

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕ СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**
САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КАФЕДРА «ФИНАНСОВЫХ И СТРАХОВЫХ УСЛУГ»



ЛЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПО ПРЕДМЕТУ:

ЛИЗИНГ И ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ
(текст лекций)

Составитель: д.э.н., профессор
Зайналов Дж.Р.

САМАРКАНД 2017

Часть I. Лизинг: значение и деятельность.

Тема 1.1. Лизинг, его значение и деятельность.

Тема 1.1.1. Экономическое содержание и значение лизинга и его истории возникновения

1. Экономическое содержание и значение лизинга, его функции.
2. История возникновения лизинга.
3. Участники лизинговых отношений.

1. Экономическое содержание и значение лизинга, его функции.

Экономические реформы, ориентированные на развитие реального сектора экономики и поддержку малого и среднего бизнеса, открывают широкие возможности для дальнейшего развития лизинговых услуг в Узбекистане. Являясь более доступным, по сравнению с банковским кредитованием, методом финансирования основных средств, не требующим от предприятий выполнения ряда условий, необходимых для получения кредита. Лизинг, при соответствующей поддержке государства, способен значительно расширить доступ предприятий Узбекистана к современным технологиям.

Лизинговая деятельность в нашей стране является одним из видов инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. То есть суть лизинга заключается в инвестировании лизингодателем временно свободных собственных и/или привлеченных финансовых средств в экономику лизингополучателя. При этом лизингодатель приобретает в собственность обусловленное договором имущество (основные фонды) у определенного продавца и предоставляет это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование, и в соответствии с действующим законодательством, - для предпринимательских целей. Иными словами, лизингодатель, приобретая имущество для лизингополучателя, финансирует будущее пользование имуществом, а затем возмещает свои затраты и получает вознаграждение через периодические лизинговые платежи. В результате, за счет инвестиционной деятельности лизингодателя пополняется основной капитал у лизингополучателя.

Инвестиционная направленность лизинговой деятельности характерна для лизинга во многих странах мира. Вместе с тем в каждой стране имеются определенные особенности, различия в понимании сущности лизинга, механизмах, обеспечивающих развитие лизингового бизнеса. С учетом законодательных и нормативно-правовых актов той или иной страны заключаются и разнообразные договоры лизинга. В соответствии с законодательством (закон «О лизинге» вступил в силу 14 апреля 1999 года, состоит из 25-статей и во второй статье дается понятие лизинга) лизинг представляет собой особый вид финансовой аренды, при котором одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (лизингополучателя) приобретает у третьей стороны (продавца) в собственность обусловленное договором лизинга имущество (объект лизинга) и предоставляет его

лизингополучателю за плату на определенных таким договором условиях во владение и пользование на срок, превышающий двенадцать месяцев.

В гражданском кодексе РУз лизинг рассматривается во второй части в третьем подразделе «Отдельные виды обязательств» в главе 34, под § 6. Лизинг.

Здесь лизинг выделяется как вид аренды наряду с прокатом, арендой транспортных средств, арендой зданий и сооружений, арендой предприятий. Приведем некоторые фрагменты толкований.

«По договору лизинга (именно так дается определение понятия, ст.587) одна сторона - лизингодатель (арендодатель) по поручению другой стороны - лизингополучателя (арендатора) обязуется вступить в соглашение с третьей стороной - продавцом для приобретения у последнего имущества для лизингополучателя, а лизингополучатель обязуется уплачивать за это лизингодателю лизинговые платежи».

Договор лизинга – это договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Следовательно, существо лизинговых отношений не сводится только к отношениям сторон, определенных рамками договора лизинга. Для того чтобы лизинг состоялся обязательно должны быть заключены как минимум два договора – непосредственно сам договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем и договор купли-продажи между лизингодателем и продавцом имущества.

В соответствии с Гражданским кодексом и законом «О лизинге», *предметом договора лизинга* могут быть любые неупотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, используемые для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также иное имущество, изъятое из оборота или ограничено обороноспособное.

Таким образом, лизинг имеет следующую *принципиальную схему*, предусматривающую одновременное заключение, как минимум двух контрактов – договора лизинга между лизингодателем (т.е. лизинговой компанией) и лизингополучателем и договора купли-продажи между лизингодателем и продавцом (поставщиком) имущества:

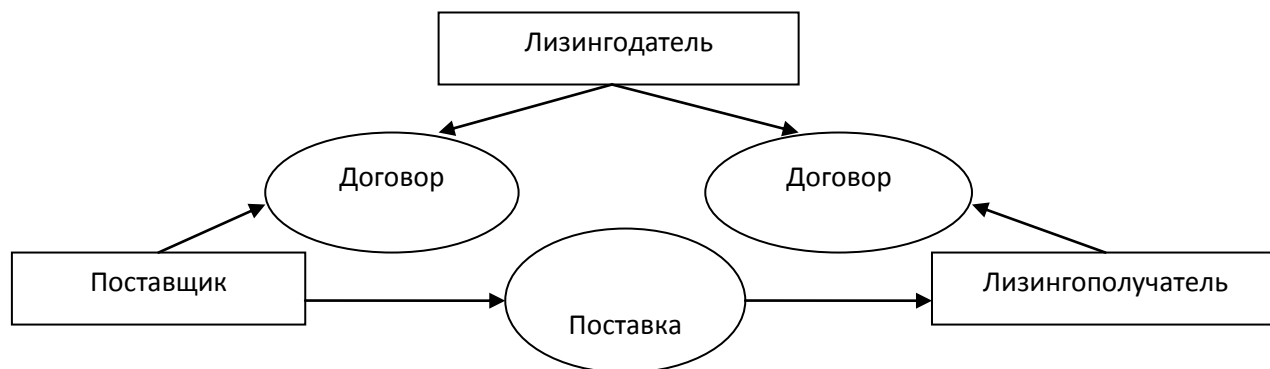


Рис. 1.1.1. Принципиальная схема финансового лизинга

Лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным предприятию на покупку оборудования. Действительно, исходя из приведенного определения, лизинг можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления лизинговой компанией кредита лизингополучателю на условиях *срочности, возвратности и платности*. Однако это только одна из характеристик лизинга. Другая основная характеристика лизинга базируется на отношениях собственности.

В течение срока договора лизинга собственность на предмет аренды сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель имеет лишь право временного владения и пользования этим имуществом. За обладание этим правом лизингополучатель платит лизинговой компании соответствующие суммы — лизинговые платежи, размер, вид и график перечисления которых определяется условиями двустороннего лизингового договора.

По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может в зависимости от того, как он договорится с лизинговой компанией:

- 1) приобрести объект сделки по согласованной цене (остаточной стоимости имущества) в собственность;
- 2) продлить лизинговый договор на прежних или на иных - скорректированных условиях, как правило, более льготных по сравнению с первоначальными;
- 3) вернуть оборудование собственнику - лизинговой компании по истечении срока договора.

На практике чаще всего при операциях финансового лизинга используется первый из перечисленных выше вариантов.

Активно повлиять на процесс заключения и выполнения договора купли-продажи и договора лизинга могут также договоры банковского кредита между банком и лизинговой компанией или коммерческого кредита между поставщиком имущества и лизинговой компанией; договоры страхования различных видов рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации договора лизинга; договоры залога, поручительства; договор поставки продукции, изготовленной на оборудовании, переданном в лизинг; договор на оказание услуг лизингового брокера и др.

Несмотря на то, что обязательными для лизинга являются только два договора, тем не менее, лизинговая операция может и не состояться, если не будет заключен или не выполнен какой-либо из приведенных выше договоров.

Например, если лизинговой компании не удастся заключить с банком договор кредита, то у нее может не оказаться необходимых средств для заключения с продавцом договора купли-продажи оборудования. Тогда, соответственно, не будет заключен и договор лизинга. Если лизингополучатель не заключит договор поставки продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании, то у него возникнет большая проблема по своевременной уплате лизинговых платежей, что может привести к расторжению договора лизинга и т.д. Следовательно, лизинговая сделка представляет собой комплекс договорных отношений. Причем все эти договоры взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены.

Отметим ряд специфических характеристик лизинга, вытекающих непосредственно из его определения (порядок перечисления не играет в данном случае определяющей роли). Это:

- а) гибкость - в каждой конкретной ситуации может быть построена схема взаимодействия, адекватно отражающая все особенности, требования и мотивации ее участников, определение не накладывает жестких ограничений на формы организации; В рамках лизинга можно анализировать очень широкий набор конкретных схем взаимодействия хозяйствующих субъектов.
- б) системность - лизинговая сделка – это множество согласованных взаимосвязанных разнообразных договоров и процедур, определение объединяет и поиск, и привлечение, и инвестирование, и передачу во временное пользование; Каждый из перечисленных элементов представляет собой очень сложный фрагмент, охватывающий различные экономические, финансовые, административные и другие проблемы. Каждое звено можно рассматривать автономно, но в рамках лизинговой сделки все они объединены в целостную систему.
- в) специфический характер отношений собственности – вследствие ограниченного периода времени действия договора, конечный пользователь объекта лизинга не обладает правом собственности на него; Эта характеристика представляется очень важной, она определяет и особенности эксплуатации актива с точки зрения учет затрат, и в широком смысле отражает особую парадигму экономического взаимодействия.
- г) ведущая роль пользователя в выборе объекта лизинга и его условий. Последняя особенность в явном виде в нашем определении не присутствует, поскольку мы стремились дать общее определение, а она характерна не для всех видов лизинга, кроме того, в российских условиях практически на нее не обращается внимание. Однако для последовательной и успешной реализации лизинга мы считаем ее очень важной.

Таким образом, предлагаемое определение рассматривает лизинг совокупность различных операций и отношений, имеющих инвестиционную, операционную и финансовую природу. Все эти элементы реализуются в рамках предпринимательской деятельности. На рис. 1.1. схематично представлена сложная природа лизинга. Можно условно выделить, что инвестиционная

составляющая, прежде всего, относиться к деятельности субъекта, занятого поиском, привлечением и инвестированием свободных финансовых ресурсов, финансовая – относится главным образом к пользователю актива, решающего задачу финансирования. Под операционной деятельностью здесь мы понимаем деятельность, связанную непосредственно с передачей во временное пользование. Конечно, такое представление очень условно, но, с нашей точки зрения, оно отражает сложность природы лизинга.



Рис. 1.1.2. Системное представление лизинга.

В рамках нашего определения лизинг – это не просто определенный финансовый инструмент, а целая система отношений

Выделяются важнейшие функции лизинга:

- *инвестиционная* – форма вложения средств в основные фонды;
- *производственная* – возможность использования нового дорогостоящего оборудования;
- *сбытовая* – расширение круга потребителей и завоевание новых рынков сбыта с помощью лизинговых компаний;
- льготная;
- предпринимательская;
- снабжения;
- инновационная;
- страховая и т.д.

2. История возникновения лизинга.

Для уяснения сути лизинговых отношений в их современном значении необходимо определить, каковы же были первоначальные условия их возникновения, и что влияло на образование правовой базы лизинговых операций. Трудность заключается в том, что в литературе на этот счет высказываются различные мнения, авторы которых используют, по существу, два основных подхода.

Первый подход базируется на мнении о том, что лизинг является одной из древнейших форм финансирования, корни которой уходят к шумерам и другим народам Междуречья.

Второй подход основывается на том, что слово «лизинг» (leasing) вошло в широкое употребление в конце XIX в. При этом одна группа ученых принимает за точку отсчета факт, когда в 1877 г. американская

телефонная компания «Белл» решила не продавать свои аппараты, а сдавать их во временное пользование.

Вторая группа исследователей точку отсчета истории лизинга видит в создании в 1952 г. первой компании, специализирующейся на лизинговых операциях.

Существует также особое мнение, согласно которому история лизинга в его современном понимании начинается с 1952 г. или с 1877 г., но в то же время считается, что история арендных отношений в трактовке данной категории ученых иллюстрирует, как в результате качественных изменений общественных отношений возникает новое явление в праве. Данный подход к пониманию истории лизинга представляется автору более убедительным.

Следует также отметить исследование Н.Н. Внуковой и О.В. Ольховикова, в котором делается попытка выделить этапы в истории развития лизинговых отношений. Так, период с конца XIX в. по настоящее время разбит на пять этапов, включающих зарождение лизинга, американский период, распространение лизинга, «лизинговый бум» и мировую лизинговую интеграцию. Недостатком данного подхода, как нам представляется, является то, что не учитывается период до конца XIX в.

В связи с вышеизложенным нам представляется возможным выделить следующие основные этапы эволюции лизинговых отношений:

1. Возникновение идеи использования чужих средств труда на возмездной основе (начиная с XX в. до н.э.).
2. Развитие данной идеи и ее отражение в римском праве (начиная с V в. н.э.).
3. Развитие правовых конструкций пользования в английской правовой системе (XIX в.).
4. Возникновение термина «лизинг» и его использование для защиты технологии (конец XIX в. - первая половина XX в.).
5. Формирование рынка лизинговых услуг в США (50-е гг. XX в.).
6. Интеграция лизинга по всему миру и окончательное формирование его правовой конструкции (с 60-х гг. XX в. По н.в.).

Первый этап развития лизинговых отношений характеризуется возникновением идеи использования чужих средств труда в обмен на денежное или компенсационное вознаграждение. По мнению историков, исследующих вопросы экономических отношений, сделки, аналогичные арендным, заключались еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 г. до н.э.

Так (как пишут П. Балтус и Б. Майджер в книге «Школа европейского лизинга»), обнаруженные глиняные таблички содержат сведения о храмовых священниках-арендодателях, заключавших договоры с местными фермерами на аренду сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных.

Английский историк Т. Кларк, на которого ссылается российский юрист-исследователь Е.В. Кабатова, обнаружил несколько положений о лизинге (передаче активов во временное пользование) в Законах Хаммурапи, принятых между 1775-1750 гг. до н.э. Древние финикийцы практиковали аренду судов,

которая по своей экономико-правовой сути очень схожа с классической формой современного лизинга оборудования. Множество краткосрочных договоров аренды обеспечивали получение судна и экипажа. Есть ссылки и на то, что в притче Евангелия от Матфея в Новом Завете повествуется о владельце земли, который сдает свой виноградник и винный пресс.

Второй этап связан с появлением института владения активами без права собственности в римском праве, которое явилось основой развития европейских правовых систем. Император Юстиниан I, осуществивший кодификацию римского права, отразил основную идею лизинговых отношений в известных Институциях. Вот почему юристы справедливо полагают, что римскому праву был отлично известен комплекс имущественных отношений, связанных с владением вещью без права собственности. Эти отношения отражались как в договорном, так и вещном праве. В Великобритании, как отмечает Е.В. Кабатова, одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон Уэльса 1284 г.

Третий этап, по мнению автора, охватывает историю развития арендных отношений в Англии, что связано с уникальностью английской правовой системы и ее непохожестью на континентальную. Новый импульс в развитии лизинговых отношений связан в первую очередь с техническим прогрессом, когда потребовались дополнительные каналы сбыта новой дорогостоящей техники.

В начале XIX в. в Великобритании в связи с развитием промышленности, увеличением производства различных видов оборудования возросло количество товаров, сдаваемых в лизинг. Особую роль в этом сыграло развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности. Собственники каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля, однако вскоре стали очевидными невыгодность и невозможность такого финансирования. Выработка угля увеличивалась, открывались новые шахты, требовалось все больше вагонов. Вполне резонно, что небольшие предприятия решили воспользоваться этой ситуацией для выгодного вложения капитала. Они покупали вагоны для угля и сдавали их в аренду (лизинг) железнодорожным компаниям. Появились компании, единственной целью которых был лизинг локомотивов и железнодорожных вагонов. При составлении договора они стали использовать право на покупку, предоставлявшееся пользователю по окончании срока лизинга. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо бережнее обращались с вагонами, если существовала перспектива их последующего приобретения в собственность. Такие сделки получили впоследствии название договоров аренды-продажи, которые позже были отграничены от правового института лизинга.

Четвертый этап отмечается хрестоматийной историей фирмы «Белл» и возникновением термина «лизинг» (leasing). Австрийский исследователь В. Хойер в своей книге «Как делать бизнес в Европе» отмечает, что первое известное употребление термина «лизинг» относится к 1877 г., когда американская телефонная компания «Белл Телефон Компании» (Bell) приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в пользование, т.е. устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе

периодической платы. Благодаря этому экономическому ходу США были телефонизированы гораздо быстрее и масштабнее, чем другие страны мира.

Эта операция, ставшая хрестоматийной, оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Многие поэтому высоко оценили аренду оборудования, позволяющую им, в отличие от простой продажи, защитить свое монопольное право на использование «ноу-хау». Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Пятый этап связан с появлением организаций, для которых лизинг является основным видом деятельности, и выделением лизинга в самостоятельный сегмент финансового рынка. Именно с этого момента начинается точка отсчета истории лизинга в его современном понимании. В послевоенное время в США обозначился устойчивый спрос на финансирование различных видов техники и оборудования, что не всегда было возможным с использованием традиционных источников. В лизинг стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США по достоинству оценило это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

По утверждению В. Хойера, первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско известная американская компания «United States Leasing Corporation». Основал компанию Генри Шонфельд. Это описывается следующим образом: «Небольшой фирме по производству пищевых продуктов в Калифорнии в 1952 г. Для выполнения крупного заказа, полученного от военного ведомства, необходимо было увеличить парк машин, но капитал фирмы был небольшим, и свободных средств не было. Тогда руководство приняло решение арендовать необходимые машины и таким образом осуществило процесс финансирования их получения. Убедившись в выгодности такой операции и узнав, что многие фирмы по этому примеру также хотят арендовать нужные им машины, учредители компании создали фирму «United States Leasing Corporation» с капиталом в 20 тыс. USD. Через два года эта фирма сдавала в лизинг машин и оборудования на сумму более 3 млн USD».

Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США, и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как «международный лизинг». Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 г.). В дальнейшем она стала именоваться «United States Leasing International».

Современный этап становления лизинговых отношений связан с распространением лизинга в Западной Европе и Японии, а затем и по всему миру. Первые лизинговые компании в ведущих европейских странах,

занимающих сегодня первые места по объему лизинговых операций, появились в самом начале 60-х гг.

Во Франции первая лизинговая компания SEPAFITES (с 1962 г. - Locafrance) появилась в 1957 г. В Англии первопроходцем современного лизингового бизнеса стала компания «Mercantile Leasing Company», работающая с 8 июня 1960 г. Ее учредителями стали «Mercantile Credit Company» и «United States Leasing Corporation». Первая лизинговая компания в Италии появилась в 1963 г. В Германии первой в 1962 г. была учреждена лизинговая компания «Locallease Mietfinanzierung GmbH». В начале 60-х гг. лизинговый бизнес начал развиваться на Азиатском континенте. В Японии ныне крупнейшей и одной из наиболее именитых является созданная в 1969 г. лизинговая компания «Century Leasing System».

Несмотря на повсеместное распространение лизинга в мире, единого международного общепризнанного понятия этой правовой конструкции не существует до нашего времени. Это связано как со сложным и неоднозначным содержанием, отражаемым этим термином, так и различиями в правовых базах и системах отчетности разных стран.

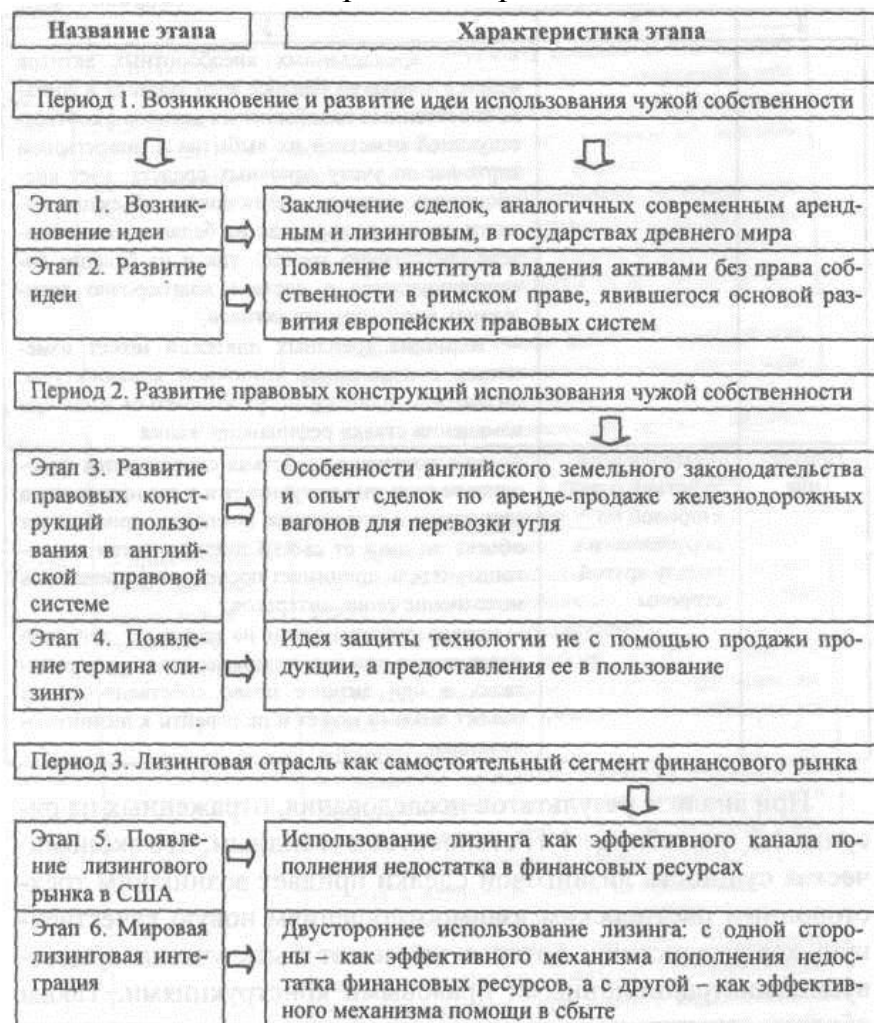


Рис. 1.2.1. Эволюция лизинговых отношений

3. Участники лизинговых отношений.

Все участники лизинговых операций делятся на прямых и косвенных. К *прямым участникам лизинговой сделки*, то есть к так называемым субъектам

лизинга, относятся только три участника - лизингополучатели, лизингодатели, поставщики (продавцы) лизингового имущества.

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

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

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

Согласно закону в отношении конкретного объекта лизинга не допускается совмещение в одном лице кредитора лизингодателя и лизингополучателя в случае, когда объект лизинга приобретается за счет кредита (займа) лизингополучателя.

Косвенными участниками лизинговой сделки считаются коммерческие и инвестиционные банки, которые кредитуют лизингодателя, гаранты лизинговых сделок, страховые компании, консалтинговые фирмы, посредники, лизинговые брокеры и другие хозяйствующие субъекты, которые принимают активное участие в организации и проведении лизинговой сделки, но тем не менее не относятся к ее прямым участникам.

Все участники лизинговой операции осуществляют свою деятельность, предварительно определив экономические интересы. Мотивация сторон реализуется в соответствии с правами и обязанностями, установленными в договорах между ними.

Таким образом, в зависимости от конкретных условий состав участников лизинговой сделки может меняться. Он расширяется при задействовании финансовых институтов (банков), страховых компаний, посреднических структур и др. И тогда, принципиальная схема финансового лизинга на практике трансформируется в значительно более сложную схему с учетом специфики каждой конкретной операции, в которой, как мы выяснили, помимо прямых участников могут быть представлены большое количество и косвенных участников лизинговой сделки. Сложность этих схем во многом обусловлена необходимостью осуществлять согласование интересов многих участников, и предусматривает заключение большого количества договоров.

Общая схема взаимоотношений участников лизинговых операций и движения финансовых потоков при лизинге приведена на рисунке 1.3.1.

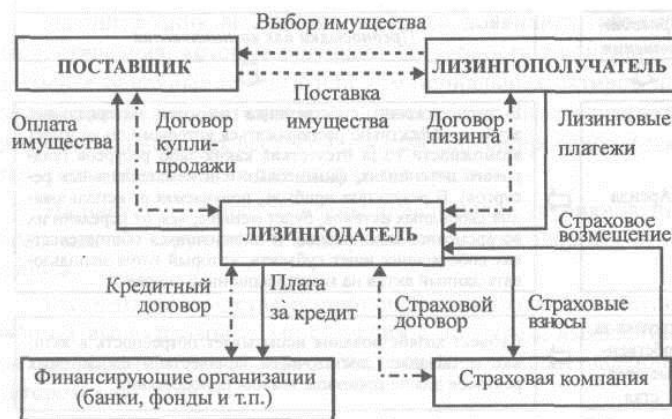
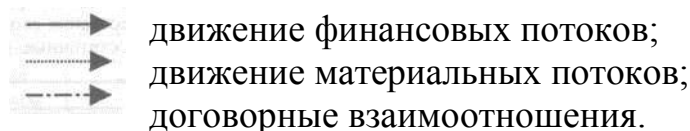


Рис. 1.3.1. Принципиальная схема взаимоотношений субъектов лизинга



Тема 1.1.2. Процесс формирования лизинговых отношений, виды и формы лизинговых операций

Лекция – 2 часа

1. Процесс формирования лизинговых отношений.
2. Виды и формы лизинговых операций.
3. Отечественный опыт лизинговой деятельности.

1. Процесс формирования лизинговых отношений.

Процесс формирования лизинговых отношений предполагает определенную последовательность в действиях по заключению между сторонами соответствующих договоренностей. Эту последовательность мы распределим ее на 9 этапов, хотя в ряде случаев сроки их проведения могут частично или полностью совпадать.

На первом этапе в классической схеме лизинга происходит установление отношений между предприятием, заинтересованным в получении имущества в лизинг, и производителем или продавцом (поставщиком) этого имущества. На этом этапе предприятие, заинтересованное в получении конкретных и определенных видов имущества (оборудования, транспорта, зданий, сооружений и т. д.), самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика.

Однако на практике процесс установления отношений с потребителем нередко инициирует продавец (поставщик), заинтересованный в сбыте оборудования и расширении объемов продаж.

Стороны предварительно договариваются о цене, об условиях поставки, технико-экономических характеристиках. Переговоры завершаются подписанием соответствующего документа (например, протокола), который в дальнейшем будет представлен лизинговой компании.

На втором этапе предприятие (назовем его - потенциальный лизингополучатель) в силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества обращается к лизингодателю, имеющему необходимые средства.

Это происходит после проведения лизингополучателем анализа рынка лизинговых услуг и выявления устраивающей его лизинговой компании. В результате будущий лизингополучатель формирует свою заявку лизингодателю с просьбой принять участие в сделке.

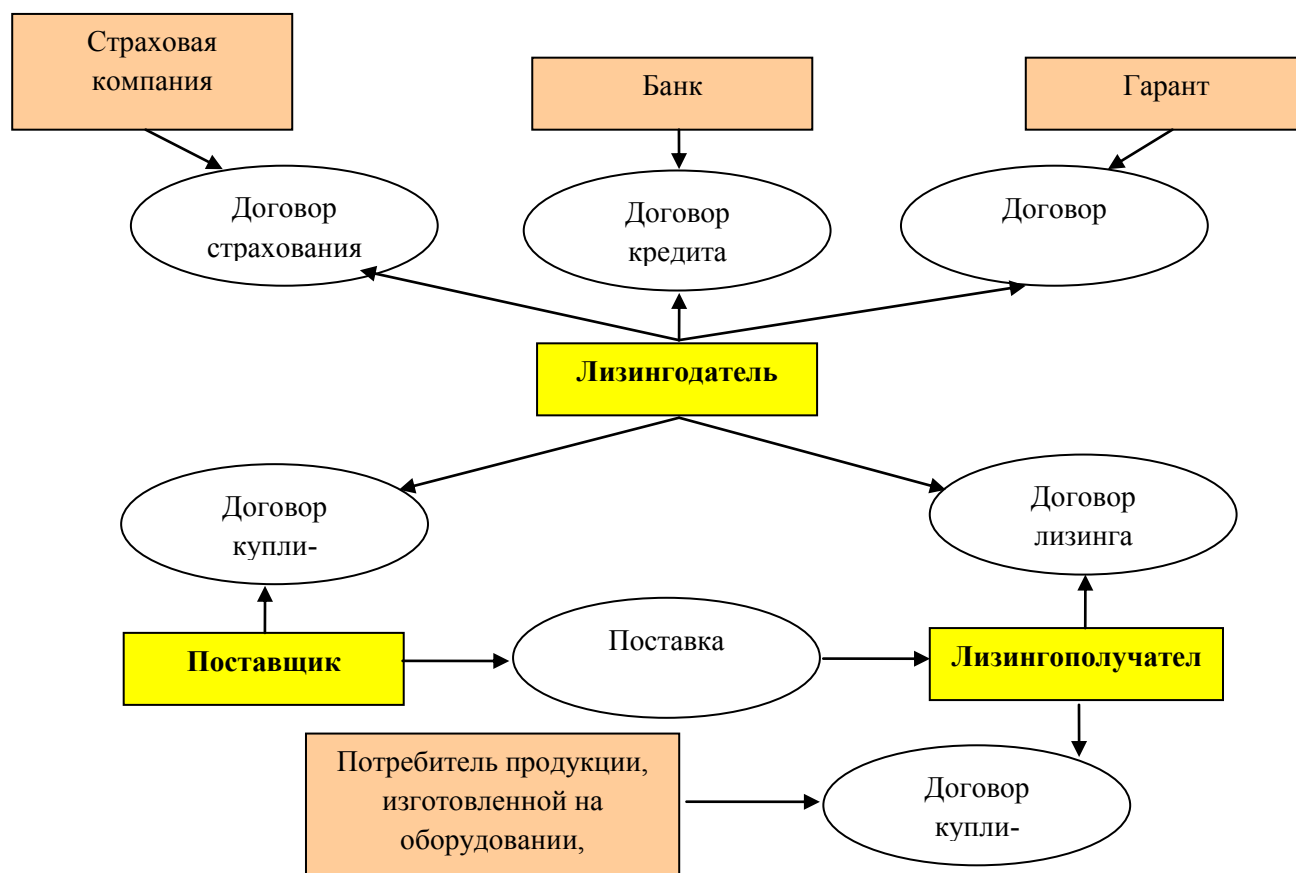


Рис. 1.4.1. Прямые и косвенные участники в схеме финансового лизинга

На третьем этапе действия лизингодателя предполагают изучение и анализ поступившей к нему заявки. При этом лизинговая компания:

- исследует информацию о потенциальном лизингополучателе: бизнес-план проекта, бухгалтерские отчеты, кредитную историю (если она имеется), кадровую укомплектованность и т.п.;
- проводит маркетинговое исследование по оборудованию, предполагаемому по поставке в лизинг;
- проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
- осуществляет предварительные переговоры с продавцом (поставщиком) имущества;
- рассчитывает риски готовящейся лизинговой операции;
- определяет свое отношение к обеспечению сделки, страхованию различных видов рисков;

- решает вопросы, связанные с условиями финансирования покупки имущества и страхования;

- определяет величину лизингового процента и основных параметров будущего договора лизинга и сопутствующих ему других договоров.

На четвертом этапе лизингодатель после согласований всех условий сделки с заинтересованными предприятиями и организациями получает необходимое финансирование – банковский кредит, коммерческий кредит поставщика, заемные средства или выделяет собственные средства на покупку имущества. После этого заключается договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

На пятом этапе по поручению лизингополучателя лизинговая компания осуществляет закупку необходимого имущества у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи. При этом лизинговая компания становится собственником имущества.

На шестом этапе лизингодатель осуществляет страхование лизинговой операции. При этом может осуществляться:

1. Страхование имущественных интересов:

- страхование грузов – передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели), недостачи или повреждения при транспортировке от поставщика к лизингополучателю;
- страхование рисков, возникающих при монтажных и пуско-наладочных работах;
- страхование передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели) или повреждения имущества в течение срока лизинга;

2. Медицинское страхование работников предприятия, на котором используется лизинговое имущество;

3. Страхование финансовых, коммерческих рисков невозврата лизинговых платежей. Страхователем может выступать только лизингодатель;

4. Страхование политических рисков.

На седьмом этапе купленное имущество передается лизингополучателю во временное владение и пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

На восьмом этапе лизингополучатель, пользуясь имуществом, переданным ему в лизинг, выплачивает в предусмотренные в договоре сроки соответствующие лизинговые платежи собственнику имущества – лизинговой компании.

На девятом этапе лизинговая операция может быть завершена выплатой всех предусмотренных договором лизинга платежей и выкупом имущества в собственность его новым владельцем – бывшим лизингополучателем.

2. Виды и формы лизинговых отношений.

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции и определяющих права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя.

При обосновании классификации договоров правове­ды исходят из того, что классификация любого понятия предполагает его разделение. Такое разделение может быть произведено на основе двух способов - делении надвое и создании с помощью определенных оснований некоторых групп. Такой подход может быть использован при классификации видов лизинга.

Лизинг делится на два основных вида: “финансовый лизинг” и “оперативный лизинг”. Такое разделение лизинга по видам признано во всем мире.

Финансовому лизингу присущи следующие отличительные особенности:

- лизингодатель закупает имущество для передачи его в лизинг не на свой страх и риск, а по указанию лизингополучателя;
- кроме лизингодателя и лизингополучателя в сделке участвует третья сторона - продавец объекта сделки;
- продолжительность договора лизинга соизмерима или превышает срок амортизации;
- переход права собственности и завершения договора невозможны до выплаты лизингополучателем полной суммы.

В свою очередь, финансовый лизинг можно подразделить на “финансовый лизинг с выкупом имущества” и “финансовый лизинг без выкупа имущества”.

При оперативном или сервисном лизинге (service, operating leases) - (аренде) в отличие от финансового лизинга:

- лизингодатель закупает имущество на свой страх и риск, а не по указанию лизингополучателя;
- по истечении срока действия договора предмет лизинга, как правило, возвращается лизингодателю;
- лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга;
- предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации имущества.

Почему не все предприятия и организации заинтересованы использовать механизм финансового лизинга, а в ряде случаев намереваются получить имущество на условиях оперативного лизинга. Чаще всего это происходит в силу особой технологии производственного процесса.

Так, в строительном комплексе каждый этап работ имеет, как правило, непродолжительный отрезок времени. Вместе с тем технология строительства предполагает использование большого количества различных видов техники, машин, механизмов. При нулевом цикле требуются землеройные машины, экскаваторы, бетоносмесители и т.д. По мере возведения дома или другого строительного объекта эта техника уступает место башенным кранам, затем - оборудованию для внутренней отделки помещения, деревообрабатывающей технике. Если строительная организация не является узкоспециализированной (занимается только земляными работами или отделочными работами) и не занята одновременно возведением нескольких объектов, то большая часть техники, как правило, простаивает.

Поэтому использовать схему финансового лизинга при приобретении многих видов дорогостоящего оборудования не всегда оправдано. Более

предпочтительным и экономически выгодным для пользователя может стать схема оперативного лизинга (аренды). Дело в том, что оперативный лизинг избавляет лизингополучателей (строительные организации) от значительных затрат на создание специализированных технических служб и ремонтных баз по обслуживанию строительной техники.

Мировой опыт свидетельствует о том, что при наличии высококлассного обслуживания цена отходит на второй план. Как правило, в договоре оперативного лизинга предусматривается выполнение лизингодателем полного технического обслуживания и ремонта оборудования. В связи с этим арендатору нет необходимости иметь ремонтную мастерскую, запасные части, инструменты для ремонта и вести учет выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту.

Действительно, для лизингополучателя возвращать ненужное на текущий момент оборудование лизинговой компании более выгодно, чем занимать площадь для его хранения. Когда арендуемое оборудование выходит из строя, лизингодатель произведет его замену. Соответственно, арендатор не будет терять драгоценное время на ремонт оборудования.

В результате у лизингополучателя появляется возможность экономить на помещениях для ремонта и хранения оборудования.

Принципиальная схема оперативного лизинга приведена на рис. 1.4.2.

Схожесть оперативного и финансового лизинга проявляется, прежде всего, в том, что: имущество предоставляется лизингополучателю во временное владение и пользование; в течение срока договора собственником имущества остается лизингодатель.

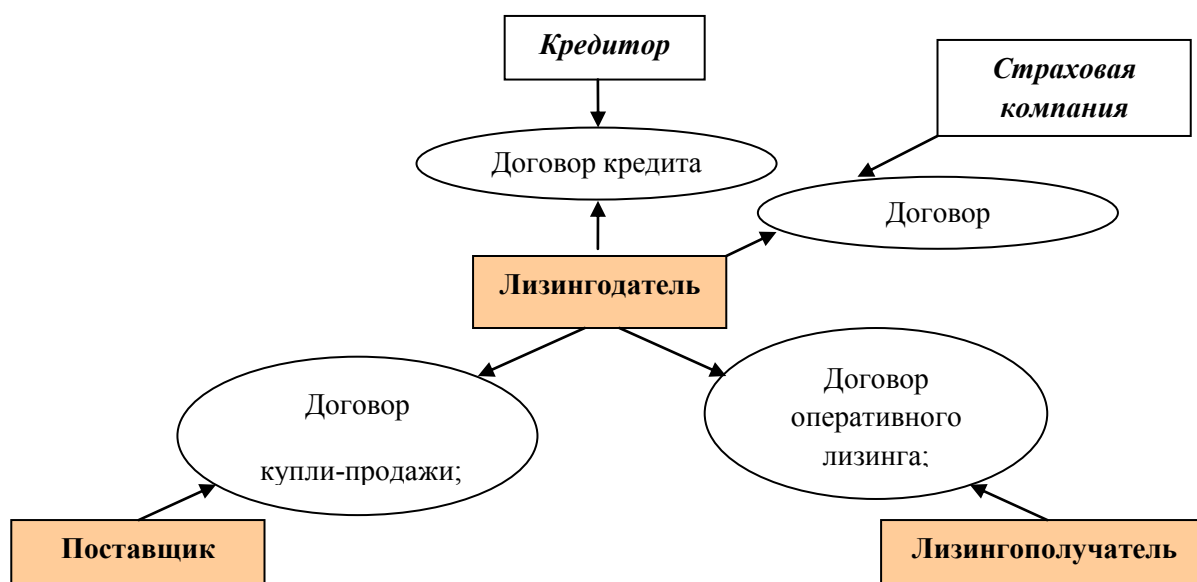


Рис. 1.4.2. Схема оперативного лизинга

В США продолжающееся в течение ряда лет развитие арендной отрасли обусловлено тем, что строительные подрядчики все в большей мере не испытывают необходимости в приобретении оборудования в собственность. Они осознают, что ведение бизнеса на основе аренды более выгодно, чем приобретение оборудования в собственность. В середине - конце девяностых

годов XX века наблюдалась четко выраженная тенденция уменьшения величины парка машин, находящихся в собственности пользователей и увеличения числа машин, привлекаемых на условиях аренды и лизинга. Распространение среди пользователей аренды (оперативного лизинга) было более быстрым, чем по лизингу.

Опрос пользователей строительной техники показал значимость для них причины взятия оборудования в аренду в следующем порядке:

- нерегулярность использования отдельных машин и выполнение специальных проектов;
- использование машин в течение пиковых периодов;
- возможность сохранения имеющихся денежных средств;
- опробование машины перед приобретением;
- сохранение капитала;
- приближенность арендной компании или ее филиала к месту работы арендатора;
- ставки арендной платы меньше затрат на содержание собственной техники.

Многое для успешного продвижения лизинга зависит от того, сможет ли арендодатель заинтересовать потенциального арендатора. К примеру, в строительном комплексе США пользователи при выборе арендного предприятия учитывают по значимости перечисления следующие факторы:

- техническое состояние машин;
- пригодность машин для выполнения требуемых задач;
- величины арендных ставок;
- предыдущий опыт работы с поставщиком арендных услуг;
- месторасположение, часы работы, близость;
- качество услуг по технической эксплуатации;
- качество услуг по доставке.

В нашей стране оперативный лизинг также может найти активное применение. Это обусловлено рядом причин, характерных для различных отраслей народного хозяйства.

Во многих странах мира критерии разделения лизинга на финансовый и оперативный закреплены в Международном Бухгалтерском Стандарте IAS 17 (International Accounting Standard). Этот Стандарт представляет собой правила учета (стандарт) лизинговых сделок, подготовленные Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (МФСО) в сентябре 1982 года и введенные в действие с 1 января 1984 г. В 1997 г. МФСО пересмотрел Стандарт IAS 17 и в новой редакции документ был введен в действие с 1 января 1999 г. международный бухгалтерский Стандарт IAS 17 имеет рекомендательный характер и может служить основой для разработки пакета национальных законодательных и нормативных актов в области лизинга.

В Стандарте IAS 17 (см. рис 1.4.3) предусмотрено, что квалифицировать аренду как финансовую или операционную, следует в зависимости от содержания операции, а не от формы контракта. Примеры ситуаций, которые, как правило, ведут к необходимости рассматривать аренду в качестве финансовой таковы:

а) к концу срока аренды право владения активом переходит к арендатору;

б) арендатор имеет возможность купить актив по цене, которая значительно ниже справедливой стоимости на дату реализации этой возможности, а в начале срока аренды существует объективная определенность того, что эта возможность будет реализована;

в) срок аренды составляет большую часть срока экономической службы актива, несмотря на то, что право собственности не передается;

г) в начале срока аренды дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей составляет, по крайней мере, практически всю справедливую стоимость актива;

д) арендованные активы носят специальный характер, так что только арендатор может пользоваться ими без существенных модификаций.

Сфера применения Стандарта IAS 17 распространяется на учет всех видов имущества, за исключением договоров аренды на разведку или использование природных ресурсов, таких как нефть, газ, лес, металлы и другие минеральные ресурсы и лицензионных соглашений на такие объекты, как кинофильмы, видеозаписи, пьесы, рукописи, патенты и авторские права.

В мировой и отечественной практике при определении форм лизинга исходят, прежде всего, из таких классификационных признаков как:

- 1) отношение участников лизинга к арендуемому имуществу;
- 2) тип финансирования лизинговой операции;
- 3) тип передаваемого в лизинг имущества;
- 4) состав участников лизинговой сделки;
- 5) степень окупаемости лизингового имущества;
- 6) сектор рынка, где проводятся лизинговые операции;
- 7) отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам;
- 8) характер лизинговых платежей;
- 9) степень риска для лизингодателя.

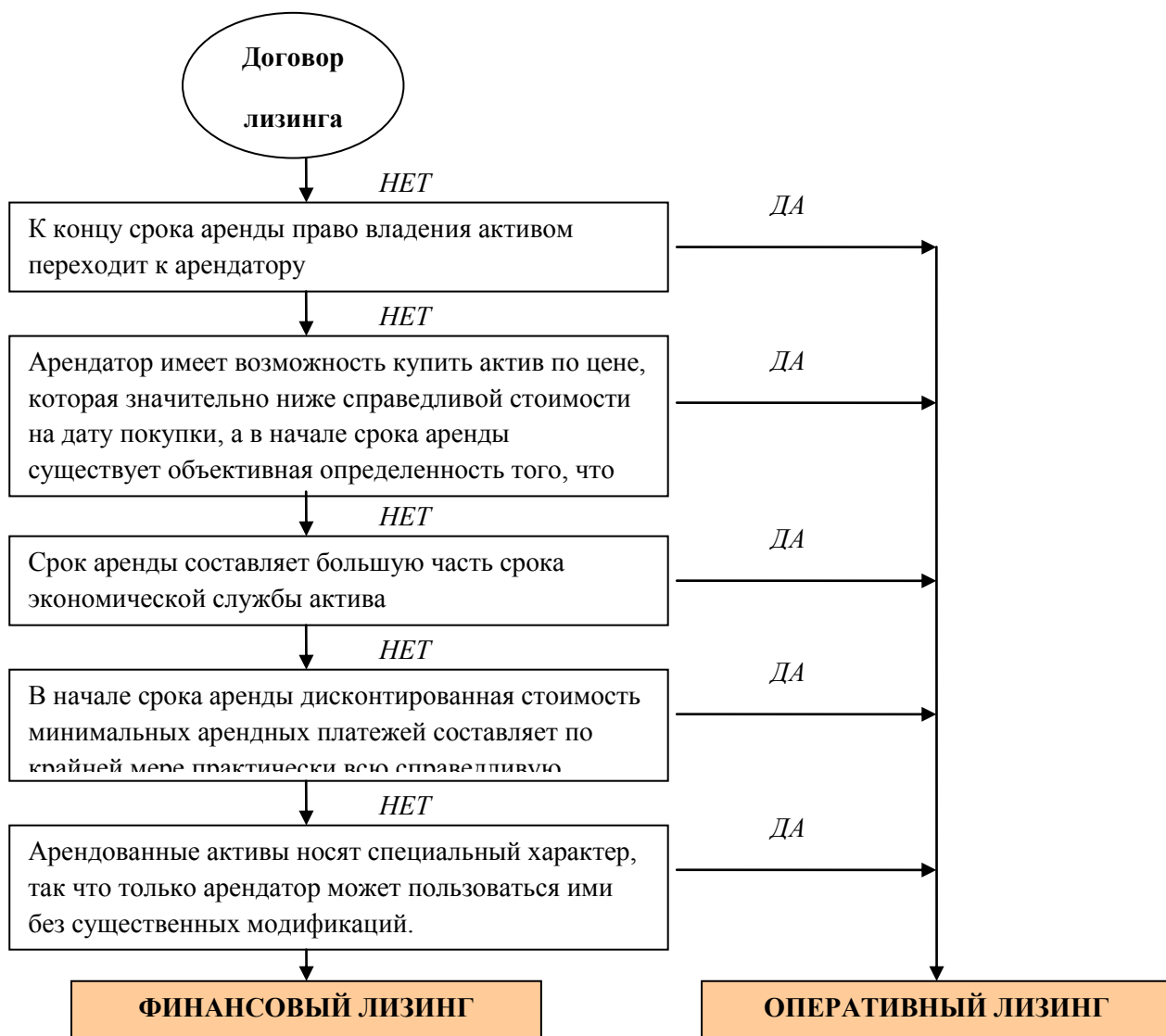


Рис. 1.4.3. Критерии разделения лизинга на финансовый и оперативный (IAS 17)

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

□ чистый лизинг (net leasing или dry lease), когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые или так называемые нетто- платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми.

Как синоним чистому лизингу, иногда применяется термин «сухой лизинг». Этот термин применяется при сдаче в аренду авиационной техники, морских судов и т. п. активов для того, чтобы подчеркнуть, что лизингодатель финансирует исключительно транспортное средство и предоставляет его лизингополучателю без команды. Арендатор обязан сам обеспечить привлечение экипажа и оплату его найма, а также оплатить топливо, запасные части и т. д.;

□ полный лизинг, то есть с полным набором услуг, или, как его еще называют, "мокрый лизинг" (wet leasing), когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества.

Такую форму лизинговых отношений используют, как правило, сами изготовители оборудования. В России, к примеру, такого рода операции практикуются компаниями "Ксерокс (СНГ)", "Хьюлетт Паккард", учрежденными одноименными фирмами-производителями, имеющими представительство в России и др.

