На сегодняшний день лизинг приобретает все большее значение как эффективный инструмент для привлечения инвестиций, пополнения оборотных средств и оснащения предприятий оборудованием.

В период радикальных экономических реформ у нас в стране возникла огромная потребность в инвестициях в основные средства промышленности и социальной сферы. В короткие сроки обеспечить обновление устаревшего и требующего реконструкции парка машин и оборудования можно, только используя современные инвестиционные инструменты, одним из которых является лизинг.

Начало официальной истории российского лизинга положил Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». К тому времени в России работало всего около полутора десятков лизинговых компаний, и рынок лизинга начинался практически с нуля. После принятия Федерального закона «О лизинге» в конце 1998 года ситуация резко изменилась.

Изменения, которые ускорили развитие лизинга в России, прежде всего связаны с улучшением макроэкономической и политической ситуации. Текущие показатели инфляции вполне приемлемы для развития таких инвестиционных механизмов, как финансовый лизинг. Несколько лет назад российские промышленники и банкиры были увлечены созданием финансово-промышленных империй и получением баснословных доходов по государственным облигациям. Теперь они проявляют все больший интерес к инвестициям в средства производства российской индустрии.

Российские фирмы вынуждены упорядочивать свою бухгалтерскую систему, сталкиваясь с ужесточением фискального давления и с необходимостью предоставлять потенциальным отечественным и иностранным инвесторам финансовые отчеты, прошедшие аудиторскую проверку, правда сейчас с этим налаживается.

Налоговые льготы для лизинговых платежей и забалансовый учет финансирования - этим двум принципам, привлекательным для лизингового финансирования во всем мире.

Основными причинами, сдерживающими дальнейшее развитие лизинга в России, эксперты называют следующие нормативно-правовые и макроэкономические проблемы:

терминологические неопределенности и противоречия, в том числе **между**

*Гражданским Кодексом РФ и нормативными актами Правительства* *РФ* и его уполномоченных органов;

*Таможенный кодекс* (объем таможенных налогов, ограниченный срок временного ввоза, ограничения таможенного режима временного ввоза/вывоза товаров);

*барьеры законодательства*о валютном регулировании и валютном контроле (требование лицензирования отсрочки платежей на срок свыше 180 дней);

*несовершенство принципов бухгалтерского учета* (отсутствие трактовки лизинга как долгосрочного финансового вложения для лизингодателя и долгосрочного долгового обязательства для лизингополучателя);

*неразвитость Арбитражного Процессуального Кодекса* в отношении норм защиты прав собственности;

*Административные органы*(возможность административных органов прямо или косвенно вмешиваться в данный процесс);

*Налоговый Кодекс;*

*слабая государственная поддержка лизинга* (указы Президента и постановления Правительства, а также закон о федеральном бюджете, предусматривающий выделение бюджета развития, во многих отношениях не исполняются).

Помимо перечисленных, к наиболее серьезным ограничениям ведения лизинговой деятельности можно отнести проблемы с определением кредитоспособности партнеров (я согласен с тем, что надо поскорее организовывать *Кредитные бюро*, и возложить это на плечи государства!) и с адекватностью финансового обеспечения лизинговых сделок, а также недостаток дешевых финансовых ресурсов у некоторых российских лизинговых компаний.

На сегодня лицензиями на право ведения лизинговой деятельности владеют более 1800 компаний. Правда, реально работают и считают лизинг профильным видом деятельности не более 10–15%, остальные получают лицензии под конкретные контракты или в качестве дополнительной услуги для своих клиентов, к сожалению – это реальность.

Актуальность развития и совершенствования лизинга в России говорит и тот факт, что существует Совет по лизингу при Совете Федерации РФ, рабочая группа Государственной Думы ФС РФ по работе над законами о лизинге, а также и Ассоциация лизинговых компаний.

# Виды лизинга в России

Законом определено три вида лизинга — финансовый, возвратный и оперативный.

Рассмотрим главные аспекты этих трех видов.

**Финансовый** лизинг. Лизинговые сделки этого типа представляют собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки.

Основные *признаки, характеризующие финансовый лизинг***,** состоят в следующем:

- лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его в лизинг;

- право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю;

- продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг;

- имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию;

- претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества;

- риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию.

Классический финансовый лизинг характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в лизинг лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи.

