

В.Д.Газман

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ



ВШЭ
HSE

Выходные данные

Г13 ISBN 5-7598-0220-8 УДК 339.187.62 ББК 65.9(2)26

Гаршин В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 392 с. — (Учебники Высшей школы экономики).



Подготовлено при содействии НФПК — Национального фонда подготовки кадров в рамках программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах»

Рецензенты:

- заведующий кафедрой фондового рынка и финансового менеджмента Государственного университета — Высшей школы экономики проф., д.э.н. Н.И. Берзон
- доцент Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации О.Л. Головин
- генеральный директор лизинговой компании «АЛЕНИР» Е.В. Тимошенко

В учебнике раскрываются теоретические аспекты финансового лизинга, его сущность, преимущества по сравнению с традиционной формой финансирования инвестиционных проектов поставки оборудования — кредитом, анализируется структура лизингового бизнеса в России и ряде стран мира. Даются конкретные рекомендации по разработке бизнес-планов лизинговых проектов, подробно рассматривается порядок подготовки и проведения лизинговых операций на основе действующих нормативно-правовых актов. Особое внимание уделено новой системе налогообложения, регулирующей лизинговые операции; приводятся примеры расчета лизинговых платежей. С учетом изменений в лизинговом законодательстве разъясняется мотивация сторон и предоставление гарантий участникам лизинговых сделок.

Для студентов экономических вузов и высших школ менеджмента, специалистов-практиков предприятий и организаций, занимающихся экономической, финансовой и правовой деятельностью, работников федеральных и региональных органов государственного управления, специалистов банков, страховых компаний, лизингодателей и лизингополучателей.

Содержание

Содержание	3
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА	6
Глава 1. СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА И ВИДЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	10
1.1 История развития аренды (лизинга)	10
1.2 Сущность лизинга	20
1.3 Процесс формирования лизинговых отношений	25
1.4 Операторы лизингового рынка	30
1.5 Виды и формы лизинговых операций	35
1.6 Примеры сделок по лизингу в Российской Федерации	57
Контрольные вопросы	61
Рекомендуемая литература	62
Глава 2. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	63
2.1 Финансовая аренда (лизинг) в Гражданском кодексе	65
2.2 Лизинг в Налоговом кодексе	70
2.3 Федеральный закон “О финансовой аренде (лизинге)”	82
2.4 Региональное законодательство по лизингу	99
2.5 Налоги, взимаемые с участников лизинговых операций	113
Контрольные вопросы	119
Рекомендуемая литература	119
Глава 3. ГАРАНТИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	121
3.1 Механизмы распределения рисков между участниками лизинговых сделок	121
3.2. Страхование различных видов рисков при лизинге	137
3.3 Построение схем финансирования и предоставления гарантий участникам лизинговых операций	144
Контрольные вопросы	165

Задачи _____	166
Рекомендуемая литература _____	166
Глава 4. РАСЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ _____	167
4.1 Структура лизинговых платежей _____	167
4.2 Методические рекомендации Минэкономки _____	169
4.3 Расчет лизинговых платежей по методу аннуитетов _____	173
4.4 Методика расчета лизинговых платежей при операциях сублизинга и оперативного лизинга _____	178
Контрольные вопросы _____	184
Задача _____	184
Рекомендуемая литература _____	184
Глава 5. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА _____	186
5.1 Наиболее существенные выгоды от использования лизинга _____	186
5.2 Методические подходы к проведению сопоставления лизинга с кредитом _____	189
Контрольные вопросы _____	197
Задача _____	198
Рекомендуемая литература _____	198
Глава 6. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ ПОДГОТОВКА И ОБОСНОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ _____	200
6.1 Общие подходы к проектированию лизинговой сделки _____	200
6.2 Заявка в лизинговую компанию _____	203
6.3 Методические подходы к составлению бизнес-плана лизингового проекта _____	204
6.4 Обязательные договоры в лизинговой сделке _____	215
Контрольные вопросы _____	218
Рекомендуемая литература _____	218
Глава 7. ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА _____	220

7.1 Мировая практика формирования лизинговых отношений	220
7.1.1 Лизинг в США	220
7.1.2 Лизинг в Великобритании	233
7.1.3 Лизинг в Японии	240
7.1.4 Лизинг в Германии	243
7.1.5 Лизинг во Франции	249
7.1.6 Лизинг в Чехии	252
7.2 Статистика лизинга в России. Вопросы методологии	258
7.3 Развитие рынка лизинговых услуг в России	268
Банки и лизинговый бизнес	276
Структура лизинговых активов	278
Лизингодатели	284
Схемы проведения лизинговых операций	292
Стоимость договоров лизинга	293
Сроки договоров лизинга	293
Взаимоотношения лизингодателей и поставщиков	294
“Ограниченность” лизинговых контактов	295
Контрольные вопросы	297
Рекомендуемая литература	297
<i>Краткий англо-русский словарь по лизингу</i>	298
<i>Темы рефератов, эссе, курсовых работ по финансовому лизингу</i>	354
<i>Библиографический список</i>	356
ПРИЛОЖЕНИЕ Образцы документов	365
<i>Об авторе</i>	383
<i>Выходные данные</i>	384

Глава 1.

СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА И ВИДЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

1.1

История развития аренды (лизинга)

Термин “лизинг” происходит от английского глагола “to lease” и характеризует экономико-правовые отношения, действия сторон, складывающиеся по поводу сдачи имущества внаем или в аренду.

В нашей стране термин “лизинг” стал употребляться сравнительно недавно, и, возможно, это обстоятельство послужило причиной того, что ряд специалистов считают лизинг новым рыночным продуктом. Причем полагают, что между арендными отношениями и лизингом очень мало общего. Другие специалисты считают лизинг разновидностью аренды, а период его возникновения относят к середине XIX в. Третьи соглашаются с тем, что великий английский язык не случайно характеризует арендные отношения как лизинговые. Они полагают (причем как экономисты, так и юристы), что аренда (лизинг) имеет долгую и успешную историю, тесно связанную с развитием экономических и правовых отношений. На протяжении многих веков формировались и развивались различные арендные (лизинговые) продукты, в том числе и финансовый лизинг. Каждый из этих продуктов имеет свои особенности.

Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384/383 322 гг. до н.э.). Именно ему принадлежит название одного из философских трактатов в “Риторике”: *“Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности* Иными словами, чтобы получить доход, хозяйственнику совсем не обязательно иметь в собственности какое-то имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться этим имуществом и в результате получать доход.

По мнению историков экономических отношений, арендные (лизинговые) сделки были известны во времена, много предшествовавшие IV в. до н.э., — годам, когда жил Аристотель. Они заключались, как пишут П. Балтус и Б. Майджер в книге “Школа европейского лизинга”, еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 г. до н.э. Так, глиняные

таблички, обнаруженные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных. Эти глиняные таблички, а некоторые из них были найдены лишь в 1984 г., рассказывают о храмовых священниках-арендодателях, заключавших договоры с местными фермерами. Однако древние документы не ограничивают сферу арендной практики государством шумеров и не исключают того, что аренда существовала и в более древние времена, хотя пока до нас не дошло никаких сведений об этом.

Один из ведущих специалистов-исследователей, автор ряда книг по лизингу Том Кларк, рассматривая историю развития арендных отношений, отмечает несколько положений о лизинге в Законах Хаммурапи, принятых между 1775–1750 гг. до н.э. Т. Кларк обратил внимание на то, что группа статей, касающихся собственности, — самая большая в судебнике Хаммурапи. В нормах, закрепленных в этих статьях, обстоятельно и скрупулезно перечислялись все случаи аренды и нормы арендной платы, условия залога имущества.

Другие древние цивилизации, включая греков, римлян, египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой даже единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота. В притче из “Евангелия от Матфея” в “Новом завете” повествуется о владельце земли, который сдает в аренду свой виноградник и винный пресс.

Учеными найдены свидетельства о том, что ориентировочно между 450 и 400 гг. до н.э. к юго-востоку от Вавилона, в древнем городе Ниппур семьей Мурашу была основана компания арендодателей, которая являлась лидером на рынке арендных услуг во всей Персидской империи. Эта компания специализировалась на аренде земли, скота, сельскохозяйственной техники, а также занималась продажей посевных материалов в рассрочку.

Древние финикийцы, прославившие отличными моряками и торговцами, 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. В современных условиях пи сделки соответствуют операциям так называемого “мокрого” лизинга, о чем подробнее будет сказано в дальнейшем. Долговременные “чартерные” соглашения подписывались на срок, покрывавший весь расчетный период экономической жизни судов, и требовали от арендатора принятия на себя большей части обязательств, вытекающих из монопольного использования арендуемых средств. В этих древних соглашениях об аренде кораблей отражен практически тот же круг проблем, который служит предметом обсуждения и в сегодняшних

переговорах между арендодателем и арендатором.

Известный специалист по лизингу Дэвид Портер отмечает, что “детальное регулирование с указанием различия между финансовым лизингом и оперативным лизингом было впервые составлено в Римские времена Юстинианом и опубликовано в Книге III Институций”¹, т.е. в период 483–565 гг. 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 в вещном праве.