По стоимости полный (мокрый) лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий, обучение персонала лизингополучателя и др. В наших российских условиях при проектировании лизинговой сделки необходимо исходить из того, что, если зарубежная лизинговая компания по договору о "мокром лизинге" может предоставить требуемые лизингополучателю услуги быстрее, точнее, более комплексно и качественно по сравнению с отечественной компанией, то заключение сделки можно считать оправданным. Во всех остальных случаях следует постараться самостоятельно осуществлять сопутствующие лизингу функции либо искать их на внутреннем рынке.

Разновидностью "мокрого лизинга" можно назвать так называемый лизинг "под ключ" или «лизинг в пакете». К примеру, компания Балтийский лизинг, Московская лизинговая компания, лизинговая компания Красные ворота, осуществляющие такого рода услуги, по заказу собственника недвижимости (здания) предоставляют ему в лизинг оборудование с полным монтажом, внедрением технологии производства, привлечением специально подготовленной управляющей компании. Рамки этой операции могут быть расширены еще и за счет лизинга недвижимости;

□ частичный лизинг (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По типу финансирования лизинг делится на:

□ срочный лизинг, когда имеет место одноразовая аренда имущества;

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

Разновидностью возобновляемого лизинга выступает генеральный лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами, прежде всего с зарубежными. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на

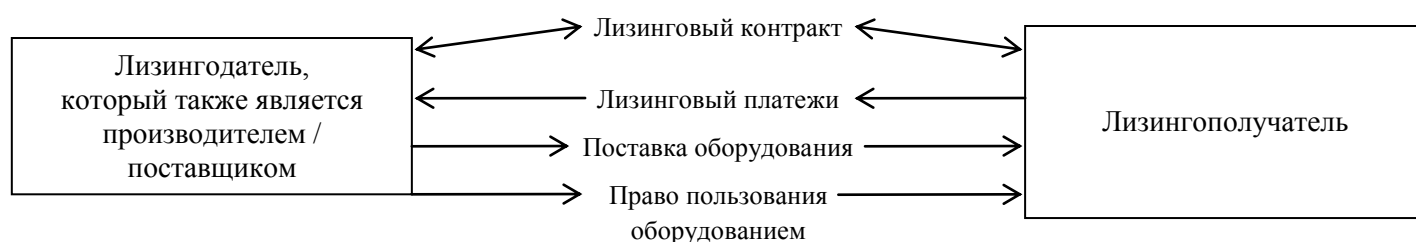
дополнительную проработку и заключение нового контракта, как правило, нет, так как для всей работы по оформлению лизингового соглашения потребуется не менее 4–5 месяцев. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

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

- ☐ двусторонний лизинг (two-party leasing relationship);
- ☐ прямой лизинг (direct lease);
- ☐ лизинг с одним инвестором (single investor lease).

Лизинг квалифицируется как прямой или с одним инвестором, если лизингодатель обеспечивает покупку, как правило, за счет своих собственных средств или с помощью заимствования под собственное обеспечение лизингодателя.

При двустороннем прямом лизинге (см. схема на стр. 34) лизингодатель одновременно является производителем или поставщиком оборудования. Вместе с тем в лизинг передается оборудование, которое до этого не использовалось (в отличие от рассмотренных ниже операций лизбэк).



1.4.4. Двусторонней прямой лизинг.

По действующим в настоящее время правилам операция финансового лизинга предусматривает заключение двух договоров – купли-продажи имущества и договор лизинга. Завод-изготовитель оборудования непосредственно сам в качестве лизингодателя по финансовому лизингу выступить не может. Изготовленное заводом оборудование должно быть продано лизинговой компании, которая, кстати, может быть учреждена этим заводом-изготовителем, и уже после этого лизинговая компания передает оборудование в лизинг.

☐ прямой финансовый лизинг (direct financing leasing) предусматривает в сделке трех участников: поставщика, лизингодателя и лизингополучателя.

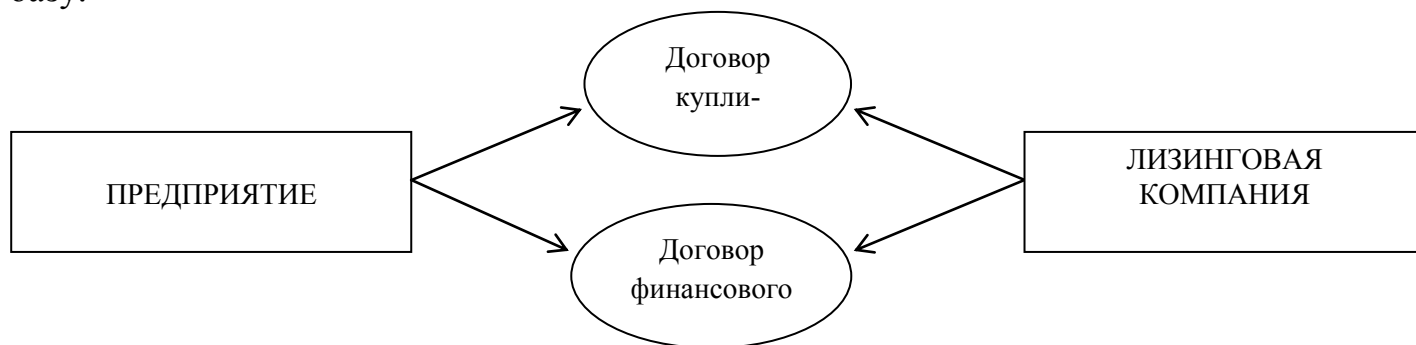
Несмотря на то, что большинство операций финансового лизинга в мире в настоящее время осуществляются с тремя участниками, тем не менее

прослеживается тенденция к проведению лизинга с двумя основными участниками. По оценкам ведущих западных экспертов в начале 90-х годов прямой лизинг занимал относительно скромное положение в общей стоимости заключаемых лизинговых договоров.

- вендор-лизинг (в США называется «vendor leasing», а в Европе - sales-aid lease), который имеет много общего с прямым лизингом, поскольку такой лизинг инициирует продавец (поставщик) оборудования для расширения сбыта своей продукции через контролируруемую им лизинговую компанию;

- возвратный лизинг или лизбэк (sale and leaseback arrangement). Это лизинг с двумя участниками с совмещением обязательств в одном лице, который представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой предприятие–собственник имущества продает эту собственность лизинговой компании и одновременно оформляет соглашение о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга, то есть продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. При этом продавец собственности получает от покупателя взаимно согласованную сумму по договору купли продажи. Покупатель в ходе этой операции становится лизингодателем. Операция возвратного лизинга схожа по смыслу с кредитованием, когда в качестве залога (обеспечения) сделки выступают ликвидные основные фонды предприятия.

Следует иметь в виду, что инвестиционная составляющая в сделках возвратного лизинга выражена достаточно опосредованно, поскольку в отличие от классической схемы лизинга здесь не происходит прямого инвестирования новых основных фондов в экономику предприятия. Вместе с тем, получив необходимые средства, предприятие может расширить свою производственную базу.



1.4.5. Общая принципиальная схема проведения операции возвратного лизинга (Leaseback)

Вместе с тем на практике операции возвратного лизинга в нашей стране стали нередко использовать как легальный инструмент для минимизации налогообложения. Это происходит в тех случаях, когда в договоре купли-продажи лизинговой компании предоставляется рассрочка платежа. А график выплат по этому договору синхронен графику выплаты лизинговых платежей по договору лизинга. В результате, при таком конструировании сделки, стороны заинтересованы не столько в расширении инвестиций, сколько в получении льгот, предоставляемых участникам лизинговых операций.

□ косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. Причем каждый из них выступает отдельно и самостоятельно. То есть это форма лизинговых отношений с тремя основными участниками сделки;

□ лизинг с участием множества сторон или, как его еще называют, раздельный лизинг, групповой или акционерный лизингом, ливеридж лизинг (leverage leasing). Последнее название стало уже русифицированным и наиболее точно характеризует этот вид лизинга, который осуществляется с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов.

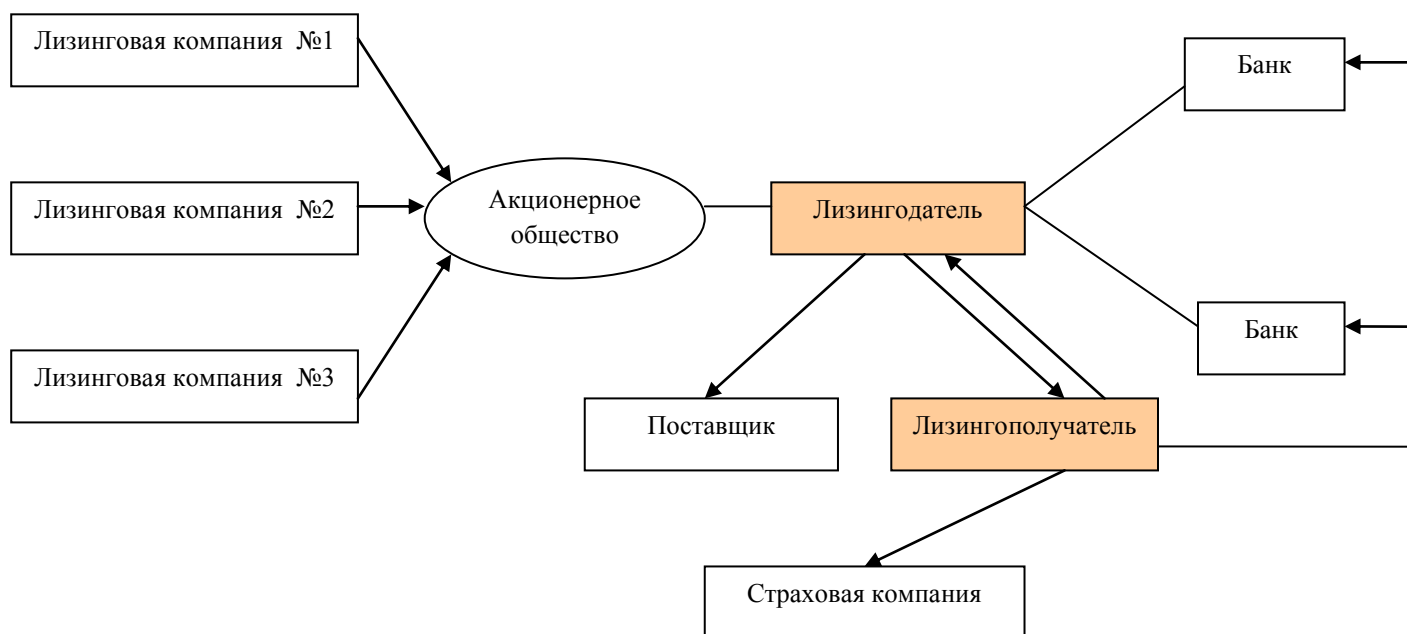
Leverage – это рычаг (буквальный перевод с английского). Те, кто уже познакомился с курсом финансового менеджмента, наверное знают, что в этой финансовой дисциплине термин “ливеридж” используется в тех случаях, когда при небольшом изменении одного из факторов происходит значительное изменение всего результата, то есть когда с помощью относительно небольшого рычага удастся «поднять» и осуществить весь финансовый проект. Аналогичная смысловая нагрузка вкладывается и в понятие «ливеридж лизинг», т.е. это действие, которое означает установление необходимого для проведения операции соотношения между постоянным капиталом (выпущенными акциями) и заемным капиталом.

Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, комплектное оборудование предприятий, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т. п. В зарубежной практике ливеридж лизинг считается наиболее сложным лизинговых сделок. Ему присуще большое количество участников, многоканальное финансирование проекта.

Специфической особенностью этого вида лизинга (см. рис 1.4.6) является то, что лизингодатели, которые принимают участие в финансировании лишь части (на практике 20–40%) суммы, необходимой для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей-акционеров. Оставшаяся часть (60–80%) контрактной стоимости объекта лизинга финансируется другими кредиторами (банками, инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей. Заинтересованные в участии в коммерчески привлекательном лизинговом проекте они приобретают лизингодателя обязательства его именитых лизингополучателей без права на регресс (обратного требования).

В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют поверенный кредитор — для координации действий займодателей и поверенный лизингодателей — для управления совместными действиями контрагентов. Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального

лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет лизинговую прибыль между акционерами.



1.4.5. Леверидж лизинг (Leverage).

В том случае, если лизингодатели осуществляют 20% финансирования лизинговой сделки, а другие кредиторы 80%, то леверидж равен 4 : 1. На практике встречаются случаи, когда леверидж равен 6 : 1 и более.

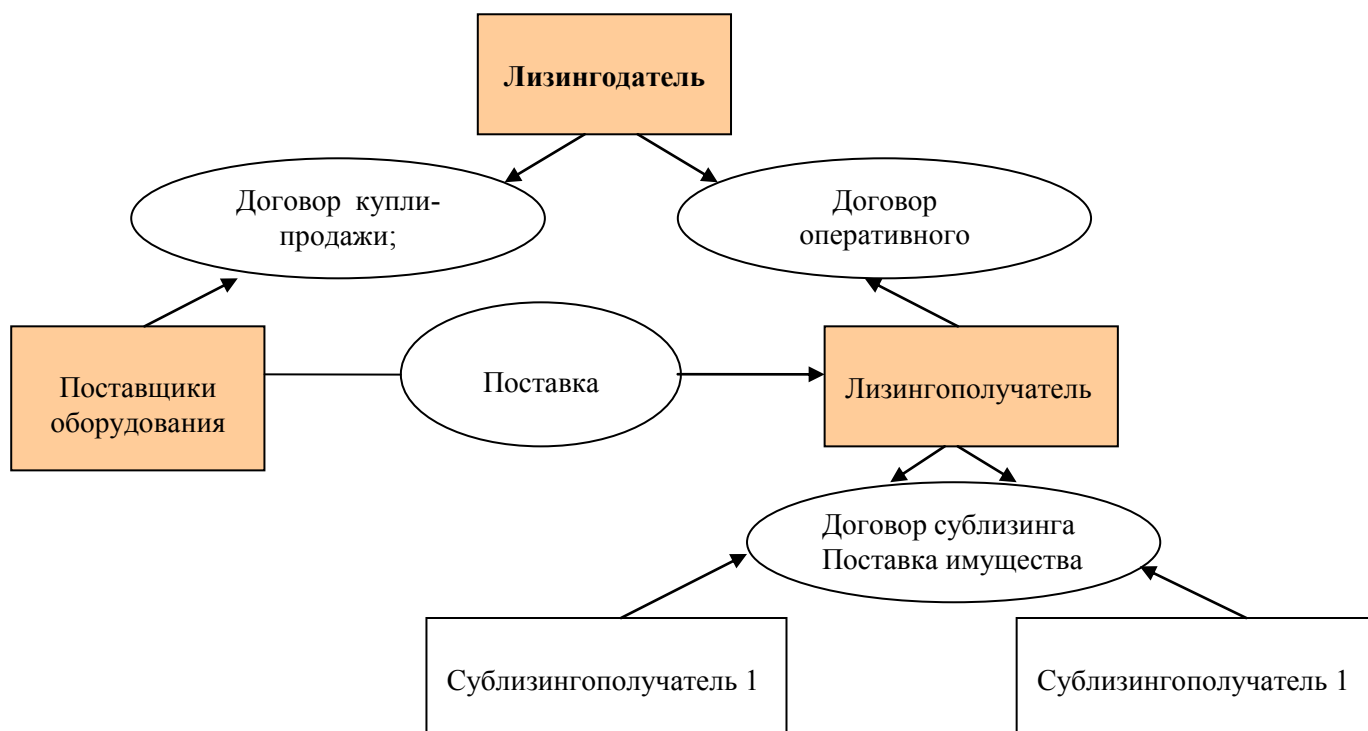
□ сублизинг (subleasing) или субаренда, подаренда, поднайм. Сделка сублизинга (см. схему № 8 на стр. 40) предусматривает, что имущество, которое получено в соответствии с договором лизинга, сдается, в свою очередь, в аренду третьей стороне.

Согласно Единообразного торгового кодекса США (Раздел «Договоры Аренды», статья 2А-103, пункт “w”), «Субаренда» означает аренду имущества, право владения и пользования которым было приобретено арендодателем в качестве арендатора по другому договору аренды.

Договор сублизинга может быть заключен лизингополучателем с третьим лицом (сублизингополучателем) только при наличии согласия на это лизингодателя. Такое согласие может быть зафиксировано как на момент заключения договора лизинга путем включения соответствующего пункта в его текст, так и в ходе исполнения лизингового соглашения путем подписания дополнительного двустороннего соглашения или получения письменного разрешения, заверенного лишь лизингодателем. Договор сублизинга, заключенный без согласия основного лизингодателя, может быть признан недействительным, а сам факт заключения лизингополучателем такого договора может служить основанием для досрочного расторжения договора лизинга.

Несмотря на факт, что лизингополучатель переуступает право пользования лизинговым имуществом третьему лицу, он остается ответственным перед лизингодателем за выполнение всех своих обязательств по договору лизинга. Поэтому неуплата сублизингополучателем лизинговых платежей не

освобождает первичного лизингополучателя от уплаты лизингодателю лизинговых платежей в полном объеме. Договор сублизинга может быть заключен только на срок, не превышающий срок договора лизинга.



1.4.6. Схем сублизинга (subleasing).

Заинтересованность российских предприятий в схемах сублизинга чаще всего объяснялась в возможности российской лизинговой компании выступить в качестве сублизингодателя, а нерезидента - в качестве лизингодателя. В таком случае сублизингодатель проплачивает все налоги, которые при обычной схеме лизинга могут быть отнесены на лизингодателя (например, таможенные платежи, НДС, налог на имущество, если оно на балансе сублизингодателя, налоги на доход).

По типу имущества различают:

- ☐ лизинг движимого имущества, т.е. оборудования (автотранспортные средства, станки, линии, различные виды техники);
- ☐ лизинг недвижимости (здания, сооружения, суда, самолеты, космическая техника).

По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется на:

- ☐ лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества;
- ☐ лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

В соответствии с признаками окупаемости (условиями амортизации) имущества выделяют финансовый и оперативный лизинг. Напомним, что

финансовый или капитальный лизинг (financial, capital leases) представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

На Западе капитальный лизинг предусматривает получение лизингодателем долгосрочного займа у одного или нескольких кредиторов на сумму до 80% сдаваемых в аренду активов. Кредиторы — банки. Лизинговые платежи и само оборудование служат обеспечением кредита. Финансирование лизинговых сделок банками осуществляется обычно двумя способами:

а) путем предоставления займа, когда банк кредитует лизинговую компанию, предоставляя ей кредит на проведение одной лизинговой операции или, что чаще, нескольких операций, т. е. на целый пакет лизинговых соглашений. Сумма кредита зависит от репутации и кредитоспособности лизингодателя;

б) путем приобретения обязательств, т.е. когда банк покупает у лизингодателя обязательства его клиентов без права на регресс (обратного требования), учитывая при этом репутацию лизингополучателей и эффективность проекта. Банковские учреждения при организации финансирования проекта с участием лизинговой компании выступают также в качестве гарантов. Обеспечением банковской ссуды при получении ее лизингодателем (без права обратного требования к лизингополучателю) являются объекты лизинговой сделки и лизинговые платежи.

Оперативный или сервисный лизинг (service, operating leases), как уже отмечалось, представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового договора. Он заключается, чаще всего, на срок от нескольких месяцев до 3-х лет. Оперативным лизингом в России занимается не очень большое количество компаний. Среди наиболее заметных компаний, которые наиболее активно работают в этом секторе рынка, можно назвать такие компании как «Лизингстроймаш», «Строймостлизинг», «Томская лизинговая компания».

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

□ внутренний лизинг, когда лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами и представляют одну страну;

□ международный (внешний) лизинг. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом РУз.

Необходимо иметь в виду, что если лизинговая компания сумела получить кредит в иностранном банке и профинансировать сделку по внутреннему лизингу, то такой лизинг будет отнесен к внутреннему.

Международный лизинг, в свою очередь, подразделяется на:

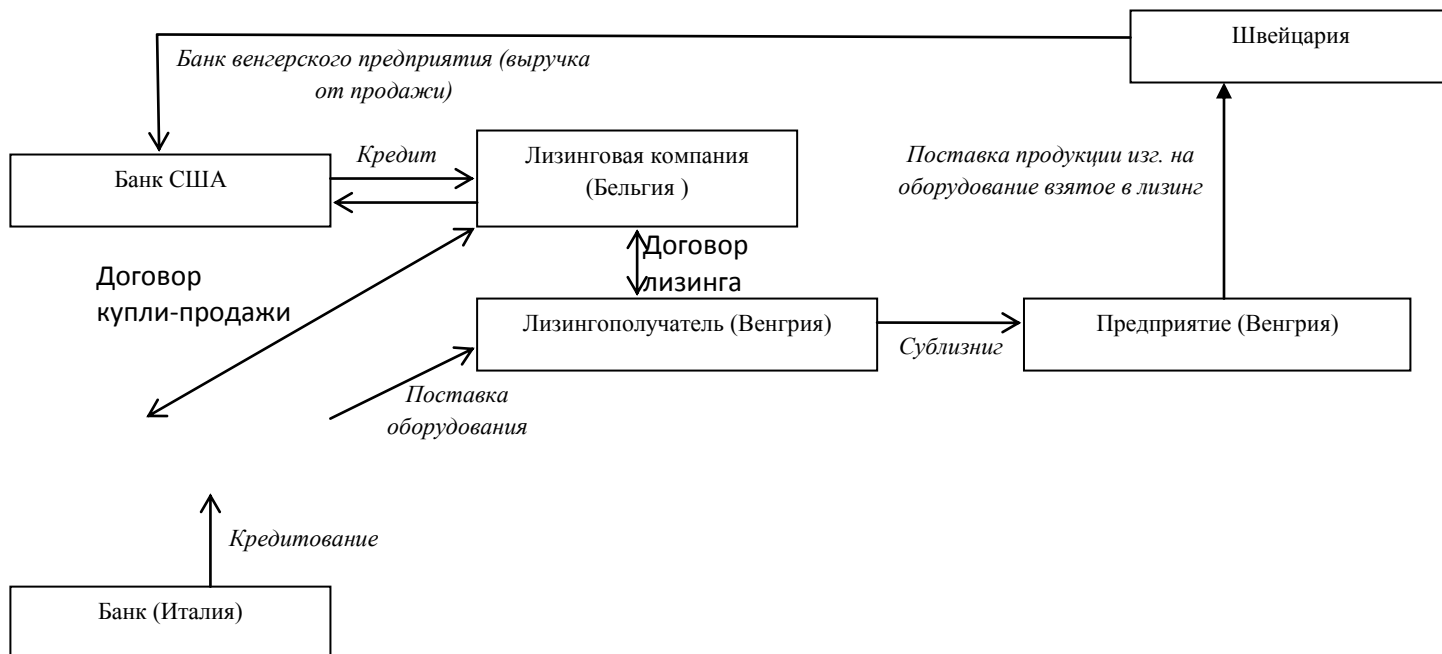
импортный лизинг, когда имущество, собственником которого является лизингодатель-нерезидент, передается в лизинг компании-резиденту. Примером

реально проведенной масштабной сделки международного импортного лизинга может служить опубликованная в печати история с венгерскими предприятиями “Хемокомплекс” и “TVK” (Tiszai Vegyi Kombinat), которая представлена на стр. 43. Эти предприятия подписали коммерческий контракт с машиностроительной компанией “Технимонт” (Италия) на поставку оборудования мощностью 60000 тыс. тонн полипропилена в год и передачу технологического “ноу-хау”.

Компания “Технимонт”, заинтересованная в реализации своей продукции, организовала финансирование сооружения объекта за счет банковского кредита, выданного синдикатом из 12 итальянских коммерческих банков на период строительства (на два года) на условиях LIBOR плюс 1%.

Бельгийская лизинговая компания “Ситилиз”, входящая в банковский холдинг “Ситикорп”, и “Технимонт” согласовали условия последующей лизинговой сделки, по которой право собственности на завод переходит к компании “Ситилиз” как лизингодателю сразу после пуска объекта в эксплуатацию. Одновременно с этим договором компания “Ситилиз” подписала лизинговый договор сроком на 6 лет с “Хемокомплексом” (Венгрия), по условиям которого последний передает объект в субаренду нефтехимической компании “ТВК”. Шестилетний срок включал двухлетний период, необходимый для проведения проектных работ и строительства объекта.

Затем венгерские предприятия подписали долгосрочное соглашение на поставку полипропилена с торговым домом “Монтэдисон интертрейд” (Швейцария), согласно которому последний обязался покупать ежегодно 60000 тонн полипропилена по текущим мировым ценам. При этом соглашение предусматривало, что “Хемокомплекс” имеет право реализовывать товар самостоятельно в случае нахождения покупателя, готового заплатить более высокую цену. “Хемокомплекс” и “ТВК” совместно открыли в бельгийском отделении американского банка “Сити-банк” специальный счет, на котором аккумулировалась выручка от реализации полипропилена и с которого производились лизинговые платежи лизингодателю в немецких марках согласно утвержденному сторонами графику в течение 4-х лет с периодичностью раз в полгода.



1.4.7. Схема международного финансового лизинга

После уплаты всех лизинговых платежей и остаточной стоимости оборудование перешло в собственность венгерского предприятия. С помощью лизинга предприятию удалось оснаститься передовой техникой, стать лидером венгерской индустрии и одним из ведущих операторов в европейском сегменте рынка.

экспортный лизинг, когда лизингодателем является наша местная компания, а лизингополучатель – это компания-нерезидент РУз. Операции международного экспортного лизинга в большей степени ориентированы в страны СНГ. С компаниями стран дальнего зарубежья эти операции, пока, не очень развиты. Сдерживающими причинами являются: недостаточное качество ряда видов отечественного оборудования; препятствия, чинимые конкурентами; высокая стоимость заимствований на российском рынке. Вместе с тем имеются примеры, когда российская техника передается в лизинг в дальнейшем зарубежье (некоторые виды авиатехники, медицинского оборудования, грузовики);

По отношению к налоговым льготам различают лизинг:

□ с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т. п. Например, так называемые сделки “double dipping”, которые предполагают такой способ организации (структурирования) лизинговой сделки, при котором стороны используют (обычно) налоговые льготы на инвестированный капитал более чем в одной стране (см. подробнее в англо-русском толковом словаре по лизингу). Лизинг, связанный с налоговыми льготами, широко применялся английскими и американскими фирмами в 80-е годы во внешнеэкономической сфере. Сделки базировались на получении лизингодателем налоговых льгот по инвестициям в машины и оборудование, которые сдавались в аренду за рубежом. Эти сделки организовывались таким образом, что лизингополучатели в своей стране делали амортизационные отчисления, пользуясь льготами при налогообложении, а рассчитывались с зарубежными лизингодателями по

искусственно заниженным арендным ставкам, что становилось возможным ввиду использования налоговых скидок на инвестиции в оборудование, сдаваемое в аренду;

- ☐ без использования льгот.

По характеру лизинговых платежей осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

- ☐ вида лизинга (финансовый, оперативный);
- ☐ формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:

а) денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;

б) компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем. Следует иметь в виду, что с точки зрения лизингодателя более короткий лизинговый период позволяет уменьшить риск, связанный с фиксацией цен на встречный товар на длительный промежуток времени. Чем длительнее лизинговый период, тем больший риск ложится на лизингодателя и торгового посредника в связи с тем, что увеличивается вероятность неблагоприятного изменения рыночной цены на встречный товар, поставляемый в рамках договора в погашение задолженности по лизингу. И, наоборот, чем короче период компенсационной лизинговой сделки, тем меньше риск;

в) смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа. За рубежом такие формы расчетов почти не используются;

☐ состава учитываемых элементов платежа (амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т. д.);

☐ применяемого метода начисления:

а) с фиксированной общей суммой;

б) с авансом (депозитом);

в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости;

г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные);

д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);

е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

В последнее время специалисты все чаще стали предлагать классифицировать лизинговые операции в зависимости от степени риска для лизингодателя. При этом различают:

☐ необеспеченный лизинг, при котором лизингополучатель фактически не представляет лизингодателю никаких дополнительных гарантий выполнения своих обязательств. Отмечу, что такой подход к гарантиям при лизинге имеет чисто российскую специфику, т.к. в других странах само лизинговое имущество, собственник которого лизингодатель, является необходимым обеспечением лизинговой операции;

□ частично обеспеченный лизинг, который подразумевает наличие страхового депозита, покрывающего определенную долю расходов лизингодателя, и “замороженного” на счетах кредитной организации до окончания срока договора и полного выполнения лизингополучателем своих обязательств;

□ гарантированный (обеспеченный) лизинг, при котором риски распределяются между несколькими субъектами, выступающими гарантами лизингополучателя либо страховыми компаниями, специализирующимися на страховании возврата лизинговых платежей, а также лизингового имущества.

При определении гарантийного обеспечения лизинговой операции учитывается и заключение взаимосвязанных с договором лизинга (основной договор) дополнительных договоров, обеспечивающих определенные гарантии. Например, договор между лизингодателем и поставщиком о повторной реализации - ремаркетинг (remarketing agreement) или договор о последующем выкупе (guaranteed repurchase), когда поставщик и лизингодатель заранее согласуют таблицу цен, которая определяет объем выплат поставщиком лизингодателю в случае невыполнения платежных обязательств лизингополучателем.

3. Отечественный опыт лизинговой деятельности.

Лизинговые операции в Узбекистане берут свое начало с лизинга пассажирских самолетов. С 1993 года Национальная авиакомпания «Узбекистон хаво йуллари» начала обновлять свой парк пассажирских лайнеров самолетами ведущих мировых производителей. В Узбекистане лизинговые операции осуществляют 28 лизингодателей, включая 11 лизинговых компаний и 15 коммерческих банков. До 1 сентября 2002 года банки осуществляли операции финансового лизинга практически с нулевой рентабельностью, а лизинговые компании искали государственную поддержку либо в форме индивидуальных льгот и налоговых послаблений, либо в форме вкладов в их уставной капитал или льготных займов. Это было связано с налоговыми льготами для среднесрочного и долгосрочного кредитования в стране, которые не применялись к лизинговым операциям.

Начиная с 2002 года в Узбекистане существенно оживился рынок лизинговых услуг. Это связано с поддержкой правительством лизингового рынка. Прошлогодним августовским указом Президента страны в 2002 году лизинговые операции освобождены от налоговых барьеров. Этим обстоятельством главным образом и вызван всплеск активности.

Лизинг в Узбекистане является нелицензируемым видом деятельности, и такие операции осуществляют не только специализированные компании и коммерческие банки, но и некоторые компании, работающие в сфере телекоммуникаций и связи. Но основным поставщиком лизинговых услуг по-прежнему остаются специализированные компании. Сегодня в республике действует шесть лизинговых компаний с совокупным капиталом, эквивалентным 37,65 миллиона долларов США. Их количество остается неизменным с 1999 года - времени создания "Узсельхозмашлизинга", специализирующегося на лизинге сельхозтехники местного производства. Эта

компания, располагая 13 филиалами в регионах страны, является по масштабам деятельности своеобразным лидером. За время создания, ею реализовано 4420 проектов на сумму эквивалентную 152,9 миллиона долларов США.

Первенцем же рынка является "Узбеклизинг интернешнл АО", созданная с участием Национального банка внешнеэкономической деятельности, малайзийского Мейбанк, ЕБРР и МФК с уставным фондом 6 миллионов долларов с 1995 году. В 2002 году она значительно увеличила свои операции, доведя общее количество проектов до 40 на сумму 9,4 миллиона долларов США.

Следующий, 1996 год ознаменовался рождением сразу двух лизинговых структур. Иностранное предприятие "Азиатско-европейская трастовая компания" (АЕТК) с уставным капиталом 50 тысяч имеет в своем активе 10 проектов на сумму 3,6 миллиона долларов. В прошлом году АЕТК не осуществляла новых операций, сосредоточив свою деятельность на обслуживании реализованных ранее проектов. К тому же году относится создание универсальной лизинговой компании "Барака" - детища Ассоциации банков Узбекистана, инжиниринговой компании "Узинвестпроект" и банка "Ипак йули" с капиталом, эквивалентном 0,6 миллиона долларов США. Специализируясь на внутреннем лизинге в узбекских сумах, она уже реализовала 97 проектов на 9,1 миллиона долларов в эквиваленте.

И еще две лизинговые компании - "УзКейсагролизинг" (лизинг сельхозтехники производства "Кейс") с уставным капиталом 5 миллионов долларов и АЛК "Узавиализинг" (лизинг авиатехники производства ГАО ТАПОиЧ) с капиталом 24,5 миллиона долларов были созданы в 1997 году. И если первой до нынешнего времени реализовано 37 проектов на сумму 7,2 миллиона долларов, то "Узавиализинг", несмотря на внушительный объем уставного капитала, реализовала за шесть лет всего 1 проект в объеме 15 миллионов долларов.

Львиная доля лизинговых операций приходится на лизинг сельхозтехники - 95,1 процента, и большая их часть падает на АЛК "Узсельхозмашлизинг". Растет доля лизинга пассажирского автотранспорта, оборудования для пищевой переработки. В зачаточном состоянии находится лизинг медицинского, торгового, строительного оборудования.

Европейский банк реконструкции и развития выступил инициатором процесса по совершенствованию лизингового законодательства в республике, в связи с чем был создан Проект технического содействия законодательству при поддержке Правительства Японии. С начала 2001 года международная юридическая компания «Baker & McKenzie» исследовала все аспекты лизингового сектора в Узбекистане и подготовила детальный отчет касательно совершенствования лизингового законодательства республики.

Наряду с этим, в сентябре 2001 года начал свою деятельность проект Международной финансовой корпорации (МФК) по развитию лизинга в Центральной Азии, финансируемый Швейцарским государственным секретариатом по экономическим связям (SECO). За время работы проекта МФК при финансовой поддержке правительства Швейцарии помогла двум финансовым институтам Узбекистана в привлечении дополнительных

инвестиций в размере \$19 млн. Проект также способствовал семикратному увеличению годового объема лизинговых сделок с \$37,9 млн. в 2003 году до \$266,2 млн. в 2008 году.

С 2005 года МФК оказала поддержку правительству страны в разработке четырех законодательных актов, направленных на развитие лизинга, включая разработку поправок к закону «О лизинге», изменения в новую редакцию Налогового кодекса и другие акты.

Основной целью проекта является создание благоприятного климата для привлечения инвестиций в лизинговый сектор стран Центральной Азии. Деятельность проекта распространяется на Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Результатом деятельности Рабочей группы, Проекта ЕБРР и МФК по совершенствованию действующего законодательства и нормативно-правовой базы, регулирующей лизинговый сектор, явился Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой системы» от 2002 года и изменения, внесенные на декабрьской сессии Олий Мажлиса в настоящий Закон «О лизинге», а также в Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы Республики Узбекистан.

Тема 1.2.1. Правовые основы лизинга

Лекция – 2 часа

1. Лизинг в налоговом и в гражданском кодексе.
2. Закон «О лизинге».
3. Таможенное регулирование.

1. Лизинг в налоговом и в гражданском кодексе.

Гражданско-правовое регулирование лизинговых операций в Республики Узбекистан осуществляется на основе главы 34 «Имущественный найм» Гражданского Кодекса, принятого в августе 1996 года, и Закона «О лизинге» Республики Узбекистан принятого 14 апреля 1999 года. В ГК и Закон «О лизинге» были внесены поправки 28 декабря 2007 года. Данный параграф состоит из 13 статей.

Структура этого документа может быть представлена следующими основными разделами:

- Общие положения о лизинге;
- Права и обязанности участников договора лизинга;
- Характер и структура лизинговых платежей;
- Бухгалтерский учет и отчетности по лизинговым операциям.

В ГК дано было дано определение лизингу заключающееся в том, что вид предпринимательской деятельности направленное на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, передаваемое по договору финансовой аренды (лизинга) юридическим или физическим лицам за определенную плату за временное пользование для предпринимательских целей.

Причем было отмечено, что имущество приобретается в собственность лизингодателем по заявке лизингополучателя у определенного продавца, чем сразу было выделено одно из основных отличий договора проката и договор аренды. Далее были определены объекты и субъекты лизинговой сделки.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим порядок налогообложения в Узбекистане, является Налоговый кодекс, введенный в действие с 1 января 1998 года. Вместе с тем, некоторые вопросы, касающиеся порядка исчисления и уплаты налогов, а также ставок отдельных налогов, регулируются подзаконными актами правительства или министерств и ведомств в рамках их полномочий.

В целях налогообложения критерии отнесения сделок к категории лизинговых идентичны критериям, установленным в Законе «О лизинге». В отличие от требований Закона «О лизинге» для признания сделки лизингом НК требует, чтобы предметом лизинга являлись основные средства, подлежащие амортизации. Основными средствами, подлежащими амортизации, законодательство определяет «материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для осуществления административных или социально-культурных функций при ведении хозяйственной деятельности», срок службы которых превышает один год.

К субъектам лизинга применяются общие условия налогообложения с учетом льгот по оплате НДС, налога на прибыль и налога на имущество.

По состоянию на 15 марта 2011 года существуют следующие налоговые льготы для юридических лиц:

1. Не рассматриваются в качестве дохода налогоплательщика возмещение стоимости объекта финансовой аренды (лизинга) в виде части арендного (лизингового) платежа, полученное арендодателем (лизингодателем);
2. От налогообложения освобождаются доходы по государственным облигациям и иным государственным ценным бумагам, а также доходы, получаемые в виде процентов от размещения на финансовых рынках временно свободных средств государственных целевых фондов, а также внебюджетных фондов, создаваемых по решению Президента Республики Узбекистан или Кабинета Министров Республики Узбекистан.
2. Проценты, выплачиваемые кредитным организациям, являющимся резидентами Республики Узбекистан, не подлежат налогообложению у источника выплаты, а подлежат налогообложению у кредитной организации в порядке, установленном настоящим Кодексом. Аналогичный порядок распространяется и на процентные доходы, выплачиваемые лизингодателю при предоставлении имущества в лизинг;
3. Налогооблагаемая прибыль юридических лиц уменьшается на сумму средств, направляемых на модернизацию, техническое и технологическое перевооружение производства, приобретение нового технологического оборудования, расширение производства в форме нового строительства, реконструкцию зданий и сооружений, используемых для производственных нужд, а также на погашение кредитов, полученных на

- эти цели, возмещение стоимости объекта лизинга, за вычетом начисленной в соответствующем налоговом периоде амортизации, но не более 30 процентов налогооблагаемой прибыли. Уменьшение налогооблагаемой прибыли производится в течение пяти лет начиная с налогового периода, в котором осуществлены вышеназванные расходы, а по технологическому оборудованию - с момента ввода его в эксплуатацию. В случае реализации или безвозмездной передачи нового технологического оборудования в течение трех лет с момента его приобретения (импорта) действие указанной льготы аннулируется с восстановлением обязательств по уплате налога на прибыль юридических лиц за весь период применения льготы. Данная льгота применяется налогоплательщиками, осуществляющими производство товаров (работ, услуг);
4. Не является оборотом по реализации товаров (работ, услуг): возмещение стоимости объекта в виде части арендного (лизингового) платежа, получаемого арендодателем (лизингодателем);
 5. К финансовым услугам, освобождаемым от налога на добавленную стоимость, относятся: предоставление услуг по договору финансовой аренды (лизинга) в части процентного дохода арендодателя (лизингодателя);
 6. При исчислении налога на имущество юридических лиц налогооблагаемая база уменьшается на стоимость: имущества, полученного в лизинг, на срок действия договора лизинга;
 7. От уплаты сбора за приобретение и (или) временный ввоз на территорию Республики Узбекистан автотранспортных средств освобождаются: лизингодатели, приобретающие автотранспортные средства для передачи в лизинг юридическим лицам,
 8. Не рассматриваются в качестве объекта налогообложения: возмещение стоимости объекта в виде части арендного (лизингового) платежа, полученное арендодателем (лизингодателем);

2. Закон «О лизинге».

Закон «О лизинге», как было выше сказано, был принят 14 апреля 1999 года. В настоящий Закон внесены изменения в соответствии с Законом РУз от 13.12.2002 г. N 447-II, а также Законом РУз от 28.12.2007 г. N ЗРУ-138.

Закон включает 25 статьи:

- Статья 1. Законодательство о лизинге
- Статья 2. Понятие лизинга
- Статья 3. Объекты лизинга
- Статья 4. Субъекты лизинга
- Статья 5. Формы лизинга
- Статья 6. Сублизинг
- Статья 7. Учет и регистрация объекта лизинга
- Статья 8. Лизинговая деятельность
- Статья 9. Договор лизинга
- Статья 10. Изменение и расторжение договора лизинга

Статья 11. Права и обязанности лизингодателя
Статья 12. Права и обязанности лизингополучателя
Статья 13. Права и обязанности продавца
Статья 14. Особенности договора купли-продажи объекта лизинга
Статья 15. Право собственности на объект лизинга
Статья 16. Уступка лизингодателем и лизингополучателем своих прав третьим лицам
Статья 17. Применение ускоренной амортизации объекта лизинга
Статья 18. Страхование объекта лизинга
Статья 19. Риски, связанные с объектом лизинга
Статья 20. Обеспечение по договору лизинга
Статья 21. Использование объекта лизинга в качестве залога
Статья 22. Лизинговые платежи
Статья 23. Взыскание денежных сумм и изъятие объекта лизинга у лизингополучателя
Статья 24. Ответственность субъектов лизинга
Статья 25. Разрешение споров

Закон определяет лизинг (финансовую аренду), как особый вид арендных отношений, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (лизингополучателя) приобретает у третьей стороны (продавца) в собственность обусловленное договором лизинга имущество (предмет лизинга) и предоставляет его лизингополучателю за плату, на определенных таким договором условиях, во владение и пользование на срок, превышающий 12 месяцев.

Законодательство также определяет, что договор лизинга должен отвечать хотя бы одному из следующих требований (классификационных признаков):

- по окончании срока договора лизинга предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя;
- срок договора лизинга превышает 80% срока службы предмета лизинга или остаточная стоимость предмета лизинга по окончании договора лизинга составляет менее 20% его первоначальной стоимости;
- по окончании срока договора лизинга лизингополучатель обладает правом выкупа предмета лизинга по цене ниже рыночной стоимости предмета лизинга на дату реализации этого права;
- общая сумма лизинговых платежей за период договора лизинга превышает 90% стоимости предмета лизинга.

3. Таможенное регулирование.

Таможенное регулирование в Узбекистане осуществляется на основании Таможенного Кодекса, Закона «О таможенном тарифе», указов Президента, постановлений Кабинета Министров Узбекистана и других актов законодательства: Порядок оформления таможенных документов и осуществления таможенного контроля при лизинговых операциях (Приложение

№ 1 к Постановлению КМ РУз от 06.05.1998 г. № 194; Порядок от 6 мая 1998 года (Кабинет Министров Республики Узбекистан)

При перемещении товаров через таможенную границу Республики Узбекистан юридическими лицами уплачиваются следующие таможенные платежи:

- Таможенная пошлина;
- Налог на добавленную стоимость (НДС) на импорт;
- Акцизный налог;
- Таможенные сборы (за таможенное оформление, хранение и т.д.)

Порядок исчисления и уплаты, а также ставки НДС на импорт и акцизного налога регулируются налоговым законодательством. Согласно Закона РУз «О таможенном тарифе» и Налогового кодекса РУз (утв. 25.12.2007г.) от уплаты импортной таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость освобождается технологическое оборудование, ввозимое на территорию Республики Узбекистан, по перечню, утверждаемому в соответствии с законодательством, а также комплектующие изделия и запасные части, при условии, если их поставка предусмотрена условиями контракта на поставку технологического оборудования.

В случае реализации или безвозмездной передачи импортируемого технологического оборудования на экспорт в течение трех лет с момента его ввоза действие данной льготы аннулируется с восстановлением обязательств по уплате таможенной пошлины за весь период применения льготы. То есть, передача ввезенного технологического оборудования на лизинг не является основанием для отмены указанных льгот.

Перечень технологического оборудования, комплектующих изделий и запасных частей, освобождаемых при ввозе на территорию Республики Узбекистан от уплаты импортной таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость зарегистрирован в Министерстве юстиции №1802 от 03.05.2008г.

В случае отсутствия ввезенного оборудования в вышеуказанном Перечне при таможенном оформлении необходимо уплатить следующие таможенные платежи:

- а) импортная таможенная пошлина по ставкам, утвержденным постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-823 от 27.03.2008 г. Порядок начисления и взимания импортных таможенных пошлин зарегистрирован в Министерстве Юстиции. № 782 от 27.07.1999 г. При представлении сертификата о стране происхождения ввозимого товара в странах, с которыми подписаны Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования (РНБ) импортная таможенная пошлина взимается в однократном размере. Перечень стран, входящих в РНБ зарегистрирован в Министерстве юстиции №426 от 8 апреля 1998г.;
- б) акцизный налог по ставкам, утвержденным постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-876 от 23.05.2008 г.

- в) налог на добавленную стоимость по ставке, утвержденной постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-744 от 12.12.2007 г. в размере 20%.
- г) сбор за таможенное оформление товара согласно постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан № 204 от 30.04.1999 г. в размере 0,2% от таможенной стоимости.

Согласно действующего законодательства Республики Узбекистан начисление таможенных платежей на товары, импортируемые на таможенную территорию Республики Узбекистан, осуществляется исходя из наименования товара, кода товара по Товарной Номенклатуре ВЭД, страны происхождения, кем импортируется товар. В связи с чем, в целях представления более точной информации по начислению таможенных платежей необходимы вышеуказанные сведения о ввозимом товаре. При таможенном оформлении товара необходимо представить таможенному органу документы согласно Перечня, зарегистрированного в Министерстве юстиции №428 от 08.04.1998г.

Тема 1.2.2. Лизинг в учете организаций и его сопоставление с кредитом и арендой

Лекция – 2 часа

1. Лизинг в бухгалтерском учете.
2. Права и обязанности передачи прав третьему лицу.
3. Сопоставление лизинга с кредитом и арендой.

4. Лизинг в бухгалтерском учете.

В бухгалтерском учете лизинговых операций действуют на основании следующих нормативных - документов:

- Приказ министра финансов от 12.05.2004 г. N 74 "Об утверждении Положения о порядке отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете" (Зарегистрирован МЮ 22.06.2004 г. N 1373)» Приказ от 12 мая 2004 года (Министерство Финансов Республики Узбекистан);
- Приказ министра финансов от 12.05.2004 г. N 75 "Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ N 6) "Учет аренды" (Зарегистрирован МЮ 22.06.2004 г. N 1374);
- Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) N 6 "Учет аренды" (Утвержден Приказом министра финансов от 12.05.2004 г. N 75, зарегистрированным 22.06.2004 г. N 1374)» Стандарт от 12 мая 2004 года;
- Положение о порядке отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете (Утверждено Приказом министра финансов от 12.05.2004 г. N 74, зарегистрированным 22.06.2004 г. N 1373).

