи в счет роялти, гарантированные пла­тежи в счет роялти, перевод роялти за границу.

**Тайм чартер или вербовочный чартер** арендный договор, при котором одновременно с наймом имущества заключается соглашение с наймодателем о по­мощи в эксплуатации этого имущества. Применяется, глав­ным образом, при лизинге транспорных средств.

**Торговый лизинг** лизинг оборудования, используемого в торговле и сервисе.

**Условный лизинг** лизинговый договор, согласно которому лизингуемое иму­щество может в любой момент перейти в собственность рентера, в случае выплаты им определенной договором суммы.

**финансовый лизинг** основной вид лизинговых операций, при котором средства производства лизингуются -а длительный срок, близкий к сроку амортизации, зачастую с дальнейшей покупкой рентером лизингуемого имущества.

флотский лизинг обычно лизинг группы судов.

**Хайринг или лизинг по согласованию** форма среднесрочной аренды машин и оборудования, при которой лизингуемое имущество приобретается посредни­ческой финансовой организацией с целью передачи его в аренду третьему лицу (рентеру) по согласованию с произ­водителем или более ранним собственником этого имущества.

**Холд** в случае лизинга, имущество, перешедшее в собственность рентера после окончания действия лизингового договора.

**Цессия** при лизинговых операциях, передача лиссором права на получение арендных платежей по лизинговому договору от рентера, третьим лицам, например, банку, предоставивше­му лиссору кредит. Цессия в этом случае является дополни­тельной гарантией для предоставления кредита.

**Частично сервисный лизинг** наличие в лизинговом контракте разделения обязательств по обслуживанию лизингуемого имущества.

**«Чистый лизинг»** (см. «нетто (нэт)-лизинг»).

Литература

1. Основи лізингу // Міщенко.-Уч. Пос.-Знання, 1997

2. Горемыкин В.А.: Лизинг.–М., 1997

3. Организация лизинговых отношений//Кузнецов.- ДонГУ, Эконом.фак., 1996

4. Междуродная практика лизинга //В.И. Лещенко, ДонГУ, 1996

5. Мир лизига//Харьков:Основа, 1994

6.Аренда.Лизинг.Фирменный.сервис//Новосибирск:

Наука, 1991

7. Белов А. Лизинг во внешней торговле. — Внешняя торговля, 1977, №5, с. 47-53.

8. Белов А. Финансовый лизинг и его возможности. — Внешняя торговля, 1990, №1, с. 30-32.

9. Бугайчук А.В. Лизинг: экономико-правовая сущность. — Бизнес-информ, 1993, №16,17.

10. Васильев Г.И. Лизинг: международный аспект. — Деньги и кредит, 1989, №11, с. 31-37.

11. Внукова Н.Н. Практический лизинг. — Бизнес-информ, 1993, №19, с. 17-18.

12. Войчак А. Посредническая деятельность в системе товародвижения средств производства. — Экономика Советской Украины, 1990, №12, с. 23-32.

13. Волынский B.C., Некрасов А.В. Лизинг как

перспективная форма хозяйственных отношений. — Деньги и кредит, 1990, №4, с. 42-46.

14. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное

коммерческое дело .гл. Международные арендные операции. — М.: Международные отношения, 1990,

с. 263.

15. Голощапов В.Н., Комаровский В.Е., Норавчихин В.М. и др. Развитие лизинга в капиталистических и социалистических странах. Материально-техническое снабжение. Обзорная информация. Серия 2. Экономика и организация материально-технического снабжения. — М.: ЦНИИТЭИМС, 1989, вып. 8, с. 44.

16. Дасурович Р. Руководство по заключению

внешнеторговых контрактов. — М.: Российское право, 1992, с. 55-65.

17. Евстратов А. лизинге СССР. Перспективы и

реальность — Материально-техническое снабжение, 1990, №2, с. 90-95.

18. Евстратов А. Лизинговые операции в зарубежной коммерции. — Материально-техническое снабжение. —1990, №1, с. 91-98.

19. Жуков Г.М. Лизинг в АПК. — Деньги и кредит, 1990, №1, с. 39-41.

20. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха:

маркетинг (Сто вопросов — сто ответов о том как эффективно действовать на внешнем рынке. Что такое «лизинг» и как его использовать?). — М.:

Международные отношения, 1988, с. 176-180.

21. Завьялов П.С., Сусанян К.Г. Лизинг— выгодная фор-г;а внешнеэкономической деятельности. — Патенты и лицензии, 1992, №1, с. 4-8.

22. Ивин Л.Н., Карпов Э.А., Ольховиков О.В. лизинг в рыночной экономике. — К.: УМК ВО. 1992, с. 140.

23. Илингин И. Лизинг при экспорте машин и оборудования. —ЭКО, 1992, №9, с. 149-153.

24. Кабатова Е.В. лизинг: понятие, правовое регулирование. — М.: Наука, 1991.

25. Комаров В.Ф. Аренда. Лизинг. Фирменный сервис. — Новосибирск: Наука, 1991.

26. Королев В. Лизинговые операции. — Экономика и жизнь, 1990, №49, с. 18.

27. Кравченко И. Лизинг в капиталистических странах. — Мировая экономика и международные отношения,1986, №12, с. 122-124. 2°. Курносов А. Аренда машин и оборудования в капиталистических странах. — Внешняя торговля, 1989, №4, с. 18-22.

28. Максимов В.М. Лизинг—новые возможности

финансирования поставок оборудования в СССР. — Внешняя торговля, 1991, №5, с. 15,16.

29. Медведков С.Ю. Лизинг в экономике США. — США— экономика политика, идеология, 1975, №5, с. 95-104.

30. Ольховиков О.В. Лизингновый путь к инвестициям. —ЭПОС, 1993, №10, с. 3.

31. Лященко В.Роль банков в развитии лизингоаого бизнеса.-Закон и бизнес,1998,№ 37

32. Лященко В.Банки в развитии лизингоаого бизнеса.-Закон и бизнес,1998,№ 36

33. Осипов Ю.М. Основы предпринимательского дела. — М.. 1992. - С. 179, Шпит-гперХ.И. Практический лизинг. — М. 1991.—С. 7.

34. Закон Ураины “О лизинге”