**Возвратный** лизинг. Разновидностью лизинговых сделок является "возвратный лизинг". По сути он представляет собой двухстороннюю лизинговую сделку. Особенностью подобного рода договоров лизинга является то, что лизингополучатель является одновременно и "поставщиком" лизингуемого оборудования, другими словами, собственник оборудования продает его лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор лизинга на это же оборудование в качестве лизингополучателя. Сделка совершается в следующей последовательности:

1 - заключается лизинговое соглашение между арендодателем и арендатором;

2 - лизинговая фирма покупает оборудование у арендатора - собственника

оборудования;

3 - арендатор регулярно выплачивает арендные платежи согласно условиям

лизингового контракта.

Преимущества такой сделки для первоначального собственника, а впоследствии лизингополучателя оборудования состоят в следующем:

- он может прибегнуть к услугам лизинговой компании в случаях, уже после

покупки оборудования, когда стало очевидным, что отвлечение значительных средств из оборота на закупку этого оборудования привело или может привести к ухудшению его финансового положения;

- он получает от лизинговой компании полную стоимость оборудования, возвращает затраченные на закупку оборудования средства, сохраняя при этом за собой право владения и пользования этим оборудованием;

- он может вести переговоры с лизинговой компанией (которые иногда могут занимать длительное время) уже имея необходимое ему оборудование и используя его.

Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем через привлечение банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным и заемным фондами и возможностью получить дополнительные заемные средства, только под рисковый (более высокий) ссудный процент. Следует также подчеркнуть, что данный лизинг является источником средне- и долгосрочного рефинансирования, в то время как

коммерческие банковские кредиты выдаются, как правило, на срок в 1,5 года с необходимостью их последовательного возобновления.

**Оперативный** лизинг. Этот вид лизинга применяется при небольших сроках аренды оборудования, при котором продолжительность жизненного цикла изделия значительно больше контрактного срока аренды. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды, и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю. На практике сделки оперативного лизинга не превышают трехгодичного периода. Арендатор в данных сделках сохраняет за собой право аннулировать контракт при условии предварительного уведомления арендодателя. Эта форма лизинга предусматривает большую ответственность арендатора за сохранность объекта аренды. Арендатор берет на себя обязательство самостоятельно заключать контракты с фирмой-поставщиком на ремонт и техническое обслуживание оборудования.

Здесь лизинговая компания, приобретая имущество, не знает его конкретного пользователя. В связи с этим лизинговые компании, специализирующиеся на оперативном лизинге, должны хорошо знать конъюнктуру рынка лизингового имущества - как нового, так и бывшего в употреблении; обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на лизинговой компании; лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования; риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества лежит на лизингодателе; размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовом лизинге, поскольку лизингодатель должен учитывать дополнительные риски, связанные, например, с отсутствием клиентов для повторной сдачи имущества, возможной порчей или гибелью имущества; по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается лизингодателю. По желанию лизингополучатель имеет право продлить договор на новых условиях и даже приобрести его в собственность.

Формирование и развитие данного вида лизинга становится возможным с появлением вторичного рынка лизингуемого оборудования, поскольку у арендодателя появляется проблема реализации имущества по окончании срока лизинга.

Наибольшее распространение получили первых два вида. Обычно это долговременные (применительно к России) сделки на срок от 1,5 до 3,5 лет. Причем в случае возвратного лизинга продавец становится и лизингополучателем. Продав оборудование лизинговой компании, он тут же получает его в лизинг. Такая схема позволяет владельцу ликвидных основных средств получить оборотные средства, не расставаясь с оборудованием и продолжая выпускать продукцию.

# Виды оборудования, сдаваемые в лизинг

В лизинг сегодня сдаются практически все виды оборудования, во всех отраслях промышленности. Наибольшим успехом пользуются следующие объекты:

* автотранспортные средства
* строительная и дорожная техника
* перерабатывающее оборудование для сельского хозяйства
* телекоммуникационное оборудование
* специальное оборудование для горно-добывающей, нефтяной и газовой промышленности(составляет значительную долю)

Здесь сделки по лизингу отличаются большими объемами привлеченных средств под каждую единицу оборудования. Большие подвижки наметились в сфере авиационного лизинга и лизинга водного транспорта, где поддержку оказывает Российское государство. Во многих регионах происходит переоснащение медицинских учреждений новым оборудованием в рамках региональных программ здравоохранения.

Сегодня региональные власти уделяют значительное внимание лизингу при решении экономических проблем. Полгода назад созданная «Межфракционная рабочая группа по решению проблем 2003 года ГосДумы ФС РФ» рассматривает лизинг как одну из возможностей решить (смягчить) проблему износа основных фондов. По прогнозам экспертов износ составит более 90%. Также в ГосДуме поднимался вопрос о лизинге ядерного топлива. Заинтересованные лица пытаются вместе с законодателями использовать и распространить преимущества лизинга на такой вид деятельности, как производство и поставка ядерного топлива на российские и зарубежные электростанции.