Целью Национального стандарта бухгалтерского учета является определение единых методологических основ бухгалтерского учета и отражения в финансовой отчетности арендных операций. Этот стандарт не применяется к следующим объектам и операциям:

- а) арендные соглашения, связанные с разведкой и использованием природных ресурсов, таких, как нефть, природный газ и другие невозобновляемые ресурсы;
- б) лицензионные соглашения по объектам интеллектуальной собственности.

В целях НСБУ аренда подразделяется на:

- финансовую аренду (включая лизинг);
- оперативную аренду.

Финансовая аренда - арендные отношения, возникающие при передаче имущества (объекта финансовой аренды) по договору во владение и пользование на срок, превышающий двенадцать месяцев. При этом договор финансовой аренды должен отвечать одному из следующих требований:

- по окончании срока договора финансовой аренды объект финансовой аренды переходит в собственность арендатора;
- срок договора финансовой аренды превышает 80 процентов срока службы объекта финансовой аренды, или остаточная стоимость объекта финансовой аренды по окончании договора финансовой аренды составляет менее 20 процентов его первоначальной стоимости;
- по окончании срока договора финансовой аренды арендатор обладает правом выкупа объекта финансовой аренды по цене значительно ниже его рыночной стоимости на дату реализации этого права, а в начале срока аренды существует обоснованная уверенность в том, что это право будет реализовано;
- текущая дисконтированная стоимость арендных платежей за период действия договора финансовой аренды превышает девяносто процентов текущей стоимости объекта финансовой аренды на момент передачи в аренду.

Оперативная аренда - предоставление имущества во временное владение и пользование или в пользование по договору имущественного найма (аренды), который не является договором финансовой аренды.

УЧЕТ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ

При финансовой аренде все риски, связанные с правом владения и пользования объектом финансовой аренды, передаются арендатору (лизингополучателю). При этом риск случайной гибели или случайной порчи арендованного по лизингу имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему этого имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга. В бухгалтерском учете арендатора (лизингополучателя) финансовая аренда должна быть признана в качестве актива и обязательства по сумме, равной на начало срока финансовой аренды либо текущей стоимости объекта финансовой аренды, либо дисконтированной стоимости минимальных арендных (лизинговых) платежей, если она ниже.

В случае если арендатор (лизингополучатель) намерен купить объект аренды (лизинга) по цене ниже его текущей стоимости на дату приобретения, минимальные арендные (лизинговые) платежи состоят из арендных (лизинговых) платежей за весь срок аренды (лизинга) и суммы выкупа объекта аренды (лизинга), предусмотренной в договоре аренды (лизинга).

При расчете дисконтированной стоимости минимальных арендных (лизинговых) платежей дисконтирующим фактором является процентная ставка, предусмотренная договором финансовой аренды, если есть возможность ее определить, в противном же случае используется приростная процентная ставка на заемный капитал арендатора (лизингополучателя).

При финансовой аренде арендные (лизинговые) платежи представляют собой возмещение арендатором (лизингополучателем) арендодателю (лизингодателю) стоимости объекта финансовой аренды, а также процентный доход арендодателя (лизингодателя).

На момент начала срока аренды арендатор (лизингополучатель) и арендодатель (лизингодатель) согласовывают график (порядок) уплаты арендных (лизинговых) платежей, в котором отражаются сумма процентного дохода арендодателя (лизингодателя), обязательства по возмещению стоимости объекта финансовой аренды и распределение их в течение срока финансовой аренды.

Проценты по финансовой аренде должны быть разбиты по периодам в течение срока договора финансовой аренды и отражены в графике (порядке) уплаты арендных (лизинговых) платежей с целью установления постоянной процентной ставки к остатку непогашенного обязательства за каждый период.

Затраты, осуществленные арендатором (лизингополучателем), связанные с приобретением, поставкой или приведением объекта финансовой аренды в состояние, пригодное для использования по назначению, включаются в стоимость объекта финансовой аренды.

Затраты арендатора (лизингополучателя) на улучшение объекта финансовой аренды (благоустройство, достройка, дооборудование, реконструкция, модернизация, техническое перевооружение и т. п.) отражаются как капитальные вложения, увеличивающие стоимость объекта финансовой аренды.

Арендатор предприятия имеет право на возмещение ему стоимости неотделимых улучшений арендованного имущества независимо от разрешения арендодателя на такие улучшения, если иное не предусмотрено договором аренды предприятия.

Если объект финансовой аренды улучшен с разрешения арендодателя (лизингодателя), то по истечении срока договора или при расторжении его арендатор (лизингополучатель) имеет право потребовать возмещения всех произведенных с этой целью расходов, если иное не предусмотрено договором финансовой аренды.

Средства, вложенные в улучшение объекта финансовой аренды, произведенное без разрешения арендодателя (лизингодателя) и не отделимое от объекта финансовой аренды без причинения ему ущерба, по истечении срока договора финансовой аренды или при расторжении его безвозмездно переходят к арендодателю (лизингодателю), если иное не предусмотрено договором финансовой аренды. Однако, если это улучшение отделимо без причинения ущерба объекту финансовой аренды, то арендатор (лизингополучатель) может его изъять, если арендодатель (лизингодатель) не согласен возместить его стоимость.

При финансовой аренде возникают такие затраты, как амортизационные отчисления на объект финансовой аренды за каждый отчетный период. Начисление амортизации по объектам финансовой аренды осуществляется арендатором (лизингополучателем) в соответствии с Национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) N 5 "Основные средства", утвержденным приказом министра финансов Республики Узбекистан от 9 октября 2003 года N 114 (рег. N 1299 от 20 января 2004 года - Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2004 г., N 3, ст. 35).

При отсутствии уверенности в том, что арендатор (лизингополучатель) получит право собственности на объект финансовой аренды по истечении срока договора финансовой аренды, он может быть полностью амортизирован по меньшему из сроков: либо в течение срока договора финансовой аренды, либо в течение срока службы объекта финансовой аренды - в зависимости от того, который из них короче.

Сумма амортизационных отчислений по объекту финансовой аренды и финансовые расходы (проценты по финансовой аренде) арендатора (лизингополучателя) за конкретный период могут быть не равны сумме арендных (лизинговых) платежей, подлежащих выплате за этот период.

Ежегодная переоценка объектов финансовой аренды производится арендатором (лизингополучателем) в установленном законодательством порядке.

Списание с баланса в связи с возвратом объектов финансовой аренды арендатором (лизингополучателем) при прекращении договора финансовой аренды осуществляется по сумме невозмещенной стоимости объекта финансовой аренды на дату прекращения финансовой аренды согласно договору финансовой аренды.

Финансовый результат (прибыль или убыток) от выбытия объекта финансовой аренды определяется как разница между остаточной (балансовой) стоимостью объекта финансовой аренды и оставшейся задолженностью по графику (порядку) уплаты арендных (лизинговых) платежей, скорректированная на сумму расходов, связанных с выбытием объекта финансовой аренды.

При определении финансового результата (прибыли или убытка) от выбытия объекта финансовой аренды сумма дооценки объекта финансовой аренды, который ранее был переоценен, превышение сумм предыдущих дооценок над суммой предыдущих уценок этого объекта финансовой аренды включается в состав дохода от выбытия объектов финансовой аренды с одновременным уменьшением резервного капитала по счету "Корректировки по переоценке имущества".

В бухгалтерском учете арендодателя (лизингодателя) финансовая аренда должна быть признана в качестве актива (как дебиторская задолженность) по суммам, равным на начало срока финансовой аренды либо текущей стоимости объекта финансовой аренды, либо дисконтированной стоимости минимальных арендных (лизинговых) платежей, если она ниже.

Процентный доход арендодателя (лизингодателя) должен быть разбит по периодам в течение срока договора финансовой аренды и отражен в графике

(порядке) уплаты арендных (лизинговых) платежей с целью установления постоянного процентного дохода на остаток непогашенного обязательства за каждый период договора финансовой аренды.

Затраты, осуществленные арендодателем (лизингодателем), связанные с поставкой объекта финансовой аренды и приведением его в состояние, пригодное для использования, возмещаемые арендатором (лизингополучателем), согласно договору финансовой аренды, включаются в стоимость объекта финансовой аренды. При этом, если согласно договору финансовой аренды указанные затраты не возмещаются арендатором (лизингополучателем), то они признаются в качестве расходов соответствующего отчетного периода, в котором они возникли.

В момент передачи (получения) объекта в финансовую аренду процентный доход арендодателя (расходы по процентам финансовой аренды арендатора (лизингополучателя)) в бухгалтерском учете не отражается.

При этом процентный доход арендодателя (лизингодателя) и расходы по процентам финансовой аренды арендатора (лизингополучателя) начисляются в соответствующих отчетных периодах согласно графику (порядку) уплаты арендных (лизинговых) платежей, независимо от времени оплаты и даты поступления денег.

При передаче объектов финансовой аренды разница между стоимостью, признаваемой в бухгалтерском учете арендодателя (лизингодателя) в качестве актива (как дебиторская задолженность), и первоначальной (если передаваемый объект не эксплуатировался) или остаточной (если объект до передачи находился в эксплуатации) стоимостью объектов финансовой аренды, скорректированная на результаты переоценки объектов финансовой аренды, учитываемые на резервном капитале по счету "Корректировки по переоценке имущества", т. е. превышение сумм предыдущих дооценок над суммой предыдущих уценок этого объекта финансовой аренды, отражается как отсроченные доходы (расходы) и по мере начисления арендного (лизингового) платежа равномерно (ежемесячно) относится на прочие доходы от основной деятельности (прочие операционные расходы).

Оприходование объектов финансовой аренды арендодателем при прекращении договора финансовой аренды осуществляется по сумме задолженности (дебиторской задолженности) на дату прекращения финансовой аренды согласно договору финансовой аренды.

В отношении конкретного объекта лизинга не допускается совмещение в одном лице кредитора лизингодателя и лизингополучателя в случае, когда объект лизинга приобретает за счет кредита (займа) лизингополучателя.

В случае, когда арендодатель приобретает объект аренды (лизинга) у будущего пользователя для последующей сдачи его в аренду (лизингу) этому же лицу, допускается совмещение арендатора и продавца в одном лице.

УЧЕТ ОПЕРАТИВНОЙ АРЕНДЫ

При оперативной аренде все риски, связанные с владением объектом аренды, не переходят к арендатору, и таким образом объект аренды, полученный по договору оперативной аренды, не должен учитываться на балансе арендатора.

Объект оперативной аренды учитывается арендатором на забалансовом счете по стоимости, указанной в договоре оперативной аренды, а у арендодателя - на балансовых счетах в составе основных средств.

Начисленные арендные платежи при оперативной аренде, подлежащие к уплате арендатором, относятся к производственной себестоимости продукции (работ, услуг) и (или) расходам периода - в зависимости от их назначения.

Расходы арендодателя, связанные с содержанием объектов оперативной аренды (расходы по амортизационным отчислениям, страхованию, капитальному и текущему ремонту, налогам, связанные с объектом оперативной аренды, и другие) признаются в качестве текущих расходов в том отчетном периоде, в котором они возникают.

Начисленные арендные поступления при оперативной аренде, подлежащие к получению арендодателем, признаются в качестве дохода.

В договоре оперативной аренды может быть предусмотрено, что объект оперативной аренды переходит в собственность арендатора по истечении срока оперативной аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены.

Если условие о выкупе объекта оперативной аренды не предусмотрено в договоре, оно может быть установлено дополнительным соглашением сторон, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченной платы за пользование объектом оперативной аренды в выкупную цену.

По истечении срока оперативной аренды или до его истечения, при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены и перехода прав собственности на объект оперативной аренды, он должен учитываться в бухгалтерском учете как имущество арендатора.

Затраты арендатора на улучшение объекта оперативной аренды (благоустройство, достройка, дооборудование, реконструкция, модернизация, техническое перевооружение и т. п.), отражаются как капитальные вложения, увеличивающие стоимость объекта оперативной аренды.

Если объект оперативной аренды улучшен с разрешения арендодателя, то по истечении срока договора оперативной аренды или при расторжении его арендатор имеет право потребовать возмещения всех произведенных с этой целью затрат.

Затраты на улучшения, произведенные без разрешения арендодателя и не отделимые от объекта оперативной аренды без причинения ему ущерба, по истечении срока договора оперативной аренды или при расторжении его безвозмездно переходят к арендодателю, если иное не предусмотрено договором оперативной аренды. Однако, если эти улучшения отделимы без причинения ущерба объекту оперативной аренды, то арендатор может изъять их, если арендодатель не согласен возместить их стоимость.

В случае, когда предмет лизинга учитывается на балансе ЛД, последний вынужден возмещать суммы уплачиваемого налога на имущество, включая их в состав лизинговых платежей. Рассмотрим данную ситуацию на примере. Пусть один из платежей N состоит из доли возмещения затрат N_1 рублей и доли вознаграждения ЛД N_2 рублей. Тогда с учетом налога на добавленную

стоимость и налогов на пользователей автодорог и содержание жилищного фонда в распоряжении ЛД остается

$$N - \text{НДС} - \text{Н}_{\text{АД}} = (N_1 + N_2) - \text{НДС} - \text{Н}_{\text{АД}} = 0,8N \quad (1)$$

Учитывая, что инвестиционные затраты N_1 должны быть возмещены полностью, на покрытие текущих издержек, уплату прочих налогов и образование прибыли у ЛД остается

$$L_0 = 0,8*(N_1 + N_2) - N_1 = 0,8*N_2 - 0,2*N_1 \quad (2)$$

Теперь увеличим лизинговый платеж на величину налога на имущество $N = N_1 + N_2 + N_{\text{ИМ}}$ и получим

$$\begin{aligned} L &= 0,8*(N_1 + N_2 + N_{\text{ИМ}}) - N_1 - N_{\text{ИМ}} = \\ &= 0,8*N_2 - 0,2*N_1 - 0,2*N_{\text{ИМ}} \end{aligned} \quad (3)$$

Следовательно, для того, чтобы величина L была равна L_0 , необходимо увеличивать лизинговый платеж не на $N_{\text{ИМ}}$, а на $1,2*N_{\text{ИМ}}$. Но это, в свою очередь, снова повлечет увеличение НДС и $\text{Н}_{\text{АД}}$, и так далее. В итоге для того, чтобы соблюдалось условие $L = L_0$, необходимо увеличить лизинговый платеж на сумму $1,25*N_{\text{ИМ}}$. При полной амортизации предмета лизинга за 3 года общая сумма налога составит 3% от первоначальной стоимости предмета лизинга, следовательно, добавочное увеличение лизингового платежа несущественно.

В случае, когда предмет лизинга учитывается на балансе ЛП, его стоимость включает в себя не только инвестиционные затраты, но и сумму вознаграждения ЛД. В этом случае ЛП уплачивает налог на имущество и начисляет амортизационные отчисления, что приводит к чистым дополнительным расходам средств ЛП.

При начислении амортизации со всего объема лизинговых платежей ЛП сталкивается с проблемой неравномерных во времени платежей при равномерном начислении амортизации (именно через начисление амортизации в сумме, равной сумме лизинговых платежей по договору, реализуется п. 6 статьи 28 закона «О лизинге»). Если же балансодержателем является ЛД, то платежи относятся на себестоимость его продукции в том объеме, в котором они реально выплачиваются.

Подводя итог, можно сказать, что единственной реально существующей льготой по налогообложению для участников лизинговых операций является ускоренная амортизация предмета лизинга. Однако установленный законом равномерный способ начисления амортизации не является оптимальным, и балансодержатель предмета лизинга оказывается в менее выгодном положении, чем второй участник договора лизинга.

Оптимальным являлся бы произвольный способ начисления амортизации, при котором амортизационные отчисления делаются балансодержателем в соответствии с принятым графиком платежей. В случае, когда балансодержателем является ЛД, сумма амортизационных отчислений за период равна доле полученных за этот период платежей, соответствующей возмещению инвестиционных затрат. Таким образом, даже при неравномерном возмещении инвестиционных затрат, они будут выведены из-под обложения налогом на прибыль. В случае, когда балансодержателем является ЛП, сумма амортизационных отчислений за период равна сумме уплаченных за этот

период платежей. Это устраняет дисбаланс между суммами реально уплаченных лизинговых платежей и равномерно начисляемой амортизацией.

С учетом действующей сегодня нормативно-правовой базы при реализации государственных инвестиционных программ целесообразно остановиться на варианте учета операций на балансе ЛД.

5. Сопоставление лизинга с кредитом и арендой.

Для того чтобы руководство компании могло принять обоснованное управленческое решение при выборе варианта реализации инвестиционного проекта, связанного с производственно-техническим развитием предприятия, необходимо учитывать те преимущества, которые предлагает механизм использования финансового лизинга.

Традиционно, на практике вариант финансового лизинга сравнивается с вариантом использования схемы банковского кредитования, то есть когда для приобретения основных фондов покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемого имущества. Это сравнение обусловлено определенной схожестью двух финансовых инструментов. Напомним, что лизинг основывается на тех же принципах, что и кредит – срочность, платность, возвратность.

Сравнение кредита и лизинга рассмотрим с точки зрения выгоды для конечного заемщика – лизингополучателя. Сравнение может быть сведено к одному показателю: потоку денежных средств при одном и при другом методе финансирования инвестиционного проекта. Такой показатель, как размер выплат конечного заемщика по кредиту или по лизингу недостаточен для сравнения этих сделок. Этот показатель (размер выплат) не включает платежи по налогам, которые оказывают существенное влияние на денежный поток заемщика.

При проведении сопоставительного анализа аналитикам следует исходить из того, что оба метода имеют свои плюсы и минусы, которые нужно учитывать при проектировании сделки.

Достоинства и недостатки обоих методов инвестирования в основные средства связаны, прежде всего, с режимом налогообложения (налоговым статусом) всех участников сделки по каждому из рассматриваемых вариантов. Стоимость лизинга может быть меньше или равной стоимости кредита только при наличии определенных налоговых льгот.

В соответствии с действующими законодательными и нормативно-правовыми актами, а также обычаями делового оборота, к наиболее существенным экономическим выгодам от использования лизинга можно отнести:

- 1) Возможность применения участниками лизинговой операции механизма ускоренного начисления амортизации имущества с коэффициентом не выше 3 (при линейном и нелинейном методах начисления амортизации);
- 2) Предмет лизинга может учитываться на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению.

- 3) Экономия на отчислениях предприятия при уплате налога на имущество, налогооблагаемой базой для которого при ускоренной амортизации становится быстро уменьшаемая остаточная стоимость;
- 4) Отнесение перечисленных лизинговых платежей на расходы (себестоимость продукции) лизингополучателя, что позволяет снизить налогоплательщику отчисления на уплату налога на прибыль;
- 5) Возможность получения лизингодателем льгот по налогообложению на основании решений органов управления субъектами Федерации (в пределах, установленных федеральным и региональным законодательством);

Кроме того, в ходе проведения сопоставительного анализа следует учитывать, что:

- 6) лизингополучатель, пользуясь имуществом, применяет рассрочку платежа;
- 7) лизинговой компании в силу возможности использования своих профессиональных и деловых контактов легче по сравнению с обычным предприятием решить:
 - а) с банком комплекс вопросов по кредитованию, а со страховой компанией вопросы страхования различных рисков по сделке на условиях, экономически наиболее приемлемых и полезных для лизингополучателя;
 - б) с поставщиками (продавцами) оборудования вопросы поставки, монтажа технического обслуживания и сервиса, а также коммерческого кредитования лизинговой сделки, и тем самым ее удешевления;
 - в) с помощью надежных таможенных брокеров, с которыми она сотрудничает, вопросы растаможивания предмета лизинга, что позволяет уменьшить издержки по сделке и сократить сроки поставки оборудования на предприятие;
 - г) проблемы, связанные с защитой интересов предприятия перед всеми субъектами рынка, включая государство (например, по возврату из бюджета НДС, уплаченного поставщику или на таможне, используя накопленный опыт споров и арбитражей с налоговой инспекцией).
- 8) лизинговая компания, специализированная на лизинге определенных видов оборудования, используя свои долгосрочные хозяйственные связи с поставщиками, нередко имеет возможность приобрести необходимое предприятию оборудование по более низким ценам (в ряде случаев при наличии заказов от лизингополучателей возможно получение скидок от продавцов за партионность), что ведет к удешевлению лизинговой сделки по сравнению с кредитом и сокращению расходов лизингополучателей;
- 9) переговоры с производителями и поставщиками, оформление договоров купли-продажи, при необходимости, регистрацию имущества производит лизингодатель, что сокращает временные и материальные затраты лизингополучателя;
- 10) достигается экономия на сервисном обслуживании техники (например, автомобилей), так как лизингополучатель может быстро менять основные средства на новые, постоянно поддерживая при этом их высокое качество, а также свой имидж и бизнес-престиж;

11) получение кредита под закупку оборудования может быть сопряжено с повышенными по сравнению с лизингом требованиями по обеспечению сделки (при лизинге в качестве обеспечения могут использоваться права собственности лизинговой компании на имущество). Меньшая величина залогового обеспечения при лизинге существенно снижает требования к активам лизингополучателя и повышает вероятность реализации планов производственного и технического развития предприятия. Это также означает, что в уже начале сделки лизингополучатель имеет большее финансирование, чем при кредите.

При инвестиционном проектировании необходимо иметь в виду, что несмотря на наличие большого количества преимуществ, лизинг имеет и некоторые недостатки по сравнению с кредитом.

В частности, лизинг отличается повышенной сложностью организации сделки, которая обусловлена необходимостью согласования интересов большого количества ее участников.

Длительная по срокам продолжительность договора лизинга не всегда может быть согласована с периодом морального старения оборудования, используемого, например, в отраслях высоких технологий.

При проектировании лизинговой сделки необходимо учитывать, что в отличие от схемы заимствования проценты за кредит, которые уплачивает лизингодатель банку, платежи по страхованию имущества и платежи по налогу на имущество (если оно находится на балансе лизингодателя), которые являются составляющими общей суммы лизинговых платежей, облагаются НДС. Законодательство допускает, чтобы уплаченный НДС был принят к возмещению. Однако для некоторых предприятий такой порядок не всегда может оказаться привлекательным, хотя бы потому, что требуется, пусть и краткосрочное, но отвлечение из оборота некоторой части денежных средств.

Получив имущество по лизингу, предприятие получает право распоряжения этим имуществом, только выполнив все обязательства по договору лизинга и став собственником актива.

Методические подходы к проведению сопоставительного анализа лизинга с кредитом.

При детальной проработке инвестиционных проектов и сравнения варианта покупки оборудования за счет кредитных средств и варианта приобретения этого же оборудования с помощью лизинга менеджерам необходимо обязательно достичь сопоставимости условий реализации этих двух вариантов. В частности следует учесть, что:

1. Условия кредита, закладываемые в расчет, должны быть доступны как заемщика, так и для лизингополучателя. Неправоммерно сопоставлять варианты получения оборудования по лизингу с продолжительным сроком амортизации, например, на четыре или пять лет, и привлечения банковского кредита на покупку этого оборудования с таким же сроком. Необходимо исходить из реальной ситуации, складывающейся на рынке кредитования. Возможность лизинговой компании получить кредит в иностранном банке совсем не означает, что равно такую же

возможность и точно на таких же условиях имеет предприятие, заинтересованное в покупке оборудования;

2. Для обоих вариантов предусматривается одинаковая периодичность погашения задолженности перед кредитором (лизинговой компанией и банком). В расчетах учитывается так называемый принцип финансовой эквивалентности платежей, то есть платежи по кредиту и по лизингу приведены к одному и тому же моменту времени.
3. При кредите и при лизинге имущество должно полностью окупиться в течение срока кредита или срока лизинга.
4. Источником погашения кредита предприятия является амортизация, которая начисляется в обычном, а не в ускоренном порядке (т.е. без возможности получения льгот, предоставляемых при лизинге), и чистая прибыль предприятия-заемщика, оставшаяся после налогообложения.

Для того, чтобы определить выгодность финансовой аренды (лизинга) необходимо рассчитать поток денежных средств одной и той же компании в следующих двух случаях.

Первый. Компания приобретает необходимое ей оборудование в собственность по договору купли-продажи, используя при этом полученный в банке кредит.

Второй. Та же компания приобретает то же самое имущество в соответствии с договором лизинга;

Каждая лизинговая компания проводит многовариантные расчеты определения преимущества лизинга по сравнению с кредитом. На практике используется целый ряд методик. Такие расчеты необходимы для того, чтобы убедить и экономически заинтересовать клиентов в предлагаемых им услугах. В конечном итоге полученные результаты зависят от ряда факторов, которые мы рассмотрим на конкретном примере.

Условные данные:

- 1) Стоимость имущества, включая НДС, который идет в зачет – 10 000 000 сум;
- 2) Налог на прибыль – 24%;
- 3) Налог на имущество – 2%;
- 4) Срок лизинга/кредитования – 3 года;
- 5) Процентная ставка – 16%;
- 6) Лизинговая маржа – 4%;
- 7) Ставка амортизации – 11,1% (т.е. срок амортизации – 9 лет);
- 8) Погашение задолженности по кредиту/лизингу осуществляется равномерно с периодичностью один раз в квартал;
- 9) При кредите и при лизинге предприятие возмещает свои первоначальные затраты и ему удастся создать прибыль;
- 10) При кредите и при лизинге предприятие имеет возможность возмещать уплаченный НДС.

Поскольку денежный поток и в случае покупки, и в случае лизинга означает для предприятия расходование средств, предпочтение отдается варианту, который минимизирует общую величину расходов. Расчет расходной части потока денежных средств покупателя оборудования, использующего

заемные средства для приобретения основных фондов в собственность, представлен нами в таблице 5.1. Для сопоставимости расчетов по двум методам, определяем проценты за кредит на основе использования метода аннуитета. Методика расчетов по методу аннуитета.

Таблица 5.1.

Расходы предприятия по приобретению оборудования за счет кредита

	Расходы	Сумма в тыс. Сум.
	Возврат тела кредита	10 000
	Возврат процентов за кредит	2 786
	Налог на имущество (примерно)	900
	Налог на прибыль*	2 110
	Чистый отток денежных средств заемщика	15 786

* Налог на прибыль рассчитывается исходя из следующих соображений. В течение 3 лет предприятие погашает кредит (3330 тыс. Сум.) за счет амортизации, а оставшиеся 6670 тыс. Сум. за счет чистой прибыли. Для этого должна быть сформирована прибыль в размере 8780 тыс. Сум. $[6670 : (1 - 0,24)]$. Налог на прибыль составит - 2110 тыс. Сум.

Упрощенная версия расчета величины расходной части потока денежных средств лизингополучателя для приобретения им в собственность с помощью лизинга необходимых для производства основных средств, представлена в таблице 5.2.

Таблица 5.2.

Расходы лизингополучателя по приобретению оборудования за счет лизинга

	Расходы	Сумма в тыс. Сум.
	Лизинговые платежи	13 540
	Налог на имущество (примерно)*	300
	Чистый отток денежных средств Лизингополучателя	13 840

* Если оборудование находится на балансе лизингодателя, то налог на имущество включается в лизинговые платежи, которые возрастут на указанную сумму.

Сопоставление данных по таблицам 5.1 и 5.2. показало, что расходы заемщика по возврату кредита, взятому на приобретение основных средств, значительно увеличатся. Это обусловлено тем, что предприятию придется изыскивать необходимые для погашения кредита средства из прибыли, которая останется у него после налогообложения, т.е. за счет этого фактора произойдет удорожание нашего инвестиционного проекта на 2110 тыс. Сум.

Кроме того, при использовании варианта получения кредита в банке предприятию придется уплатить втрое больший по сравнению с лизингом налог на имущество, т.к. при лизинге используется возможность начисления

ускоренной в три раза амортизации. За счет этого фактора произойдет удорожание кредитного проекта на 600 тыс. Сум. (900 – 300).

В то же время при использовании лизинговой схемы лизингополучателю придется заплатить маржу лизинговой компании за проведение сделки. В итоге дополнительные расходы лизингополучателя по сравнению с кредитной схемой составят 754 тыс. Сум. [13540 – (10000 + 2786)].

В результате, сравнение параметров потоков денежных средств показало, что общие расходы заемщика по возврату кредита оказались заметно больше, чем те расходы, которые понес лизингополучатель по договору лизинга.

Таким образом, превышение расходов по кредиту над расходами при лизинге составило:

15796 тыс. Сум. – 13840 тыс. Сум. = 1956 тыс. Сум. или 14,1% (15796 тыс. Сум. : 13840 тыс. Сум. x 100% - 100%).

Расчеты показали, что финансовый лизинг оказался более дешевым способом инвестирования в основные фонды в результате применения ускоренной амортизации актива и экономии по уплате налога на прибыль.

Конечно, конечные результаты будут зависеть от ряда факторов, в т.ч.:

- стоимости кредитных ресурсов, привлекаемых лизинговой компанией;
- срока договора лизинга;
- периодичности уплаты лизинговых платежей;
- величины аванса;
- размера остаточной стоимости, по которой лизингополучателем будет выкупаться оборудование в конце срока лизинга.

До 2002 г. экономический эффект лизинга возрастал по мере увеличения процентной ставки кредита. Дело в том, что законодательство по налогообложению прибыли предусматривало, что уплата процентов по кредиту, полученному на приобретение основных средств, подлежала отнесению на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия (с предоставлением предприятиям сферы материального производства 50%-ой льготы). В то же время лизингодателям предоставлялось право относить проценты за кредит на себестоимость в полном объеме.

После принятия 25 главы Налогового кодекса, которая начала действовать с 1 января 2002 г., экономический эффект лизинга возрастает по мере уменьшения процентной ставки кредита. Если в нашем примере понизить процентную ставку за кредит с 16 до 12%, то превышение показателя расходов по кредиту над лизингом станет большим и составит 15,1%, т.к.:

1) чистый отток денежных средств заемщика составит 15065 тыс. Сум. (тело кредита и проценты – 12055,44 тыс. Сум., налог на имущество – 900 тыс. Сум., налог на прибыль – 2110 тыс. Сум.);

2) чистый отток денежных средств лизингополучателя будет равен 13086 тыс. Сум.

(лизинговые платежи – 12786,36 тыс. Сум., налог на имущество – 300 тыс. Сум.).

Таким образом, в новых условиях налогообложения и лизинговая компания, и лизингополучатель экономически заинтересованы в использовании более дешевых заемных средств.

Следует иметь в виду, что в условиях проведения конкретной сделки расчет выгодности применения лизинга или кредита может быть несколько усложнен, например, за счет учета таких факторов как:

- условий кредита, предусматривающих внесение депозита, с одной стороны, и внесение авансового платежа при лизинге, с другой стороны;
- досрочного погашения кредита, с одной стороны, и выкупа имущества по остаточной стоимости (т.е. в случае его не полной амортизации), с другой стороны.
- расходов лизингополучателя по оплате дополнительных услуг лизингодателя, с одной стороны, и прочих затрат заемщика, связанных с привлечением и обслуживанием кредита, с другой стороны;
- расходов по страхованию различных рисков. При лизинге страхование имущества формально не является обязательным, однако на практике лизингодатель, как собственник имущества, настаивает на его страховании. Вместе с тем культура ведения бизнеса предполагает, что предприятие, которое купило основные фонды (по любой схеме приобретения) заключит договор на страхование этого имущества.
- возможности постановки имущества как на баланс лизингодателя, так и на баланс лизингополучателя;
- использования нелинейного метода начисления амортизации.

Необходимо обратить внимание на то, что приведенные нами выше расчеты строились, в основном, в пределах трехлетнего периода, которым были ограничены сроки договоров лизинга и кредита. Если раздвинуть временные рамки и задаться вопросом, какие расходы будут нести заемщик и лизингополучатель с начала четвертого года и до истечения девятого года, то выяснится следующее.

1. Заемщик будет продолжать начислять амортизационные отчисления по приобретенному оборудованию еще в течение шести лет. Эти отчисления будут включаться в общие расходы (себестоимость продукции) предприятия. В результате будет происходить уменьшение размера налогооблагаемой базы предприятия по прибыли.
2. Лизингополучатель, используя в течение трех лет механизм ускоренной амортизации, прекратит текущие начисления амортизации. При этом себестоимость продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании, сократится, а прибыль, соответственно, возрастет. В результате увеличится налог на прибыль.

Чтобы учесть эти обстоятельства менеджеру по инвестициям следует осуществить расчеты, используя технику дисконтирования денежных потоков. При этом рассчитанные выше преимущества лизинга по отношению к кредиту, конечно же, будут сокращаться.

Однако такой сценарий возможен только в том случае, если лизинговая операция носит для предприятия разовый характер. В том случае, если лизинг является финансовым инструментом для реализации серьезной программы

перспективного технического развития предприятия, то у этого предприятия, деятельность которого ориентирована на долгосрочное развитие, появляется возможность значительно быстрее по сравнению с конкурентами, которые используют кредитную схему, обновлять свои основные фонды, использовать в производстве более производительное и технически совершенное оборудование. Для такого предприятия ускоренная амортизация позволяет не только экономить на налоге на прибыль, но и, убыстряя процесс возврата собственных инвестиций через механизм амортизации, ускоряет момент их реинвестирования. Соответственно, это ведет к росту объемов выпуска качественной продукции, к дополнительным доходам и повышению рентабельности собственного капитала предприятия.

Следовательно, эффект лизинга не уменьшается, а, наоборот, увеличивается и лизинг становится инструментом, обеспечивающим ускорение оборачиваемости инвестиций

Теперь осуществим сравнение лизинга и кредита при организации проведения международных операций. Проиллюстрируем соответствующие аналитические выкладки (таблицы 5.3. и 5.4.) на примере, который был сообщен в ходе презентации доклада Е. Лазориной – старшего менеджера аудиторской компании PricewaterhouseCoopers по налогообложению операций международного лизинга.

Условные данные:

Стоимость имущества – 100 000 долл. США;

Ставка таможенной пошлины – 10%;

Налог на прибыль для лизингополучателя – 24%;

Налог на имущество – 2%;

Срок лизинга/кредитования – 3 года;

Процентная ставка – 12%;

Лизинговая маржа – 5%

Ставка амортизации – 16,6%.

Таблица 5.3.

Поток денежных средств заемщика (НДС вычитается):

	<i>Составляющие потока денежных средств</i>	<i>Сумма в долл. США</i>
1	Проценты	36 000
2	Пошлины	10 000
3	Налог на имущество (примерно)	4 500
4	Возврат кредита	100 000
5	Экономия на налоге на прибыль за 3 года	24 072
6	Чистый отток денежных средств заемщика	126 428

Таблица 5.4.

Поток денежных средств лизингополучателя (НДС вычитается):

	<i>Составляющие потока денежных средств</i>	<i>Сумма в долл. США</i>
1	Лизинговые платежи	136 500
2	Пошлины	13 650
3	Налог на имущество (примерно)	2 800
4	Экономия на налоге на прибыль	36708
5	Чистый отток денежных средств лизингополучателя	116 242

Расчеты, произведенные специалистами аудиторской компании Pricewaterhouse Coopers, показали, что при сравнении кредита и лизинга (при проведении сделки международного лизинга) показатель чистого оттока денежных средств заемщика в течение трех лет оказался больше, чем при лизинге на 8,8% (126 428 долл. : 116242 долл. x 100% - 100%).

При этом на вопрос, что целесообразно выбирать российскому предприятию при международных сделках, кредит или лизинг, PricewaterhouseCoopers отвечает, что выбор механизма финансирования зависит от следующих факторов:

- ❖ налоговый статус лизингополучателя (возможность вычета НДС и наличие налогооблагаемой прибыли);
- ❖ возможность использования лизинговой компании в юрисдикции с благоприятным режимом налогообложения;
- ❖ другие факторы.

Таким образом, в результате использования благоприятного налогового режима, возможности применения ускоренной амортизации финансовый лизинг (как внутренний, так и международный) обеспечивает предприятию более выгодный способ реализации инвестиционного проекта по приобретению оборудования по сравнению с его покупкой за счет полученного в банке кредита.

Тема 1.3. Лизинговые договора и гарантии для участников лизинга.

Тема 1.3.1. Этапы заключения и виды лизинговых договоров.

Лекция – 2 часа

1. Этапы заключения лизингового договора.
2. Юридическое оформление и обязанности сторон лизинговых сделок.
3. Виды договоров.

1. Этапы заключения лизингового договора.

В основе заключения лизинговой сделки лежат три этапа:

- 1) подготовка и обоснование;
- 2) юридическое оформление;
- 3) исполнение.

Общая схема факторов, определяющих основные направления лизинговых операций, продемонстрирована на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Факторы учета лизинговой операции

Первый этап предполагает осуществление подготовительной работы, выражающейся в изучении рынка лизинговых услуг, условий и особенностей сделки, определении экономической эффективности лизингового проекта.

Данный этап лизинговой сделки предполагает оформление следующих документов:

- заявки лизингополучателя на покупку имущества;
- заключения о платежеспособности лизингополучателя;
- заявки-наряда, направляемой лизингодателям продавцу имущества;
- заявки на получение кредита, направляемой лизингодателем банку;
- кредитного договора, заключаемого лизингодателем с банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки.

На втором этапе заключаются договоры лизинга, купли-продажи, на техническое обслуживание, страхования, на предоставление дополнительных услуг, осуществляются регистрационные и приемосдаточные процедуры.

Третий этап предполагает эксплуатацию лизингодателем имущества.

Общая схема документооборота лизинговой операции (объект- транспортное средство) представлена на рис. 2.6.



Рис. 3. Схема документооборота при лизинговой операции

Перечень документов:

1. Заявка лизингополучателя по установленной форме;
2. Анкета лизингополучателя по установленной форме;
3. Комплект документов лизингополучателя:
 - копии учредительных документов, нотариально заверенные, свидетельство о постановке на налоговый учет из ГНИ, протоколы о назначении генерального директора и главного бухгалтера;
 - копии форм №1,2 бухгалтерской отчетности предприятия за последние 2-3 отчетных периода, формы №4, 5 годового отчета за последний финансовый год с отметками ГНИ;
 - расшифровка структуры дебиторской и кредиторской задолженности, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений;
 - справка стоимости имущества и суммы обязательств, учитываемых на забалансовых счетах организации; справка о выданных поручительствах с приложением копий договоров по состоянию на дату запроса;
 - справки по оборотам из обслуживающих банков за последние 3 мес.;
 - справки, подтверждающие наличие кредитов (с приложением копий кредитных договоров (договоров займа) по состоянию на текущую дату;
 - копия банковской карточки с образцами подписей, заверенная печатью банка;
 - перечень имущества (включая денежные средства и прочие активы) за подписью руководителя и главного бухгалтера, с печатью предприятия;
 - свидетельство на право собственности или договор аренды, подтверждающие право пользования производственными помещениями, где предполагается разместить предмет лизинга (при лизинге автотранспортного средства- документ, подтверждающий место стоянки (копия договора аренды, гарантийное письмо о стоянке от лизингополучателя);

- наиболее крупные договоры о реализации работ или услуг в случае наличия;
- дополнительные документы, которые могут иметь отношение к проекту.

4. Договор лизинга;
5. Кредитный договор;
6. Договор купли-продажи;
7. Счет на оплату предмета лизинга;
8. Счет-фактура;
9. Товарно-транспортная накладная;
10. Справка-счет на техническое средство;
11. Паспорт технического средства;
12. Свидетельство о регистрации технического средства;
13. Договор страхования (страховой полис);
14. Копия договора страхования (страхового полиса);
15. Копия платежного поручения об уплате страхового взноса.

Практика работы «Узбеклизинг интернешнл АО» свидетельствует, что лизинговые отношения позволяют не только оптимизировать систему бизнес-партнерства и активизировать инвестиционные процессы на предприятиях, но и улучшать их финансово-экономические показатели за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств, сокращения излишних запасов, увеличения скорости реализации продукции.

Все это дает снабжение о необходимости систематического порядка приобретения в лизинг техники, оборудования и т.п. распространено следующий порядок предоставления техники в лизинг. Согласно приложения 1 к постановлению КМ РУз от 2 декабря 2000 г. №424 (с учетом доработки) приобретение в лизинг сельскохозяйственной техники, произведенной предприятиями сельхозмашиностроения республики имеет следующий механизм приобретения в лизинг сельскохозяйственной техники (тракторов и уборочной техники), произведенной предприятиями сельхозмашиностроения республики, например: ежегодно, не позднее 1 октября, компания «Узсельхозмашлизинг» на основе заявок от территориальных объединений машино-тракторных парков ассоциации «Узагромашсервис», альтернативных машино-тракторных парков, сельскохозяйственных кооперативов (ширкатов) и фермерских хозяйств формирует прогноз потребности сельского хозяйства в технике, поставляемой в лизинг.

Исходя из прогноза потребности сельского хозяйства в технике компания «Узсельхозмашлизинг» и Агробанк представляют в Фонд государственного стимулирования оснащения села сельскохозяйственной техникой при Министерстве финансов Республики Узбекистан (далее – «Фонд») прогноз потребности в средствах Фонда на предстоящий год (с поквартальной разбивкой), учитывающие прогнозные объемы производства тракторов и уборочной техники, а также осуществления выплат лизингополучателями.

На основании прогноза потребности в средствах на оплату производимой сельскохозяйственной техники Фонд совместно с Министерством финансов

Республики Узбекистан определяют на предстоящий год необходимые ресурсы на пополнение средств Фонда и их источников.

С учетом имеющихся источников финансирования Фонд представляет компании «Узсельхозмашлизинг» гарантийные письма на объем ресурсов, выделяемых на предстоящий период для проведения лизинговых операций и услуг.

Компания «Узсельхозмашлизинг», на основе подтвержденных гарантийными письмами Фонда источников, размещает на предприятиях сельхозмашиностроения республики заказ с разбивкой по периодам на сельскохозяйственные машины (тракторы уборочную технику).

В соответствии с заказом компания «Узсельхозмашлизинг» заключает договоры с предприятиями-производителями на поставку тракторов и уборочной техники.

Компания «Узсельхозмашлизинг» заключает на предстоящий год договоры:

- с Фондом на выделение финансовых ресурсов. При этом оговариваются размер дохода (маржи) по лизингу, а также размер оплаты услуг компании, подлежащей удержанию из лизинговых платежей, уплачиваемых лизингополучателями;
- с Агробанком, на выполнение им функций финансового агента;
- с компанией «Узагросугурта», на выполнение функций страхового агента.

Компания «Узсельхозмашлизинг» через свои региональные филиалы заключает с территориальными объединениями машинно-тракторных парков, альтернативными машинно-тракторными парками, сельскохозяйственными кооперативами (ширкатами) и фермерскими хозяйствами договоры лизинга тракторов и уборочной техники. К каждому договору прилагается график лизинговых платежей (основная сумма плюс проценты по лизингу). При этом один подлинный экземпляр договора направляется Агробанк.

При этом лизингополучатели:

- оплачивают компании «Узсельхозмашлизинг» 15 процентов стоимости техники, получаемой в лизинг в виде авансового платежа;
- за счет собственных средств производят страхование получаемой в лизинг сельскохозяйственной техники в компании «Узагросугурта»;
- оплачивают компании «Узсельхозмашлизинг» оставшиеся 85 процентов стоимости техники и проценты в течение срока лизинга (фермерские хозяйства – в течение 10 лет, машинно-тракторные парки Республики Каракалпакстан и Хорезмской области – в течение до 10 лет, остальные лизингополучатели – в течение 7 лет).

Компания «Узсельхозмашлизинг» представляет в Фонд заявки на выделение денежных средств. На основании этих заявок Фонд в течение трех банковских дней перечисляет денежные средства на предстоящий период на специальный счет компании «Узсельхозмашлизинг» в Агробанке (далее «операционный счет»), предназначенный для операций со средствами Фонда.

Компания «Узсельхозмашлизинг» с операционного счета, открытого в Агробанке и предназначенного для проведения операций со средствами Фонда, авансирует завод-изготовитель сельскохозяйственных машин денежными средствами в размере 30 процентов от объема размещенного заказа на очередной квартал (в срок не менее 30 календарных дней до начала соответствующего квартала).

Готовая сельскохозяйственная техника поставляется заводом-изготовителем машинно-тракторным паркам (включая альтернативные), сельскохозяйственным кооперативам (ширкатам) и фермерским хозяйствам. При подтверждении получения лизингополучателем сельскохозяйственных машин компания «Узсельхозмашлизинг» в течение трех банковских дней перечисляет с операционного счета заводу-изготовителю денежные средства в размере 70 процентов стоимости сельскохозяйственных машин, переданных в лизинг (производит окончательный расчет).

Ежемесячно, не позднее 5 числа, компания «Узсельхозмашлизинг» представляет в Агробанк экземпляры графиков лизинговых платежей по договорам, заключенным в предыдущем месяце.

Территориальные объединения машинно-тракторных парков, альтернативные машинно-тракторные парки, сельскохозяйственные кооперативы (ширкаты) и фермерские хозяйства – лизингополучатели в сроки и в размерах, установленных договорами лизинга, осуществляют лизинговые платежи компании «Узсельхозмашлизинг». Указанные средства зачисляются на операционный счет в полном объеме.

Компания «Узсельхозмашлизинг» из полученных процентов по лизингу удерживает средства в счет оплаты ее услуг в размере, установленном договором на выполнение функций коммерческого агента, а оставшуюся часть полученной от лизингополучателей суммы в трехдневный срок перечисляет на банковский счет Фонда.

Компания «Узсельхозмашлизинг» не позднее 20 дней после окончания каждого календарного квартала представляет в Фонд подтвержденный Агробанком отчет о движении денежных средств на операционном счете за истекший квартал. В случае несвоевременного осуществления лизингополучателем лизинговых платежей, предусмотренным графиком, Агробанк выставляет на банковские счета лизингополучателя платежные требования, подлежащие беспорному исполнению. Денежные средства, взысканные с лизингополучателей по платежным требованиям, зачисляются на операционный счет. Руководители компании «Узсельхозмашлизинг», Агробанк и их подразделений за нецелевое использование средств Фонда и за нарушение порядка расчетов привлекаются к ответственности в установленном законом порядке¹

1. Юридическое оформление и обязанности сторон лизинговых сделок.

Юридическое оформление и обязанности сторон лизинга происходит в следующем порядке: ПОРЯДОК приобретения в лизинг сельскохозяйственной

¹ См. Приложение 1 к постановлению КМ РУз от 02 ноября 2000 г., № 424. Порядок приобретения в лизинг сельскохозяйственной техники, произведенной предприятиями сельхозмашиностроения республики.

техники, произведенной предприятиями сельхозмашиностроения республики (Наименование в редакции Постановления КМ РУз от 13.03.2008 г. N 41)

В настоящий Порядок внесены изменения в соответствии с Постановлением КМ РУз от 18.06.2007 г. N 123,

Постановлением КМ РУз от 12.12.2007 г. N 254, Постановлением КМ РУз от 13.03.2008 г. N 41

1. Настоящий Порядок определяет механизм приобретения в лизинг сельскохозяйственной техники (тракторов и уборочной техники), произведенной предприятиями сельхозмашиностроения республики. (Пункт в редакции Постановления КМ РУз от 13.03.2008 г. N 41)

2. Ежегодно, не позднее 1 октября, компания "Узсельхозмашлизинг" на основе заявок от территориальных объединений машинно-тракторных парков ассоциации "Узагромашсервис", альтернативных машинно-тракторных парков, сельскохозяйственных кооперативов (ширкатов) и фермерских хозяйств формирует прогноз потребности сельского хозяйства в технике, поставляемой по лизингу.

Исходя из прогноза потребности сельского хозяйства в технике компания "Узсельхозмашлизинг" и Пахта-банк представляют в Фонд государственного стимулирования оснащения села сельскохозяйственной техникой при Министерстве финансов Республики Узбекистан (далее - "Фонд") прогноз потребности в средствах Фонда на предстоящий год (с поквартальной разбивкой), учитывающий прогнозные объемы производства тракторов и уборочной техники, а также осуществления выплат лизингополучателями.

3. На основании прогноза потребности в средствах на оплату производимой сельскохозяйственной техники Фонд совместно с Министерством финансов Республики Узбекистан определяют на предстоящий год необходимые ресурсы на пополнение средств Фонда и их источники.

4. С учетом имеющихся источников финансирования Фонд предоставляет компании "Узсельхозмашлизинг" гарантийные письма на объем ресурсов, выделяемых на предстоящий период для проведения лизинговых операций.

5. Компания "Узсельхозмашлизинг", на основе подтвержденных гарантийными письмами Фонда источников, размещает на предприятиях сельхозмашиностроения республики заказ с разбивкой по периодам на сельскохозяйственные машины (тракторы и уборочную технику). (Пункт в редакции Постановления КМ РУз от 13.03.2008 г. N 41)

6. В соответствии с заказом компания "Узсельхозмашлизинг" заключает договоры с предприятиями-производителями на поставку тракторов и уборочной техники.

7. Компания "Узсельхозмашлизинг" заключает на предстоящий год договоры:

- с Фондом на выделение финансовых ресурсов. При этом оговариваются размер дохода (маржи) по лизингу, а также размер оплаты услуг компании, подлежащей удержанию из лизинговых платежей, уплачиваемых лизингополучателями;
- с Пахта-банком - на выполнение им функций финансового агента;
- с компанией "Узагросугурта" - на выполнение функций страхового агента.

8. Компания "Узсельхозмашлизинг" через свои региональные филиалы заключает с территориальными объединениями машинно-тракторных парков, альтернативными машинно-тракторными парками, сельскохозяйственными кооперативами (ширкатами) и фермерскими хозяйствами договоры лизинга тракторов и уборочной техники. К каждому договору прилагается график лизинговых платежей (основная сумма плюс проценты по лизингу). При этом один подлинный экземпляр договора направляется в Пахта-банк.

9. Лизингополучатели:

- оплачивают компании "Узсельхозмашлизинг" 15 процентов стоимости техники, получаемой в лизинг в виде авансового платежа;
- за счет собственных средств производят страхование получаемой в лизинг сельскохозяйственной техники в компании "Узагросугурта";
- оплачивают компании "Узсельхозмашлизинг" оставшиеся 85 процентов стоимости техники и проценты в течение срока лизинга (фермерские хозяйства - в течение 10 лет, машинно-тракторные парки Республики Каракалпакстан и Хорезмской области - в течение до 10 лет, остальные лизингополучатели - в течение 7 лет). (Абзац в редакции Постановления КМ РУз от 12.12.2007 г. N 254) (См. Предыдущую редакцию)

10. Компания "Узсельхозмашлизинг" представляет в Фонд заявки на выделение денежных средств. На основании этих заявок Фонд в течение трех банковских дней перечисляет денежные средства на предстоящий период на специальный счет компании "Узсельхозмашлизинг" в Пахта-банке (далее "операционный счет"), предназначенный для операций со средствами Фонда.

11. Компания "Узсельхозмашлизинг" с операционного счета, открытого в Пахта-банке и предназначенного для проведения операций со средствами Фонда, авансирует завод-изготовитель сельскохозяйственных машин денежными средствами в размере 30 процентов от объема размещенного заказа на очередной квартал (в срок не менее 30 календарных дней до начала соответствующего квартала).

12. Готовая сельскохозяйственная техника поставляется заводом-изготовителем машинно-тракторным паркам (включая альтернативные), сельскохозяйственным кооперативам (ширкатам) и фермерским хозяйствам. При подтверждении получения лизингополучателем сельскохозяйственных машин компания "Узсельхозмашлизинг" в течение трех банковских дней перечисляет с операционного счета заводу-изготовителю денежные средства в

размере 70 процентов стоимости сельскохозяйственных машин, переданных в лизинг (производит окончательный расчет).

13. Ежемесячно, не позднее 5 числа, компания "Узсельхозмашлизинг" представляет в Пахта-банк экземпляры графиков лизинговых платежей по договорам, заключенным в предыдущем месяце.

14. Территориальные объединения машинно-тракторных парков, альтернативные машинно-тракторные парки, сельскохозяйственные кооперативы (ширкаты) и фермерские хозяйства - лизингополучатели в сроки и в размерах, установленных договорами лизинга, осуществляют лизинговые платежи компании "Узсельхозмашлизинг". Указанные средства зачисляются на операционный счет в полном объеме.

15. Компания "Узсельхозмашлизинг" из полученных процентов по лизингу удерживает средства в счет оплаты ее услуг в размере, установленном договором на выполнение функций коммерческого агента, а оставшуюся часть полученной от лизингополучателей суммы в трехдневный срок перечисляет на банковский счет Фонда.

16. Компания "Узсельхозмашлизинг" не позднее 20 дней после окончания каждого календарного квартала представляет в Фонд подтвержденный Пахта-банком отчет о движении денежных средств на операционном счете за истекший квартал.

17. В случае несвоевременного осуществления лизингополучателем лизинговых платежей, предусмотренных графиком, Пахта-банк выставляет на банковские счета лизингополучателя платежные требования, подлежащие бесспорному исполнению. Денежные средства, взысканные с лизингополучателей по платежным требованиям, зачисляются на операционный счет.

18. Руководители компании "Узсельхозмашлизинг", Пахта-банка и их подразделений за нецелевое использование средств Фонда и за нарушение порядка расчетов привлекаются к ответственности в установленном законом порядке.

2. Виды договоров.

Классификация договоров. Согласно Закону о лизинге основными его формами являются внутренний лизинг и международный лизинг.

При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами Узбекистана, международного — нерезидентами Узбекистана.

При применении валютного, таможенного и иного законодательства существенным условием является резидентство субъектов лизинга. Для адекватного отражения операций и контроля со стороны регулирующих

органов при заключении договора международного лизинга необходимо в преамбуле договора делать на это ссылку.

Квалификационные признаки договора. Понятие «лизинг» (финансовая аренда) закреплено в ГК РУз. В соответствии с ней лизингом признается сделка, при которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Это определение позволяет сформулировать следующие отличительные признаки договора лизинга:

- участие трех сторон — лизингодателя, лизингополучателя и продавца предмета лизинга;
- наличие комплекса договорных отношений. Лизинг осуществляется на базе двух или более договоров: прежде всего купли-продажи и собственно лизинга. Но нередко лизинговая сделка сопровождается и иными договорами. К их числу можно отнести кредитный договор, договоры страхования, на техническое обслуживание имущества и др.;
- использование имущества в предпринимательских целях. Под предпринимательскими целями следует понимать деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, в данном случае предметом лизинга;
- приобретение имущества специально для передачи в лизинг.

В связи с тем что лизинг может быть отнесен к инвестиционной деятельности, финансовая аренда (лизинг) предполагает специальное приобретение предмета лизинга. С фактом инвестирования непосредственно связано отнесение договора к аренде или лизингу и предоставление соответствующего налогового режима.

Договором лизинга признается договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Содержание договора лизинга регламентируется Законом о лизинге, согласно которой на основании договора лизинга лизингодатель обязуется:

- приобрести у определенного продавца в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату, на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю;
- выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора.

По договору лизинга лизингополучатель обязуется:

- принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном договором;
- выплатить лизингодателю лизинговые платежи в порядке и в сроки, предусмотренные договором;
- по окончании срока действия договора возвратить предмет лизинга, если иное не предусмотрено договором, или приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли-продажи;

- выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора.

В договоре лизинга могут быть предусмотрены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия этого договора и изъятию предмета лизинга. Договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий самого договора.

Договор лизинга может включать в себя условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ.

Дополнительные услуги (работы) — услуги (работы) любого рода, оказанные лизингодателем как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем и непосредственно связанные с реализацией договора лизинга. Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг (работ) определяются соглашением сторон.

Существенные условия договора. Существенными признаются условия, которые названы в Законе о лизинге или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Согласно ГК Руз договор считается заключенным, если стороны договорились по всем его существенным условиям.

Существенным относятся два условия:

1) предмет договора о поставщике имущества. В случае когда его выбор осуществляется лизингополучателем, в договоре должен быть указан поставщик имущества. Если лизингодатель выбирает его, то в договоре должна содержаться ссылка на делегирование лизингодателю права выбора поставщика.

Согласно Закона о лизинге существенным условием договора лизинга являются данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии этих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор незаключенным.

Существенными условиями, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение, в договоре лизинга могут быть:

- определения;
- срок действия договора и порядок его досрочного расторжения;
- лизинговые платежи и порядок расчетов;
- права и обязанности сторон;
- передача имущества;
- предоставление во временное владение и пользование предмета договора, его обслуживание и возврат;
- уступка прав третьим лицам и залог предмета лизинга;
- переход права собственности на предмет лизинга;
- порядок регистрации имущества (предмет договора) и прав на него;
- страхование предмет лизинга и предпринимательских (финансовых) рисков;
- условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ;

- ответственность сторон;
- разрешение споров;
- форс-мажор;
- общие положения и др.

Предмет лизинга. В соответствии Закона о лизинге предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Тема 1.3.2. Механизмы разделения рисков и предоставление гарантий участникам лизинговых сделок.

Лекция – 2 часа

1. Механизмы разделения рисков между участниками лизинговых сделок.
2. Страхование различных видов рисков при лизинге.
3. Построение схем предоставления гарантий участникам лизинговых операций

1. Механизмы разделения рисков между участниками лизинговых сделок.

Отличительной особенностью инвестиционной лизинговой деятельности является множественность ее участников, большое количество комбинаций их взаимоотношений. Менеджеры-проектанты лизинговых сделок стремятся согласовать интересы всех договаривающихся сторон. Они одержимы желанием минимизировать риски, но при этом прекрасно понимают, что чем больше риск, тем выше вероятность заработать на этих рисках и разбогатеть. Как говаривал один из героев романа Джона Голсуорси «Сага о Форсайтах»: «Отнимите у жизни риск – останется одна тоска». Во всем мире сложилось вполне обоснованное мнение, что лизинг делают люди с фантазией.

Развитие лизинга в республике во многом зависит от надежных гарантий, сокращающих финансовые риски, которым могут быть подвергнуты участники лизинговых операций. Лизингодателям важно получение гарантий своевременного возврата лизинговых платежей, построение страховой защиты от потерь в результате неисполнения обязательств, наступивших вследствие временной или полной неплатежеспособности лизингополучателей.

От участников лизинговых операций требуется высокое искусство управления рисками. Подчас это крайне сложно. Традиционным подходом для обеспечения лизинговой сделки в нашей стране является получение лизинговой компанией залога, поручительства, аванса. Но иногда удается находить альтернативные решения. При этом действия разработчиков лизингового проекта нацелены на распределение рисков между всеми участниками: поставщиком, лизингодателем, лизингополучателем, кредитором, страховщиком. То есть эти риски минимизируются в ходе установления и реализации всей системы правоотношений, охватывающих лизинговую операцию.

В качестве примера разработки схемы предоставления гарантий, можно привести спроектированную нами еще в начале девяностых годов лизинговую сделку, в которой лизингодателем выступала итальянская лизинговая компания, а лизингополучателем - местное предприятие.

В договоре купли-продажи была предусмотрена гарантия западного банка, которая страховала покупателя на размер вносимого аванса. Помимо этого продавец оборудования предоставил узбекскому предприятию определенную от общей стоимости оборудования гарантию на достижение предусмотренных договором купли-продажи показателей.

Было предложено разделить финансовые риски следующим образом:

Поставщик оборудования принимает на себя 22% рисков в рамках взятого им обязательства реализовать в течение пяти лет половину продукции узбекского предприятия, изготовленную на новом оборудовании;

Страховые компании принимают на себя 23% рисков и тем самым гарантируют лизингодателю возврат лизинговых платежей;

Узбекский банк обеспечивает гарантию западным участникам на 55%, причем 80% от этой величины, т.е. 44% от всей стоимости оборудования, вносится в западный банк в качестве залогового депозита после изготовления оборудования при договоренности, что узбекскому банку будут начисляться соответствующие проценты.

Здесь также рассматривался вариант, при котором западный банк удовлетворялся частично залоговым депозитом, а частично банковской гарантией.

Банку был предложен выбор в средствах обеспечения кредита: переуступка прав на экспортный контракт местного предприятия; залог имущества этого предприятия с обязательным сыстрахованием.

Зарубежный и постепенно увеличивающийся отечественный опыт свидетельствуют, что при повышенных коммерческих рисках поставщик и лизингодатель пересматривают свои взаимоотношения в поиске наиболее оптимальных решений минимизации рисков.

Чтобы не снизить объемы своей деятельности поставщик и лизингодатель приходят к соглашению о разделе коммерческих рисков между собой. Это Десятилетней истории развития современного лизинга в Узбекистане постоянно сопутствовал процесс формирования интересных схем проведения лизинговых операций, позволяющих повышать уровень гарантий и сокращать риски. При этом доходы растут за счет расширения масштабов лизингового бизнеса.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов под *риском* понимается “возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта”.² Для того чтобы минимизировать риски, необходим комплекс взаимосвязанных мероприятий по предоставлению гарантий, который предполагает:

- понимание и учет интересов каждого из участников лизингового

² Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / рук. авт. кол. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд. «Экономика», 2000, С. 74

проекта, достижение баланса интересов;

- создание условий, при которых всем участникам проекта должно быть экономически не выгодно не выполнять принятых на себя обязательств;
- разделение рисков между участниками;
- построение страховой защиты от потерь, которые могут возникнуть в связи с реализацией лизингового проекта.

Возникающие при лизинговых операциях риски целесообразно распределить на следующие пять крупных групп, которые включают:

- * риски, связанные с выбором предмета лизинга;
- * риски, связанные с поставщиками предмета лизинга;
- * риски, связанные с утратой лизингополучателем платежеспособности в период исполнения договора лизинга;
- * риски, связанные с ликвидностью предмета лизинга и предметов обеспечения лизинговой сделки;
- * риски, связанные с формированием портфеля договоров лизинговой компании.

Соответственно, каждой группе рисков присущи определенные гарантийные механизмы, позволяющие минимизировать риски лизинговых проектов.

1. Риски, связанные с выбором предмета лизинга. Хозяйственная деятельность любого из участников (субъектов) лизинговых правоотношений может привести к возникновению рисков, но лизингополучатель является основным субъектом, с которым связаны риски у других участников в ходе лизинговых операций сначала на стадии выбора предмета лизинга, а затем в ходе реализации договора лизинга.

Для лизингодателя гарантией того, что его риски, связанные с предметом лизинга, будут минимизированы, являются следующие обстоятельства:

- закон предоставляет лизингополучателю право предъявлять непосредственно продавцу предмета лизинга, а не лизингодателю требования, вытекающие из договора купли-продажи, несмотря на то, что между лизингополучателем и продавцом договор не заключается;
- имущественное страхование предмета лизинга. В качестве страхователя может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель. Однако выгодоприобретателем является только лизингодатель, так как на протяжении всего срока договора лизинга имущество является собственностью лизинговой компании.

Лизингополучатель экономически заинтересован в приобретении качественного и высокопроизводительного имущества, исходя из соотношения его цены и качества. В этом же заинтересован и лизингодатель, так как высокие потребительские свойства предмета лизинга являются гарантией конкурентоспособности изготовленной на этом имуществе продукции и достаточности ее выпуска для своевременной уплаты лизинговых платежей. Гарантией для лизингодателя в этом вопросе служат его собственные правильно проведенные маркетинговые исследования как рынка оборудования, так и рынка продукции, изготовленной на этом оборудовании.

2. Риски, связанные с поставщиками предмета лизинга. Риски непоставки или несвоевременной поставки оборудования, а также поставки оборудования, несоответствующего условиям договора купли-продажи, ложатся на продавца. Прямой гарантией для лизингодателя и для его клиента - лизингополучателя здесь является взыскание штрафа с нарушителя и возможность требовать замены некачественного оборудования. Однако этого не достаточно. Штрафные санкции являются следствием произошедшего негативного события.

Для минимизации рисков и получения дополнительных гарантий лизингодателю целесообразно проводить политику единого заказчика по группам оборудования. Такая политика позволяет:

- устанавливать сторонам, участвующим в договорных отношениях, долгосрочные хозяйственные связи;
- формировать централизованную систему сервисного обслуживания;
- получать дополнительные скидки по ценам;
- уменьшать величину авансовых платежей;
- получать от поставщиков (продавцов) более дешевые по стоимости заимствования (по сравнению с банковскими) в виде коммерческих кредитов.

3. Риски, связанные с утратой лизингополучателем платежеспособности в период исполнения договора лизинга. Следствием неплатежеспособности является невыплата текущих лизинговых платежей, то есть дефолт лизингополучателя. Эта группа рисков делится на две подгруппы, которые можно охарактеризовать как внутренние и внешние риски.

Внутренние риски связаны непосредственно с текущей деятельностью лизингополучателя. Эти риски включают в себя:

- * необеспеченность лизингополучателя необходимой инфраструктурой, сырьем, материалами, комплектующими, технологией производства;
- * недооценку трудностей с графиком выхода оборудования на проектную мощность;
- * неспособность обеспечить необходимое качество и количество готовой продукции, ее своевременную поставку из-за:
 - слабого менеджмента, качества управления компанией – лизингополучателя;
 - недостаточного уровня квалификации специалистов, работающих на оборудовании, полученном в лизинг, соблюдении технологии производства;
- * утрата оборудования или ущерб, нанесенный оборудованию в процессе его эксплуатации лизингополучателем;
- * мошенничество, умышленные действия лизингополучателя по отказу от исполнения своих обязательств по договору лизинга.

Для эффективного управления рисками и получением надежных гарантий лизинговой компании необходимо предусмотреть страхование рисков, связанных с сохранностью имущества, его эксплуатацией.

Внешние риски связаны с изменением тех условий, в которых работает лизингополучатель. К этим рискам можно отнести:

- * ухудшение кооперационных связей, проявившиеся:
 - в перебоях со снабжением и сбытом,

- в росте цен на продукцию поставщиков сырья, материалов, комплектующих для лизингополучателя и в снижении цен на продукцию, изготовленную лизингополучателем;

- * снижение конкурентоспособности лизингополучателя в сегменте рынка, в котором он работает;

- * не предусмотренная в бизнес-плане лизингового проекта динамика инфляции;

- * изменение плавающей ставки кредитования, влияющее на увеличение связанной с ней маржи лизинговой компании;

- * изменения в федеральном и региональном законодательстве;

- * введение дополнительных ограничений, которые могут помешать лизингополучателю выполнить свои обязательства или осуществлять текущую деятельность (необходимость получения дополнительных лицензий, разрешений на право ведения бизнеса);

- * неправомерные действия государственных учреждений и исполнительных органов (например, налоговой полиции, милиции);

- * ухудшение политической и социальной обстановки в которой работает лизингополучатель;

- * форс-мажорные (непреодолимой силы) обстоятельства.

4. Риски, связанные с ликвидностью предмета лизинга и предметов обеспечения лизинговой сделки.

Определение менеджментом лизинговой компании ликвидности предмета лизинга является одной из наиболее важных задач минимизации рисков и разработки необходимых лизингодателю гарантий по лизинговой сделке.

Передаваемое в лизинг имущество может быть очень полезным для пользователя, обеспечивать ему высокий уровень производительности труда, отличное качество изготавливаемой продукции, это вообще может быть техника нового поколения. Однако многие лизинговые компании крайне неохотно относятся именно к такого рода предметам лизинга. Дело в том, что они боятся ситуации, при которой, возможно, придется расторгать договор лизинга и при которой перед лизинговой компанией возникнет проблема реализации изъятого у лизингополучателя имущества. Отсутствие вторичного рынка какого-либо конкретного оборудования формирует уровень повышенного или даже критического риска.

В течение срока договора лизинга, принятые в качестве залогового обеспечения лизинговой сделки, например, оборудование, остатки на складах и др. виды имущества, могут частично или даже полностью потерять свою рыночную стоимость. Поэтому при проектировании сделки лизинговая компания будет стремиться получить гарантии по ликвидности залогового обеспечения через механизм дисконтирования его стоимости.

В ходе лизинговой сделки также может неблагоприятно измениться положение дел у компаний и организаций, выступивших в качестве поручителей лизингополучателя. Гарантией для лизингодателя по риску, связанным с ликвидностью поручительств, служат его собственные аналитические расчеты мониторинг положения дел у поручителей. Кроме того,

целесообразно внести условия, позволяющие требовать дополнительных гарантий от лизингополучателя в случае снижения ликвидности поручителей.

5. Риски, связанные с изъятием имущества при расторжении договора лизинга. Эти риски обусловлены процедурой изъятия имущества, переданного в лизинг, при расторжении договора лизинга. Здесь следует учитывать несколько аспектов:

- нередко экономическая невыгодность для лизингодателя изъятия ряда видов имущества при операциях финансового лизинга, так как, к примеру, стоимость демонтажа и последующей транспортировки полиграфического оборудования весом в 3 т. обратно лизингодателю достигает 25-30%, деревообрабатывающего оборудования - до 35%;

- отсутствие устоявшихся обычаев делового оборота и судебной практики, определенности и ясности в действующих законодательных и нормативных актах.

Для защиты нарушенных прав и законных интересов организаций и граждан по договору лизинга, расторжения этого договора и последующего взыскания с должника денежных средств, истребования принадлежащего собственнику имущества наиболее часто применяется процедура разбирательства спора в арбитражном суде. Этой процедуре предшествует соответствующая предварительная подготовка, а после окончания процессуального производства - исполнительное производство.

В целом процедура, связанная с подготовкой и проведением арбитражного разбирательства по удовлетворению требований собственника лизингового имущества, может предусматривать следующие этапы и действия:

- * на первом этапе происходит выработка линии спора лизингодателя с лизингополучателем;
- * на втором этапе предпринимается попытка досудебного урегулирования отношений, когда лизингодатель обращается к лизингополучателю с предложением изменить или расторгнуть договор лизинга;
- * на третьем этапе осуществляется работа с доказательствами, подготовка необходимых документов и подача иска в арбитражный суд;
- * на четвертом этапе проводится судебное разбирательство и принятие арбитражным судом соответствующего решения по делу;
- * на пятом этапе выносится решение арбитражного суда, которое передается лизингодателю, лизингополучателю и судебному приставу-исполнителю;
- * на шестом этапе судебный пристав-исполнитель на основании решения суда осуществляет исполнительное производство;
- * на седьмом этапе происходит удовлетворение требований собственника лизингового имущества.

6. Риски, связанные с формированием портфеля договоров лизинговой компании. Эту группу рисков можно условно дифференцировать на три подгруппы.

К *первой подгруппе* относятся риски, связанные со специализацией лизинговой компании. Так, у универсальной лизинговой компании, занимающейся финансовым лизингом, риск портфеля договоров меньше, чем у

специализированной лизинговой компании, потому что она раскладывает сделки по различным отраслям и, если одна отрасль в силу каких-то экономических причин становится малоэффективной или даже убыточной, то компания сумеет наверстать упущенное на другой отрасли.

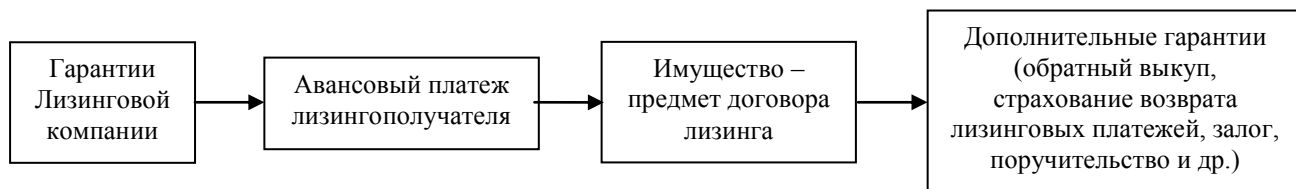
Для минимизации рисков некоторые лизинговые компании вводят различные рейтинговые системы, но они используются пока в Узбекистане не очень часто. Можно также вводить разделение по отраслям и не брать в портфель проекты, представляющие одну отрасль более чем на 20-30% сделок.

Ко *второй подгруппе* относятся риски, связанные монополизацией финансирования портфеля договоров лизинговой компании, то есть когда лизингодатель не имеет возможности использовать несколько источников финансирования своих сделок.

К *третьей подгруппе* относятся риски, связанные с формированием портфеля договоров, лизингополучателями по которым выступают предприятия одного региона.

Таким образом, сбалансированный с точки зрения минимизации рисков портфель лизинговых договоров предполагает большое количество сделок, приблизительно равных по видам оборудования, стоимости и срокам исполнения, а также большое число лизингополучателей в разных регионах и различные источники финансирования лизинговых сделок.

Гарантии, используемые в различных лизинговых сделках лизингодателями, зависят от многих факторов. Но наиболее часто на практике они имеют следующий схематичный вид.



2. Страхование различных видов рисков при лизинге.

Мировой опыт экономико-правовых взаимоотношений свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски.

Необходимость страхования имущества, передаваемого в лизинг, предусматривается и Оттавской конвенцией, регулирующей правовые взаимоотношения партнеров по международному финансовому лизингу.

Страхование обеспечивает защиту против многих рисков, связанных с договором лизинга. С учетом природы лизинговых отношений, весь комплекс рисков лизинговых операций можно объединить в следующие группы: имущественные; финансовые; политические.

В соответствии с Гражданским Кодексом по договору имущественного страхования могут быть застрахованы такие имущественные интересы:

1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;

2) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам - риск гражданской ответственности;

Для отечественного страхового рынка эти виды страхования являются традиционными и проблем, как правило, не вызывают. Единственное, что может усложнить решение вопросов, это если стоимость поставляемого по лизингу оборудования настолько значительна, что может потребоваться механизм перестрахования.

3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения хозяйствующими субъектами своих обязательств или изменения условий этой деятельности по не зависящим от хозяйствующего субъекта обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов - предпринимательский риск. Это означает, что осуществляется страхование потерь дохода (прибыли) лизингополучателя, возникающих вследствие вынужденных перерывов в производстве из-за гибели (порчи) застрахованного имущества.

По договору страхования предпринимательского риска, к которому относится и риск непогашения или несвоевременного погашения лизинговых платежей, может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу. Более сложным является создание страховой защиты против финансовых рисков. Имеется в виду, прежде всего:

- страхование риска окончательной неплатежеспособности (банкротства) лизингополучателя
- страхование риска несоблюдения лизингополучателем договорных обязательств по уплате лизинговых платежей.

При страховании таких рисков в качестве страхователя, как это предусмотрено законодательством, выступает выгодоприобретатель, т.е. лизингодатель.

Что касается рисков гибели, утраты, порчи, хищения, преждевременного износа, повреждения имущества с момента доставки, то здесь нормативный акт высказывается более определенно и однозначно: эти риски принимает на себя лизингополучатель. Он обязан за свой счет застраховать имущество от всех рисков в пользу лизингодателя в течение 15 дней с даты поставки имущества и в течение 30 дней представить лизингодателю страховой полис или его нотариально заверенную копию.

Однако в перечне рисков, в зависимости от наступления которых может произойти страховое событие, нет коммерческих или финансовых рисков, то есть рисков возврата лизинговых платежей. Страхование подобного рода рисков является специфическим для наших российских страховых компаний. Да, и не все лизинговые компании считают приемлемыми для себя страхование таких рисков.

В соответствии с "Примерным договором о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией" предусматривается, что при наступлении страхового случая лизингополучатель обязуется предпринять следующее:

- а) за свой счет и по своему усмотрению отремонтировать поврежденное имущество, или;

б) если имущество не может быть отремонтировано, заменить его другим, приемлемым для лизингодателя, имуществом с передачей ему права собственности на это имущество или:

в) погасить лизингодателю всю задолженность по уплате лизинговых платежей, выплатить остаточную стоимость имущества - объекта лизинга и неустойку, то есть сумму закрытия сделки.

Страховая сумма устанавливается как сумма индивидуальных лимитов ответственности на каждого лизингополучателя. При этом размер лимитов определяется на основе комплексного анализа лизингополучателей.

Тариф страхования устанавливается в размере 2-4% от страховой суммы. Тариф зависит от набора рисков, периода ожидания, размера безусловной франшизы и лимита ответственности. Безусловная франшиза (собственное участие лизингодателя в страховании убытка) составляет до 20%.

3. Построение схем предоставления гарантий участникам лизинговых операций

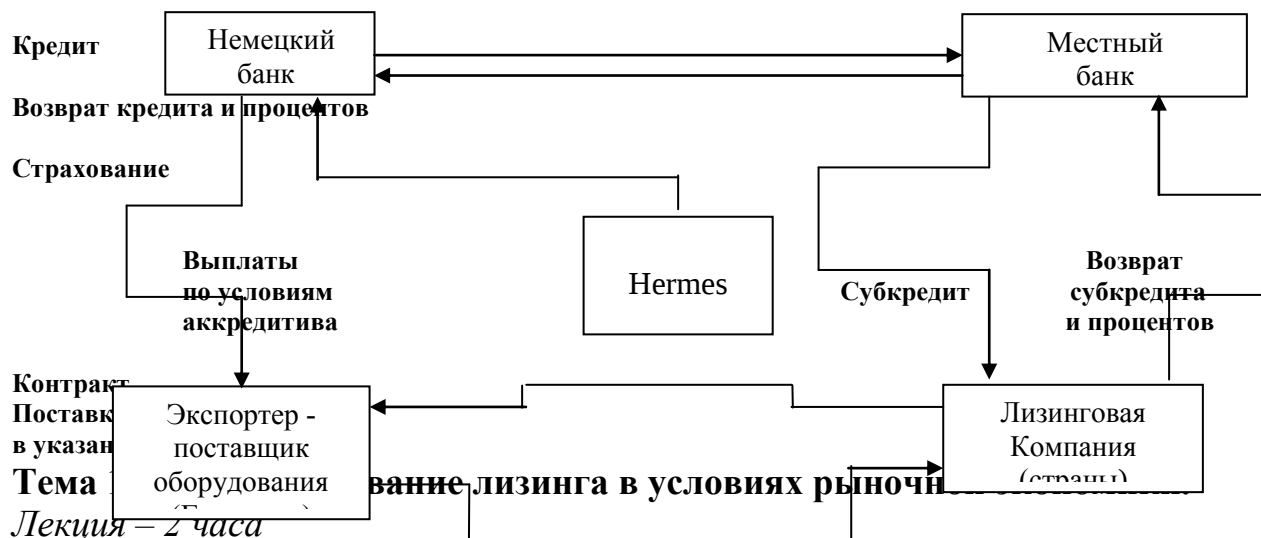
Как мы уже выяснили, интерес каждого лизингодателя заключается в сокращении своих рисков по проектам. Способы снижения рисков просты. Один путь – этот тот, при котором можно вообще не рисковать, но тогда вообще не следует заниматься лизинговыми операциями. Другой путь – это когда снижение степени риска осуществляется путем его распределения между участниками проекта.

Построение схем предоставления гарантий всем участникам лизинговых операций рассмотрим на примерах наиболее сложных сделок, в которых участвуют российские лизинговые компании, лизингополучатели, сублизингополучатели, банки, а также зарубежные кредиторы и агентства по страхованию экспортно-импортных операций. Такие схемы действительно наиболее сложные, так как предполагают большое количество участников, работающих в различных правовых системах с различными законодательными и нормативно-правовыми актами по налогообложению. Поэтому наиболее сложным процессом является согласование интересов, достижение их баланса и предоставление гарантий всем участникам.

Важным элементом в системе гарантий, предоставляемых участникам является страхование в западных банках кредитов, выдаваемых для участников лизинговых операций экспортно-импортными агентствами. До банковского кризиса 1998 года проводились отдельные лизинговые сделки с участием экспортно-импортных агентств Германии, Швеции, США, Японии. Однако затем такие операции были заморожены на несколько лет. Политическая стабильность и динамика в экономическом развитии страны, проводимые правительством меры по безусловному выполнению обязательств перед кредиторами позволили в 2001-2002 годах вернуться к практике предоставления гарантий банкам, кредитующим лизинговые операции в Узбекистане.

Приведем несколько схем построения предоставления гарантий участникам

Кредитование и страхование покупки и передачи в лизинг оборудования с участием агентства Hermes



1. Особенности лизингового финансирования.
2. Экономическая эффективность лизингового проекта.
3. Разработка инвестиционного проекта.

1. Особенности лизингового финансирования.

Поскольку сейчас большинство лизинговых компаний созданы в форме АО и ООО, источником финансирования лизинговых сделок могут стать способы, предусмотренные законодательством, т.е. увеличение уставного капитала общества и размещение облигационных займов. Корпоративные способы финансирования требуют больше всего времени на осуществление и сопряжены с регистрационными формальностями.

Увеличение уставного капитала

Рассмотрим только одну разновидность увеличения уставного капитала — за счет размещения дополнительных акций в АО или за счет внесения дополнительных вкладов в ООО.

АО. Решение об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций принимает общее собрание акционеров или Совет директоров, если в соответствии с Уставом АО ему предоставлено право принимать такое решение. Если лизинговая компания, созданная в форме АО, планирует в будущем использовать такой способ финансирования, как размещение дополнительных акций, ей следует внести соответствующие положения в свой Устав.

Для принятия решения должны быть выполнены следующие условия:

- наличие в Уставе АО права Совета директоров на принятие решения об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций;
- наличие в Уставе положений о количестве, номинальной стоимости и категориях (типах) объявленных акций, которые могут дополнительно размещаться;
- единогласие всех членов Совета директоров по данному вопросу.

Закрепление права хранения за Советом директоров позволит более оперативно привлекать необходимые дополнительные средства.

Выпуск дополнительных акций возможен только после полной оплаты уставного капитала. В противном случае он может быть признан недействительным. Следовательно, если лизинговая компания только создана или недавно уже принимала решение об увеличении уставного капитала, то ей нужно в первую очередь проверить, полностью ли оплачены размещенные акции общества.

ООО. Увеличение уставного капитала общества возможно как за счет дополнительных вкладов его участников, так и за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество.

Увеличивая уставный капитал за счет дополнительных вкладов, необходимо иметь в виду следующие моменты:

- решение об увеличении уставного капитала может принимать только общее собрание участников общества. Причем оно должно быть принято не менее чем двумя третями голосов от общего числа голосов участников общества в случае увеличения уставного капитала за счет дополнительных вкладов всех участников и единогласно в случае увеличения за счет дополнительных вкладов отдельных участников или, если это не запрещено Уставом общества, третьих лиц;
- в законодательстве существуют строгие требования к процедуре увеличения уставного капитала за счет дополнительных вкладов: сроки внесения вкладов; срок созыва общего собрания по утверждению итогов внесения дополнительных вкладов, когда они вносятся всеми участниками; срок передачи регистрирующему органу документов, необходимых для регистрации изменений, вносимых в учредительные документы. Их нарушение влечет признание увеличения уставного капитала несостоявшимся;
- в отличие от АО процедура увеличения уставного капитала ООО всегда сопряжена с внесением соответствующих изменений в Устав общества.

Не стоит забывать о правилах определения цены размещения акций (стоимости дополнительного вклада), о существовании преимущественных прав акционеров и участников в случае увеличения уставного капитала, о необходимости внесения изменений в реестр акционеров и т.д. Несмотря на сложность и длительность процедуры увеличения уставного капитала, этот способ финансирования имеет хорошие перспективы.

Увеличение размера уставного капитала положительно характеризует лизинговую компанию как потенциального заемщика и, значит, повышает возможности лизингодателя по привлечению кредитных ресурсов в будущем.

Размещение облигаций

Облигация — это не что иное, как договор займа. Следовательно, многое, о чем говорилось в настоящей статье о договорах займа (уплата процентов, срочность и т.д.), распространяется и на работу с облигациями.

Законодательство практически единообразно подходит к регулированию порядка размещения облигаций и АО, и ООО.

О чем необходимо помнить лизинговым компаниям при размещении облигаций:

- решение о размещении облигаций принимается в АО Советом директоров, а в ООО — общим собранием участников;
- размещение облигаций возможно только после полной оплаты уставного капитала;
- номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размера уставного капитала общества либо величины обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для выпуска облигаций.

Из этого следует, что если у лизинговой компании уставный капитал сформирован в размере минимального установленного законом уставного капитала, то выпуск облигаций практически нецелесообразен, если только какое-либо третье лицо (например, учредитель лизинговой компании или потенциальный лизингополучатель) не предоставит обеспечение. Исключение из данного правила предусмотрено для АО, которые вправе также разместить облигации, обеспеченные залогом имущества самого общества (например, имуществом, переданным в лизинг по ранее заключенным обществом договорам).

При отсутствии обеспечения выпуск облигаций допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов.

2. Экономическая эффективность лизингового проекта.

Оценка инвестиционных проектов

Сущность, порядок расчета и особенности применения в оценочной практике показателей экономической эффективности инвестиционных проектов необходимо постоянно изучать. Это обусловлено, с одной стороны тем, что инвестиционный проект выступает либо как самостоятельный объект оценки, либо как один из элементов собственности, выделяемых в затратном подходе наряду с машинами и оборудованием, интеллектуальной собственностью и т.д.

С другой стороны, если целью оценки является купля-продажа собственности, то потенциальный собственник предполагает инвестировать средства, совпадающие с итоговой величиной стоимости, определенной по совокупности трех подходов: доходного, сравнительного и затратного. Следовательно, процесс дисконтирования, осуществленный в доходном подходе, нуждается к корректировке.

Привлекательность инвестиционного проекта может быть оценена по большому числу факторов и критериев: ситуации на рынке инвестиций, состоянию финансового рынка, профессиональным интересам и навыкам инвестора, финансовой состоятельности проекта, геополитическому фактору и т.д. Однако на практике существуют универсальные методы инвестиционной привлекательности проектов, которые дают формальный ответ: выгодно или невыгодно вкладывать деньги в данный проект; какой проект предпочесть при выборе из нескольких вариантов.

Инвестирование с точки зрения владельца капитала означает отказ от сиюминутных выгод ради получения дохода в будущем. Проблема оценки инвестиционной привлекательности состоит в анализе предполагаемых вложений в проект и потока доходов от его использования. Аналитик должен оценить, насколько предполагаемые результаты отвечают требованиям инвестора по уровню доходности и сроку окупаемости.

Для принятия решения по инвестиционному проекту необходимо располагать информацией о характере полного возмещения затрат, а также о соответствии уровня дополнительного получаемого дохода степени риска неопределенности достижения конечного результата.

Различают простые (статические) и усложненные методы оценки, основанные на теории изменения стоимости денег во времени.

Простые методы традиционно использовались в отечественной практике. Методические рекомендации по расчету экономической эффективности капитальных вложений предусматривали систему показателей, отвечающую действующим условиям хозяйствования.

К важнейшим показателям относятся:

1) коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений

$$\mathcal{E} = \Pi / K$$

где Π — годовая прибыль;

K — капитальные вложения;

2) срок окупаемости

$$T = K / \Pi$$

3) показатель сравнительной экономической эффективности, основанный на минимизации приведенных затрат,

$$P_3 = C + E_n \cdot K;$$

где C — текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту;

E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

K — капитальные вложения по каждому варианту.

Отличительной чертой инвестиционного процесса является разрыв во времени, как правило, более одного года, между вложением денег, имущества или имущественных прав и получением дохода. Основным недостатком ранее действовавших отечественных методик было игнорирование временной оценки затрат и доходов.

Переход к рыночным отношениям, принятие законодательных актов, касающихся инвестиционной деятельности, предоставили инвесторам свободу выбора:

- объектов инвестирования;
- критериев оценки экономической эффективности;
- источников финансирования;
- способов использования конечных результатов.

Следовательно, при оценке инвестиционной привлекательности проектов нужно учитывать инфляционные процессы, возможности инвестирования, необходимость обслуживания капитала, привлекаемого для финансирования.

Оценка проектов *усложненными методами* базируется на том, что потоки доходов и расходов по проекту, отраженные в бизнес-плане, несопоставимы. Для объективной оценки надо сравнивать затраты по проекту с доходами, приведенными к их текущей стоимости на момент осуществления затрат, исходя из уровня риска по оцениваемому проекту, т.е. доходы должны быть про дисконтированы.

Экономическая оценка проекта характеризует его привлекательность по сравнению с другими вариантами инвестиций. При оценке инвестиционных проектов с учетом временного фактора используются следующие показатели:

- период (срок) окупаемости проекта;
- чистая текущая стоимость доходов;
- ставка доходности (коэффициент рентабельности) проекта;
- внутренняя ставка доходности проекта;
- модифицированная ставка доходности;
- ставка доходности финансового менеджмента.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, устраняемые в процессе расчета другого показателя. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционного проекта, поэтому только совокупность расчетов позволит принять правильное инвестиционное решение.

Чистая текущая стоимость доходов

Метод чистой стоимости доходов позволяет классифицировать проекты и принимать решения на основе сравнения затрат с доходами по инвестиционному проекту, приведенными к текущей стоимости.

Для расчета показателя чистой текущей стоимости доходов (*ЧТСД*) требуется:

- 1) определить текущую стоимость каждой суммы потока доходов, исходя из ставки дисконтирования периода возникновения доходов;
- 2) суммировать приведенные доходы по проекту;
- 3) сравнить суммарные приведенные доходы с величиной затрат по проекту и рассчитать чистую текущую стоимость доходов:

$$\text{ЧТСД} = \text{ПД} - \text{ПР},$$

где *ПД* — суммарные приведенные доходы;

ПР — приведенные затраты по проекту.

Проекты, имеющие отрицательную величину *ЧТСД*, инвестор отклоняет. При рассмотрении нескольких вариантов предпочтение отдается проекту с максимальной величиной данного показателя. Пример (условный). Рассмотрим методику расчета периода окупаемости. Инвестиционный проект «Уран» требует вложения 1000 ден. ед., прогнозируемый поток доходов составит: в

первый год — 200; во второй год — 500, в третий год — 600, в четвертый год — 800, в пятый год — 900. Ставка дисконта — 15%.

Рассчитываем показатель *ЧТСД* по анализируемому проекту «Уран» с учетом данных таблице1.

Положительная величина *ЧТСД* показывает, насколько возрастет стоимость активов инвестора от реализации данного проекта. Поэтому предпочтение отдается проекту с наибольшей величиной чистой текущей стоимости доходов. Показатель *ЧТСД* относится к категории абсолютных, что позволяет суммировать результаты по отобранным проектам для определения *ЧТСД* по инвестиционному портфелю в целом.

Таблица 1 - Расчет суммарного дисконтирования дохода (ден. ед.)

Поток	Период					
	0	1	2	3	4	5
Денежный, из бизнес-плана	(1000)	200	500	600	800	900
Дисконтированный денежный	(1000)	174	378	395	458	447
Суммарный приведенный поток доходов	(174 + 378 + 394 + 458 + 447) = 1851					
ЧТСД	1851-1000 = + 851					

Недостатки данного показателя таковы:

- абсолютное значение *ЧТСД* при сравнительном анализе инвестиционных проектов не учитывает объема вложений по каждому варианту;
- величина *ЧТСД* по проекту зависит не только от суммы затрат и распределения потока доходов во времени. На результаты существенно влияет применяемая аналитиками ставка дисконтирования. Оценка же уровня риска проводится субъективно.

Рассмотрим влияние ставки дисконтирования на доходность проекта «Уран» (таблица 2).

Таблица 2 - Изменение ЧТСД в зависимости от роста ставки дисконта

Ставка дисконта, %	5	15	25	35	45
Чистая текущая стоимость доходов, ден. ед.	+ 1526	+ 851	+ 410	+ 108	-106

Увеличение ставки дисконта снижает величину реального прироста активов. Следовательно, один и тот же проект в разных условиях, оцененный ставкой дисконта, даст различные результаты и из прибыльного может превратиться в убыточный.

3. Разработка инвестиционного проекта.

Разработка инвестиционного проекта осуществляется с целью обоснования параметров эмиссии и раскрытия информации о проекте потенциальным инвесторам. Для получения компенсации от Правительства Москвы предоставление бизнес-плана инвестиционного проекта также является обязательным.

Описание предприятия и отрасли

При рассмотрении инвестиционного проекта инвесторов, в первую очередь, интересует, в какой отрасли работает предприятие и кто является основными игроками на конкретном рынке.

Отрасль должна быть охарактеризована по следующим позициям:

- виды и ассортимент продукции;
- общая потребность в данном виде продукции;
- стоимостные и натуральные значения объема выпускаемой продукции;
- основные производители продукции с указанием их доли рынка;
- основные потребители;
- средний уровень цен по видам продукции;
- характер отрасли: является ли отрасль развивающейся, стабильной или стагнирующей;
- значимость данной отрасли для социально-экономического развития региона или страны;
- наличие зарубежных конкурентов.

Кроме того, необходимо дать прогнозы развития отрасли в части появления новых продуктов и усовершенствования существующих, возможный характер изменения спроса и предложения.

Предприятие должно быть охарактеризовано с точки зрения его прошлой деятельности. Должны быть описаны его наиболее крупные прибыльные или убыточные операции с раскрытием причин получения прибыли или убытка.

Необходимо сравнить предприятие-эмитент с его конкурентами по следующим показателям:

- ожидаемая доля предприятия в производстве продукции;
- рентабельность продукции;
- оборачиваемость активов;
- производительность труда;
- фондоотдача;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Необходимо охарактеризовать потенциальных конкурентов предприятия с точки зрения их сильных и слабых сторон и произвести сравнительный анализ их продукции с продукцией предприятия-эмитента.

Финансово-экономический анализ деятельности предприятия

Финансово-экономический анализ предприятия осуществляется, на основе данных финансовой отчетности за последние 3 года.

Целями анализа являются:

- оценка современного финансово-экономического состояния предприятия;
- оценка тенденций изменения современного финансово-экономического состояния предприятия в краткосрочной перспективе.

Основными направлениями анализа являются:

- анализ структуры активов и пассивов предприятия;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженности и ее оборачиваемости;

- анализ показателей финансового состояния: показатели ликвидности баланса, структуры капитала, деловой активности рентабельности оборотных активов и собственного капитала;
- анализ затрат на производство, прибыли и рентабельности;
- анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности;
- анализ использования производственных мощностей;
- общая оценка финансово-экономического состояния предприятия.

Финансово-экономический анализ начинается с анализа финансовой отчетности предприятия. На основе бухгалтерского баланса формируется агрегированный аналитический баланс, в котором все активы объединены в группы по ликвидности, а пассивы – по срочности.

На основе аналитического баланса происходит рассмотрение и анализ активов и пассивов предприятия, их доли в общей структуре, динамики в абсолютном и относительном значениях. Внимание уделяется положительным или отрицательным тенденциям в изменении доли тех или иных активов и пассивов.