Это дало бы возможность:

* повысить конкурентоспособность российского производителя, помочь ему не только удержать сегодняшние рынки, но и освоить новые;
* ужесточить международный контроль за нераспространением ядерных технологий и тем самым обезопасить мир;
* использовать эффективный финансовый инструмент в одной из самых наукоемких отраслей, и в результате дать ей дополнительный стимул для развития.

То есть решение проблем, как экономических, так и политических.

Но существующие законодательные ограничения не позволяют это сделать, потому что ядерное топливо, по сути приравнивается к мазуту, углю, газу, т.е. относится к потребляемым вещам, следовательно, не может быть предметом лизинга. И если ядерное топливо будет относиться к непотребляемым вещам, то проблема будет решена.

# Лизинговые Компании в России

*На сегодняшний день в России можно выделить шесть основных типов лизинговых компаний:*

1. лизинговые компании - дочерние компании крупных банков, либо сами являющиеся коммерческими банками;

2. лизинговые компании, созданные по отраслевому или производственному признаку;

3. полукоммерческие лизинговые компании;

4. лизинговые компании, созданные торговыми компаниями;

5. иностранные фирмы - поставщики оборудования;

6. международные лизинговые компании.

Сотрудничество с лизинговой компанией, относящейся к тому или иному типу, как правило, имеет особенности, которые необходимо учитывать при проведении переговоров, окончательном выборе лизингодателя и заключении с ним лизингового контракта.

1). Коммерческие лизинговые компании, созданные банками, либо сами являющиеся коммерческими банками, в большинстве случаев ориентируются на оказание стандартных лизинговых услуг широкому кругу клиентов, что не исключает 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. Они, как правило, похожи на западные, используют наиболее современные методы работы, имеют квалифицированный персонал.

В качестве примера этого типа компаний можно назвать: "Интеррослизинг" (создан ОНЭКСИМ-банком и Международной финансовой компанией), "Балтийский лизинг" (Промстройбанк, г. Санкт-Петербург), и т. д.

2). Коммерческие лизинговые компании, созданные по отраслевому или

производственному признаку. Отраслевые лизинговые компании ориентируются на обслуживание предприятий определенной отрасли. Отраслями, наиболее привлекательными для развития российского лизинга, практики считают: сельское хозяйство, строительство, тяжелое машиностроение, транспорт (авиа- и судоперевозки).

К лизинговым компаниям этого типа относятся: "РОСАГРОСНАБ",

"РОССТАНКОИНСТРУМЕНТ", и т. д.

Некоторые лизинговые компании организованы по территориально-отраслевому принципу: Тюменская агропромышленная компания, и т. д.

3). Полукоммерческие лизинговые компании, созданные при участии государственных или муниципальных органов и финансируемые (частично или полностью) за счет соответствующих бюджетов, а также региональные организации, созданные для поддержки малого предпринимательства и получившие лицензию на проведение лизинговых операций: "Московская лизинговая компания"(основной учредитель - Московский Фонд поддержки предпринимательства), "Сибирская лизинговая компания", и т. д.

Особенностью этого вида лизинговых компаний, особенно созданных непосредственно государственными и муниципальными структурами, является жесткая ориентированность 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 сильно ограничена. Часто перед такими компаниями вопрос эффективности или хотя бы надежности реализуемых лизинговых проектов стоит не так остро, как для коммерческих лизинговых компаний.

4). Лизинговые компании, созданные торговыми компаниями, и прочие лизинговые компании, не имеющие прямых связей ни с банковскими, ни с промышленными, ни с государственными ресурсами, такие как: "Юнит Лизинг", "Крейт Лизинг" и другие.

Как правило, эти компании создаются для привлечения корпоративных клиентов, имеющих возможность приобретать большие объемы оборудования, например оргтехники, торгового оборудования и т.д.

5). Иностранные фирмы - поставщики оборудования, автотранспортных средств и технологий, в основном большегрузных автомобилей, хотя в последнее время эта тенденция постепенно распространяется и на производителей множительной, оргтехники, в некоторых случаях, печатного оборудования. Они используют лизинг в качестве инструмента сбыта своей продукции. Они были вынуждены создавать лизинговые компании в связи с постепенным насыщением рынка и возросшей конкуренцией. Типичными примерами таких компаний являются: XEROX, IVECO, SCANIA, DAF.