Затем на основании отчетов о прибылях и убытках составляется агрегированный отчет о финансовых результатах. На его основе происходит анализ объема продаж, производственных затрат, прибыли и рентабельности.

На основании агрегированного баланса и отчета о финансовых результатах рассчитываются различные показатели финансового состояния предприятия:

- Коэффициент общей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.
- Коэффициент абсолютной ликвидности отражает долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.
- Коэффициент общей платежеспособности определяет долю собственного капитала в общей величине источников финансирования предприятия. Данный коэффициент рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса предприятия.
- Коэффициент автономии рассчитывается как отношение величин собственного и заемного капиталов. Для финансово устойчивого предприятия величина коэффициента автономии должна превышать единицу.
- Коэффициент маневренности определяет, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную часть активов – оборотный капитал. Чем больше значение рассматриваемого коэффициента, тем более маневренно предприятие с точки зрения возможности переориентирования при изменении рыночной конъюнктуры.
- Доля собственных источников финансирования текущих активов рассчитывается как отношение чистого оборотного капитала к величине текущих активов предприятия. Нормативного значения, определяющего

долю собственных источников финансирования текущих активов, нет. Рекомендуется рассматривать динамику изменения данного показателя: рост показателя в динамике свидетельствует о росте финансовой устойчивости предприятия.

– Коэффициент иммобилизации определяется соотношением постоянных и текущих активов.

Производственный план

Назначением данного раздела является аргументация выбора производственного процесса по инвестиционному проекту и характеристика технико-экономических показателей согласно проектно-сметной документации. Необходимо представить информацию по производственной обеспеченности выпуска продукции по проекту, разработать меры по развитию производства.

Предприятием составляется программа производства и реализации продукции, в которой указываются планы предприятия по производству и реализации в разрезе видов продукции и сроков. Также указываются принятая технология производства и общие требования, предъявляемые к организации производства.

В данном разделе рассматриваются вопросы, касающиеся материально-технического обеспечения, контроля за качеством выпускаемой продукции, ее реализацией, управления производственным процессом и закупок.

Необходимо указать состав основного оборудования, используемого в производстве продукции, предполагаемых поставщиков оборудования. Также описываются условия поставок (аренда, покупка). Если предприятие собирается использовать лизинг оборудования, то необходимо указать лизингодателя, продавца, условия лизинга, предполагаемый объем лизинговых платежей.

В данном разделе описываются основные виды сырья и материалов с указанием их ориентировочных цен, поставщиков и условий поставок. Если существуют альтернативные источники снабжения сырьем и материалами, то необходимо указать на них.

Далее указывается численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды. Численность работающих и информация об их указывается в следующих разрезах:

- Рабочие, непосредственно занятые производством продукции
- Рабочие, служащие и инженерно-технические работники (ИТР), не занятые непосредственно производством продукции
- Сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организаций
- Сотрудники, занятые сбытом продукции

По приобретаемым основным средствам указывается форма амортизации (простая, ускоренная) и норма амортизационных отчислений. Если предприятие намерено использовать ускоренную амортизацию, то необходимо указать на основание ее применения.

Годовые затраты на выпуск продукции должны быть представлены в разрезе переменных и постоянных затрат. Кроме того, необходимо указать себестоимость единицы выпускаемой продукции или оказываемой услуги.

По строительству, связанному с реализацией проекта, необходимо указать ее стоимость, структуру капитальных вложений, затраты на строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты. Указывается также и общая стоимость инвестиционного проекта. Большое значение в производственном плане должно придаваться и обеспечению экологической и технической безопасности при реализации проекта и организации производства.

Анализ рынка и план маркетинга

В данном разделе должно быть показано, что реализация товара по проекту не вызовет серьезных проблем, должен быть определен объем затрат на сбыт продукции. Инвестору необходимо предоставить убедительные доводы конкурентоспособности инвестиционного проекта. Рыночные оценки данного проекта, основанные на маркетинговых исследованиях и анализе, оказывают прямое воздействие на объем производства и маркетинговый план.

План маркетинга детально раскрывает политику в области торговли и обслуживания, цен, рекламную стратегию, что позволяет достигнуть планируемых объемов продаж по проекту. Выбор маркетинговой стратегии является определяющим на всех стадиях бизнеса – от появления продукции на рынке до его продажи и послепродажного обслуживания. Для рассмотрения и обсуждения проекта намечаются конкретные принципы распространения продукции, методы определения цен, уровень рентабельности на вложенный капитал и другие вопросы маркетинговой политики.

Большое внимание уделяется разработке вопросов качества продукции.

Сильное влияние на план маркетинга оказывает жизненный цикл производимого товара. Обычно жизненный цикл товара имеет следующие стадии: разработка, выход на рынок, рост, зрелость, спад. Однако у многих товаров имеются особенности, связанные с сезонностью, модой, сменой настроений, которые надо учитывать.

Необходимо уделить большое внимание ценовой политике. Рассматривая цену на товары (услуги), необходимо сравнить ее с ценами у основных конкурентов. При этом обращается внимание на затраты по транспортировке, складированию и хранению товара, указываются пути их снижения. Оценивается размер прибыли как разница между отпускной ценой товара и его себестоимостью, а также определяется, достаточен ли размер дохода для получения прибыли после покрытия расходов по доставке товара, торговых издержек, гарантийного и сервисного обслуживания и т. д. Если цена получается выше, чем у конкурентов, то требуется возместить это более высоким качеством товара, лучшим гарантийным и сервисным обслуживанием. Если же цена, наоборот, ниже, чем у конкурентов, то необходимо объяснить, за счет чего продукция может стать прибыльной. Следует связать цену, рынок сбыта и размер прибыли.

Необходимо рассмотреть тактику продаж – конкретные способы, которые будут применяться для продажи и доставки товара. Предприятие может иметь собственные магазины и напрямую обращаться к клиентам

либо продавать продукцию оптовым покупателям. Необходимо описать объемы розничных и оптовых продаж. Если у предприятия есть дистрибьюторы или торговые представители, надо охарактеризовать порядок взаимодействия с ними.

Если предприятие собирается организовывать сервисное и гарантийное обслуживание, то необходимо показать важность этих проблем для потенциального клиента. Нужно указать, какие специальные услуги оказываются клиентам, какие запчасти могут быть переданы вместе с продукцией и какие могут быть получены в дальнейшем, при каких условиях гарантируется возврат денег клиенту.

Особое внимание следует уделить рекламе товара. Необходимо запланировать показ товара по телевидению, в рекламных объявлениях в газетах, выпуск рекламных щитов и специальной рекламной литературе, использование рекламных агентств. Если реклама составляет значительную часть издержек фирмы, отмечается, каким образом эти расходы компенсируются.

Организационный план

Целью составления организационного плана является указание конкретных лиц и организаций, на которые возлагается ответственность за выполнение работ по проекту. Необходимо составить график реализации бизнес-плана с указанием этапов работ, датой их начала и завершения. Кроме того, нужно указать ответственных лиц по каждому этапу реализации инвестиционного проекта.

В организационном плане следует определить порядок контроля за выполнением финансового раздела проекта (за движением денежных средств и своевременностью платежей). Должен быть определен порядок действий финансовых работников при появлении финансовых затруднений в процессе реализации проекта.

В данном разделе должны быть определены исполнители проектных работ (организации, физические лица). Должна быть обеспечена поставка оборудования, в том числе импортного, и указаны ответственные за это люди. Необходимо указать ответственных сотрудников за организацию сбыта произведенной новой продукции.

Финансовый план

Данный раздел является ключевым. В соответствии с ним планируются затраты на реализацию проекта и определяется эффективность проекта. Объем финансирования проекта с указанием его источников должен быть представлен в виде таблицы. Необходимо подкрепить ходатайство о предоставлении средств бюджета г. Москвы сведениями об отсутствии других бюджетных источников финансирования проекта и обязательством целевого использования испрашиваемых государственных средств.

Финансовые результаты реализации инвестиционного проекта показывают распределение выручки, полученной от продажи продукции, и объем чистой прибыли по кварталам и годам.

Исходными данными для определения эффективности инвестиционного проекта служат данные плана денежных поступлений и

выплат. На первые два года реализации проекта показатели определяются с разбивкой по кварталам. Необходимым условием осуществимости проекта является положительное значение показателя денежного потока для каждого интервала времени.

Эффективность инвестиционного проекта оценивается по показателям срока окупаемости, чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, точки безубыточности и бюджетного эффекта.

Срок окупаемости представляет собой период времени с начала реализации проекта до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение. При определении эффективности проекта в расчетах учитывается чистая прибыль и амортизационные отчисления, которые могут быть отнесены только к реализации инвестиционного проекта и не должны отражать результаты текущей хозяйственной деятельности существующего предприятия.

Точка безубыточности (в стоимостном выражении) рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции.

Чистый дисконтированный доход определяется суммой годовых сальдо поступлений и выплат, приведенных к ценам первого года.

Кроме того, в финансовом плане должен отражаться анализ чувствительности проекта, который проводится в целях оценки финансовой устойчивости рассматриваемого проекта при изменении исходных данных:

- объема продаж
- цены реализации
- производственных затрат
- уровня инфляции
- объема инвестиций

Чем шире диапазон параметров, в котором показатели эффективности остаются в пределах приемлемых значений, тем выше «запас прочности» проекта и тем лучше он защищен от колебаний различных факторов, оказывающих влияние на результаты реализации проекта.

Бюджетный эффект инвестиционного проекта определяется как сальдо поступлений и выплат городского и федерального бюджета, связанных с реализацией данного проекта. В расчетах производится дисконтирование объемов поступлений и выплат по годам реализации проекта.

Для анализа целесообразности поддержки реализации бизнес-плана могут быть использованы базовые показатели оценки эффективности инвестиционных проектов:

- Чистый дисконтированный доход;
- Рентабельность инвестиций;
- Срок окупаемости проекта.

В этом случае величины денежных потоков, необходимые для расчета каждого из вышеуказанных показателей, будут рассматриваться только в части денежных средств, инвестируемых и получаемых бюджетом г. Москвы.

Формирование резюме

Вводная часть или резюме проекта – это характеристика проекта, раскрывающая цели проекта и доказательства его выгоды. Резюме проекта составляется на последнем этапе формирования бизнес-плана и содержит краткое общее описание всего проекта. Резюме формируется на основании основных результатов и выводов, полученных в других частях проекта.

ЗАДАНИЕ

Определите стоимость лизингового проекта для лизингополучателя и размер платежей по годам с полной окупаемостью оборудования.

Условия лизингового соглашения и его инвестирования следующие:

Инвестиции в стоимость оборудования, тыс. сум -30000

Срок его полной амортизации, лет – 5

Годовая норма амортизации, % - 20

Срок лизинга, лет – 5

Процентная ставка за кредит, % - 15

Размер комиссионных по лизингу, % - 3

Прочие дополнительные услуги, тыс. сум – 300

Ставка НДС, % - 18

Размер платы за кредитные ресурсы, комиссионные вознаграждения, а также налог на добавленную стоимость определяются от среднегодовой стоимости оборудования.

РЕШЕНИЕ:

Сначала найдем размер платежей по годам, для этого суммируем Процентную ставку (15%) + размер комис. по лизингу (3%) + ставка НДС (18%) =36%

Затем сумму лизинга делим на лет лизинга ($30000 \text{ т.р.} / 5 \text{ л.} = 6000 \text{ т.р.}$)

А 300 т.р - это прочие расходы. Теперь мы можем найти по годам:

$30000 * 36\% + 6000 + 300 = 17100 \text{ тыс. сум}$

$24000 * 36\% + 6000 + 300 = 14940 \text{ тыс. сум}$

$18000 * 36\% + 6000 + 300 = 12780 \text{ тыс. сум}$

$12000 * 36\% + 6000 + 300 = 10620 \text{ тыс. сум}$

$6000 * 36\% + 6000 + 300 = 8460 \text{ тыс. сум}$

Итого стоимость лизингового проекта составляет:

$17100 + 14940 + 12780 + 10620 + 8460 = 63900 \text{ тыс. сум}$

Тема 1.5. Международный лизинг.

Лекция – 2 часа

1. Понятие международного лизинга.
2. Схема международных лизинговых отношений.
3. Регулирование международного лизинга.
4. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге

5. Страхование рисков международного лизинга.

1. Понятие международного лизинга.

Лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга в том случае, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств. Резидентом какого государства в данном случае является поставщик оборудования, не имеет значения. Наиболее сложные сделки международного лизинга могут включать неограниченное число задействованных стран. Главный критерий принадлежности сделки лизинга к сделке международного лизинга заключается в том, являются ли лизингодатель и лизингополучатель резидентами одной страны.

Выгодность применения сделок международного лизинга - в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране. Это можно представить как экспорт налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

Сделки международного лизинга также являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, позволяет привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в какую-либо страну. Несомненным преимуществом международного лизинга для страны арендатора является тот факт, что сумма лизинговых сделок не учитывается в подсчете национальной задолженности, т. е. появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные Международным валютным фондом по отдельным странам. Кроме того, лизинг обеспечивает общее повышение конкуренции между источниками финансирования и уровня капиталовложений.

Первые сделки международного лизинга были заключены американскими лизинговыми компаниями в 50-х годах. Различное оборудование, произведенное в США, было передано по контрактам международного лизинга в другие страны. В этом случае лизингодатель - резидент США - имел возможность применять ускоренную амортизацию предмета договора лизинга, а также получать инвестиционные налоговые льготы, и, таким образом, уменьшать стоимость сделки международного лизинга для лизингополучателя - нерезидента. Позднее к этому опыту прибегли фирмы из Великобритании, Европы. В последнее время данная практика распространилась и в Азии. У каждого из сложившихся сегодня региональных рынков имеются некоторые специфические особенности.

Высокоразвитую систему лизинговых операций, успешно использующую все современные формы лизинга, имеет Великобритания. Однако в последние годы налоговые льготы для лизинговых компаний в Великобритании были существенно снижены. Кроме этого, нормативная база этой страны не поощряет предоставление налоговых освобождений по лизинговым операциям, ориентированным на оказание лизинговых услуг за пределами Соединенного Королевства.

Все виды лизинговых операций активно развиваются в большинстве европейских стран. Наибольшее развитие лизинга, ориентированного на использование налоговых льгот, наблюдается во Франции, Германии и Швеции. В большинстве европейских стран лизингодатель может требовать льгот, обоснованных правом собственности на лизинговое имущество, даже в том случае, если лизингополучатель имеет номинальное право возобновления лизингового договора, что не допускается, например, американским налоговым законодательством.

Хорошо развита система лизинговых отношений в Японии. Японские лизинговые компании активно работают на международном рынке лизинговых услуг, и в последние годы крупнейшие из них открыли офисы в Нью-Йорке, Лондоне, Гонконге, Сингапуре и других странах Юго-Восточной Азии. Японские компании активно выходят на европейский и американский рынки лизинговых услуг. Только в Нью-Йорке успешно работают более 20 представительств лизинговых компаний. Основное направление деятельности японских лизинговых компаний – лизинг воздушных и морских судов. Благополучие лизинговых компаний этой страны объясняется тем, что Экспортно-импортный банк Японии до недавнего времени активно способствовал усилению их влияния на международном рынке лизинговых услуг.

До последнего времени Азия переживала бум развития лизинговых операций. Штаб-квартиры крупнейших лизинговых компаний расположены в Гонконге, Филиппинах, в Южной Корее, на Тайване, в Сингапуре и в Малайзии. Активно развивался лизинг в Индонезии. Китай пошел по пути создания лизинговых компаний в виде совместных предприятий с иностранными инвесторами. Конечно, с середины 1997 г. ситуация на этом рынке несколько изменилась, и лизинговые компании этих в настоящее время испытывают определенные трудности. Однако, по мнению аналитиков, именно лизинговые операции могут в будущем способствовать оживлению рынков в этом регионе. В первую очередь это связано с тем, что использование лизинга в международном масштабе может помочь многим азиатским компаниям увеличить объемы реализации своей продукции на других географических рынках.

В Австралии успешно развивается лизинг, ориентированный в основном на обслуживание внутреннего рынка, а также лизинг с дополнительным рычагом в отношении недвижимости городского значения и строительства муниципального жилья. В стране большое значение придается пакету документов, определяющих условия банковского кредитования коммерческой и жилой недвижимости, в том числе ипотечного кредитования физических лиц.

Международный лизинг получил развитие в последние десятилетия прошлого века благодаря использованию техники построения операций на налоговой основе и с привлечением дополнительных источников финансирования. Примечательно, что в налоговых целях данный вид лизинга главным образом развивается в тех странах, законодательством которых не создано жесткого регулирования арендных операций. США и Англия стали менее заметны на этом рынке, по сравнению с странами Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

2. Схема международных лизинговых отношений

Как и в случае внутреннего лизинга, потенциальный лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества, самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов, предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика.

В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества лизингополучатель обращается к потенциальному лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

- лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
- лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;
- передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями за счет собственных или заемных средств. В случае недостаточности собственных средств, в лизинговой сделке принимают участие коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок.

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

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

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

Как правило, решение вопросов страхования имущественных и финансовых рисков, осуществляется как лизинговыми компаниями, так и лизингодателями.

По лизинговому контракту лизингополучатель обязан произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки.

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

3. Классификация сделок международного лизинга

Классификация аренды и лизинга получила обоснование, как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике.

Как было сказано ранее, к международному лизингу относят те операции, в которых хотя бы один из ее участников не является резидентом страны, в которой осуществляется лизинговая операция, или же все участники лизинга представляют разные страны. При этом такая сделка называется прямой. Когда же участниками международного лизинга являются юридическими лицами одной страны, но при этом капитал лизингодателя частично принадлежит иностранным фирмам, то в данном случае имеет место косвенный лизинг. Обычно объектом такого лизинга является оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя.

В связи с этим, международный лизинг может рассматриваться в трех аспектах:

- экспортный лизинг, при котором зарубежной стороной является сторона арендатора и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны на условиях экспортного контракта;
- импортный лизинг. При этом зарубежной стороной является лизингодатель, и оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта;
- транзитный лизинг, при котором все участники находятся в разных странах.

Анализ международной практики позволяет выделить три основных вида лизинговых сделок:

Лизинг с условной продажей. Эта разновидность лизинга, по существу, представляет собой продажу оборудования с рассрочкой платежа, причем объект лизинга выступает в качестве обеспечения предоставленного фирмой кредита. Срок аренды обычно составляет 75 или более процентов от предполагаемого срока службы имущества. В случае использования лизинга с условной продажей лизингополучатель после истечения срока действия договора имеет право приобрести лизинговое имущество по льготной цене, фиксированной в этом договоре.

Истинный лизинг, ориентированный на оптимизацию налоговых платежей. При использовании данного вида лизинга срок экономической жизни оборудования больше, чем срок действия лизингового договора, а лизингополучатель имеет право приобрести лизинговое имущество по

справедливой рыночной цене после истечения срока действия лизингового договора.

Истинный лизинг, в свою очередь, подразделяется на следующие субкатегории:

Прямой лизинг - в этом случае лизингодатель приобретает лизинговое имущество за счет собственных средств и несет все риски по мобилизации ресурсов, необходимых для приобретения передаваемого в лизинг имущества.

Сублизинг. Часто лизинг осуществляется не на прямую, а через посредника. При этом имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название “сублизинг”.

В международной сфере сублизинговые сделки, получившие название “дабл диппинг”, используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах. Эффективность таких сделок связана с тем, что выгоды от налоговых льгот в одной стране больше, если лизингодатель имеет право собственности, а в другой стране - если лизингодатель имеет право владения. Учитывая данные особенности, лизинговое соглашение может быть построено по следующей схеме: национальная лизинговая компания покупает оборудование (право собственности) и отдает его в лизинг иностранной лизинговой компании (право владения), которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям.

Хеджированный лизинг. Данный вид сделки заключается в предоставлении лизингодателем лизингополучателю части денежных средств для покупки объекта лизинга, при этом остальная часть средств, необходимых для приобретения имущества, перечисляется самим лизингополучателем на нерегрессионной основе.

Лизинг с опционом содержит положение о возможности корректировки лизинговых платежей в течение срока действия лизингового договора. В зарубежной практике этот вид лизинга используется при работе с автотранспортом, предназначенным для эксплуатации на шоссейных автодорогах. Ни грузовой автотранспорт, ни сельскохозяйственная и строительная техника не могут являться объектом лизинга с опционом, что существенно снижает его значимость для лизинговых операций с недвижимостью. В последние годы некоторые лизинговые компании и оффшорные лизинговые компании пытались использовать такого рода лизинг для обеспечения условий реализации своих инвестиционных программ, однако говорить о широком использовании этой формы лизинга не приходится.

В соответствие с международной классификацией все лизингодатели могут быть условно разделены на три группы:

- Специализированные лизинговые компании, которые профессионально работают на рынке лизинговых услуг и выполняют роль финансового посредника между производителем оборудования и лизингополучателем.

- Продавцы и производители лизингового имущества, заинтересованные в реализации своей продукции, которые используют лизинг в качестве средства, стимулирующего потребителя к приобретению производимых ими товаров.
- Спонсоры или партнеры, заинтересованные в завершении того или иного проекта и рассматривающие лизинг как инструмент, позволяющий целевым образом направить инвестиции для реализации проекта. Расширение сферы деятельности этого типа лизингодателей особенно актуально для экономики на современном этапе, когда гарантии и поручительства, выставляемые учредителями и партнерами лизинговых компаний, позволяют достаточно оперативно решать вопросы привлечения ресурсов для осуществления лизинговых сделок.

Многие предприниматели не всегда четко понимают качественные отличия лизинга от традиционной аренды. Международная практика позволяет сформулировать следующие основные критерии, которые рекомендуются к использованию при идентификации лизинговых сделок:

- при организации лизинговой сделки объект сделки всегда выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет или участвует в его приобретении;
- срок лизинга меньше срока фактического износа оборудования и обычно приближается к сроку формальной налоговой амортизации (при аренде срок использования оборудования может быть практически любым и лимитирован только договором);
- по окончании срока действия лизингового договора лизингополучатель может продолжить использование лизингового оборудования по льготной цене или приобрести лизинговое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя, как правило, выступает специализированная лизинговая компания.

4. Регулирование международного лизинга.

К сделкам международного лизинга относятся договоры, лизингодатель и лизингополучатель которых находятся в разных государствах. В данном случае не имеет значения нахождение продавца имущества. Под местом нахождения имеется в виду место нахождения юридического лица, но не его филиала или представительства, даже если оно зарегистрировано, либо аккредитовано на территории другого государства. Следовательно, если в сделке участвует филиал или представительство, то их местонахождение должно определяться местонахождением юридического лица, которое их создало.

Вопросы, связанные со сделками международного лизинга, решаются с учетом положений международного права. Существуют три возможных варианта права применимого к лизинговым операциям данного вида:

Право страны, избранное сторонами сделки. Применяется, если стороны определили право при совершении сделки, либо в результате последующего соглашения сторон. Здесь не существует никаких ограничений в выборе. Это может быть как право страны лизингодателя или лизингополучателя, так и право любой другой страны.

Таможенное регулирование лизинговых операций

Действующее таможенное законодательство предусматривает, что товары, ввозимые на территорию страны по лизинговым сделкам, могут ввозиться в соответствии с двумя таможенными режимами - режим выпуска товаров для свободного обращения и режим временного ввоза товаров. В случаях, когда товары вывозятся по договорам лизинга с таможенной территории республики Узбекистан, то могут применяться соответственно режимы экспорта или временного вывоза.

В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения лицо, осуществляющее ввоз предмета лизинга, обязано уплатить все таможенные пошлины, платежи, а также налог на добавленную стоимость, в полном объеме. Ставки таможенных пошлин в стране колеблются в пределах от 5% до 30% от таможенной стоимости товара. Предмет лизинга, ввезенный в режиме выпуска для свободного обращения, может быть вывезен только в режиме экспорта, что подразумевает уплату таможенных платежей на основании Таможенного Кодекса РУз. Экспорт товаров осуществляется при условии оплаты вывозных таможенных пошлин и внесения иных таможенных платежей, соблюдения мер экономической политики и выполнения других требований, предусмотренных таможенным законодательством РУз.

Таможенное оформление товаров, являющихся предметом лизинговых соглашений, может также осуществляться в режиме временного ввоза или вывоза. При применении этого таможенного режима временно ввозимые или вывозимые товары подлежат частичному освобождению от уплаты таможенных пошлин и налогов. Временно ввозимые или вывозимые товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа.

При использовании режима временного ввоза таможенные пошлины и налоги уплачиваются за каждый полный или неполный месяц из расчета 3 процента от суммы, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. Указанная сумма таможенных пошлин и налогов исчисляется в долларах США. При исчислении этой суммы применяются ставки таможенных пошлин и налогов, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявленным режимом временного ввоза (вывоза). Рассчитанные суммы периодических таможенных платежей уплачиваются предварительно, в сроки установленные таможенным органом. Таможенный орган не вправе требовать уплату периодических таможенных платежей более чем за 3 месяца сразу. При этом применяется курс доллара США, действующий на день фактической уплаты.

Общая сумма таможенных пошлин, налогов, взимаемых при временном ввозе с частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов, не должна превышать суммы таможенных пошлин, налогов, которые подлежали бы уплате на момент ввоза, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. В случае, если указанные суммы станут равными, то товар считается выпущенным для свободного обращения или вывезенным в соответствии с

таможенным режимом экспорта. Однако вряд ли это возможно, если учесть, что максимальный срок применения этого режима 2 года. В день истечения установленных сроков невозвращенные временно ввезенные или вывезенные товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму либо помещены на склады временного хранения.

Уплаченные суммы периодических таможенных платежей при обратном вывозе либо заявлении товаров к иному таможенному режиму не возвращаются. Но в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для свободного обращения, а временно вывезенных товаров - к таможенному режиму экспорта, уплаченные суммы периодических таможенных платежей засчитываются в суммы таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в связи с помещением товаров под указанные таможенные режимы.

При этом применяются ставки таможенных пошлин, налогов и курс иностранных валют, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявлением таможенного режима для свободного обращения или экспорта, а таможенная стоимость - на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза. За фактически использованную отсрочку либо рассрочку уплаты таможенных пошлин, налогов за время нахождения товаров под таможенным режимом временного ввоза (вывоза) взимаются проценты по ставкам ЦБ РУз.

Проценты по отсроченным таможенным платежам могут сделать сам режим экономически неэффективным. Процесс вывоза лизингового оборудования сопряжен с непредсказуемыми трудностями и недопустимо высокими издержками. В случае финансового лизинга, когда не предполагается, что оборудование будет вывезено из страны “временный импорт” не приемлем, так как предполагает вывоз оборудования из страны с последующей возможностью его реимпортирования.

Если используется режим временного ввоза, лизингополучатель назначается агентом лизингодателя и осуществляет таможенные платежи каждый месяц. В противном случае для осуществления этих платежей, лизингодатель должен иметь своего представителя в стране.

Иностранный лизингодатель не имеет реальных способов контроля за вывозом предметов лизинга, так как все действия, связанные с таможенным оформлением на территории страны, должны проводиться лицом, которое ввезло такие объекты. Даже если имущество в стране задерживается на таможне не по вине лизингодателя, последнему все равно приходится платить штраф и значительную плату за хранение этого имущества.

Процесс продления срока временного импорта довольно трудоемкий и неопределенный. В том случае, если срок не продлен вовремя, приходится платить серьезные штрафы.

Если оборудование, временно импортированное в страну, не реэкспортируется из республики вовремя, оно может быть арестовано на том основании, что нарушены или якобы нарушены правила временного ввоза и товар находится в РУз нелегально.

Если оборудование включает в себя автомобили или другие транспортные средства, то взимается залог в виде наличного платежа в размере всей суммы отсроченной таможенной пошлины, которая обычно взимается при ввозе. Данная сумма кладется на депозит и будет возвращена при вывозе оборудования, но проценты по этому депозиту не выплачиваются.

Кроме того, согласно действующему таможенному законодательству товары, ввозимые в качестве вклада в уставный капитал, и соответственно освобожденные от таможенных пошлин и платежей, могут сдаваться в аренду. Таким образом, если после введения в действие Части II Налогового кодекса лизинговые операции лишатся имеющихся на данный момент льгот, то простая аренда может стать более выгодна, нежели лизинг.

4. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге

Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге используется, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в странах-участницах Конвенции или, если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран-участниц Конвенции

Право страны лизингодателя. Применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией, и стороны не определили применимое право. Следовательно, законодательство о лизинге будет применяться к сделкам международного лизинга, где местным юридическим лицом является лизинговая компания.

Конвенция УНИДРУА о международном лизинге была заключена в 1988 году как попытка унификации основных положений, касающихся операций международного лизинга. Необходимость ее принятия была вызвана, прежде всего, тем, что разные законодательные системы рассматривали лизинговые сделки с различных позиций. Конвенция регулирует вопросы, возникающие при заключении и исполнении договоров, заключаемых в связи с операциями по лизингу, сторонами которых являются коммерческие организации из разных стран.

Узбекистан присоединилась к Конвенции 26 мая 2000 года. В настоящее время участниками Конвенции является 8 стран - Россия, Беларусь, Венгрия, Италия, Латвия, Нигерия, Панама и Франция.

Конвенция не противоречит законодательству РУз и не требует внесения изменений в действующие законодательные акты. Это означает, что принципиальный подход к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом обороте РУз, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными контрагентами, будет унифицированным. На практике такой унифицированный подход должен помочь предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга.

Поскольку при разработке нашего законодательства были использованы многие нормы, закрепленные в Конвенции, рассмотрим некоторые различия, которые имеются в регулировании лизинга законодательством РУз и Конвенцией:

Отсутствие возвратного лизинга;

Договор лизинга, как правило, должен быть заключен к моменту приобретения оборудования, хотя допускается и более позднее заключение лизингового соглашения. законодательство РУз о лизинге вообще не рассматривает этот вопрос;

Некоторые различия в видах имущества, которое может быть предметом лизинга. По Конвенции предметом лизинга может быть комплектное оборудование, средства производства и иное оборудование. Таким образом, Конвенция не предусматривает передачи в лизинг, например, предприятия, что является допустимым по нормам нашего законодательства;

Сроки договора лизинга.

- По Конвенции совокупные лизинговые платежи по лизинговому соглашению должны соответствовать всей или существенной части амортизации оборудования. Закон хотя и устанавливает аналогичное требование, но оно является недействительным;
- При существенном нарушении договора лизингополучателем лизингодатель в праве потребовать ускоренной выплаты лизинговых платежей, если это предусмотрено договором, или расторгнуть договор с направлением заблаговременного уведомления лизингополучателю. В последнем случае - истребовать оборудование из владения лизингополучателя и взыскать убытки. Критерием для определения размера убытков является разница между суммой, которую мог получить лизингодатель при надлежащем выполнении лизингополучателем договора, и фактически полученными суммами;
- Ответственность за поставку недоброкачественного имущества. Лизингополучатель имеет в отношении лизингодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга, и арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение. По законодательству РУз мера ответственности за поставку недоброкачественного имущества зависит от того, кто осуществлял выбор продавца и имущества (лизингодатель или лизингополучатель) и от значительности недостатков имущества.

В Конвенции установлены общие нормы регулирования международных лизинговых операций, которые в зависимости от конкретных условий могут уточняться участниками сделки по их усмотрению. Основной особенностью концепции, положенной в основу данного соглашения, является принятие во внимание экономически и юридически тесно связанные между собой трехсторонние отношения изготовителя оборудования, арендодателя этого имущества и его арендатора, причем существенным образом учитываются интересы последнего.

5. Риски и страхование сделок международного лизинга

Вопрос о гарантиях является неперенной составляющей при заключении любой без исключения лизинговой сделки. При проведении переговоров с потенциальным лизингополучателем лизинговые компании стремятся выявить все возможные меры для финансового обеспечения своих рисков. Не предложив лизинговой компании ликвидной стопроцентной гарантии

исполнения своих обязательств, вновь образованные предприятия, либо предприятия, не имеющие хорошей кредитной истории практически не имеют возможности получить оборудование в лизинг даже для высокорентабельного проекта, безупречного с точки зрения планирования бизнеса. В случае, если предприятие может доказать свою устойчивость на протяжении длительного (несколько лет) периода и платежеспособность на момент заключения сделки, лизинговые компании, предварительно изучив финансово-хозяйственную деятельность предприятия - лизингополучателя и убедившись в его надежности, неохотно, но все же соглашаются разделить с ним финансовые риски по сделке.

Одним из факторов, осложняющих сделки международного лизинга, является то, что лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами разных государств, в которых существует своя юридическая система. Таким образом, сделка должна отвечать требованиям законодательств двух государств одновременно. Естественно, что налоговые последствия сделок международного лизинга отличаются от сделок внутреннего лизинга. Сделка, которая может быть классифицирована как сделка финансового лизинга в одной стране, будет признана арендой или даже продажей в рассрочку в другой стране. Поскольку в данном случае к лизингополучателю будет применяться другой налоговый режим, то это может повлечь за собой гораздо большие расходы, чем планировалось ранее.

Для лизингодателя крайне важно отследить, насколько ясны и эффективны нормы законодательства, которые регулируют процедуру возврата лизингового оборудования в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств по сделке. Также необходимо обратить внимание на местное законодательство, регулирующее процедуру банкротства предприятий, или признание предприятия неплатежеспособным. Эти риски можно снизить выбором для регулирования сделки международного лизинга хорошо известной правовой системы, в которой уже отработаны прецеденты различных ситуаций, возникающих при осуществлении подобных сделок. Основными видами рисков, возникающими в практике международного лизинга, являются):

Риски возникновения дополнительных налоговых выплат. Использование предмета договора лизинга в стране лизингополучателя может привести к тому, что лизингодатель-нерезидент будет вынужден выплачивать дополнительные налоги, связанные с тем, что имущество, принадлежащее ему на праве собственности, находится на территории данной страны.

Обычно на лизинговые платежи в стране лизингополучателя начисляется налог на доходы иностранных юридических лиц, который должен удерживаться плательщиком (лизингополучателем). В случае, если между государствами, резидентами которых являются стороны лизинговой сделки, нет договора об избежании двойного налогообложения, то этот налог может явиться серьезным препятствием к развитию международных лизинговых операций между этими странами. Обычно участники сделки международного лизинга должны прийти к соглашению, каким образом лизингополучатель будет возмещать расходы как лизингодателя-нерезидента, так и кредитора-нерезидента по выплате налогов на доходы иностранных юридических лиц.

Кредитные риски. Другая проблема, с которой могут столкнуться участники сделки международного лизинга - это оценка кредитных рисков в стране лизингополучателя. Дело в том, что критерии, которые применяются к оценке кредитоспособности, могут кардинально различаться, особенно, если лизингодатель является резидентом страны с развитой рыночной экономикой, а лизингополучатель - резидент страны с развивающейся экономикой. Как правило, доля заемного финансирования в капитале компаний развивающихся стран значительно выше, чем допускается в странах с развитой экономикой. Кроме того, лизингодателю часто бывает трудно обнаружить какую-либо информацию, относящуюся к деятельности компании - потенциального лизингополучателя.

Необходимо оценить, насколько просто будет изъять имущество в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств и в последствии реализовать это имущество. Одним из возможных выходов могут быть гарантии местного Правительства или Центрального банка, и, в некоторых случаях, страхование политических рисков.

Риски, связанные с осуществлением конкретного проекта. Обычно предметом сделок международного лизинга является транспортное оборудование (самолеты, железнодорожная техника, автомобили), либо другое единичное оборудование (телекоммуникационное или типографское оборудование). В данном случае лизингодатель подвержен риску неплатежей со стороны лизингополучателя и риску потери оборудования, который уменьшается посредством страхования имущества - предмета лизинга. Однако, если имущество, предоставляемое по контрактам международного лизинга, является частью какого-либо крупного проекта, возникают дополнительные риски, а именно:

Политические риски. Данная категория рисков может включать в себя изменения в местном законодательстве, которые могут привести к возрастанию издержек, связанных с осуществлением сделки. Также в эту категорию входят риск возможной экспроприации, национализации, прямого или косвенного вмешательства государства в осуществление проекта и политическая нестабильность.

Риски, связанные с поставками сырья и материалов. Обусловлены, прежде всего, тем, что многие проекты (например, нефтеперерабатывающие предприятия) в высокой степени зависят от объемов и своевременности поставки сырья.

Риски, связанные с реализацией продукции, подразумевают необходимость в существовании постоянного числа стабильных покупателей продукции, выпущенной в результате осуществления данного проекта.

Валютные риски. Возникают вследствие того, что практически во всех странах с развивающейся экономикой крупные проекты генерируют доходы в местной валюте, тогда как лизинговые платежи практически всегда привязываются к свободно конвертируемой.

Наиболее существенными факторами, которые необходимо принять во внимание, заключая сделку международного лизинга, являются:

- валюта, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей. Какая из сторон будет подвержена риску изменения курса валюты.
- процедура получения доходов, генерированных на территории другого государства (репатриация доходов).
- наиболее подходящий способ уменьшения инфляционных рисков.
- потенциальные изменения в социально-политическом климате страны на время действия лизингового договора.

Существует несколько способов снижения коммерческого риска для инвестора:

Распределение риска между другими участниками проекта. Распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем выше доля риска, тем сложнее найти инвестора.

Диверсификация рисков. Диверсификация представляет собой процесс распределения вкладываемых средств между различными объектами вложения, которые технологически не связаны между собой. Вложение средств инвестора в несколько различных проектов вместо одного увеличивает вероятность получения им среднего дохода в несколько раз и соответственно в такое же число раз снижает степень риска.

Лимитирование рисков. Лизинговые компании или лизинговые подразделения банковских структур используют дополнительный метод снижения рисков в виде введения лимитирования лизингополучателя, то есть установление предельных сумм на одного заемщика. Лимит может быть установлен в виде фиксированной суммы или в процентном отношении к величине собственного, привлеченного капитала компании. Подобный способ снижения рисков зачастую регламентируется законодательством страны и позволяет сохранять устойчивость финансовой системы в целом.

Страхование сделки от возможных убытков. Страхование финансовых рисков является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. Для лизингодателя страхование - это одна из статей затрат, которая не может превышать сумму получаемой прибыли, так как в этом случае сделка становится нерентабельной. Помимо страхования финансовых рисков, может использоваться страхование оборудования, страхование грузов, страхование риска подрядного строительства и др. В зависимости от конкретного проекта могут применяться различные виды страхования.

Снижение степени риска путем резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств является еще одним способом снижения риска, предусматривающим установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимым для преодоления сбоев в выполнении проекта. Для определения суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо иметь оценку потенциальных последствий рисков, учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта. Даже успешные проекты могут столкнуться с временным снижением доходов из-за краткосрочного падения спроса на

производимый продукт или снижения цен из-за перепроизводства продукта на рынке. Это может потребовать от инвестора использовать резервные фонды для дополнительного финансирования для изменения масштабов проекта. Резервный фонд должен поддерживаться на определенном уровне в течение всего срока лизингового договора.

С точки зрения инвестора очень важно проанализировать стратегию реализации проекта с учетом рискованных ситуаций, разработать методы снижения рисков, включая резервирование части средств на непредвиденные расходы. Лизингополучатель должен работать в тесном контакте с лизингодателем для обеспечения полноты информации.

Тема 1.6. Лизинговые институты и их развитие.

Лекция – 2 часа

1. Объективная необходимость в лизинговых институтах.
2. Характеристика лизинговых институтов.
3. Ассоциация лизингодателей Республики Узбекистан.

1. Объективная необходимость в лизинговых институтах.

ЛИЗИНГОВЫХ ИНСТИТУТ - по законодательству РУз юридическое лицо, созданное в любой организационно-правовой форме, допускаемой законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности, осуществляющее деятельность исключительно по лизинговым операциям.

Лизинговые институты могут осуществлять свою деятельность на рынке лизинговых услуг в качестве: а) посредника (лизингового брокера); б) консультанта; в) лизинговой кампании. Деятельность посредника заключается в выполнении брокерских функций при организации заключения лизинговых сделок и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения. Деятельность консультанта состоит в оказании консультативных услуг по поводу лизинговых отношений. Деятельность лизинговой кампании - организация лизинговых операций и выдача гарантий участникам лизинговых отношений.

Известно, что правительство Узбекистана планирует освоить в 2012 году иностранные инвестиции в размере \$3,198 млрд.

Согласно постановлению президента Узбекистана «Об инвестиционной программе Республики Узбекистан на 2012 год», в Республике в этом году будут реализовано 144 инвестиционных проектов.

В частности, Узбекистан планирует привлечь \$900,7 млн. по 47 проектам за счет иностранных кредитов под гарантию правительства. За счет прямых иностранных инвестиций в 2012 году будет освоено \$2,297 млрд. по 97 проектам.

Топливо-энергетический сектор Узбекистана в 2012 году освоит наибольший объем иностранных инвестиций - \$2,179 млрд. по 43 проектам. При этом нефтегазовый сектор привлечет \$1,894 млрд. прямых инвестиций по 34 проектам.

И в этом плане роль лизинговых услуг не мало важно, и поэтому со стороны государства уделяется большое внимание по развитию рынка лизинговых услуг страны.

2. Характеристика лизинговых институтов.

В Узбекистане осуществляют деятельность три типа лизинговых институтов: 1) организации, для которых лизинг не является основной деятельностью; 2) местные организации, зарегистрированные в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, для которых лизинге является основной целью; 3) программы и проекты международных и зарубежных организаций, не зарегистрированные в качестве хозяйствующих субъектов в Узбекистане. Из всех возможных лизинговых услуг стране предоставление микролизинга превышает общее число других видов лизинга.

3. Ассоциация лизингодателей Республики Узбекистан.

Ассоциация лизингодателей Узбекистана была создана 15 апреля 2005 года Министерством юстиции Республики Узбекистан.

Цель создания Ассоциации – качественное расширение рынка лизинговых услуг, дальнейшее развитие лизинговых операций в Узбекистане.

Основные задачи ассоциации:

- дальнейшее усовершенствование лизингового законодательства;
- организация и проведение различных образовательных курсов и семинаров для лизингодателей;
- представление субъектов лизинговых отношений на международном уровне.

Тема 1.7. Учет лизинговых платежей.

Тема 1.7.1. Состав, виды и формы лизинговых платежей.

Лекция – 2 часа

1. Состав лизинговых платежей.
2. Виды и формы лизинговых платежей.

1. Состав лизинговых платежей.

Одним из наиболее сложных элементов проектирования лизинговой сделки и подготовки договора лизинга является определение суммы лизинговых платежей. Этот этап работы чрезвычайно важен как для лизингодателя, так и для лизингополучателя, поскольку в зависимости от его результата будет формироваться конечная стоимость лизинговых услуг. Расчет экономически обоснованного размера платежей, обеспечивающего лизингодателю определенный уровень доходности, а лизингополучателю приемлемый в конкретных условиях уровень затрат, является одним из основных этапов в проектировании лизинговой сделки.

Для лизингодателя важно учесть и отразить в лизинговых платежах все понесенные им расходы по лизинговой сделке:

- во-первых, связанные с исполнением договора купли-продажи (т.е. расходы по привлечению кредитных ресурсов, по оплате стоимости имущества продавцу, транспортировке имущества, уплате налогов, пошлин и т.д.),

- во-вторых, расходы, связанные с исполнением договора лизинга с лизингополучателем (расходы по подготовке и проведению сделки – заработная плата персонала, аренда помещения, амортизация офисного оборудования, командировочные, транспортные расходы, канцелярские товары, расходы по контролю за имуществом, расходы по страхованию, в том случае, если это возложено по договору на лизингодателя, компенсация расходов лизингодателю за использованные им собственные средства, уплата текущих налогов, сборов, дополнительные услуги по договору лизинга и т.д.).

Кроме того, лизингодатель должен включить в общую стоимость лизинга ту прибыль, которую он должен получить за предоставленные лизинговые услуги, включая рисковую премию.

В свою очередь, лизингополучателю важно разобраться в методике расчета лизинговых платежей, составе учитываемых элементов платежа и в дальнейшем контролировать лизингодателя в обоснованности проведения соответствующих расчетов.

Понятие «лизинговые платежи» представляет, по сути дела, стоимость предмета лизинга для лизингополучателя. В состав лизинговых платежей, которые будет во время выполнения договора лизинга выплачивать предприятие-лизингополучатель лизингодателю, должны входить следующие элементы:

1) амортизация имущества. Напомним, что все амортизируемое имущество объединяется в десять групп в зависимости от сроков их полезного использования и принимается на учет по первоначальной (восстановительной) стоимости. При определении первоначальной стоимости амортизируемого имущества, являющегося предметом лизинга, признают сумму расходов лизингодателя на его приобретение, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с нормами главы 25 «Налог на прибыль организации» Налогового кодекса Российской Федерации. С 1 января 2002 года амортизация имущества может начисляться:

а) на основе двух методов - линейного и нелинейного (метод уменьшающегося остатка).

б) ускоренным методом с коэффициентом ускорения (для большинства видов имущества) - не выше 3, замедленным методом начисления (например, с коэффициентом 0,5 или 0,7). В публично-правовых актах по лизингу в России были установлены коэффициенты ускоренной амортизации - одни из самых высоких в мире. Сделано это было не только для минимизации рисков лизингодателей и быстрее возврата ему вложенных в лизинговый проект средств. Для многих российских банков в настоящее время выдача кредитов на период свыше 3-4-х лет является малореальным делом. В значительно большей степени введение механизма ускоренной амортизации было обусловлено намерением предоставить льготы (преференции) лизингополучателям в части сокращения у них налогооблагаемой базы прибыли. Здесь нет противопоставления интересов участников лизинговой операции. Эта льгота

также позволяет ускорить и возврат лизингодателю, инвестированных им средств;

2) плата за финансовые ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления лизинговой сделки (например, кредиты банка или собственные средства лизинговой компании). Стоимость этих ресурсов колеблется в зависимости от положения на валютном и рублевом кредитном рынке. В конце 2002 г. стоимость кредитов на российском рынке на срок до трех лет составляла в валюте – 11-13%; в рублях – 16-20%;

3) лизинговая маржа лизингодателя. В ряде случаев пользуются еще и такой терминологией: комиссионные выплаты, комиссионное вознаграждение и т.п. Лизинговая маржа включает в себя собственные расходы лизингодателя и получаемую им прибыль. Причем в состав расходов (затрат) лизингодателя могут входить и оплата услуг лизинговым брокерам в соответствии с соглашением между ними. В 2001-2002 гг. наиболее часто маржа лизинговых компаний, работающих в Российской Федерации, была на уровне 3-5% без учета налогов и сборов;

4) рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных видов рисков, с которыми сталкивается лизингодатель в ходе реализации проекта, например, финансовые риски (риски невозврата лизинговых платежей). Риск учитывается в цене лизинговых услуг. При этом больший риск сопровождается более высокими ставками лизинговых платежей. Необходимо иметь в виду, что рисковая премия лизингодателя может быть учтена в ставке лизингового процента;

5) плата за оказываемые лизингодателем дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные в лизинговом договоре, например, консалтинговые, юридические, технические, а также приобретение у третьих лиц: прав на интеллектуальную собственность («ноу-хау»), лицензионных прав, прав на товарные знаки, марки, программное обеспечение); товарно-материальных ценностей, необходимых в период проведения монтажных и пуско-наладочных работ и т.д.

6) плата за различные формы страхования (имущества, переданного в лизинг, возврата лизинговых платежей и т.д.), если они осуществлялись лизингодателем;

7) сумма налогов, выплачиваемых лизингодателем за сдаваемое в лизинг имущество, например, налог на добавленную стоимость, налог на имущество (если имущество находится на балансе лизингодателя) и т.д.

Необходимо иметь в виду, что каждая конкретная лизинговая сделка требует со стороны лизинговой компании индивидуального подхода, позволяющего учесть все нюансы и обстоятельства, в которых работает лизингополучатель, а также различные виды и формы гарантий, которые он может предоставить лизингодателю.

2. Виды и формы лизинговых платежей.

На рисунке 1 представлена классификационная характеристика видов лизинговых платежей. В зависимости от формы платежа различают:

- денежные платежи, когда платеж производится за счет денежных средств;
- компенсационные платежи, когда расчеты производятся либо товарами, либо путем оказания встречной услуги лизингодателю;
- смешанные платежи, когда, наряду с денежными выплатами, допускаются платежи товарами или услугами.



Рис. 1. Классификация лизинговых платежей

В отечественной практике случаи лизинговых соглашений с вариантами расчетов в смешанной и компенсационной формах на сегодняшний день являются исключением из общего правила расчетов в денежной форме. Это объясняется, с одной стороны, неразвитостью лизингового рынка в нашей республике по сравнению с западноевропейским, а с другой, — спецификой функционирования отечественного рынка (высокая инфляция; работа исключительно с привлеченными средствами, которые следует возвращать в оговоренный срок в денежной форме; практически отсутствующая конкуренция на данном сегменте рынка).

В зависимости от применяемого метода начисления лизинговых платежей различают:

платежи с фиксированной общей суммой. Лизинговая плата в этом случае включает отчисления на погашение стоимости объекта лизинга, плату за пользование заемными средствами, сумму комиссионного вознаграждения лизингодателю и плату за предоставленные им дополнительные услуги по сделке, а также может включать страховые платежи;

платежи с авансом (депозитом), когда лизингополучатель имущества сначала предоставляет лизингодателю аванс в момент подписания соглашения в установленном размере, а затем после подписания акта приемки оборудования

в эксплуатацию выплачивает периодическими взносами общую (за минусом аванса) сумму лизингового платежа;

минимальные платежи, представляющие собой сумму всех лизинговых платежей, которые должен произвести пользователь за весь период лизинга (погашение стоимости, плата за пользование заемными средствами, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги лизингодателя и страховые платежи), а также сумму, которую он должен уплатить, если намерен приобрести имущество в собственность после окончания срока лизингового соглашения;

неопределенные платежи, расчет которых базируется на некотором установленном в соглашении проценте, определяемом по какому-либо основанию. За основание по взаимному соглашению могут приниматься объем реализации продукции, произведенной с помощью объекта лизинга, сумма по полученной от реализации прибыли, интенсивность использования объекта лизинга (в основном при лизинге автомобилей) или другие параметры.

В отечественной практике не встречаются лишь неопределенные платежи, которые получают все большее распространение на европейском рынке. Как отмечает немецкий исследователь д-р Бернхард Вислейтнер в обзоре немецкого рынка лизинга автомобилей: «Уже существует предложение лизинговых контрактов, для которых лизинговые платежи рассчитываются на базе пробега автомобиля. Это специальный тип мокрого лизинга, полностью ориентированный на интенсивность использования. Фактически такое предложение может рассматриваться только для определенного диапазона использования, т.к. плата при минимальной интенсивности использования не покрыла бы финансовых расходов, а при максимальной интенсивности использования - расходов на ремонт и обслуживание». Отсутствие лизинговых соглашений с расчетом платежей по данной методике объясняется неразвитостью белорусского рынка лизинговых услуг по сравнению с европейским и вследствие этого отсутствием конкуренции.

По периодичности выплат выделяют:

периодические платежи (ежегодные, ежеквартальные, ежемесячные), уплачиваемые по согласованному сторонами контрактному графику выплаты лизинговых платежей, который прилагается к лизинговому соглашению;

единовременные платежи, применяемые в сочетании с периодическими взносами в случае если в соглашении предусмотрены выплата лизингодателю аванса или какие-либо дополнительные условия.

При разговоре о периодических платежах следует отметить, что в Беларуси распространена лишь форма расчетов с ежемесячными платежами. Объяснением этому служит высокий уровень инфляции, что делает лизинговые соглашения нерентабельными для лизингодателей при ежеквартальных и ежегодных формах расчетов.

С учетом финансового состояния и платежных возможностей лизингополучателя в соглашении могут устанавливаться различные варианты уплаты лизинговых платежей, среди которых различают:

постоянные, представляющие собой равные платежи, вносимые лизингополучателем в определенные контрактом сроки (ежемесячно, ежеквартально, каждое полугодие);

с постоянным темпом изменения:

а) с увеличивающимися размерами, применяемые, в основном, лизингополучателями с неустойчивым финансовым положением, когда на начальном этапе лизинга пользователю удобнее вносить лизинговую плату небольшими взносами, а затем по мере освоения оборудования и наращивания темпов выпуска производимой на нем продукции увеличивать их;

б) с уменьшающимися размерами (ускоренные платежи), используемые лизингополучателями с устойчивым финансовым положением, когда в начальный период лизинга пользователь предпочитает погасить большую часть своей задолженности лизингодателю;

с равным погашением основного долга;

с погашением основного долга по графику платежей, когда лизингополучатель при заключении лизингового договора определяет наиболее благоприятный график погашения (например, отсутствие погашения в зимние месяцы).

В Республике, в основном, применяется система начисления лизинговых платежей с равным погашением основного долга. Причиной этому служит особенность отечественного рынка лизинговых услуг, когда лизингодатели для осуществления сделок используют не собственные финансовые ресурсы, а банковский кредит, условием которого обычно является жесткий график погашения основной задолженности. В странах Западной Европы наибольшее распространение получил вариант постоянных лизинговых платежей, т.к. он в ряде случаев является наиболее удобным для лизингополучателя. Последний в этом случае может заранее запланировать постоянную статью расходов на размер подлежащих выплате лизинговых платежей.

Тема 1.7.2. Методика и способы расчета лизинговых платежей.

Лекция – 2 часа

1. Методика и способы расчета лизинговых платежей.
2. Использование имущества и его возврат

1. Методика и способы расчета лизинговых платежей.

Существуют ряд методик расчета лизинговых платежей. Некоторые из них были намеренно упрощены для ясности в понимании специалистов, пришедших в лизинговый бизнес в середине девяностых годов. Методика, которую в 1993 году предложила Е.Н.Чекмарева, была использована в опубликована в Методических рекомендациях по расчету лизинговых платежей утвержденных 16 апреля 1996 г. Министерством экономики Российской Федерации.

Расчет общей суммы платежей по финансовому лизингу предлагалось осуществлять по следующей формуле:

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (1)$$

где: ЛП - общая сумма лизинговых платежей;

АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества-объекта договора лизинга;

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Амортизационные отчисления рассчитываются следующим образом:

$$\text{АО} = \frac{\text{БС} \times \text{На}}{100}, \quad (2)$$

где: БС – балансовая стоимость имущества-предмета договора лизинга;

На – норма амортизационных отчислений, в процентах.

Если в договоре лизинга предусмотрена ускоренная или замедленная амортизация имущества, то в таком случае, показатель На увеличивается или уменьшается, путем умножения на коэффициент ускорения «не выше 3» или на коэффициент замедления «не выше 0,5».

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества – предмета договора лизинга рассчитывается по формуле:

$$ПК = \frac{КР \times СТ_k}{100}, \quad (3)$$

где: ПК – плата за используемые кредитные ресурсы;
СТ_к - ставка за кредит, в процентах годовых.

При этом имеется в виду, что в каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества – предмета договора лизинга:

$$КР_t = \frac{Q \times (Осн + Оск)}{2}, \quad (4)$$

где: КР_t – кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году;

Осн и Оск – расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и на конец года;

Q – коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, коэффициент Q = 1.

В методических рекомендациях предусмотрено, что комиссионное вознаграждение (маржа лизинговой компании) может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

- а) от балансовой стоимости имущества – предмета лизинга;
- б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этими условиями расчет комиссионного вознаграждения осуществляется:

- по формуле (5а):

$$КВ_t = p \times БС, \quad (5a)$$

где: p – ставка комиссионного вознаграждения, в процентах годовых от балансовой стоимости имущества;

БС – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга;

- по формуле (5б):

$$КВ_t = \frac{Осн + Оск}{2} \times \frac{СТ_v}{100}, \quad (5b)$$

где: Осн и Оск - то же, что и в формуле (4);

СТ_в - ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества - предмета договора лизинга.

Плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, рассчитывается по формуле (6):

$$ДУ_t = \frac{(P1 + P2 + \dots + Pn)}{T}, \quad (6)$$

где: ДУ_т - плата за дополнительные услуги в расчетном году;

P1, P2, ... Pn - расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу;

T - срок договора лизинга, в годах.

Расчет размера налога на добавленную стоимость, определяется по формуле:

$$НДС_t = \frac{Bt \times CTn}{100}, \quad (7)$$

где НДС_т – величина налога, подлежащего уплате в расчетном году;

Bt – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

CTn – ставка налога на добавленную стоимость, в процентах.

НДС по этой методике начисляется на всю выручку лизингодателя согласно Инструкции Госналогслужбы РФ от 11 октября 1995 г. № 39 «О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость». В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления, плата за использованные кредитные и собственные ресурсы, сумма вознаграждения лизингодателю и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Расчет размера ежеквартального лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена ежеквартальная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_k = ЛП : T : 4, \quad (8)$$

где ЛВ_к – размер ежеквартального лизингового взноса;

ЛП - общая сумма лизинговых платежей;

T - срок договора лизинга, в годах.

Соответственно, если договором лизинга предусмотрена ежемесячная выплата, то расчет текущего ежемесячного платежа осуществляется по формуле:

$$ЛВ_k = ЛП : T : 12 \quad (9)$$

Таким образом, общая формула Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей, утвержденная Министерством экономики РФ, учитывает только четыре фактора, влияющих на величину лизинговых платежей, и НДС. В итоговой формуле не учтены страховые платежи, которые производит лизингодатель, если он является страхователем имущества. Не учтены также

налог на имущество, если балансодержателем является лизингодатель, налог на пользователей автодорог. На расчетный размер лизингового платежа по этой методике не влияет периодичность платежей (например, годовая, полугодовая, ежеквартальная, ежемесячная), срочность их выплат (на начало и конец периода выплат). Напомним, в методике Минэкономики предлагается текущий лизинговый платеж рассчитывать путем деления общей суммы всех платежей на количество платежей в течение срока лизинга. В методике не учитывается временная стоимость денег, т.е. не предусмотрена поправка на обесценивание денежных средств.

Вместе с тем ряд перечисленных упущений нельзя считать ошибочными, поскольку они обусловлены теми изменениями в законодательных и нормативно-правовых актах, которые произошли уже после утверждения методических рекомендаций. Кроме того, необходимо иметь в виду, что Методические рекомендации Министерства экономики РФ были предназначены для наиболее простого понимания лизинговых операций, а эта цель была актуальной в середине девяностых годов.

Расчет лизинговых платежей по методу аннуитетов

Другой более обоснованной и математически точной является методика определения размера лизингового платежа, которая наиболее часто встречается в практике лизинговых компаний Германии, Австрии, Японии, Франции, Италии и других стран, а также российских лизинговых компаний. Для расчетов используется формула аннуитетов (annuity: годовая рента, аннуитет). Это ряд последовательных платежей, выплачиваемых через равные промежутки времени. Первоначально термин «annuity» относился только к ежегодным платежам, сейчас он употребляется применительно к любым промежуткам времени (ежемесячно, ежеквартально и т.д.).

Формула так называемого уровневого или унифицированного (стандартного) аннуитета предусматривает, что все платежи одинаковы по всем периодам времени. Эта формула отражает взаимосвязанное воздействие на величину платежей таких условий лизингового договора, как: фиксированная общая сумма; срок контракта; с учетом периодичности или равномерности внесения платежей (например, полугодовая, ежеквартальная, ежемесячная); с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа); величина аванса (депозита); с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости.

Необходимо подчеркнуть, что расчет лизинговых платежей на основе метода аннуитета основывается на известной заранее ставке лизингового процента, других составляющих общей суммы лизингового платежа.

Мы рассмотрим эту методику, допустив некоторые упрощения, которые существенно не повлияют на логику и формализацию расчетов. Например, не вводится специальный коэффициент корректировки общей формулы на величину авансового платежа; считается, что лизинговые платежи выплачиваются равномерно, хотя имеется возможность преобразовать формулу для расчета выплаты лизинговых платежей не равными долями (например, с увеличивающимися и уменьшающимися размерами в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).

Итак, используем следующие исходные данные для расчета суммы лизинговых платежей:

Исходные данные для расчета суммы лизинговых платежей по методу аннуитета

Стоимость передаваемого в лизинг имущества – 2 400 000 долл., в том числе НДС – 400 000 долл.;

Срок договора лизинга – 3 года;

Ставка лизингового процента - 12%;

Периодичность перечисляемых лизингодателю лизинговых платежей - ежеквартальная (один раз в три месяца);

Остаточная стоимость имущества – 10% от величины первоначальной стоимости;

Авансовый платеж лизингополучателя – 20% от величины первоначальной стоимости переданного в лизинг имущества.

Расчет суммы лизинговых платежей по формуле аннуитетов

$$P = (C - A) \times \frac{I : T}{1 - 1 : (1 + I : T)^{T \times P}}, \quad (10)$$

где: P - сумма лизинговых платежей;

C - стоимость передаваемого в лизинг имущества без НДС;

A - авансовый платеж;

П - срок договора лизинга;

I - лизинговый процент (сумма платы за денежные ресурсы, лизинговая маржа и рискованная премия);

T - периодичность лизинговых платежей.

Расчет по исходным данным:

$$P = (2\,000\,000 - 400\,000) \times \frac{0,12 : 4}{1 - 1 : (1 + 0,12 : 4)^{3 \times 4}}$$

$$P = 1\,600\,000 \times \frac{0,03}{1 - 1 : 1,03^{12}} = 160\,736 \text{ долл. (без учета НДС)}$$

Чем в большем размере лизингополучатель перечислит лизингодателю авансовый платеж, тем меньше будет величина текущего лизингового платежа и, соответственно, тем меньше будет сумма всех расходов лизингополучателя по лизинговой сделке.

Если в договоре лизинга предусмотрена ускоренная или замедленная амортизация имущества, то это обстоятельство отражается через два взаимосогласованных фактора: срок лизинга и величину остаточной стоимости. Срок лизинга учитывается в степени знаменателя формулы 10, а величина остаточной стоимости учитывается в формуле 11.

Для определения суммы текущего лизингового платежа, скорректированного на величину согласованной сторонами остаточной стоимости, при расчетах применяется формула дисконтного множителя. Тогда, корректировка величины текущего лизингового платежа буде осуществляться с коэффициентом $K_{ос}$.

$$K_{ос} = \frac{1}{1 + ОС \times 1 : (1 + И : T)} \quad (11)$$

где: $K_{ос}$ - коэффициент, корректирующий расчет лизинговых платежей с учетом остаточной стоимости;

T - срок договора лизинга;

$И$ - лизинговый процент (сумма платы за денежные ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия);

T - периодичность лизинговых платежей.

$ОС$ - остаточная стоимость имущества в %.

Если в нашей задаче размер остаточной стоимости равен 10% (0,1), то величина дисконтного множителя или $K_{ос}$ будет равна:

$$K_{ос} = \frac{1}{1 + 0,1 \times 1 : 1,03} = 0,93446$$

Теперь осуществим расчет текущего лизингового платежа (ЛП) с учетом корректировки на коэффициент $K_{ос}$. В окончательном виде сумма лизингового платежа, внесенного в договор лизинга, будет равна:

$$ЛП = 160\,736 \text{ долл.} \times 0,93446 = 150\,201 \text{ долл. (без учета НДС)}$$

Однако эту сумму следует считать основной, но не полной. Дело в том, что необходимо учитывать такие элементы лизинговых платежей, как рисковая премия; плата за предусмотренные в лизинговом договоре дополнительные услуги, оказываемые лизингодателем лизингополучателю, плата за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингополучателем; сумма налогов, выплачиваемых лизингодателем (а они имеют различную базу начисления).

При этом нужно иметь в виду следующие обстоятельства.

Рисковая премия может быть учтена в ставке лизингового процента. Поскольку лизинговая компания, как правило, учитывает факторы риска в цене

на свои услуги: больший риск сопровождается более высокими ставками лизинговых платежей. Следовательно, можно повысить или понизить величину лизингового процента в зависимости от того, как стороны договорятся между собой, и тогда в окончательную сумму всех платежей, перечисленных лизингополучателем лизингодателю, не потребуется вводить еще одно слагаемое.

Дополнительные услуги лизингодателя (например, консалтинговые, юридические, маркетинговые, технические и др.) могут быть непостоянными и оплачиваться неравномерно. Это зависит от объема и стоимости услуг и условий заключенного договора лизинга.

Плата за страхование лизингового имущества – величина также не постоянная, т.к. она начисляется на остаточную стоимость имущества и, следовательно, должна быть просто прибавлена к основной величине лизингового платежа.

При заключении договора лизинга лизингополучатель должен учитывать, что плата за кредитные ресурсы, привлекаемые лизинговой компанией, суммы страховых платежей, уплачиваемые налоги (например, налог на имущество), которые вошли в состав лизинговых платежей, облагаются налогом на добавленную стоимость. Дополнительные расходы по уплате НДС будут приняты к зачету и возмещены лизингополучателю, но определенное отвлечение оборотных средств в рамках одного квартала все же может произойти.

При расчете всех платежей, перечисленных лизингополучателем лизингодателю, не следует забывать *остаточную стоимость*. В нашем примере остаточная стоимость имущества составляет 10% от величины первоначальной стоимости имущества (без учета НДС), т.е. 200 000 долл. В течение срока договора лизинга, т.е. за 3 года указанная сумма в составе ежеквартальных текущих лизинговых платежей не возмещалась лизингодателю. Это означает, что лизинговая компания по сути прокредитовала лизингополучателя на 200 тыс. долл. на 12 кварталов с отсрочкой платежей. Конечно же, такого рода услуга носит платный характер. Поэтому при завершении договора лизинга лизингополучатель должен будет вернуть и эти 200 тыс. долл. (тело кредита), и «набежавшие» за 12 кварталов проценты за кредит. Будем считать, что ставка процента за кредит на один квартал равна 3%.

Используем для расчетов всей суммы задолженности по остаточной стоимости формулу (12) - наращенная с учетом сложных процентов (compound interest). База для начисления сложных процентов с каждым шагом во времени увеличивается. При этом абсолютная сумма начисляемых процентов возрастает и процесс увеличения суммы долга происходит с ускорением, т.е. происходит капитализация процентов. Формула наращенная для нашей задачи имеет следующий вид:

$$S = P (1 + i)^n , \quad (12)$$

где P - сумма задолженности лизингополучателя по остаточной стоимости имущества;

S - наращенная сумма задолженности;

i - ставка кредитования;

n - срок, число периодов (кварталов) наращивания.

Величина $q = (1 + i)^n$ называется множителем наращивания по сложным процентам. Значение этого множителя можно рассчитать с помощью калькулятора или найти в таблицах сложных процентов. В нашем примере множитель наращивания равен - 1,42576.

Проведем расчет всей задолженности по остаточной стоимости, которую должен оплатить лизингополучатель, исходя из условий нашей задачи:

$$S = 200\,000 (1 + 0,03)^{12}$$

$$S = 285\,152 \text{ долл.}$$

Таким образом, чем больше в договоре лизинга предусмотрена величина остаточной стоимости, то тем меньше будут текущие лизинговые платежи и, в то же время, тем больше будет сумма всех расходов лизингополучателя по лизинговой сделке.

Теперь, когда все суммы, составляющие общую стоимость лизинговой сделки нам известны, мы можем осуществить итоговый расчет всех платежей и после этого, соответственно, увеличить полученный результат на величину налога на добавленную стоимость.

Расчет всех платежей, перечисленных лизингополучателем лизингодателю по договору лизинга

1. Аванс	400 000 долл.	
2. Текущие платежи	1 802 412 долл.	(150 201 долл. x 12 платежей)
3. Остаточная стоимость	285 152 долл.	(200 000 долл. x 1,42576)
4. Итого (1+2+3):	2 487 564 долл.	
5. НДС	497 513 долл.	(20% от 2 487 564 долл.)
6. Всего (4+5):	2 985 077 долл.	

После завершения расчетов, полученный результат целесообразно сравнить с первоначальной стоимостью оборудования, увеличенной на сумму НДС при покупке оборудования (400 000 долл.), то есть сопоставить 2 794 598 долларов и 2 400 000 долларов.

Полученный в ходе наших расчетов результат показывает, что стоимость лизинга обошлась предприятию-лизингополучателю на 16,4% больше первоначальной стоимости оборудования.

Конечно же, приведенные формулы не могут рассматриваться как универсальные. Как уже отмечалось, каждая конкретная лизинговая сделка требует индивидуального подхода и соответствующих расчетов, обеспечивающих учет всех факторов, влияющих на формирование суммы лизинговых платежей.

После окончания всех расчетов сторонами договора составляется общий график платежей по договору, в том числе выплат текущих лизинговых платежей за предоставленное в лизинг имущество. Этот график становится одной из важнейших составляющих договора лизинга.

Методика расчета лизинговых платежей при операциях сублизинга и оперативного лизинга

Сделки сублизинга и аренды (оперативного лизинга) имеют много схожих признаков. Поэтому для данных операций можно применить и общие методические принципы расчета лизинговых платежей. Чтобы упростить изложение материала используем терминологию, которая применяется для сделок оперативного лизинга, и в качестве лизингополучателя (арендатора) рассмотрим строительную организацию.

Основанием для определения цен на услуги лизинговой компании по оперативному лизингу для строительных организаций служат расходы, которые понесет лизингодатель на различных этапах реализации проекта, норма прибыли, риски (наиболее сложный фактор, влияющий на уровень цен - большой риск сопровождается более высокими ставками арендных платежей), а также налог на добавленную стоимость.

Вместе с тем методы расчета арендных ставок по оперативному лизингу зависят не только от рискованного фактора, но и от специфики рынка товара, являющегося объектом аренды.

К примеру, Ассоциация американских дистрибьюторов, объединяющая арендодателей в сфере строительной техники, рекомендует и использует следующий метод расчета арендных ставок:

$$A_m = \frac{B_m}{K} + P,$$

где: A_m — размер ежемесячной арендной ставки;

B_m — общие ежемесячные расходы арендодателя;

K — коэффициент использования оборудования (отношение календарного времени к периоду использования техники);

P — сумма балансовой прибыли (то есть до вычета процентов по кредитам, амортизационных отчислений и налога). Этот показатель чаще всего устанавливается в размере 25-30% с тем, чтобы в случае непредвиденных расходов получить расчетную прибыль в размере 20-25%.

В свою очередь общие ежемесячные расходы арендодателя могут быть рассчитаны следующим образом:

$$B_m = \frac{C1+C2+C3+C4+C5+C6}{12}$$

где:

$C1$ — ежегодная сумма амортизационных отчислений;

$C2$ — расходы по страхованию;

$C3$ — расходы по техническому обслуживанию;

$C4$ — процент по кредитам на закупку сдаваемого в аренду оборудования;

$C5$ — общеадминистративные расходы фирмы-арендодателя;

$C6$ — накладные расходы.

Применительно к российским условиям приведенные выше формулы трансформируются в следующий вид:

$$A = B \times P \times 1,2,$$

где: А — размер арендного платежа;

В — общие расходы арендодателя в течение t дней срока оперативного лизинга при обычной загрузке оборудования;

Р — коэффициент, корректирующий общие расходы арендодателя с учетом нормы прибыли, которую должен получить арендодатель;

1,2 — коэффициент, корректирующий стоимость аренды на величину НДС.

Общие расходы лизинговой компании в течение t дней срока оперативного лизинга при обычной загрузке оборудования могут быть рассчитаны следующим образом:

$$B = \frac{(C1 + C4 + C5 + C6) * t}{252} + C2 + C3 + C7,$$

где: С1 — ежегодная сумма амортизационных отчислений;

С2 — расходы по страхованию;

С3 — расходы по техническому обслуживанию;

С4 — процент по кредитам на закупку сдаваемого в аренду оборудования;

С5 — накладные расходы, включая общеадминистративные расходы арендодателя;

С6 — налоги и отчисления;

С7 — расходы по доставке оборудования арендатору и возврату оборудования арендодателю;

t - количество дней, на которые заключен договор оперативного лизинга;

252 — число рабочих дней в году.

Ежегодная сумма амортизационных отчислений (С1) может быть рассчитана следующим образом:

$$C1 = \frac{P * N_a}{K * 100},$$

где: Р — цена нового оборудования, включая: суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу); регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств; таможенные пошлины и иные платежи; невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств; вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств; иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств;

Na — норма амортизационных отчислений;

К — коэффициент использования оборудования (отношение календарного времени к периоду использования техники).

Расходы по страхованию (C2), приходящиеся на договор оперативного лизинга формируются исходя из тарифов по договору (договорам) страхования различных видов рисков. Перечень рисков зависит, прежде всего, от вида оборудования, являющегося предметом договора лизинга.

В зависимости от того, каким образом будет осуществляться доставка строительной техники от производителя до лизингодателя или указанного им предприятия (самоходом или другими транспортными средствами: автовозом, ж/д транспортом) можно использовать два вида страхования:

а) от рисков утраты (гибели), повреждения имущества (например, автотранспортного средства на условиях «Полное КАСКО» - страхования имущества на случай возникновения убытков в результате хищения (угона), повреждения или утраты (уничтожения), наступивших вследствие: дорожно-транспортного происшествия, пожара, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц, страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (страхование ответственности страхователя за вред, причиненный жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц в связи с эксплуатацией автотранспортных средств в зависимости от размера лимита ответственности);

б) страхования имущества на условиях страхования груза как при международных, так и внутрироссийских перевозках.

Однако на практике, чаще всего, страхование доставки строительной техники от производителя до указанного покупателем места включается в стоимость оборудования.

В ходе эксплуатации строительной техники комплекс рисков можно объединить в следующие группы: имущественные; финансовые; политические.

Расчет C2 производится следующим образом:

$$C2 = \frac{I}{T} * tn$$

где: I — стоимость договора (договоров) страхования, заключенного арендодателем со страховой компанией на данный вид оборудования;

T — совокупный срок договоров страхования в календарных днях (например, на 3 года – 1095 дней);

tn — срок договора оперативного лизинга в календарных днях;

Расходы по техническому обслуживанию (C3) целесообразно включать в арендную плату из расчета наработанных в течение срока аренды мото/часов, которые учитываются в рамках договора арендодателя и фирмы-поставщика на техническое обслуживание.

Расчет (C3) ведется по следующей формуле:

$$C3 = (A + S) \times Tl / T,$$

где: А – стоимость договора с фирмой-поставщиком на техническое обслуживание, регламентные работы;

S – стоимость услуги «РМБ-Лизинг» по заключению договора на техническое обслуживание;

Tl – наработка в мото/часах в течение срока оперативного лизинга;

T – срок наработки в мото/часах, предусмотренный условиями договора с фирмой-поставщиком на техническое обслуживание.

Например, договор на техническое обслуживание колесного погрузчика заключен с компания «Фалкон» (дилер «Case») на 2000 часов. Стоимость договора – 19,8 тыс. долл. Стоимость услуг арендодателя по заключению договора на техническое обслуживание – 0,2 тыс. долл. Всего – 20 тыс. долл. В течение двухмесячного срока оперативного лизинга арендатор наработает 300 мото/часов. Следовательно, C3 будет равно 300 мото/часов: 2000 мото/часов * 20000 долл. = 3000 долл.

Расходы по уплате процентов по кредитам на закупку сдаваемого в аренду оборудования (C4) целесообразно рассчитывать по следующей формуле:

$$C4 = \frac{(OC_n + Ock) \times R / 100}{2},$$

где: C4 – расходы по уплате процентов за кредитные ресурсы, используемые приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году;

OC_n – расчетная остаточная стоимость имущества на начало года;

Ock – расчетная остаточная стоимость имущества на конец года;

R – ставка за кредит.

Накладные расходы, в том числе общеадминистративные расходы арендодателя (C5) включают:

- расходы по заработной плате (включая все налоги и отчисления по зарплате) персонала лизинговой компании, в том числе машинистов, работающих на технике, передаваемой в лизинг (если они будут включены в штат компании или заключать с нею трудовое соглашение на выполнение определенного объема работ);
- расходы по государственной регистрации (например, автотранспортных средств в ГИБДД, дорожно-строительной техники – в Гостехнадзоре);
- расходы по подготовке кадров;
- стоимость аренды помещения лизинговой компании;
- стоимость аренды парка машин, помещений, где хранится техника;
- издержки на охрану труда и технику безопасности;
- расходы по пожарной и сторожевой охране;
- командировочные расходы;
- канцелярские расходы;
- расходы по офисной технике;
- расходы по транспорту;
- расходы по связи и т.п.;
- расходы, связанные с рекламой;

- прочие накладные расходы.

К расходам по налогам и отчислениям (С6), которые несет арендодатель, отнесем налог с оборота (налог с пользователей автодорог), налог на имущество, налог на пользователей автотранспортных средств, другие налоги, сборы, платежи и иные обязательные отчисления, предусмотренные федеральными, региональными и местными законодательными и нормативно-правовыми актами за исключением налога на прибыль и НДС.

Расходы по доставке оборудования арендатору и возврату оборудования арендодателю (С7) включают расходы по транспортировке объекта лизинга до арендатора, стоимость погрузки, разгрузки, монтажа оборудования, его проверки и консультаций, связанных с этой процедурой.

В том случае, если в договоре оперативного лизинга будет предусмотрено, что арендодатель принимает на себя расходы по обеспечению техники, передаваемой арендатору горюче-смазочными материалами, например по самосвалам, то при расчете общей суммы арендной платы необходимо руководствоваться Нормами расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте (Руководящий документ Р3112194-0366-97, утвержденный первым заместителем министра транспорта РФ А.П.Насоновым 29 апреля 1997 года).

Приведенные выше формулы не могут рассматриваться как универсальные. Каждая конкретная сделка требует индивидуального подхода. Все расходы, получаемые расчетным путем на 1 день, могут быть соответствующим образом пересчитаны:

- на продолжительность срока оперативного лизинга в часах, неделях, месяцах;
- с учетом коэффициент использования оборудования (отношение календарного времени к периоду использования техники);

В США ставки арендной платы при краткосрочной аренде для конкретной вида техники определяются с учетом спроса на услуги, с учетом ставок конкурентов и затратным методом. В любом случае в обязательном порядке оценивают плановую суммарную величину затрат (себестоимость) на определенном отрезке времени. При расчете плановой себестоимости учитывают все виды затрат. Имеются в виду прямые затраты, а также косвенные затраты, специальным образом отнесенные на машину.

Чаще всего применяют двухдневные, недельные и месячные арендные ставки, которые отражаются в прайс-листе арендного предприятия. Эти ставки могут, к примеру соответствовать следующей наработке машины в часах: 1 неделя - 40 маш.-ч., 1 месяц - 160 маш.-ч. При превышении фактической наработки по отношению к указанным значениям ставка пропорционально увеличивается.

Перевозка техники силами арендодателя осуществляется по отдельным расценкам. В состав арендной ставки входит оплата страхования от всех видов рисков, оформленного на имя арендодателя.

2. Использование имущества и его возврат

Имущество возвращается лизингодателю в работоспособном состоянии с учетом физического износа. Все затраты по доставке имущества и риски несет лизингополучатель.

Как правило, при финансовом лизинге реализуется второй или третий варианты, т.к. лизингодатель не заинтересован в возврате имущества. Ему выгоднее заключить новый договор на льготных для лизингополучателя условиях или продать имущество за символическую плату. Чем обстоятельнее в договоре будут регламентированы спорные вопросы, тем с меньшими проблемами придется столкнуться при его исполнении.

В процессе использования имущества лизингополучатель обязан содержать его в рабочем состоянии, эксплуатировать в соответствии с действующими инструкциями и рекомендациями, использовать в целях, предусмотренных в договоре, осуществлять текущий и профилактический ремонт, а в оговоренных в договоре случаях и капитальный.

Лизингодатель имеет право в любое время провести инспекцию и проверить, по назначению ли используется имущество. Кроме того, по первому требованию лизингодателя лизингополучатель обязан предоставить ему информацию о своем финансовом состоянии по форме, которая может быть предусмотрена в лизинговом договоре. Для исключения недоразумений эти вопросы лучше отразить в договоре.

Как отмечалось выше, лизингополучатель с момента подписания акта приемки-сдачи принимает на себя все риски, возникающие как в процессе использования объекта лизинга, так и связанные с его гибелью, утратой, порчей, повреждением, хищением и т.п. При наступлении страхового случая лизингополучатель должен:

- поставить в известность лизингодателя;
- отремонтировать за свой счет поврежденное имущество и привести его в первоначальное состояние (с учетом физического износа), если имущество поддается ремонту;
- заменить его другим имуществом, приемлемым для лизингодателя, если имущество не может быть отремонтировано или было похищено или уничтожено. При замене имущества обязательно составляется документ, подтверждающий право собственности лизингодателя на новое имущество, а за лизингополучателем остается обязанность выплачивать лизинговые платежи, предусмотренные договором;
- выплатить сумму закрытия сделки, если он не может отремонтировать или заменить имущество. В данном случае сумма закрытия сделки включает: невыплаченную часть общей суммы лизинговых платежей, остаточную стоимость имущества и неустойку;
- продолжить регулярно и в срок платить лизинговые платежи, а по окончании лизингового договора выкупить имущество по остаточной стоимости.

Никакие нарушения нормального состояния имущества или другие причины не освобождают лизингополучателя от уплаты лизинговых платежей и не могут служить поводом к их уменьшению.

Лизингополучатель обязан выплатить лизингодателю общую сумму лизинговых платежей, предусмотренных договором.

По истечении срока действия лизингового договора последний считается завершенным, если лизингополучатель не только выплатил общую сумму лизинговых платежей, но и решил вопрос с объектом лизинга. Лизингополучатель вправе:

- вернуть имущество лизингодателю;
- заключить новый договор;
- приобрести имущество в собственность.

При возврате лизингового имущества пользователь должен доставить его в место, указанное лизингодателем, и передать по акту сдачи-приемки, что будет свидетельствовать о выполнении сторонами всех обязательств по договору и его завершении. Все расходы по доставке имущества лизингодателю и ответственность за его сохранность несет лизингополучатель.

Для продолжения аренды лизингового имущества лизингополучатель приходит с этим предложением к лизингодателю, как правило, не позднее 30 дней до окончания договора (конкретный срок должен быть указан в договоре). При выполнении всех обязательств лизингополучателя по лизинговым платежам стороны заключают новый договор.

Если в договоре лизинга был предусмотрен выкуп имущества, то после уплаты последних лизинговых платежей стороны заключают договор купли-продажи лизингового имущества, цена которого определена в лизинговом договоре. Только после завершения всех расчетов имущество переходит в собственность лизингополучателя, а договор лизинга считается выполненным. Право на выкуп имущества лизингополучатель имеет независимо от того, содержится ли данный пункт в лизинговом договоре или нет. Он может выйти с этим предложением на лизингодателя до окончания лизингового договора, согласовать с ним цену, заключить договор купли-продажи, оплатить его и стать собственником имущества. Договор лизинга может быть прекращен досрочно, если одна из сторон нарушит его условия.

Причины, которые могут привести к расторжению договора, и действия сторон при его аннулировании приведены выше.

При получении уведомления о закрытии сделки лизингополучатель лишается права использования имущества и обязан его вернуть лизингодателю по указанному им адресу. В случае невозвращения имущества лизингодатель имеет право самостоятельно забрать имущество, возложив все затраты и риски по транспортировке на пользователя. При невозвращении имущества в сроки, указанные в договоре, или при закрытии сделки лизингополучатель выплачивает штрафы в размере, установленном в договоре.

Часть II. Формы управления лизинговыми операциями и их регулирование.

Тема 2.8. Управление лизинговыми операциями.

Лекция – 2 часа

1. Общие ограничения рынка лизинговых услуг
2. Классификация операторов и модель рынка лизинговых услуг
3. Методология формирования рынка лизинговых услуг

1. Общие ограничения рынка лизинговых услуг

Зарубежные и отечественные авторы в своих многочисленных работах, посвященных вопросам лизинга, пытаются уточнить значимость лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций. В качестве аргументов приводятся следующие качественные преимущества лизинга:

- смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, т.к. при лизинге затраты распределяются на весь срок действия договора, и высвобождаются средства для вложения в другие виды активов (проблема привлечения оборотных средств в деятельность предприятий может быть успешно решена при схемах возвратного лизинга, когда основные средства предприятия продаются лизинговой компании и одновременно остаются в его распоряжении на условиях финансового лизинга);
- налоговые льготы и другие инвестиционные стимулы, в частности, снижение риска морального износа активов за счет применения свободной амортизации объектов лизинга;
- лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а указываются в балансе как текущие расходы лизингополучателя, таким образом улучшая структуру баланса в части его ликвидности и повышая кредитоспособность лизингополучателя;
- обеспечивается полное финансирование привлечения активов (по сравнению с проектным кредитованием, когда средства можно привлечь лишь на 80-85% требуемых инвестиций);
- гораздо проще получить активы на условиях лизинга, чем банковский кредит на приобретение основных средств, т.к. объект лизинга является собственностью лизингодателя;
- не требуется дополнительного обеспечения, т.к. объект лизинга является собственностью лизингодателя и обладает достаточной ликвидностью;
- лизинговые платежи производятся только после установки, наладки и пуска оборудования, следовательно, платежи можно осуществлять из средств, поступающих от реализации проекта].

При наличии таких неоспоримых преимуществ, по Мнению многих исследователей, лизинг должен являться приоритетным видом привлечения финансовых ресурсов. Однако на практике происходит обратное - доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет не более 3-5%. Причины такого положения вещей вскрываются при более детальном анализе приведенных выше преимуществ.

Первые два преимущества скорее очерчивают сферу применения лизинга, чем являются критериями при выборе рациональной формы привлечения ресурсов. Третье преимущество в реалиях отечественной экономики является в

большинстве случаев не востребуемым и, соответственно, несущественным при принятии решений. Последние четыре преимущества не работают в условиях существующего уровня развития отечественного рынка капитала. Поскольку основным и практически единственным источником рефинансирования лизинговых компаний является банковский кредит, то условия финансового лизинга и легкость его привлечения не могут существенно отличаться от условий кредитования, предлагаемых отечественными банками. Следствием этого является необходимость предоставления лизингополучателем дополнительного обеспечения на величину начисленных за срок действия договора процентов, а также невозможность в общем случае отсрочить уплату процентов до выхода на проектную мощность.

Таким образом, решение об использовании лизинга при осуществлении конкретного проекта должно приниматься на основе сравнительного анализа с другими доступными формами финансирования инвестиций.

В практической деятельности, однако, возникают ситуации, когда лизинг является не самой эффективной формой или даже может быть коммерчески неэффективным, что позволяет говорить о существовании *парадокса лизинга: наличии расхождений между теоретическими выкладками и фактически сложившейся ситуацией.*

Задачей данного раздела является определение общих ограничений рынка лизинговых услуг путем разрешения парадокса и выявления областей эффективного и неэффективного использования лизинга исходя из соотношения результатов и затрат.

Проведенный анализ исследований (см. табл. 4.1) позволил выявить четыре основные причины возникновения указанного парадокса лизинга:

- отсутствие учета временного фактора (изменения стоимости денежных средств во времени);
- сокращение периода расчета (не учитывается влияние форм привлечения ресурсов в течение всего жизненного цикла);
- игнорирование отраслевых особенностей (обобщение частных выводов);
- учет только расходной части схем взаиморасчетов (допущение, что налоговый щит по формам привлечения ресурсов будет полностью использован).

Остановимся на каждой из причин в отдельности.

При сравнении различных форм финансирования инвестиций отсутствует учет временного фактора. Это приводит к неверным выводам при сравнении разновременных затрат.

Экономическая теория исходит из посылки, что денежная единица сегодня не равна аналогичной денежной единице через определенный промежуток времени, а именно: первая больше второй. Данный факт должен найти отражение при исследовании сравнительной эффективности.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов искусственно уменьшается расчетный период. Это приводит к необъективным выводам и принятию неверного управленческого решения.

Действительно, за период действия договора лизинга лизингополучатель имеет налоговый щит (закрывающийся в снижении налогов, выплачиваемых из прибыли) за счет включения лизинговых платежей в состав себестоимости и начисления свободной амортизации по объекту лизинга. Однако по завершении срока действия договора лизинга налоговая нагрузка на лизингополучателя увеличивается по сравнению с другими формами привлечения ресурсов за счет того, что амортизация по объекту лизинга практически не начисляется, увеличивая налогооблагаемую прибыль.

Сравнение лишь за период действия договора лизинга приводит к необъективным выводам и принятию неверного управленческого решения.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов не учитывается специфика ценообразования и налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. Вследствие чего частные выводы обобщаются на все отрасли народного хозяйства.

В действительности особенности отраслей экономики и форм собственности субъектов хозяйствования определяют различия в налогообложении, что влияет на эффективность применения тех или иных форм привлечения ресурсов. Например, основные банковские операции не облагаются НДС, поэтому при привлечении активов (за собственные средства или на условиях лизинга) банки не могут поставить уплаченный НДС к зачету, что увеличивает фактические расходы по приобретению. Производственные предприятия, напротив, такой проблемы не испытывают. Прибыль малых предприятий облагается налогом по льготной ставке 15%, что снижает для них значение налогового щита.

Отсутствие учета отраслевого фактора в расчетах обуславливает принятие неверных управленческих решений.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов расчеты ведутся только по расходной части схем выплат без учета финансовых потоков субъектов хозяйствования в целом.

Принимая во внимание только расходную часть финансовых потоков, связанных с осуществлением проекта, заведомо предполагается, что потенциал налогового щита будет полностью использован, что не всегда справедливо. На практике может возникнуть ситуация, когда величины финансовых потоков может не хватить для полного использования потенциала налогового щита форм привлечения ресурсов. Производственные затраты вместе с выплатами по лизингу и кредиту могут превышать доходы предприятия при реализации продукции по конкурентной цене.

При устранении источников парадокса выявится сфера неэффективного использования лизинга.

Лизинг невыгоден в случае привлечения автономного единичного оборудования в сферу деятельности традиционных отраслей экономики, которые характеризуются жесткой конкурентной средой. Следует отметить, что условия жесткой конкуренции предполагают оптимизацию всех составляющих себестоимости. Таким образом, размер конкурентной цены на выпускаемую продукцию остается неизменным при существующем уровне технологии.

Ограниченность рынка лизинговых услуг вытекает из определения миссии лизинга в экономике и сводится к точкам экономического роста, когда рост

активов или повышение уровня доходности происходит более высокими темпами, чем в среднем по отрасли. Ограничения рынка следует принимать во внимание при разработке стратегии развития и маркетинговой политики для операторов рынка лизинговых услуг.

2. Классификация операторов и модель рынка лизинговых услуг

Для существования рынка лизинговых услуг необходим ряд субъектов хозяйствования, которые решают специфические задачи по обеспечению нормальной реализации лизинговых проектов.

С точки зрения выполняемых функций при осуществлении лизинговых отношений участников рынка лизинговых услуг можно условно разделить на следующие группы: лизингополучатель, лизингодатель, производитель объекта лизинга, кредитор, страховщик, посредник и государство. На рисунке 4.6 представлена классификация участников рынка лизинговых услуг с перечислением функций, выполняемых ими в процессе хозяйственной деятельности, связанной с лизинговыми отношениями.

Практически все субъекты лизинговых отношений, представленные на рисунке 4.6, только одной гранью своей хозяйственной деятельности пересекаются с функционированием рынка лизинговых услуг, и лишь лизингодатели и посредники, профессионально занимающиеся лизинговой деятельностью, в полном объеме функционируют в плоскости миссии лизинга и являются операторами рынка лизинговых услуг.

В совокупности они реализуют миссию лизинга в экономике. Однако каждый конкретный оператор рынка лизинговых услуг выполняет свою частную миссию и имеет отличительные особенности, что придает ему индивидуальность. Для лучшего изучения указанных особенностей и получения общей информации о структуре рынка лизинговых услуг попытаемся проклассифицировать по ряду признаков всех возможных операторов рынка лизинговых услуг.

Анализируя классификацию операторов рынка лизинговых услуг, по представлению автора, целесообразно выделить четыре классификационных основания: по инициаторам создания, по концентрации предоставляемых услуг, по специализации предоставляемых услуг и по организационно-правовым формам.



Рис. 4.6. Функции участников рынка лизинговых услуг

Анализируя операторов рынка лизинговых услуг с позиции специализации, обратимся к схеме, представленной на рисунке 4.7.