Лизинговые сделки, заключаемые иностранными фирмами-производителями, обычно предусматривают участие российского банка, приемлемого для иностранной фирмы, выдающего гарантию за своего клиента конечного лизингополучателя.

6). Международные лизинговые компании используют возможность получения более дешевых по сравнению с внутренними кредитных ресурсов и высокую степень осторожности к неизвестным российским лизинговым компаниям со стороны западных производителей и поставщиков оборудования. Такой компанией является, например, Российско-германская лизинговая компания (РГ-лизинг), активно занимающаяся в последнее время лизингом полиграфического оборудования.

Основной целью деятельности иностранных лизинговых компаний в России является финансирование продаж оборудования зарубежных поставщиков для российских предприятий и иностранных фирм, работающих в России. Западные банки вынуждены воздерживаться от значительных инвестиций в российский лизинг, среди прочего, из-за высоких резервных требований по российским кредитам, предусмотренных в их странах. Международные лизинговые компании, не обремененные необходимостью создания таких резервов на случай потерь, развивают свою деятельность в России более активно.

Коммерческие возможности и конкурентное давление вынуждают начать лизинговую деятельность в России для поддержки международных поставщиков. Главной задачей международных лизинговых компаний, действующих в России, является обеспечение финансирования на конкурентоспособных условиях для обслуживаемых ими производителей.

Со слов экспертов, объем международного лизинга в России достаточно велик, особенно при аренде телекоммуникационного оборудования и авто-трейлеров. Несколько крупных европейских лизинговых компаний оформляют лицензии на организацию международного финансирования лизинга в России. Предполагается значительное расширение этой формы международного финансирования.

Оборот большинства наших лизинговых компаний ежегодно превышает 5–10 млн. долларов США, а у некоторых из них он выходит за 100 млн.

В большинстве случаев лизинговые компании создаются юридическими лицами (более 40%) и банками (более 25%), реже физическими лицами (15%) и иностранными инвесторами (3%). Более 70% инвестиций приходятся на Европейскую часть России, на долю Урала и Западной Сибири приходится около 15%, а на Дальний Восток - менее 10%. В такой же пропорции распределяется и региональное расположение лизинговых компаний, причем около 40% от их общего числа находится в Москве. Наиболее значительных объемов достиг лизинг промышленного и технологического оборудования.

Среди страховых компаний, крупнейшими являются такие известные, как «Ариадна», РОСНО, Военно-страховая, Промышленно-страховая, Русская страховая компания, «Нефтеполис».

**Перспективы лизинга в России**

Доля лизинга в общем объеме инвестиций в развитых странах достигает 30%. В нашей стране можно пока говорить только о 1,2–1,5%. Однако, как уже говорилось, этот вид деятельности очень динамично развивается. За последние три–четыре года мы имели экспоненциальный рост объемов лизинговых операций.

Все большую поддержку лизинг встречает и у банков — а это основа данного бизнеса. Сегодня многие банки готовы пересмотреть свою кредитную политику в сторону увеличения сроков кредитования лизинговых операций и снижения цены кредитов. Однако над ними довлеют общая экономическая ситуация и банковское законодательство, которое пока не дает банкам преимуществ по этому направлению деятельности, медленно восстанавливается межбанковский кредитный рынок и сложная ситуация с кредитной активностью банков из-за кризиса 1998 года. Несмотря на это, многие банки сегодня создают собственные компании, работают по лизингу с корпоративными клиентами. Большим подспорьем в увеличении доли лизинга в инвестициях может стать иностранный капитал, но иностранцы по-прежнему дают низкую оценку инвестиционному климату в России, хотя капитал все же притекает и реальный сектор. Причины этому – это *нестабильность регулирования, налогов и несовершенство законов, 127-е место в мире по «индексу экономической свободы», одно из первых мест по «индексу коррупции» и т.д.*

Есть надежда, что государство будет оказывать более решительную поддержку всему российскому лизингу.

Важно отметить, что одной из главных предпосылок развития лизинга в российских условиях является то, что для банков облегчается проблема залога, так как им служит само предоставленное оборудование, которое, при нарушении договорных условий, может быть отобрано.

В заключение хотелось бы почеркнуть, что распространение лизинга в России сдерживает и такой важный фактор, как неподготовленность лизингополучателя. По данным Московской лизинговой компании, из 700 заявок московских предпринимателей только 2% получили положительное экспертное заключение.

21/10/2001

## ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**ЭССЕ НА ТЕМУ: « Рынок лизинговых услуг России».**

Преподаватель: Газман В.Д.

Подготовил студент:

Инюцын А.Ю.,гр.БиБД

2001