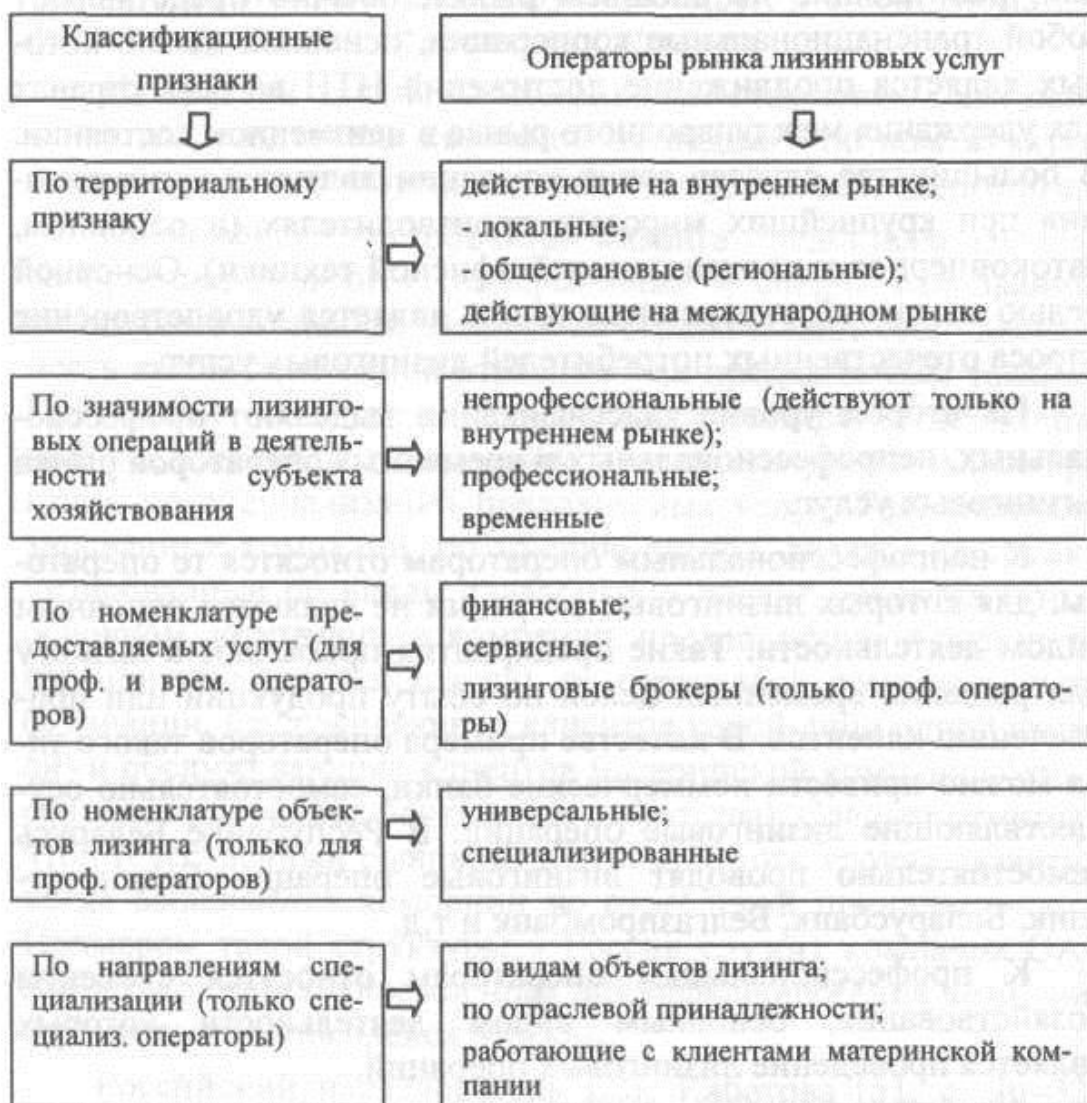


Рис. 4.7. Классификация операторов рынка лизинговых услуг по специализации

При классификации лизинговых компаний по специализации предоставляемых услуг на базе проведенного анализа литературы представляется возможным выделить четыре уровня классификационных признаков, расставленных в порядке углубления специализации: по территориальному признаку, по значимости лизинговых операций в деятельности субъекта хозяйствования, по номенклатуре предоставляемых услуг и объектов лизинга, а также по направлениям специализации.

На первом уровне выделяются лизинговые компании, функционирующие на внутреннем и внешнем рынках. Компании, работающие на внешнем рынке, обычно представляют собой транснациональные корпорации, основной целью которых является продвижение достижений НТП во всех странах для удержания международного рынка в неизменном состоянии. В большинстве случаев такие компании являются «кэптивными» при крупнейших мировых производителях (в основном, автоконцернов и производителей офисной техники). Основной целью компаний внутреннего рынка является удовлетворение спроса отечественных потребителей лизинговых услуг.

На втором уровне классификации выделяют профессиональных, непрофессиональных и временных операторов рынка лизинговых услуг.

К непрофессиональным операторам относятся те операторы, для которых лизинговые операции не являются основным видом деятельности. Такие предприятия прибегают к лизингу для решения временных целей по сбыту продукции или привлечению клиентов.

К профессиональным операторам относятся субъекты хозяйствования, основным видом деятельности которых является проведение лизинговых операций.

Временные лизинговые компании — это компании, созданные для обслуживания одной лизинговой сделки. Такие компании учреждаются (в основном как акционерные общества) для осуществления дорогостоящих лизинговых проектов с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и с привлечением кредитных средств у ряда банков, а также со страхованием лизингового имущества и с возвратом лизинговых платежей с помощью страховых пулов (т.н. сделки по «леверидж»-лизингу). В обязанности временной компании входит исполнение функций поверенного лизингодателей, обслуживание платежей, расчет с кредиторами и распределение прибыли от проекта между заинтересованными сторонами.

Следует отметить, что операторами внутреннего рынка могут являться все виды компаний второго уровня классификации, а на внешнем рынке функционируют, в основном, профессиональные или временные операторы.

На третьем уровне классификации существуют два основания для разделения компаний по видам - по номенклатуре предоставляемых услуг и по номенклатуре объектов лизинга. По номенклатуре объектов лизинга представляется целесообразным выделить универсальные и специализированные лизинговые компании. Первые не ограничивают свою деятельность какой-либо одной отраслью или предлагаемым товаром. Проявление этого ограничения у специализированных компаний предопределяет выделение четвертого уровня классификации по специализации предлагаемых услуг. Так, специализированные компании, по мнению автора, делятся на специализированные по видам сдаваемых в лизинг объектов (это, в основном, «кэптивны» компании, предлагающие в лизинг товар одного вида или класса), по отраслевой принадлежности (компании, обслуживающие клиентов какой-либо одной отрасли) и обслуживающие клиентов материнской компании (это, в основном, дочерние банковские структуры). Следует отметить, что отечественный рынок не достиг еще того уровня развития, когда выделяются компании по отраслевой принадлежности. Примером такой структуры в России служит компания ОАО ЛК «Ликострой», учрежденная для перевооружения компаний строительного комплекса Москвы. Российский исследователь Е.В. Кабатова, ссылаясь на классификацию США, выделяет два вида компаний в зависимости от номенклатуры предоставляемых услуг: сервисные и финансовые, но также упоминает о существовании лизинговых брокеров. А.Л. Смирнов выделяет два типа компаний по данному основанию: финансовые и специализированные (аналог сервисным из классификации Е.В. Кабатовой).

По мнению автора, данное основание должно содержать три вида операторов: сервисные, финансовые компании и лизинговые брокеры. Сервисные лизинговые компании, передавая оборудование во временное пользование, берут на себя все обязанности (или их часть), связанные с обслуживанием, ремонтом, страхованием оборудования, контролируют оплату налогов, ведение бухгалтерских книг, консультируют пользователя в отношении эксплуатации оборудования. Финансовые лизинговые компании эти обязательства на себя не принимают, а осуществляют только финансирование сделки. В странах, где рынок лизинговых услуг достиг высокого уровня развития, действуют лизинговые брокерские компании, основной функцией которых является сведение пользователя, желающего взять во временное пользование то или иное оборудование, изготовителя или оптовую фирму и банк, который может финансировать эту сделку. *Лизинговый брокер не является участником отношений по лизингу, он лишь осуществляет посреднические функции и получает комиссионное вознаграждение.* Лизинговые брокеры в некоторых случаях действуют как агенты по сбыту в интересах изготовителей оборудования, от которых они получают комиссионное вознаграждение; в других случаях пользователи выплачивают брокеру комиссионное вознаграждение после организации лизинга на выгодных для них условиях и подписания контракта между последним и финансовой компанией. Как правило, брокер не несет материальной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора одной из сторон. Следует отметить, что современная стадия развития отечественного рынка лизинговых услуг определяет функционирование только финансовых лизинговых компаний. Для дальнейшего анализа рынка лизинговых услуг при рассмотрении классификации операторов по специализации будем принимать во внимание их деление на финансовые, сервисные компании и лизинговые брокеры как определяющее и соответствующее экономической теории.

Таким образом, проведенный анализ литературных источников позволяет впервые разработать полную классификацию операторов рынка лизинговых услуг (см. рис. 4.8).

Объем потребностей в лизинговых услугах и структуру спроса на них можно наглядно представить с помощью пространственной модели (см. рис. 4.9).



Рис. 4.8. Классификация операторов рынка лизинговых услуг

Модель представляет собой куб, объем которого характеризует объем лизинговых услуг в стоимостном выражении. На осях куба отражено деление операторов рынка лизинговых услуг в соответствии с различными классификационными основаниями (отраженными на рис. 4.8 в разработанной нами классификации операторов рынка лизинговых услуг). Величины всех граней куба равны между собой, т.к. являются интерпретацией количества операторов рынка, которое не зависит от классификационного основания.

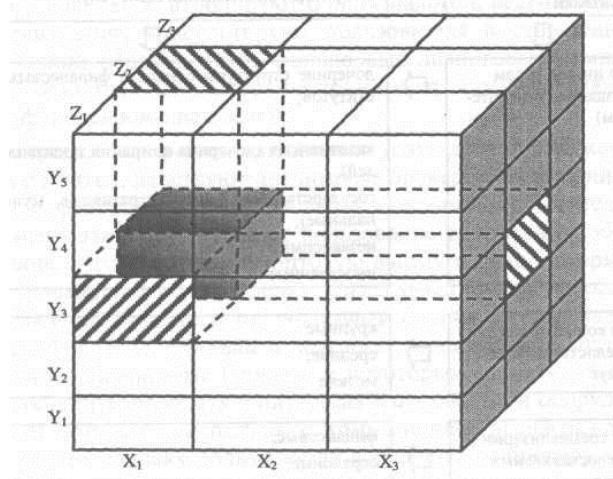


Рис. 4.9. Аналоговая модель структуры рынка лизинговых услуг

На оси Y куба отложено количество операторов рынка лизинговых услуг по видам учредителей. Выделены следующие виды операторов: Y_1 - «кэптивные» компании; - дочерние структуры банков и финансовых компаний; Y_3 -

государственные компании; Y₄- иностранные компании; Y₅ - независимые компании. Деление операторов по данному признаку производится по основным функциям, выполняемым операторами, а не по виду учредителей. Например, если компания имеет учредителей - нерезидентов данного экономического региона, но выполняет функции независимой лизинговой компании, то для целей данного деления она должна быть отнесена к сегменту независимых операторов рынка лизинговых услуг.

На оси X куба отражено деление операторов лизингового рынка по концентрации капитала. Выделены следующие виды операторов: X₁- крупные компании; X₂- средние компании; X₃ - мелкие компании. Размер лизингового портфеля предприятий, входящих в ту или иную группу, зависит от уровня развития лизинговой отрасли и экономики в целом в конкретном экономическом регионе.

На оси Z куба показано деление операторов лизингового рынка по специализации предлагаемых услуг. Выделены следующие виды операторов: Z₁ - сервисные лизинговые компании (технологическая специализация); Z₂ - финансовые лизинговые компании (подетальная специализация); Z₃ - лизинговые брокеры (предметная специализация). Деление операторов по данному признаку производится по доле вида специализации в лизинговом портфеле оператора:

в случае, когда один из видов специализации является приоритетным, оператор относится к сегменту рынка данного вида специализации;

в случае, когда доля операций по нескольким видам специализации сопоставима, деятельность оператора рассматривается отдельно на нескольких сегментах рынка, а объемы операций и деление по остальным основаниям производятся по каждому виду специализации независимо друг от друга.

Каждая компания, функционирующая на рынке, может быть включена в отдельный сегмент аналоговой модели, расположенный, в соответствии с видом учредителей, на соответствующем уровне оси Y, со специализацией по видам услуг на соответствующем уровне оси Z и с концентрацией капитала на соответствующем уровне оси X.

Для иллюстрации на рисунке 4.9 выделена крупная государственная финансовая лизинговая компания. Подчеркнем, что данная компания относится к классу государственных структур в классификации по видам учредителей. Подобные организации создаются с целью реализации государственных социальных программ по переоснащению технической базы отечественных предприятий. На представленной модели государственный характер компании отражен горизонтальным пластом Y₃. По концентрации капитала данная компания входит в класс крупных компаний. Предназначением этих операторов рынка является проведение крупных проектов и обслуживание большого числа клиентов при минимизации издержек по оформлению договоров (открытие лизинговых линий). На представленной модели операторы данного вида отражены вертикальным пластом X₁. На пересечении необходимых пластов образуется горизонтальный столбец X₁Y₃, дающий графическую интерпретацию крупным государственным лизинговым компаниям, основным предназначением которых является

предоставление лизинговых линий и обслуживание корпоративных клиентов по социально-значимым проектам. Наконец, компания представляет группу финансовых лизинговых компаний по специализации предоставляемых услуг, основным предназначением которых является аккумулярование финансовых ресурсов для осуществления лизинговых проектов без предоставления дополнительных услуг. На представленной модели операторы данного вида отражены вертикальным пластом Z_2 , на пересечении которого с полученным ранее горизонтальным столбцом X_1Y_3 образуется сегмент который $X_1Y_3Z_2$, и является графической интерпретацией искомого сегмента рынка.

Сегмент $X_1Y_3Z_2$ в целом характеризует частную миссию рассматриваемой лизинговой компании: «Компания предназначена для аккумулярования финансовых ресурсов с целью предоставления лизинговых линий и обслуживания корпоративных клиентов по социально-значимым проектам без предоставления дополнительных услуг».

3. Методология формирования рынка лизинговых услуг

При рыночном пути развития экономики удовлетворение потребностей членов общества достигается на рынке путем уравнивания спроса и предложения. Причем данная сбалансированность сопровождается установлением рыночной цены и тенденции ее снижения за счет внедрения высоких технологий и достижения оптимальных производственных процессов.

Для нормального функционирования рынка и успешного развития экономики страны необходимо, чтобы при сформированном и неизменном уровне цен на инвестиционные активы совокупное предложение на рынке было не меньше, чем совокупный платежеспособный спрос, при условии, что предложение товаров, работ и услуг по каждой номенклатурной единице должно быть не меньше спроса на нее.

Так, например, если при прочих равных условиях спрос на книги удовлетворяется на 85%, а спрос на одежду удовлетворяется на 120%, то это является нарушением концепции сбалансированности спроса и предложения, хотя совокупное предложение превышает совокупный спрос на 5%.

Формализованное выражение данной концепции может быть представлено в следующем виде:

$$D_i \leq S_i, \quad (4.12)$$

где D_i – платежеспособный спрос на товар, работу или услугу i -го вида ($i = \overline{1, n}$);

S_i – совокупное предложение товара, работы или услуги i -го вида ($i = \overline{1, n}$);

i – номенклатурная единица товара, работы или услуги, предлагаемых на рынке.

Законы свободного конкурентного рынка обуславливают минимизацию излишка предложения по отношению к спросу, т.к. в противном случае операторы рынка терпят необоснованные издержки при замораживании капитала в невостребованных товарах. Таким образом, в идеале совокупный спрос на рынке будет равен совокупному предложению:

$$\begin{cases} D_i = S_i; \\ \sum_{i=1}^n D_i = \sum_{i=1}^n S_i. \end{cases} \quad (4.13)$$

Удовлетворение спроса может осуществляться различными видами реализации: покупка за собственные средства, кредит, лизинг, аренда и другие виды, а также их смешанные формы.

Объем товаров, работ и услуг по видам реализации может быть представлен как сумма произведений доли в реализуемых активах конкретных форм реализации на их количество по каждой номенклатурной позиции, что может быть рассмотрено с помощью следующей формулы:

$$\sum_{i=1}^n S_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_i \cdot k_{ij}, \quad (4.14)$$

где q_i – объем реализуемых на рынке товаров, работ и услуг i -го вида;

k_{ij} – доля в реализации товаров, работ и услуг i -го вида j -го варианта реализации (привлечения финансовых ресурсов).

Величина k_{ij} колеблется от 0 до 1 и зависит от следующих факторов:

- вида номенклатурной единицы товара, работы или услуги;
- законодательно-правовой системы экономического региона;
- предпочтений жителей и субъектов хозяйствования,
- уровня развития экономики региона.

Удельный вес любого варианта реализации инвестиционных активов в целом по экономическому региону можно рассчитать по следующей формуле:

$$k_z = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot k_{iz}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_i \cdot k_{ij}}. \quad (4.15)$$

Как следует из логических рассуждений, $\sum_{j=1}^m k_j = 1$, что наглядно представлено на рисунке 4.10.

Обратимся к выявлению доли лизинга в общем объеме реализации инвестиционных активов на рынке, которая объективно ограничена возможностями применения этой правовой конструкции.

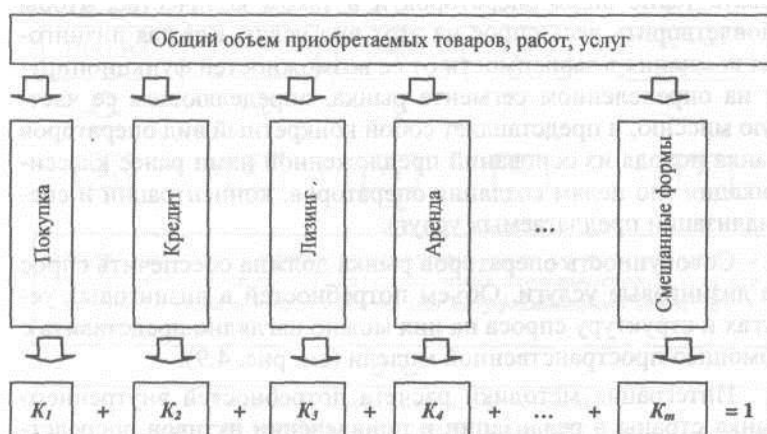


Рис. 4.10. Структура объема товаров, работ, услуг по видам реализации

С одной стороны, использование лизинга ограничено требованиями нормативно-правовых документов к объекту лизинга. Так, в Республике Беларусь объектом лизинга могут являться основные средства, предназначенные для предпринимательских целей, что отражено в Положении «О лизинге на территории Республики Беларусь» [8].

С другой стороны, субъектам хозяйствования привлечение ресурсов на условиях лизинга рационально лишь в тех случаях, когда лизинг экономически эффективен.

Следовательно, критерием при определении границ рынка лизинговых услуг будет экономическая эффективность этой формы привлечения ресурсов при соблюдении законодательных ограничений по отношению к объекту лизинга.

Проведенный в разделе 4.1 анализ позволил выделить общие ограничения рынка лизинговых услуг (или сферы возможной сравнительной экономической эффективности), которые соответствуют реализации возможностей точек экономического роста, когда рост уровня доходности товаров или услуг происходит более высокими темпами, чем в среднем по отрасли.

Для создания оптимальной структуры рынка лизинговых услуг в конкретном экономическом регионе должны присутствовать такие виды операторов и в таком количестве, чтобы удовлетворить весь спрос на этот вид услуг. Каждая лизинговая компания в зависимости от ее возможностей функционирует на определенном сегменте рынка, определяющем ее частную миссию, и представляет собой конкретный вид операторов рынка исходя из оснований предложенной нами ранее классификации (по целям создания операторов, концентрации и специализации предлагаемых услуг).

Совокупность операторов рынка должна обеспечить спрос на лизинговые услуги. Объем потребностей в лизинговых услугах и структуру спроса на них можно наглядно представить с помощью пространственной модели (см. рис. 4.9).

Интеграция методики расчета потребностей внутреннего рынка страны в реализации и привлечении активов посредством различных схем лизинга и модели рынка лизинговых услуг позволяет представить аналоговую интерпретацию миссии лизинга в экономике с дифференциацией спроса по услугам каждой лизинговой компании (см. рис. 4.11).

Аналоговая интерпретация миссии лизинга подчеркивает, что совокупный спрос в экономике не может быть удовлетворен только с помощью традиционного канала сбыта, которым является покупка инвестиционных активов за собственные средства. Необходимость достижения равновесия между предложением активов и спросом на них побуждает субъекты хозяйствования к поискам новых схем финансирования приобретений.

В экономике создается набор каналов сбыта, на каждый из которых приходится своя доля в обеспечении совокупного спроса (это отображено в верхней части рис. 4.11). Доля лизинга в общем объеме приобретаемых активов зависит от реализации его миссии в правовых условиях конкретного экономического региона.

С другой стороны, реализация миссии происходит путем ее дифференциации на составляющие (частные миссии отдельных операторов) с последующим синтезом на рынке лизинговых услуг.



Рис. 4.11. Методология реализации миссии лизинга в экономике

Интенсификация частной миссии, как правило, сопровождается углублением специализации и повышением концентрации однородных видов сделок. Это приводит к повышению квалификации персонала и снижению издержек на единицу сдаваемых в лизинг объектов.

Таким образом, чем выше специализация частной миссии операторов, функционирующих на рынке, тем лучше будет соотношение результатов и затрат пользователей лизинговых услуг.

Следовательно, размер внутреннего рынка лизинговых услуг определяется спросом на него в экономике, а его структура находится в прямой зависимости от потребностей и предпочтений пользователей (что и является реализацией миссии лизинга в данном месте и в данное время).

Для реализации миссии лизинга в экономике Республики Беларусь необходимо подобрать такой набор лизинговых компаний (т.е. создать такую структуру рынка лизинговых услуг), который бы обеспечивал максимальное удовлетворение платежеспособного спроса на лизинговые услуги при минимальных совокупных затратах.

В общем виде данную концепцию можно представить в виде следующей целевой функции:

$$F = \frac{\Delta A}{C} \rightarrow \max, \quad (4.16)$$

где ΔA – эффект от лизинговой деятельности;
 C – затраты достижения эффекта.

В качестве эффекта от лизинговой деятельности принимают:

для пользователей (лизингополучателей) - увеличение активов и доходов от их деятельности, в этом случае затраты будут равны стоимости лизинговых соглашений;

для инвесторов (лизингодателей) - чистый доход от лизинговой деятельности, в этом случае затраты будут равны себе стоимости предоставления лизинговых услуг;

для государства - увеличение благосостояния населения за счет лизинговой деятельности, а также доходы, связанные с поступлением налогов от деятельности операторов рынка лизинговых услуг и лизингополучателей в части объектов лизинга, в этом случае затраты будут равны общим расходам по созданию и обеспечению нормального функционирования рынка лизинговых услуг.

Величина эффекта зависит от спроса на лизинговые услуги в экономическом регионе. Спрос на лизинговые услуги является прямой зависимостью от сфер сравнительной эффективности лизинга. В долгосрочном периоде государство может регулировать спрос на лизинговые услуги путем предоставления определенных налоговых льгот или, наоборот, ужесточения законодательной системы. Однако для целей определения оптимальной структуры сбалансированного рынка лизинговых услуг совокупный спрос на лизинговые услуги является фактором, неизменным при существующем уровне экономического развития региона, что может быть формализовано следующим образом: $\Delta A = const$.

В таком случае (при реализации целей настоящего исследования) критерием для решения оптимизационной задачи является минимум совокупных затрат по лизинговым услугам, а целевая функция преобразуется следующим образом:

$$F = C \rightarrow \min. \quad (4.17)$$

В качестве совокупных затрат будем использовать суммарную величину лизинговых платежей, которая представляет собой общий объем лизинговых соглашений в денежном выражении, осуществленных на всех сегментах рынка лизинговых услуг данного экономического региона за определенный временной интервал (например, отчетный период).

Как следует из теоретических и практических разработок ведущих экономических школ мира, рынок является саморегулирующейся системой. Таким образом, проблема решения целевой функции и, соответственно, определения оптимальной структуры рынка лизинговых услуг решится при взаимодействии спроса и предложения. Однако основным условием для этого является наличие на рынке свободной конкурентной среды, что характеризуется выполнением следующих требований (признаков свободного рынка):

- свобода участников рынка;
- неограниченное количество участников;
- полная информированность участников о состоянии рынка;
- подвижность, способность к быстрому перемещению материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Тема 2.9. Сравнительный анализ лизинга с кредитом.

Лекция – 2 часа

1. Наиболее существенные выгоды от использования лизинга.
2. Методические подходы к проведению сопоставительного анализа лизинга с кредитом
3. Анализ удорожания лизинга.

1. Наиболее существенные выгоды от использования лизинга.

Для того чтобы руководство компании могло принять обоснованное управленческое решение при выборе варианта реализации инвестиционного проекта, связанного с производственно-техническим развитием предприятия, необходимо учитывать те преимущества, которые предлагает механизм использования финансового лизинга.

Традиционно, на практике вариант финансового лизинга сравнивается с вариантом использования схемы банковского кредитования, то есть когда для приобретения основных фондов покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемого имущества. Это сравнение обусловлено определенной схожестью двух финансовых инструментов. Напомним, что лизинг основывается на тех же принципах, что и кредит – срочность, платность, возвратность.

Сравнение кредита и лизинга рассмотрим с точки зрения выгоды для конечного заемщика – лизингополучателя. Сравнение может быть сведено к одному показателю: потоку денежных средств при одном и при другом методе финансирования инвестиционного проекта. Такой показатель, как размер выплат конечного заемщика по кредиту или по лизингу недостаточен для сравнения этих сделок. Этот показатель (размер выплат) не включает платежи по налогам, которые оказывают существенное влияние на денежный поток заемщика.

При проведении сопоставительного анализа аналитикам следует исходить из того, что оба метода имеют свои плюсы и минусы, которые нужно учитывать при проектировании сделки.

Достоинства и недостатки обоих методов инвестирования в основные средства связаны, прежде всего, с режимом налогообложения (налоговым статусом) всех участников сделки по каждому из рассматриваемых вариантов. Стоимость лизинга может быть меньше или равной стоимости кредита только при наличии определенных налоговых льгот.

Кроме того, учитываются юридические условия реализации инвестиционных проектов, то есть те порядки, которые регулируют отношения по поводу прав собственности (владение и пользование при лизинге либо полное право собственности, включающее и распоряжение имуществом, при кредите).

В соответствии с действующими законодательными и нормативно-правовыми актами, а также обычаями делового оборота, к наиболее существенным экономическим выгодам от использования лизинга можно отнести:

1) Возможность применения участниками лизинговой операции механизма ускоренного начисления амортизации имущества с коэффициентом не выше 3 (при линейном и нелинейном методах начисления амортизации);

2) Предмет лизинга может учитываться на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению.

3) Экономия на отчислениях предприятия при уплате налога на имущество, налогооблагаемой базой для которого при ускоренной амортизации становится быстро уменьшаемая остаточная стоимость;

4) Отнесение перечисленных лизинговых платежей на расходы (себестоимость продукции) лизингополучателя, что позволяет снизить налогоплательщику отчисления на уплату налога на прибыль;

5) Возможность получения лизингодателем льгот по налогообложению на основании решений органов управления субъектами республики;

Кроме того, в ходе проведения сопоставительного анализа следует учитывать, что:

6) лизингополучатель, пользуясь имуществом, применяет рассрочку платежа;

7) лизинговой компании в силу возможности использования своих профессиональных и деловых контактов легче по сравнению с обычным предприятием решить:

- с банком комплекс вопросов по кредитованию, а со страховой компанией вопросы страхования различных рисков по сделке на условиях, экономически наиболее приемлемых и полезных для лизингополучателя;
- с поставщиками (продавцами) оборудования вопросы поставки, монтажа технического обслуживания и сервиса, а также коммерческого кредитования лизинговой сделки, и тем самым ее удешевления;
- с помощью надежных таможенных брокеров, с которыми она сотрудничает, вопросы растаможивания предмета лизинга, что позволяет уменьшить издержки по сделке и сократить сроки поставки оборудования на предприятие;
- проблемы, связанные с защитой интересов предприятия перед всеми субъектами рынка, включая государство (например, по возврату из бюджета НДС, уплаченного поставщику или на таможне, используя накопленный опыт споров и арбитражей с налоговой инспекцией).

8) лизинговая компания, специализированная на лизинге определенных видов оборудования, используя свои долгосрочные хозяйственные связи с поставщиками, нередко имеет возможность приобрести необходимое предприятию оборудование по более низким ценам (в ряде случаев при наличии заказов от лизингополучателей возможно получение скидок от продавцов за партионность), что ведет к удешевлению лизинговой сделки по сравнению с кредитом и сокращению расходов лизингополучателей;

9) переговоры с производителями и поставщиками, оформление договоров купли-продажи, при необходимости, регистрацию имущества производит лизингодатель, что сокращает временные и материальные затраты лизингополучателя;

10) достигается экономия на сервисном обслуживании техники (например, автомобилей), так как лизингополучатель может быстро менять основные средства на новые, постоянно поддерживая при этом их высокое качество, а также свой имидж и бизнес-престиж;

11) получение кредита под закупку оборудования может быть сопряжено с повышенными по сравнению с лизингом требованиями по обеспечению сделки (при лизинге в качестве обеспечения могут использоваться права собственности лизинговой компании на имущество). Меньшая величина залогового обеспечения при лизинге существенно снижает требования к активам лизингополучателя и повышает вероятность реализации планов производственного и технического развития предприятия. Это также означает, что в уже начале сделки лизингополучатель имеет большее финансирование, чем при кредите.

При инвестиционном проектировании необходимо иметь в виду, что несмотря на наличие большого количества преимуществ, лизинг имеет и некоторые недостатки по сравнению с кредитом.

В частности, лизинг отличается повышенной сложностью организации сделки, которая обусловлена необходимостью согласования интересов большого количества ее участников.

Длительная по срокам продолжительность договора лизинга не всегда может быть согласована с периодом морального старения оборудования, используемого, например, в отраслях высоких технологий.

При проектировании лизинговой сделки необходимо учитывать, что в отличие от схемы заимствования проценты за кредит, которые уплачивает лизингодатель банку, платежи по страхованию имущества и платежи по налогу на имущество (если оно находится на балансе лизингодателя), которые являются составляющими общей суммы лизинговых платежей, облагаются НДС. Законодательство допускает, чтобы уплаченный НДС был принят к возмещению. Однако для некоторых предприятий такой порядок не всегда может оказаться привлекательным, хотя бы потому, что требуется, пусть и краткосрочное, но отвлечение из оборота некоторой части денежных средств.

Получив имущество по лизингу, предприятие получает право распоряжения этим имуществом, только выполнив все обязательства по договору лизинга и став собственником актива.

2. Методические подходы к проведению сопоставительного анализа лизинга с кредитом

При детальной проработке инвестиционных проектов и сравнения варианта покупки оборудования за счет кредитных средств и варианта приобретения этого же оборудования с помощью лизинга менеджерам необходимо обязательно достичь сопоставимости условий реализации этих двух вариантов. В частности следует учесть, что:

5. Условия кредита, закладываемые в расчет, должны быть доступны как заемщика, так и для лизингополучателя. Неправомерно сопоставлять варианты получения оборудования по лизингу с продолжительным сроком амортизации, например, на четыре или пять лет, и привлечения банковского кредита на покупку этого оборудования с таким же сроком. Необходимо исходить из реальной ситуации, складывающейся на рынке кредитования. Возможность лизинговой компании получить кредит в иностранном банке совсем не означает, что равно такую же возможность и точно на таких же условиях имеет предприятие, заинтересованное в покупке оборудования;
6. Для обоих вариантов предусматривается одинаковая периодичность погашения задолженности перед кредитором (лизинговой компанией и банком). В расчетах учитывается так называемый

принцип финансовой эквивалентности платежей, то есть платежи по кредиту и по лизингу приведены к одному и тому же моменту времени.

7. При кредите и при лизинге имущество должно полностью окупиться в течение срока кредита или срока лизинга.
8. Источником погашения кредита предприятия является амортизация, которая начисляется в обычном, а не в ускоренном порядке (т.е. без возможности получения льгот, предоставляемых при лизинге), и чистая прибыль предприятия-заемщика, оставшаяся после налогообложения.

Для того, чтобы определить выгодность финансовой аренды (лизинга) необходимо рассчитать поток денежных средств одной и той же компании в следующих двух случаях.

Первый. Компания приобретает необходимое ей оборудование в собственность по договору купли-продажи, используя при этом полученный в банке кредит.

Второй. Та же компания приобретает то же самое имущество в соответствии с договором лизинга;

Каждая лизинговая компания проводит многовариантные расчеты определения преимущества лизинга по сравнению с кредитом. На практике используется целый ряд методик. Такие расчеты необходимы для того, чтобы убедить и экономически заинтересовать клиентов в предлагаемых им услугах. В конечном итоге полученные результаты зависят от ряда факторов, которые мы рассмотрим на конкретном примере.

Условные данные:

- 1) Стоимость имущества, включая НДС, который идет в зачет – 10 000 000 сум.;
- 2) Налог на прибыль – 24%;
- 3) Налог на имущество – 2%;
- 4) Срок лизинга/кредитования – 3 года;
- 5) Процентная ставка – 16%;
- 6) Лизинговая маржа – 4%;
- 7) Ставка амортизации – 11,1% (т.е. срок амортизации – 9 лет);
- 8) Погашение задолженности по кредиту/лизингу осуществляется равномерно с периодичностью один раз в квартал;
- 9) При кредите и при лизинге предприятие возмещает свои первоначальные затраты и ему удастся создать прибыль;
- 10) При кредите и при лизинге предприятие имеет возможность возмещать уплаченный НДС.

Поскольку денежный поток и в случае покупки, и в случае лизинга означает для предприятия расходование средств, предпочтение отдается варианту, который минимизирует общую величину расходов. Расчет

расходной части потока денежных средств покупателя оборудования, использующего заемные средства для приобретения основных фондов в собственность, представлен нами в таблице 1. Для сопоставимости расчетов по двум методам, определяем проценты за кредит на основе использования метода аннуитета.

Таблица 1

**Расходы предприятия
по приобретению оборудования за счет кредита**

	Расходы	Сумма в тыс. сум.
1.	Возврат тела кредита	10 000
2.	Возврат процентов за кредит	2 786
3.	Налог на имущество (примерно)	900
4.	Налог на прибыль*	2 110
5.	Чистый отток денежных средств заемщика	15 786

* Налог на прибыль рассчитывается исходя из следующих соображений. В течение 3 лет предприятие погашает кредит (3330 тыс. сум.) за счет амортизации, а оставшиеся 6670 тыс. сум. за счет чистой прибыли. Для этого должна быть сформирована прибыль в размере 8780 тыс. сум. $[6670 : (1 - 0,24)]$. Налог на прибыль составит - 2110 тыс. сум.

Упрощенная версия расчета величины расходной части потока денежных средств лизингополучателя для приобретения им в собственность с помощью лизинга необходимых для производства основных средств, представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Расходы лизингополучателя
по приобретению оборудования за счет лизинга**

	Расходы	Сумма в тыс. сум.
1.	Лизинговые платежи	13 540
2.	Налог на имущество (примерно)*	300
3.	Чистый отток денежных средств Лизингополучателя	13 840

* Если оборудование находится на балансе лизингодателя, то налог на имущество включается в лизинговые платежи, которые возрастут на указанную сумму.

Сопоставление данных по таблицам 1 и 2 показало, что расходы заемщика по возврату кредита, взятому на приобретение основных средств, значительно увеличатся. Это обусловлено тем, что предприятию придется изыскивать необходимые для погашения кредита средства из прибыли, которая останется у него после налогообложения, т.е. за счет этого фактора произойдет удорожание нашего инвестиционного проекта на 2110 тыс. сум.

Кроме того, при использовании варианта получения кредита в банке предприятию придется уплатить втрое больший по сравнению с лизингом налог на имущество, т.к. при лизинге используется возможность начисления ускоренной в три раза амортизации. За счет этого фактора произойдет удорожание кредитного проекта на 600 тыс. сум. (900 – 300).

В то же время при использовании лизинговой схемы лизингополучателю придется заплатить маржу лизинговой компании за проведение сделки. В итоге дополнительные расходы лизингополучателя по сравнению с кредитной схемой составят 754 тыс. сум. [13540 – (10000 + 2786)].

В результате, сравнение параметров потоков денежных средств показало, что общие расходы заемщика по возврату кредита оказались заметно больше, чем те расходы, которые понес лизингополучатель по договору лизинга.

Таким образом, превышение расходов по кредиту над расходами при лизинге составило:

$$15796 \text{ тыс. сум.} - 13840 \text{ тыс. сум.} = 1956 \text{ тыс. сум.}$$

$$\text{или } 14,1\% (15796 \text{ тыс. сум.} : 13840 \text{ тыс. сум.} \times 100\% - 100\%).$$

Расчеты показали, что финансовый лизинг оказался более дешевым способом инвестирования в основные фонды в результате применения ускоренной амортизации актива и экономии по уплате налога на прибыль.

Конечно, конечные результаты будут зависеть от ряда факторов, в т.ч.:

- стоимости кредитных ресурсов, привлекаемых лизинговой компанией;
- срока договора лизинга;
- периодичности уплаты лизинговых платежей;
- величины аванса;
- размера остаточной стоимости, по которой лизингополучателем будет выкупаться оборудование в конце срока лизинга.

Следует иметь в виду, что в условиях проведения конкретной сделки расчет выгодности применения лизинга или кредита может быть несколько усложнен, например, за счет учета таких факторов как:

- условий кредита, предусматривающих внесение депозита, с одной стороны, и внесение авансового платежа при лизинге, с другой стороны;
- досрочного погашения кредита, с одной стороны, и выкупа имущества по остаточной стоимости (т.е. в случае его не полной амортизации), с другой стороны.
- расходов лизингополучателя по оплате дополнительных услуг лизингодателя, с одной стороны, и прочих затрат заемщика, связанных с привлечением и обслуживанием кредита, с другой стороны;
- расходов по страхованию различных рисков. При лизинге страхование имущества формально не является обязательным, однако на практике лизингодатель, как собственник имущества, настаивает на его страховании. Вместе с тем культура ведения бизнеса предполагает, что предприятие, которое купило основные фонды (по любой схеме приобретения) заключит договор на страхование этого имущества.
- возможности постановки имущества как на баланс лизингодателя, так и на баланс лизингополучателя;
- использования нелинейного метода начисления амортизации.

Необходимо обратить внимание на то, что приведенные нами выше расчеты строились, в основном, в пределах трехлетнего периода, которым были ограничены сроки договоров лизинга и кредита. Если раздвинуть временные рамки и задаться вопросом, какие расходы будут нести заемщик и лизингополучатель с начала четвертого года и до истечения девятого года, то выяснится следующее.

1. Заемщик будет продолжать начислять амортизационные отчисления по приобретенному оборудованию еще в течение шести лет. Эти отчисления будут включаться в общие расходы (себестоимость продукции) предприятия. В результате будет происходить уменьшение размера налогооблагаемой базы предприятия по прибыли.

2. Лизингополучатель, использовав в течение трех лет механизм ускоренной амортизации, прекратит текущие начисления амортизации. При этом себестоимость продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании, сократится, а прибыль, соответственно, возрастет. В результате увеличится налог на прибыль.

Чтобы учесть эти обстоятельства менеджеру по инвестициям следует осуществить расчеты, используя технику дисконтирования денежных потоков. При этом рассчитанные выше преимущества лизинга по отношению к кредиту, конечно же, будут сокращаться.

Однако такой сценарий возможен только в том случае, если лизинговая операция носит для предприятия разовый характер. В том случае, если лизинг является финансовым инструментом для реализации серьезной программы перспективного технического развития предприятия, то у этого предприятия, деятельность которого ориентирована на долгосрочное развитие, появляется возможность значительно быстрее по сравнению с конкурентами, которые используют кредитную схему, обновлять свои основные фонды, использовать в производстве более производительное и

технически совершенное оборудование. Для такого предприятия ускоренная амортизация позволяет не только экономить на налоге на прибыль, но и, убыстряя процесс возврата собственных инвестиций через механизм амортизации, ускоряет момент их реинвестирования. Соответственно, это ведет к росту объемов выпуска качественной продукции, к дополнительным доходам и повышению рентабельности собственного капитала предприятия.

Следовательно, эффект лизинга не уменьшается, а, наоборот, увеличивается и лизинг становится инструментом, обеспечивающим ускорение оборачиваемости инвестиций. Статистика подтверждает это. Так, по данным московской лизинговой компании «АЛЕНИР», 72% ее клиентов, заключив первую сделку, обращаются к лизингодателю вновь. Это означает, что лизингополучатели на собственном опыте убеждаются в преимуществах лизинга.

Теперь осуществим сравнение лизинга и кредита при организации проведения международных операций. Проиллюстрируем соответствующие аналитические выкладки (таблицы 3 и 4) на примере, который был сообщен в ходе презентации доклада Е.Лазориной – старшего менеджера аудиторской компании PricewaterhouseCoopers по налогообложению операций международного лизинга на 4-й ежегодной конференции «Лизинг в России» (24-25 апреля 2002 г.).

Условные данные:

- Стоимость имущества – 100 000 долл. США;
- Ставка таможенной пошлины – 10%;
- Налог на прибыль для лизингополучателя – 24%;
- Налог на имущество – 2%;
- Срок лизинга/кредитования – 3 года;
- Процентная ставка – 12%;
- Лизинговая маржа – 5%
- Ставка амортизации – 16,6%.

Таблица 3

Поток денежных средств заемщика (НДС вычитается):

	Составляющие потока денежных средств	Сумма в долл. США
1.	Проценты	36 000
2.	Пошлины	10 000
3.	Налог на имущество (примерно)	4 500
4.	Возврат кредита	100 000
5.	Экономия на налоге на прибыль за 3 года	24 072
6.	Чистый отток денежных средств заемщика	126 428

Таблица 4

Поток денежных средств лизингополучателя (НДС вычитается):

	Составляющие потока денежных средств	Сумма в долл. США
1.	Лизинговые платежи	136 500
2.	Пошлины	13 650
3.	Налог на имущество (примерно)	2 800
4.	Экономия на налоге на прибыль	36708
5.	Чистый отток денежных средств Лизингополучателя	116 242

Таким образом, в результате использования благоприятного налогового режима, возможности применения ускоренной амортизации финансовый лизинг (как внутренний, так и международный) обеспечивает предприятию более выгодный способ реализации инвестиционного проекта по приобретению оборудования по сравнению с его покупкой за счет полученного в банке кредита.

3. Анализ удорожания лизинга.

Первым этапом в определении конкурентных преимуществ, которые могут возникнуть при взаимодействии с той или иной лизинговой компанией, становится сравнение контрактной стоимости C_k договора лизинга первоначальной стоимости приобретенного по указанию лизингополучателя имущества C_n . Результирующим показателем в этом сравнении будет коэффициент $K_{уд}$.

$$K_{уд} = C_k / C_n$$

Вместе с тем делать однозначный вывод о том, что лизингодатели с высокими значениями коэффициентов $K_{уд}$ менее привлекательны для лизингополучателей, нельзя. Следовательно брать во внимание среднегодовое удорожание лизинга $K_{ср.уд}$

$$K_{ср.уд} = (K_{уд} - 1) / Ч * 100\%$$

Где Ч – срок договора лизинга.

В результате на втором этапе анализа удастся элиминировать влияние различной продолжительности договоров лизинга в годах.

Тема 2.10. Особенности развития лизинга в некоторых странах.

Лекция – 2 часа

1. Анализ тенденций на рынке лизинговых услуг

2. Опыт США
3. Опыт Японии
4. Опыт Германии
5. Опыт Соединенного Королевства

1. Анализ тенденций на рынке лизинговых услуг

Лизинговые законодательства большинства стран резко отличаются друг от друга. Например, французская модель лизинга (с опционом покупки в конце контракта по цене, учитывающей арендную плату) в Англии рассматривается не как лизинговая операция, а как аренда-продажа. Лизинговые соглашения в Германии оформляются различными контрактами в зависимости от сроков амортизации и вида опциона на завершающих этапах сделки.

Далеко не во всех странах, где практикуются лизинговые операции, принято специальное законодательство для их регулирования. В Англии одним из немногих нормативных актов является Consumer Credit Act, регламентирующий потребительский кредит. Юридическую основу лизинга составляют различные документы более общего характера, основным из которых выступает договор аренды.

В Германии правила лизинга были установлены через нормативные акты, опирающиеся на коммерческое право. В других странах Западной Европы проявились преимущественно классические формы (французский Закон 1966 г. о лизинге оборудования был использован при создании в 1988 г. испанского и в 1986 г. португальского законов).

Отсутствие единообразия в лизинговом законодательстве сочетается с существенными различиями в действующих в разных странах стандартах и правилах бухгалтерского учета. Например, англосаксонская система бухгалтерского учета (применяемая с некоторыми модификациями в ФРГ, Голландии и Бельгии) стремится адекватно отражать в балансе экономический потенциал предприятия и поэтому требует зачислять так называемую экономическую собственность на баланс лизингополучателя (лизингодатель считается экономическим собственником, если он сохраняет риск убытков или шанс получения прибыли на стоимость имущества в конце срока лизингового контракта). Напротив, во Франции и странах Южной Европы при учете лизинговых операций исходят из права собственности лизинговой компании на объект лизинга.

В соответствии с законодательством большинства развитых капиталистических стран передача машин и оборудования на условиях лизинга до недавнего времени регулировалась общими нормами, определяющими отношения сторон при передаче имущества во временное пользование. В последнее время в гражданском праве ряда стран даны юридические определения лизинга и отдельных его видов, а в некоторых из них приняты соответствующие законодательные акты. Это позволило российскому исследователю Е.В. Кабатовой выделить по уровню правового обеспечения лизинговых отношений три основные группы стран:

континентальные страны Западной Европы (Франция, Бельгия, Италия), имеющие специальные законы, которые регулируют лизинговые сделки; страны, имеющие специальные законодательные акты (страны «общего права» - Англия, Австралия, Новая Зеландия); страны, не имеющие специальных законов и подзаконных актов (США, Германия).

Для специальных законов, принятых в странах первой группы, характерна определенная гибкость. В них сочетается стремление к регулированию всего комплекса трехсторонних имущественных отношений, возникающих при лизинге, с отсутствием подробной регламентации многих важных вопросов. Они привлекательны тем, что регулируют взаимоотношения не только между двумя основными партнерами (лизингодателем и лизингополучателем), но и между лизинговой компанией и поставщиком. Вместе с тем в этих странах вопросы риска и возникновения ответственности решаются общими нормами гражданского и торгового права.

Во второй группе стран правовое регулирование лизинга осуществляется в зависимости от стоимости имущества, передаваемого во временное пользование, и в зависимости от субъектов лизингового соглашения. Например, в законодательной практике Англии при условии, что стоимость объекта лизинга не превышает 2000 ф.ст., а пользователем является юридическое лицо, применяются нормы Закона об аренде-продаже 1965 г.

Для третьей группы стран характерно применение особенностей прав США, где отсутствие специального законодательства тем не менее не препятствует развитию лизинга. Это объясняется тем, что до недавнего времени в США главным побудительным мотивом обращения к лизингу выступали амортизационные и налоговые льготы. Они, в свою очередь, регламентировались законодательными актами по вопросам налогообложения. В странах этой группы применительно к лизинговым сделкам также широко используются общие положения гражданского и торгового права.

В большинстве стран налоговые льготы для сторон, участвующих в лизинговой сделке, сводятся к возможности начислять ускоренную амортизацию на объекты лизинга и к праву лизингополучателя вычитать лизинговое вознаграждение из налогооблагаемой прибыли. Как показывает опыт, этих льгот оказывается вполне достаточно для успешного развития лизингового бизнеса.

Несмотря на различия в правовых системах различных стран, становление лизинговой индустрии в любой стране проходит четкие стадии развития.

Первая - развитие только финансового лизинга оборудования, при котором лизингополучатель, как правило, выкупает объект в конце договорного срока, а условия остаются неизменными на все время его действия.

Вторая стадия - гибкий (разнообразный) лизинг, появление которого обусловливается ужесточением конкуренции на рынке лизинговых услуг. Для стадии гибкого лизинга характерны разнообразные схемы выплат лизинговых платежей с учетом потока наличных средств лизингополучателя.

Третья стадия - появление оперативного лизинга, срок которого намного меньше нормативного срока жизни оборудования, сдаваемого в лизинг. Переход к этой стадии лизинговой индустрии предполагает появление вторичного рынка оборудования, поскольку у лизингодателя возникает проблема реализации имущества по окончании лизингового договора.

Четвертой стадии характерно ужесточение конкуренции между субъектами лизингового рынка, что приводит к появлению таких новых видов услуг, как секьюритизация, венчурный лизинг и финансирование проектов. Сейчас в эту стадию входит индустрия Великобритании.

На *пятой*, последней, стадии развития происходит насыщение рынка лизинговых услуг. Основные усилия компаний направляются при этом на сокращение оперативных расходов. Именно такой процесс наблюдается сейчас в США.

Лизинговая индустрия Российской Федерации находится в состоянии первой стадии. Для успешного развития этой отрасли в дальнейшем, по мнению автора, необходимо адаптировать к условиям РФ и применять опыт ведущих стран мирового рынка лизинговых услуг, не одно десятилетие осваивающих данный экономико-правовой институт.

Исследованию опыта западных стран в области лизинговых отношений следует уделить должное внимание. Накопленная за многие годы статистическая информация помогает проиллюстрировать и понять зависимость лизинга от политики продаж техники, налогообложения и амортизации, выявляет резервы и пути развития лизинга [30, с. 25-26]. Последнее обстоятельство принципиально важно для целей настоящего исследования.

Таблица 2.1

Динамика объемов лизинговых сделок по регионам мира (млрд. USD)

Годы	Северная Америка	Европа	Азия	Южная Америка	Австралия и Новая Зеландия	Африка	Всего в мире
1978	24,0	7,9	4,8	0,3	3,6	0,2	40,8
1979	29,8	11,9	5,9	0,8	4,3	0,3	53,0
1980	37,7	13,2	6,3	1,5	4,4	0,5	63,6
1981	48,0	16,0	8,5	1,6	4,7	0,8	79,6
1982	50,0	16,7	10,5	1,6	4,9	1,0	84,9
1983	52,5	17,4	15,9	1,7	4,8	1,1	93,5
1984	64,0	18,1	20,9	1,6	4,4	1,2	110,2
1985	80,8	24,7	25,9	1,6	3,9	1,2	138,1

По данным London Financial Group, опубликованным в ежегодных статистических обзорах по лизингу World Leasing Yearbook, после снижения лизинговой активности в 1997 г. на 5,2% зафиксирован трехлетний рост со средним темпом прироста в 7,1% (499 млрд. USD в 2000 г.). Показатели последних двадцати лет] можно увидеть на рисунке 2.1, где на гистограмме отражена динамика лизинговых операций в млрд. USD, а на графике - темпы их прироста. Таким образом, мировой рынок лизинговых услуг можно определить как динамично развивающийся. Так, на основе данных графика можно проследить устойчивую динамику роста объемов лизинговых операций (отрицательные темпы прироста зафиксированы только по 1992, 1993 и 1997 гг.). В целом, более чем за два десятка лет (с 1978 по 2000 г.), объем операций увеличился в 12,23 раза со среднегодовым темпом прироста в 12,05%.

2. Опыт США

Финансирование лизинговых операций по различным видам техники и оборудования всегда активно применялось в США. На протяжении всей современной истории развития лизинговой отрасли США удерживают лидирующие позиции по объему лизинговых операций, с большим отрывом занимая первое место в мире по этому показателю. Для стран с переходной экономикой опыт США в лизинговой отрасли интересен с точки зрения путей дальнейшего развития отечественного рынка, а также поиска новых эффективных схем осуществления лизинговых соглашений.

Корни лизинговых отношений в США можно проследить в развитии системы коммерческого кредита и начальных методах финансирования железнодорожного оборудования. На раннем этапе эволюции американский лизинг развивался в тесной связи с английским, следуя его опыту. Однако к концу 19 в. развитие американского рынка скорее опережало остальные страны, чем следовало чьему-либо опыту. В развитии лизинга до настоящего уровня, как отмечают английские исследователи Д. Сопер, Р. Манро и Е. Камерон [139], США на 20 лет опередили Великобританию.

Настоящая революция в лизинговых отношениях произошла в Америке в начале 50-х гг., когда лизинг стали использовать в качестве маркетингового рычага для увеличения объема продаж посредством предложения более привлекательной альтернативы покупке за наличные. По лизингу сначала в небольших объемах, а затем массово начали поставаться средства производства: технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и т.д.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско известная американская компания «United States Leasing Corporation». Основателем компании является Генри Шонфелд. Первоначально он создал компанию только для одной конкретной сделки. Потом понял, что лизинговый бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась «US Leasing Corporation». Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США, появился международный лизинг. Через несколько лет компания стала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 г.). В дальнейшем компания стала именоваться «United States Leasing International».

Правительство США по достоинству оценило это явление: оно оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования. Лизинговые операции позволяли применять гибкие схемы платежей, осуществлять забалансовый метод учета имущества, кроме того, предусматривались предоставление инвестиционных налоговых льгот (до 10% новых инвестиций вычиталось из суммы налога) и возможность ускоренной амортизации. Но, как отмечается в книге «Лизинг и коммерческий кредит» [89], право на налоговые льготы возникало только тогда, когда договор соответствовал правилам, устанавливаемым для аренды Управлением внутренних доходов министерства финансов США:

- продолжительность лизинга должна быть меньше 30 лет;
- лизинг не должен предусматривать возможность покупки имущества по цене ниже разумной рыночной (например, за 1 USD);
- лизинг не должен иметь график платежей, по которому они вначале будут больше, а затем меньше (это было бы свидетельством того, что лизинг используется как средство ухода от налога);
- лизинг должен обеспечить лизингодателя нормальным рыночным уровнем прибыли;
- возможность продления лизингового соглашения должна учитывать нормальную рыночную стоимость оборудования.

Эти обстоятельства способствовали быстрому развитию лизинга в США.

В 1976 г. Управление стандартизации и финансового учета издало постановление, в соответствии с которым с 1977 г. стали разграничивать «подлинный лизинг» и покупку с помощью лизинга. В постановлении были перечислены следующие пункты:

- право собственности в конце сделки переходит к арендатору;

- лизинговая сделка позволяет купить оборудование в конце сделки по цене ниже рыночной;
- срок сделки больше или равен 75% полезного срока службы;
- текущая стоимость лизинговых платежей (без платы за страхование, управление, налоги) больше или равна 90% нормальной рыночной цены оборудования.

Если сделка отвечает хотя бы одному из условий, то имущество учитывается на балансе лизингополучателя как актив с корреспондирующим долговым обязательством в пассив («Обязательства по финансовому лизингу»). Если сделка не соответствует ни одному из вышеупомянутых условий, то имущество учитывается в приложении к балансу лизингополучателя.

С 1986 г. климат для лизинга на налоговой основе изменился, т.к. правительство США увидело в нем «субсидию на благо другого государства» (т.н. экспорт налоговых льгот). Налоговые льготы, введенные в 1960-70-х гг. в период высокой инфляции, больше не рассматривались как эффективный инструмент стимулирования капиталовложений в более стабильной экономической обстановке 1980-х гг. Реформа налоговой системы в США сократила доступность налоговых льгот через отмену налоговой инвестиционной льготы и изменение профиля амортизации.

Таким образом, значительно снизилась экономическая выгода лизинга, но тем не менее его развитие не остановилось, т.к. погашение лизинговых сделок все-таки обладает большей гибкостью, чем, например, погашение обычных ссуд, многие лизинговые компании лучше знают оборудование, чем другие кредиторы, к тому же сохранились некоторые налоговые льготы.

В 1981г. в США был принят Закон о реформе системы налогообложения. В нем указывались критерии отнесения сделок к лизинговым. В 1982 г. в Законе о налогообложении появился термин «финансовый лизинг». В настоящее время для того, чтобы сделка удовлетворяла условиям финансового лизинга, она должна обладать следующими характеристиками:

- минимальные инвестиции в арендованное имущество со стороны лизингодателя должны составлять не менее 20% его стоимости;
- лизингополучатель не может иметь опцион на выкуп оборудования по цене ниже его рыночной стоимости, определенной на момент применения этого права;
- лизингополучатель не может инвестировать в арендованное им оборудование, кроме т.н. отделимых усовершенствований;
- период лизинга не превышает 80% срока службы оборудования;
- в конце срока лизинга оборудование должно иметь оцененную остаточную стоимость в размере не менее 20% его первоначальной стоимости;
- лизингодатель должен ожидать получения положительной величины денежного потока и общей прибыли по договору лизинга вне зависимости от налоговых льгот.

В последнее время растет значение соглашений возвратного лизинга (нефтяные танкеры, железнодорожные контейнеры, компьютеры, самолеты), оперативного лизинга (транспорт, печатное оборудование). Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации. Мировой рынок оперативного лизинга самолетов вырос практически от нулевой отметки в 1982 г. до 10% всего нынешнего лизингового рынка.

Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого на протяжении последних 10 лет приходится около 30% инвестиций в оборудование (см. рис. 2.8).



Рис. 2.8. Динамика развития лизинговой отрасли в США

В 2001 г. объем лизинговых операций в США составил 216 млрд. USD, что явилось падением на 12,6% по сравнению с предыдущим годом вследствие сентябрьского кризиса. Однако на протяжении 90-х гг. зафиксирован постоянный рост со средним темпом прироста 7,5%. На долю США в эти годы приходилось около 95% североамериканского лизингового рынка, или 45-50% общего объема мирового лизинга.

3. Опыт Японии

Первая японская лизинговая компания «Japan Leasing Corporation» была основана 1 августа 1963 г. В следующие пять лет на рынке лизинговых услуг функционировало лишь три компании. В период с 1968 по 1974 г. появилось более 20 новых компаний-лизингодателей, и объемы лизинговых сделок возросли более чем в 10 раз. К концу 1987 г. число членов Японской Лизинговой Ассоциации возросло до 286 компаний.

Пока в Японии нет законодательной базы, регулирующей лизинговые контракты, лизинговые компании имеют свободу по заключению операций. 1 января 1979 г. Налоговым Комитетом были изданы определенные правила, призванные убедить в необходимости справедливого отношения к лизингополучателям и покупателям оборудования.

Российский исследователь В.Д. Газман со ссылкой на книгу Филиппа Марвуда «Leasing Finance» отмечает, что в Японии сделка признается финансовым лизингом, если отвечает следующим условиям:

срок лизинга строго фиксируется, причем составляет не менее 70% нормативного срока службы объекта лизинга (60%, если срок службы составляет 10 лет и более), и общая сумма лизинговых платежей определяется в сумме, примерно равной совокупным затратам на приобретение оборудования, сданного в лизинг;

запрещается аннулирование договора лизинга в течение периода его действия.

Если финансовый лизинг трактуется как сделка по реализации, то лизингополучатель наделяется правом на налоговую амортизацию. В противном случае подобным правом будет обладать лизингодатель.

Финансовый лизинг рассматривается в качестве сделки по реализации продукции, если удовлетворяется один из следующих критериев:

- по истечении периода лизинга лизинговое имущество будет передано лизингополучателю на нулевое или номинальное денежное вознаграждение;
- объектом лизинга является оборудование, смонтированное в здание и поэтому неподвижное с места на место;
- в лизинг передаются завод, машины или иное специальное оборудование, если в результате лизинговое имущество трудно использовать в каких-либо иных целях, кроме указанных лизингополучателем;
- договор лизинга заключен на срок менее 70% нормативного срока службы объекта лизинга (60%, если срок службы составляет 10 лет и более), и лизингополучатель имеет опцион на покупку.

В Японии в 80-х гг., т.е. с 1981 по 1990 г., стоимость ежегодно заключаемых договоров увеличилась в 4,5 раза, достигнув в 1994 г. своего пика в 73,7 млрд. USD. Однако уже в 1997 г. произошел существенный спад лизинговой активности из-за разразившегося в Азии финансового кризиса. Сокращение объемов японского лизингового бизнеса составило 4,3% в национальной валюте, а в долларовом выражении - 15,8% по сравнению с 1996 г. В абсолютном выражении эта величина равна 60,1 млрд. USD. Данное разнотечение вызвано девальвацией в 1997 г. йены по отношению к доллару.



Рис. 2.9. Динамика развития лизинговой отрасли в Японии

В настоящее время Япония занимает второе после США место по объему лизинговых операций. В 2000 г. объемы нового лизингового бизнеса составляли в этой стране 69,6 млрд. USD, что составило 14% общемирового лизингового рынка (см. рис. 2.9). Причем падение по сравнению с предыдущим годом составило 3,7%. Последние 10 лет характеризуются неустойчивостью на рынке лизинговых услуг, что сопровождалось тремя значительными сокращениями объема операций (в 1992-1993, 1995 и 1997 гг.).

Дело в том, что у многих японских лизинговых компаний, по-видимому, сокращаются возможности привлечения недорогих кредитных ресурсов в японских банках на долгосрочный период (чем всегда славились последние), например, для операций по лизингу судов, самолетов. Задолженность японских банков к концу 1998 г. оценивается в размере от 660 млрд. до 1 трлн. USD.

4. Опыт Германии

В 1997 г. доля Германии в мировом объеме производства составляла 5%, а в мировом экспорте - 12%. Первой в Германии была учреждена в 1962 г. лизинговая компания Locflease Mietfinanzierung GmbH с уставным капиталом в 1 млн. DM. Головной офис этой компании находится недалеко от Дюссельдорфа. Необходимо отметить, что в германскую ассоциацию лизинговых компаний входят компании, образованные и до 1962 г. Однако ранее они не занимались проведением лизинговых операций.

В Германии лизинг не регламентируется отдельным законом, все правовые условия лизинговой деятельности создаются судебной практикой и постановлением налоговых служб. Решение Федерального Финансового Суда от 26 января 1970 г. является основанием для всех других инструкций по лизингу в Германии.

Инструкции, касающиеся лизинга, - это не законодательные акты, а административные правила, которые обязательны для финансовых властей. Инструкция, касающаяся лизинга с полной выплатой, состоит из Декрета по движимым активам от 19 апреля 1971 г. и Декрета по недвижимости от 21 марта 1972 г. Декрет от 22 декабря 1975 г. касается договора с неполной выплатой и обычно применяется только к движимым активам. Договор лизинга недвижимости с неполной выплатой заключается в соответствии с декретом от 23 декабря 1991 г.

Определенное воздействие на деятельность германских лизинговых компаний оказывают региональные нормативные акты по лизингу, которые приняты, к примеру, в землях Саксония и Гессен.

Германское гражданское уложение (ГГУ) не дает определения лизинговым контрактам, они, согласно ст. 535 ГГУ, регулируются как договоры аренды. Согласно этому закону, арендатор имеет право на использование актива за арендную плату. Это подтверждено несколькими решениями Верховного суда. Кроме этого, применяются положения закона об общих условиях коммерческой деятельности и закона о потребительском кредите. Вообще, в Германии не

существует ограничений на тип актива, который может быть сдан в лизинг, хотя специальные требования регистрации применяются к лизингу программного обеспечения.

По немецкому законодательству, объект лизинга должен числиться на балансе лизингодателя, т.к. в ином случае контракт классифицируется как кредитная сделка, что ставит под сомнение законный статус лизингодателя как собственника. Кроме того, согласно законодательству о несостоятельности (банкротстве), определение лизингового контракта как кредитной сделки может понизить юридический статус лизингодателя как кредитора.

В Германии обращают внимание на то, что до последнего времени в законодательстве существовали нормы, согласно которым после требования процедуры признания неплатежеспособности лизингополучателя он мог решать, будет ли контракт завершен. В германском законодательстве с 1 января 1999 г. существует норма, в соответствии с которой в случае если лизингополучатель оказывается несостоятельным, лизингодатель имеет преимущественное право перед другими кредиторами как собственник сдаваемых в лизинг активов.

Германия является крупнейшей в Европе страной по развитию рынка лизинговых услуг, по валовому объему лизинговых операций занимая первое место в Европе и третье в мире. Так, в 2001 г. объем лизинговых операций достиг 46,3 млрд. EURO, а доля Германии в общеевропейском объеме всех лизинговых операций составила 24% (что, однако, явилось снижением с 31,3% в 1996 г.). Снижение доли на европейском рынке объясняется тем, что темповые характеристики в ведущих европейских странах были достаточно высоки, а также существенно расширилась география европейского лизингового рынка - на карте появился ряд новых стран с немалыми объемами предоставляемых лизинговых услуг. В общемировом объеме лизинга доля Германии в 2000г. составляла более 6%.

На протяжении последних 14 лет (с 1988 по 2001 г.) доля лизинга в общем объеме инвестиций колеблется в районе 15-17% (16,7% в 2001 г.). Следует отметить, что в 1996-1998 гг. наблюдался подъем до 19,7% (в 1998 г.), после чего произошел возврат к прежнему уровню.

Лизинговый сектор промышленности Германии представляют около 1300 компаний, 215 из них, входящие в Федеральную ассоциацию лизинговых компаний Германии, составляют основную долю рынка. По количеству лизинговых компаний, входящих в составы национальных ассоциаций, Германия в 2001г. заняла первое место, опередив Францию и Чехию. Лизинговые компании Германии в соответствии с их статусом могут быть разделены на три основные категории:

- находящиеся в собственности изготовителей (кэптивные лизинговые компании);
- находящиеся в собственности банков;
- независимые лизинговые компании.

Наибольшее количество компаний имеют статус независимых (67,4% в 2001 г.). Рост их числа произошел за счет вхождения в ассоциацию большого

количества мелких компаний. Для сравнения, в 1997 г. наибольшее представительство на рынке имели дочерние компании банков (48% от общего числа), а также экзотические компании (40%).

Иногда на Западе лизинг называют формой, альтернативной продажам. В Германии хорошо понимают, что лизинг является не столько альтернативной, сколько одной из наиболее эффективных форм реализации оборудования, техники, недвижимости. Статистика свидетельствует, что в течение последних нескольких лет передаваемое в лизинг его непосредственными производителями имущество ежегодно увеличивается в среднем на 6% [111].

Следует отметить, что немецкий рынок лизинговых услуг является самым конкурентным среди всех стран - членов Leaseurope, индекс Херфиндаля-Хиршмана для него составляет около 300. В то же время разрыв между лидерами рынка и мелкими операторами достигает 39 раз, что свидетельствует о сильном влиянии на лизинговый рынок нескольких лидирующих компаний. Так, 2,3% компаний контролируют первых 25% рынка, а 9,3% компаний - первых 75% рынка.

Лизинг недвижимости в Германии касается имущества, используемого для предпринимательских целей. Поскольку такие сделки обычно бывают дорогостоящими, для каждого объекта недвижимости учреждается отдельная имущественная компания. Имеются некоторые налоговые, коммерческие и административные преимущества, связанные с учреждением этих компаний.

Все крупные лизинговые компании, занимающиеся недвижимостью, предлагают широкий диапазон услуг. Они включают управление строительством, опытное консультирование по монтажу здания, принятие на себя ответственности за бухгалтерский учет в течение основного срока договора лизинга, годовую отчетность и уплату налогов имущественной компанией.

Наиболее распространенные сроки лизинговых соглашений в Германии для лизинга оборудования - от 2 до 5 лет (70,7 % в 2001 г.), что полностью соответствует общеевропейским тенденциям. Для лизинга недвижимости нет четко выраженной тенденции: равные объемы сделок совершаются на сроки от 8 до 16 лет (29,5%), от 16 до 20 лет (29,5%) и свыше 20 лет (29,5%), что свидетельствует о лучших условиях для немецких лизингополучателей, чем в целом в Европе.

5. Опыт Соединенного Королевства

В Великобритании с незапамятных времен в хозяйственной деятельности совершались арендные операции, имеющие сходство с лизингом. Первопроходцем современного лизингового бизнеса стала компания «Mercantile Leasing Co. Ltd», которая была учреждена 8 июня 1960 г. в качестве совместного предприятия «Mercantile Credit Co. Ltd» и «US Leasing Co» (соответственно 80% и 20% участия в уставном капитале). Другими первыми представителями этого рынка был ряд компаний с установившимся бизнесом в финансовой области, иногда вместе с другими партнерами в качестве младших

держателей акций. Такими были «Astley Industrial Trust» (в 1970 г. фирма перешла под контроль «Mercantile Credit») и торговый банк «Hambros».

В Великобритании существует проблема отграничения договора лизинга от сходных договоров и в первую очередь от договора аренды-продажи. Основным критерием различия служит условие опциона на покупку объекта по завершении договора: опцион не может быть условием договора лизинга, иначе договор воспринимается как аренда-продажа (в 1965 г. был окончательно утвержден Закон об аренде-продаже).

Специальной законодательной базы по лизинговым отношениям в Великобритании нет, юридическую основу составляют документы более общего характера. Однако, как и в США, лизинг рассматривается, оценивается, определяется, в основном, с точки зрения налогообложения. Бухгалтерский стандарт SSAP21 «Бухгалтерский учет и отчетность лизинговых соглашений» предписывает, как следует трактовать все вопросы, связанные с бухгалтерской стороной лизинга. Некоторые аспекты лизинга затрагивает и закон о потребительском кредите (Consumer Credit Act).

Договор признается лизингом, если он заключен на срок не менее 75% срока эксплуатации объекта лизинга, или в нем предусмотрена полная или существенная выплата стоимости имущества в течение срока действия договора, или в нем предусмотрена возможность возобновления лизинга за встречное удовлетворение, которое значительно меньше существующих в тот же период ставок периодических платежей на открытом рынке.

В Великобритании индустрия лизинга начала эволюционировать в современную форму в начале 1960-х гг., когда стали появляться программы помощи сбыту (в основном офисного оборудования). Однако общей чертой лизинга того времени были сделки с фирмами, обладающими высокой кредитоспособностью, которые обычно игнорировали альтернативную покупку в рассрочку. Лизинг использовался из-за преимуществ в сроках, улучшения ликвидности и высвобождения рабочего капитала. Область компьютерного лизинга в то время развивалась наиболее быстро. В период с 1963 по 1964 г. две основные британские компании по выпуску компьютеров учредили ряд своих филиалов, предлагающих лизинг. К концу 1960-х на британском рынке компьютерного лизинга стали появляться американские компании.

С середины 1970-х лизинг стал играть основную роль в капитальном финансировании Великобритании. Причиной было то, что по системе корпоративного налогообложения 1972-84 гг. предоставлялась 100% скидка с налога в первый год инвестиций в машинное оборудование. Однако реальный уровень рентабельности снизился для промышленных и торговых компаний с 12% в 1964 г. до 9% в 1970-73 гг. и до 4% в 1975 г. (если исключить Североморский нефтяной сектор, то до 3%). По этой причине нефинансовые компании Великобритании не могли в полной мере использовать преимущества налоговой скидки, в то время как лизинговые компании обладали такой возможностью. Следовательно, основной категорией клиентов для лизингодателей были «налогоубыточные» или «налогоистоцившие» компании. В результате конкурирующих условий на рынке лизинговых услуг прибыль,

полученная от налоговых льгот, передавалась лизингополучателям через снижение лизинговых ставок.

Немаловажным фактором была привлекательность лизинга как формы забалансового финансирования (лизингополучатель, в отличие от покупки, имел возможность не отражать лизинговую задолженность в своем балансе). Лизинг мог помочь компаниям в доступе к кредитным ресурсам.

В 1984 г. произошли изменения в начислении корпоративного налога, а также 100% налоговая льгота была заменена 25% регрессивной (на основе метода снижающегося остатка). Появились также льготы:

- лизингодатель имеет право на налоговые скидки на стоимость актива и принимает во внимание при подсчете налогооблагаемой прибыли полную стоимость лизинговых платежей в качестве торговых поступлений;
- лизингополучатель имеет право вычесть полную стоимость лизинговых платежей из налогооблагаемой прибыли.

С этого года лизинговая индустрия становится еще более активной. Благодаря изменениям в механизме скидок появилась возможность значительно снизить лизинговые ставки. При опытным планировании налогов вместе с определенными сроками покупки оборудования стало возможным даже предложение лизинговых контрактов по негативной действительной ставке (т.е. ниже уровня инфляции).

Большое число лизингодателей заинтересовалось рынком небольших капиталовложений, было создано много новых компаний и развернулась острая конкуренция.

В начале и середине 1990-х гг. лизинг в Великобритании стал серьезным системообразующим показателем в инвестиционной макрополитике. По этому показателю страна стала первой не только в Европе, но и в мире. Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в оборудование в течение 1980-х гг. превышал 15% рубеж, а к 1997 г. достиг показателя в 38%. Однако в статистических ежегодниках Leaseurope за 1999-2001 гг. данный показатель колебался в районе 15%. Такой разрыв объясняется изменением методики подсчета доли лизинга.

Финансовый лизинг играет важную роль в финансировании промышленности. Один из самых крупных проектов из когда-либо предпринятых в Великобритании, финансировавшийся не государством, - петрохимический завод Essochem Olefins, которому в октябре 1985 г. по лизингу было передано оборудования и зданий на 400 млн. фунтов стерлингов консорциумом из пяти лизинговых компаний.

По объему лизинговых услуг Великобритания занимает второе место в Европе и четвертое в мире. В 2001 г. объем лизинговых операций составил 33 401 млн. евро, что соответствует 17,3% европейского рынка (и почти 21% общеевропейского рынка лизинга оборудования). Такое положение является следствием неразвитости лизинга недвижимости в Королевстве (его доля составила лишь 0,14% в 2001 г.).

Лизинговые компании состоят из предприятий различных типов:

- большинство (в основном самые крупные) представляют финансовый сектор экономики, являясь филиалами банков или других финансовых учреждений (как местных, так и зарубежных) - такие компании составляют около 2/3 лизинга всех членов FLA;
- часть представляют группы промышленных компаний и предлагают лизинг как дополнение к основным функциям родительской компании;
- остальные являются независимыми специальными лизинговыми компаниями или членами конгломератов холдинговых компаний.

Фактически банки занимаются лизингом через свои финансовые дома (компании, осуществляющие финансирование с существующими активами). Финансовые дома работают с мелким и средним лизингом, а также с потребительским кредитованием, в то время как отдельные филиалы банка занимаются лизингом крупных активов. Такую структуру имеют: «Lloyds Bank», «National Westminster Bank», «Royal Bank of Scotland», «Bank of Scotland», «Trustee Savings Bank Group». Каждый из основных банков занимается различными видами лизинговой деятельности:

- почти все вовлечены в лизинг автотранспортных средств и финансирование лизинга крупных объектов;
- некоторые вовлечены в мелкий лизинг;
- все из них работают на рынке средней величины, где каждая сделка варьируется в стоимости от 100 тыс. фт. до 1млн. фт.;
- некоторые участвуют в оперативном лизинге (например, воздушного транспорта).

Иностранные банки являются сейчас основной силой на британском рынке лизинговых услуг, заключая, как правило, сделки с кредитоспособными лизингополучателями через свои филиалы в Великобритании.

Значительной категорией лизингодателей являются компании, поставляющие компьютерное оборудование, чаще всего большие компьютеры. Эти компании включают в себя «Dataserv Limited», филиал «Bellsuoth Corporation of the USA» и «IBM UK Financial Services», которая полностью находится под контролем производителя.

Вне компьютерного сектора существует ряд «кэптивных» лизингодателей. В автомобильном сегменте каждый из основных британских производителей и некоторые ведущие импортеры имеют частично или полностью во владении специализированные финансовые компании, которые предлагают лизинг парка автотехники, произведенного родительской компанией. Зачастую такие компании рассчитывают на относительно небо, J-шую часть финансового рынка собственной модели, который они делят с основными лизингодателями.

Ряд компаний финансового сектора, не принадлежащих к клиринговым банкам, проводит значительные лизинговые операции,

сконцентрированные, в основном, на сектор финансового лизинга средних единиц. Они включают один из крупнейших учетных домов Union Discount, и две страховые компании (Norwich Union и Frizzell Group).

Тема 2.11. Проблемы формирования лизинговых операций.

Лекция – 2 часа

1. Макроэкономические проблемы формирования лизинговых операций.
2. Проблемы формирования международного лизинга.
3. Методология присвоения рейтингов финансовым и лизинговым компаниям.

1. Макроэкономические проблемы формирования лизинговых операций.

Исследования развития лизинговых отношений, как правило, исходят из разграничения двух исторически сложившихся и хорошо изученных моделей использования имущества на условиях аренды и на условиях лизинга. При этом отождествление аренды с лизингом приводит к резкой поляризации взглядов на проблему выбора пути развития и характер проводимых мероприятий модернизации экономики.

В отечественной литературе на дискуссии по данным вопросам воздействует переплетение экономических и сущностных подходов. Можно выделить три фактора, оказывающих влияние на формирование типологии экономического мышления.

1. Расположенность республики в геополитической зоне, решаемая уже длительный период проблема, с одной стороны, ВТО, а с другой-евразийства. Соответственно в экономических исследованиях маятник воззрений колеблется от имитационных концепций развития по типу западных стран, «модернизации» до теорий усиления альтернативных реактивных начал «японского чуда» и т.д.

2. Место республики в группе страны «догоняющей индустриализации» и серьезное отставание от технологических лидеров. В данном аспекте наиболее сильно проявляются разногласия по поводу выбора модели развития. Некоторые ученые трактуют технологическое отставание как причину невозможности дальнейшего движения экономики в русле импортозамещающей модели опирающейся, прежде всего, на развитии инновационных лизинговых отношений. Другие исследователи акцентируют внимание на возрастании зависимости Республики от мирового хозяйства в случае полной открытости ее экономики для внешних лизинговых отношений.

3. Тенденция к сдвигу границ Республики на северо- восток: стимул для обострения разногласий между сторонниками различных моделей, выведения дискуссий на экономический уровень.

Причина абсолютизации моделей экономического развития, их отождествления с арендой и лизингом кроется в сохранении смыслового

содержания, которое в полной мере отражало реалии периода становления и расцвета лизинговых услуг. Примером такого подхода стала, наблюдающийся за последние 5-10 лет экономический рост. Взгляд автора на проблему места внешнего лизинга в экономическом регулировании не выходит за рамки закономерностей периода модернизации экономики.

Действительно, исторически развитие лизинговой деятельности могло быть реализовано только на базе внешней модели лизинга, получившей свое начало в рыночно- развитых странах. Под ней понималось построение технологической цепочки «сырьевые отрасли - машинное производство» в рамках национального хозяйства. Прорыв той или иной страны в группу технологических лидеров осуществлялся в результате формирования в ее экономике воспроизводственного кругооборота, относительно независимого от внешних условий. Важнейшей предпосылкой создания индустриальных основ экономики выступало наличие природных ресурсов в национальном хозяйстве либо колоний, что ограничивало возможности развития стран, не имевших источников сырья. Экспортно-промышленная модель, получившая название «зависимой индустриализации», сформировалась как способ адаптации к интеграционным тенденциям индустриального периода, что обусловило позднее подключение к лизинговому развитию Японии и стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Арендозаменяющая модель лизинговых услуг в условиях индустриального развития создала классический образец формирования лизинговых инновационных решений в хозяйственной системе. Речь идет о зарождении базисных лизинговых нововведений в сферах транспорта и отраслях тяжелой промышленности, о направленности процесса распространения, диффузии нововведений от сектора производства средств производства к сектору производства предметов длительного пользования. Так, Й.Шумпетер связывает массовое появление «новых комбинаций» и рост капиталовложений в первую очередь с наибольшим оживлением в отраслях промышленности, производящих средства производства, с ростом потребления стали.

Основным отличием 5-й технико-экономической парадигмы от предыдущих в рамках индустриального периода развития является утрата отраслевой направленности расширяющихся секторов.³ На данном этапе речь идет о развитии экономики в целом, об изменении в ходе ее эволюции характера действующих закономерностей в области лизинговых отношений. Доминирующая технологическая составляющая современной экономической политики в развитых и развивающихся странах существенно модифицировала содержание лизинговых отношений. Именно лизинг недвижимости, оборудования, машин и другие привело к развитию экономической деятельности лизингополучателей и их экспортного потенциала.

³ Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan. N.Y.: London Pinter, 1987

Политика арендных отношений потеряла свою значимость в качестве средства создания относительно обособленной национальной экономической системы, но осталась абсолютно необходимой как мера обеспечения технологического обновления структуры экономики. Аккумуляция нововведений на стадии развития лизинговых услуг позволяет активизировать внешнеторговое сальдо за счет более высокой конкурентоспособности экспортируемых товаров. В свою очередь, рост экспортных операций обуславливает приток в страну объектов лизинга и капитала; возрастание лизингового спроса дает импульс к увеличению эффекта от произведенных капитальных вложений. Характерно, что 90% НИОКР транснациональные корпорации США осуществляют в своей стране, около 8% в своих филиалах в развитых странах и только 1% в развивающихся. Важнейшими критериями при использовании политики лизинговых услуг стали концентрация в национальном хозяйстве технологических потоков, идущих извне, создание лизингового информационного поля. Одновременно прослеживается тенденция к размещению индустриального производства за пределами национального хозяйства на условиях лизинговых отношений. Так, в экономике рыночно развитых стран все большую роль играет создание лизинговой информационной сети, способной отслеживать развитие деятельности лизингополучателей.

Понимание арендозаменяющей модели как стадии, необходимой для сохранения динамики развития национального хозяйства в русле мировых тенденций имеет важное значение. Для экономики рыночно развитых стран лизинговые услуги рассматриваются лишь как ступень, на которой происходят адаптация и стандартизация нововведения. На стадии экспорта во многих случаях возникают качественно новые характеристики лизингового оборота, позволяющие отнести его к новому базовому лизинговому нововведению, имеются в виду новые лизинговые объекты.

Сущность лизинговых моделей услуг подвергалась аналогичным изменениям. Важнейшим стратегическим объектом лизинга становится новая недвижимость, технология, оборудование, машины, в то время как производство продукции рыночно развивающихся стран переносится в менее развитые объекты лизинга, но более богатые природными ресурсами страны. Этот процесс отчетливо прослеживается через усиление развитых стран лизинговых отношений индустриально.

Исследуя данные тенденции, легко заметить, что некогда принципиально различные модели размещения оборудования и развития лизинга теряют свои изначально четкие очертания, дающие основание для их разграничения. Отечественно заменяющая импортная модель развития лизинговых услуг суть применения различных комбинаций в рамках понятия, предложенного Й.Шумпетером.⁴ Исторические традиции в развитии национального хозяйства и существующий экономический потенциал

⁴ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. – 158 с.

определяют все возможные производственных ориентиров через синтезирование элементов моделей, в частности через лизинговые услуги.

Прирост иностранных лизинговых инвестиций в экономике должен активизировать денежные и товарные потоки на внутреннем рынке, что может произойти только в случае переориентации инвесторов со стимулирования «собственных» лизингополучателей на сотрудничество с иностранными лизинговыми компаниями. Поэтому проблема осуществления новых комбинаций, рассматриваемая на макроуровне как генеральная линия государства, не меньшее значение имеет на микроуровне. Разрозненность внутреннего рынка лизинга, отсутствие диверсифицированных связей между его составляющими - следствие не только банкротства и разрыва связей. Но и недооценки важности лизинга информационной структуры в формировании конкурентной среды. Недостаток лизинговой информации нарушает целостность хозяйственной системы, затрудняет реальную оценку альтернатив при выборе хозяйственных партнеров из числа лизингодателей, что приводит к перекосам во внутренней и внешней лизинговой политике. Несовершенство и избыточная централизация маркетинговой деятельности на уровне предприятий-лизингополучателей закрепляют сложившиеся между хозяйственными агентами вертикальные лизинговые взаимодействия.

2 Проблемы формирования международного лизинга.

Одна из проблем, с которой могут столкнуться участники (лизингополучатели) сделки международного лизинга, — это оценка кредитных рисков в стране лизингодателя. Дело в том, что критерии, которые применяются к оценке кредитоспособности, могут кардинально различаться, особенно если лизингодатель является резидентом страны с развитой рыночной экономикой. Как правило, доля заемного финансирования в капитале компаний развивающихся стран значительно выше, чем допускается в странах с развитой экономикой. Кроме того, лизингодателю-нерезиденту часто бывает трудно обнаружить какую-либо информацию, относящуюся к деятельности российской компании — потенциального лизингополучателя.

Выгодность применения сделок международного лизинга — в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране. Это можно представить как экспорт налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

Ввиду того, что в разных странах по-разному определяется сторона — собственник объекта лизингового договора в целях налогообложения, то по-разному определяется, кто из сторон лизингового договора вправе принимать к вычету амортизационные отчисления на это имущество, уменьшая тем самым свою налогооблагаемую базу.

Поэтому субъекты договора международного лизинга вправе рассчитывать на оптимальное использование двойного налогового преимущества (double dip). Наиболее выгодные сделки международного финансового лизинга можно осуществлять между резидентами тех стран, где

применяются различные методы определения балансодержателя лизингового имущества. Лизинговое соглашение, например, может быть построено по следующей схеме: иностранная лизинговая компания-нерезидент покупает оборудование и отдает его в лизинг российской лизинговой компании, которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям. Однако в международной практике в последнее время количество подобных сделок снизилась, так как налоговые службы различных стран стремятся пресечь возможности получения двойных налоговых преимуществ.

Сделки международного лизинга также являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Осложняет проекты по международному финансовому лизингу то, что субъекты лизинга являются резидентами разных стран, где действуют различные юридические системы. В связи с этим лизинговый проект, так или иначе, должен отвечать требованиям законодательств стран обеих сторон сделки одновременно. Из-за этого налоговые последствия сделок международного лизинга несколько отличаются от сделок внутреннего финансового лизинга, т.к. сделка, классифицируемая в одной стране как сделка финансового лизинга, может быть признана арендой или даже продажей в рассрочку в другой стране.

Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью стабилизации и развития экономики во многих странах. Темпы прироста объема лизинга в них значительно превышают темпы прироста частных капиталовложений в производство машин и оборудования. Лизинг широко используется при сбыте продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Современный мировой рынок лизинговых услуг сосредоточен в мировых экономических центрах: США, Западной Европе и Японии, на долю которых приходится большая часть объема лизинговых сделок в мире. Динамично лизинг развивается также в некоторых странах Азии. Но лизинговое законодательство во многих странах имеет существенные различия. До настоящего времени в мировой практике нет единства и в правилах бухгалтерского учета лизингуемого имущества. Необходимо отметить так же, что не установлена единая трактовка самого понятия лизинга, причем это связано не только с использованием различных терминов для описания лизинговых операций, но и с правовыми и экономическими особенностями.

Осуществление скоординированных действий и мер законодательного, нормативно-правового и организационного обеспечения

межгосударственного лизинга позволит сделать его эффективным инвестиционным механизмом развития, усиления интеграционных связей, укрепления и развития экономического потенциала.

3. Методология присвоения рейтингов финансовым и лизинговым компаниям.

Методология рейтинга лизинговых компаний разработана Рейтинговым агентством «Ahbor-Reyting» в соответствии с Законом Республики Узбекистан №756-I от 14 апреля 1999 года “О лизинге”, Указом Президента Республики Узбекистан от 28 августа 2002 года №УП-3122 “О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой деятельности”, Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 199 от 26 апреля 2004 года “О мерах по дальнейшему развитию лизинговых услуг”, Положением Центрального банка Республики Узбекистан №327 от 07 мая 1999 года “О порядке проведения финансового лизинга банками Республики Узбекистан”, Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 21 мая 2011 года «О мерах по дальнейшему развитию и упорядочению лизинговых услуг в Республике Узбекистан» и другими законодательными актами Республики Узбекистан с целью обеспечения дальнейшего развития и совершенствования лизинговой деятельности, повышения уровня и качества оказываемых лизинговых услуг, внедрения эффективных методов оценки деятельности лизинговых компаний соответствующих международным стандартам и критериям, усиления их ответственности за конечные результаты выполненных работ, а также развития конкурентоспособности в сферах небанковских финансовых услуг.

Рейтинг лизинговых компаний представляет собой мнение Рейтингового агентства “Ahbor-Reyting” относительно кредитоспособности и уровня кредитных рисков рейтингуемой лизинговой компании.

Рейтинги лизинговых компаний имеют важное значение при выборе лизинговых компаний и их продуктов потребителями, а также в процессе принятия решений со стороны потенциальных инвесторов и кредиторов лизинговых компаний.

Наличие рейтинга, в значительной степени повысит прозрачность деятельности лизинговой компании, а также предоставит лизинговой компании уникальную возможность для укрепления своей позитивной репутации на рынке и расширения числа потенциальных клиентов, а также обеспечит независимое и объективное подтверждение своих рыночных позиций.

Присвоенный лизинговой компании рейтинг по национальной рейтинговой шкале действителен в течение одного года с момента его присвоения. Рейтинг лизинговой компании может быть отозван рейтинговым агентством “Ahbor-Reyting” и до истечения годичного срока его действия по результатам ежеквартально проводимого агентством мониторинга присвоенного лизинговой компании рейтинга, в случае: появления признаков резкого ухудшения финансового состояния, выявления фактов

систематического нарушения лизинговой компанией требований законов Республики Узбекистан, нормативных актов и предписаний контролирующих органов государства, значительного ухудшения качества предоставляемых лизинговой компанией услуг и наличием большого количества претензий со стороны клиентов лизинговой компании.

II. Методология рейтинга лизинговых компаний.

Методика рейтинга лизинговых компаний основывается на анализе факторов, характеризующих различные аспекты деятельности лизинговых компаний и связанные с ними риски невыполнения взятых на себя обязательств. Накопленный РА “Ahbor-Reyting” опыт показывает, что анализ только финансовых показателей деятельности не всегда позволяет получить достоверную оценку рейтинга кредитоспособности и прогнозировать финансовую надежность компании в дальнейшем. Поэтому аналитический подход, применяемый РА “Ahbor-Reyting” в методике рейтинга, включает, помимо количественного анализа, углубленный качественный анализ деятельности лизинговой компании и его окружающей среды.

Настоящая методика рейтинга лизинговых компаний разработана РА “Ahbor-Reyting” с учетом общепринятых норм, стандартов и критериев оценки деятельности лизинговых компаний, применяемых ведущими международно-признанными рейтинговыми агентствами, и основана на всестороннем анализе качественных и количественных факторов, оказывающих существенное влияние на финансовую устойчивость лизинговой компании. В соответствии с настоящей методикой рейтинга лизинговых компаний, ключевым моментом процедуры анализа деятельности лизинговой компании является изучение и оценка уровней существующих в деятельности лизинговой компании кредитного, рыночного, ликвидного, операционного, валютного, репутационного и др. рисков, а также эффективности управления указанными рисками.

Факторы, оказывающие существенное влияние на финансовую устойчивость лизинговой компании, анализируются по трём основным направлениям:

1. Внешние рейтинговые факторы – “Экономическая и операционная среда лизингового сектора”;
2. Внутренние рейтинговые факторы – “Экономическое состояние лизинговой компании”;
3. Внутренние рейтинговые факторы - “Рыночные позиции и перспективы роста лизинговой компании”.

Внешние рейтинговые факторы – «Экономическая и операционная среда деятельности лизингового сектора» включает ряд аспектов, напрямую связанных со средой, в которой работает лизинговая компания и могут оказать существенное воздействие на уровень ее деятельности.

Важнейшие из этих аспектов перечислены ниже:

- объем и состояние экономики, а также перспективы будущего экономического роста;

- структурные проблемы, с которыми сталкивается экономика (например, высокая инфляция и др.);
- общая структура лизингового сектора, относительная доля в нем различных лизинговых компаний, степень концентрации рынка, недавние сделки, направленные на консолидацию рынка лизинговых продуктов и услуг;
- конкурентные позиции рейтингуемой лизинговой компании внутри лизингового сектора, её доля на рынках основных лизинговых продуктов и услуг, способность лизинговой компании влиять на уровень цен, уровень конкуренции со стороны других лизинговых компаний или других небанковских финансовых учреждений;
- нормативная среда, в том числе роль надзорных органов, качество надзора, требования к отчетности, нормативное регулирование деятельности лизинговых компаний и отдельных видов типов финансовых продуктов реализуемых лизинговыми компаниями своим клиентам.

Анализ этих аспектов позволяет классифицировать и выделять их в отдельные параметры, оценивающие среду деятельности лизинговой системы:

Динамика роста экономических показателей страны;

Оценка состояния и перспектив роста сектора лизинговых услуг;

Динамика роста экономических показателей сектора лизинговых услуг;

Регулятивная среда и поддержка государства.

РА “Ahbor-Reyting” анализирует степень диверсификации операций лизинговой компании по географическому и отраслевому признакам, а также исследует разнообразие линейки продуктов и типов услуг, предлагаемых и оказываемых лизинговой компанией своим клиентам, и способность лизинговой компании к разработке и реализации новых продуктов. При расчете уровня рейтинга лизинговой компании в расчет также принимается прочность положения лизинговой компании на отечественном рынке, а также способность лизинговой компании защищать свои ранее завоеванные рыночные позиции и проникать в новые сегменты рынка.

Исходя из этих позиций РА “Ahbor-Reyting” выделил следующие параметры:

Внутреннего рейтингового фактора - “Экономическое состояние лизинговой компании”:

В состав данного рейтингового фактора включены следующие параметры:

2.1. Динамика показателей деятельности лизинговой компании по годам и кварталам;

2.2. Оценка системы управления лизинговой компании;

2.3. Оценка финансового результата деятельности лизинговой компании;

2.4. Оценка надежности и устойчивости лизинговой компании, включая оценку:

-Достаточности капитала лизинговой компании;

-Ликвидности лизинговой компании;

-Качества активов лизинговой компании.

Внутреннего рейтингового фактора - “Рыночные позиции и перспективы роста лизинговой компании” позволяет провести сравнение деятельности различных лизинговых компаний. Использование финансовых параметров и показателей по оценке текущей и прошлой финансовой деятельности позволяет определить, на сколько достоверно соответствует действительности положение рейтингуемой лизинговой компании среди других лизинговых компаний, в том числе и по надзорно - нормативным и рекомендательным документам.

В состав данного рейтингового фактора включены следующие параметры:

- 1.1. Соотношение показателей лизинговой компании с показателями лизингового сектора;
- 1.2. Динамика показателей лизинговой компании по отношению к показателям лизингового сектора;
- 1.3. Динамика показателей лизинговой компании по отношению к показателям прошлого года;
- 1.4. Уровень прозрачности деятельности лизинговой компании;
- 1.5. Масштабность финансовой деятельности лизинговой компании;
- 3.6. Рентабельность деятельности лизинговой компании;
- 3.7. Оценка стоимости капитала лизинговой компании.

В выбранных оценочных параметрах и показателях каждого рейтингового фактора Методики рейтинга лизинговых компаний включены используемыми надзорными органами параметры и показатели не только на основе банковских принципов (Базельские соглашения, CAMELS) к проведению анализа организаций, но и другими учреждениями, специализирующиеся в области анализа и оценки деятельности лизинговых компаний.

Используемые в Методике рейтинга лизинговых компаний РА “Ahbor-Reyting” параметры и показатели качественных и финансовых рейтинговых факторов лизинговых компаний максимально приближены (с учетом действующей нормативно-правовой базы) к параметрам и показателям используемым ведущими международными рейтинговыми агентствами Moody’s Investors Service (Moody’s), Standard & Poor’s (S&P) и Fitch Ratings(Fitch) для анализа и рейтинговой оценки деятельности лизинговых компаний.