В учебнике профессора Московского университета Ивана Борисовича Новицкого “Римское право”, неоднократно издававшегося при жизни и после смерти этого крупнейшего ученого, указывается, что “наймом вещей называется такой договор, по которому одна сторона (наймодавец, *locator*) обязуется предоставить другой стороне (нанимателю, *conductor*) одну или несколько определенных вещей для временного пользования, а другая сторона обязуется уплачивать за пользование предоставленными вещами определенное вознаграждение (*merces, pensio*) и по окончании пользования возвратит вещи в сохранности наймодателю”. И.Б. Новицкий отмечает, что предметом договора найма вещей могли быть движимые и недвижимые вещи, но из числа движимых — только такие вещи, которые не принадлежали к числу потребляемых². В российском законе о лизинге схожим образом характеризовался договор оперативного лизинга.

¹ Porter D. *Leasing finance* / Ed. By I. Clark. 2nd ed. L.: Euromoney Books, 1991. P. 1.

² Новицкий И.Б. *Римское право* 6-е изд., стереотип. М.: Ассоциация “Гуманитарное знание”, 1998. С. 185,186

Юристы полагают, что точно определить, какой из двух институтов — договорного или вещного права — явился прообразом лизинга, и установить, каких элементов в нем больше, очень сложно.

Лизинг в древности не был ограничен арендой каких-либо конкретных типов собственности, как считают многие. Фактически из истории известно, что арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника.

Имеются свидетельства, что одно из первых документальных упоминаний о практически проведенной лизинговой сделке относится к 1066 г., когда герцог Нормандии, ставший вскоре английским королем Вильгельмом I Завоевателем (William the Conqueror), арендовал у нормандских судовладельцев корабли для последующего вторжения на Британские острова и ведения войны с войском короля Гарольда II. В результате за две недели два больших флота вторжения (один норвежский, а другой нормандский) достигли берегов Англии. Каждый из флотов по тем временам был очень внушительным. Однако ни норвежский король (тогда конунг) Гардрада, ни нормандский герцог, даже объединив усилия, не обладали необходимым экономическим потенциалом для финансирования такой дорогостоящей кампании. Вот почему для получения нужного количества судов, экипажей и снаряжения решили использовать аренду (лизинг).

В Венеции в XI в. также существовали сделки, имеющие много сходства с современным оперативным лизингом: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания эти “чугунные ценности” возвращались к хозяевам, которые вновь сдавали их в аренду.

Опыт удачливого военачальника XI в. и предприимчивых венецианцев не был забыт, хотя в Средневековье арендная деятельность была несколько ограничена по типам имущества. В аренду сдавались в основном сельскохозяйственные орудия и лошади. Однако время от времени происходили события, порождавшие уникальные формы и предметы аренды. Так, в 1248 г. была зарегистрирована сделка, в соответствии с которой рыцарь Бонфис Манганелла Гаэта арендовал доспехи для участия в седьмом Крестовом походе. Затем он выплачивал за них арендную плату, которая в конечном счете значительно превысила первоначальную стоимость амуниции. С точки зрения экономического существа эта операция никому не показалась неразумной.

В те же времена операции, аналогичные современному лизингу, применялись в Англии. Необходимо иметь в виду, что на протяжении столетий аренда движимого имущества, согласно Английскому поземельному закону, признавалась неправомочной. Вместе с тем долгосрочная аренда реальной собственности допускалась и во многих случаях была единственным доступным (из-за очень жесткой системы земельного законодательства) средством приобретения прав на использование земли. Поэтому предметом аренды чаще всего становились фермерское оборудование и лошади.

В Великобритании, как отмечает известный правовед — специалист по лизингу Е.В. Кабатова, одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 г. (Statute of Wales)³.

Таким образом, сама по себе оригинальная идея разделения владения и собственности и возможности извлекать выгоду из владения известна праву с давних времен.

Однако первый юридически оформленный опыт проведения лизинговых операций в Великобритании показал, что лизинг нередко использовался для целей не всегда честных и благородных. Это происходило в результате умелого оперирования элементами вещного и договорного права, соединяющихся в институте лизинга, с целью сокрытия истинного положения вещей — кто собственник, кто владелец; как средство скрытой передачи собственности, т.е. для введения в заблуждение кредиторов и фискальных органов. К слову, этот опыт нередко применяется и в настоящее время для получения налоговых льгот и соответственно уклонения от уплаты налогов. Поэтому еще в 1571 г. в Великобритании был принят законодательный акт, запрещающий такого рода сделки. Разрешалось использовать только действительный, а не мнимый лизинг, т.е. законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях.

В 40-е гг. XIX в. в Великобритании в связи с развитием промышленности, увеличением производства различных видов товаров возросло и количество оборудования, которое сдавалось в лизинг. Особую роль в том сыграло, прежде всего, развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности.

Собственники каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля. Однако вскоре стала очевидной невыгодность, а подчас и

³ Кибитка Г.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. М Наука, 1901. С. 13.

невозможность такого способа приобретения основных средств. 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 деятельности которых был лизинг локомотивов и железнодорожных вагонов. При составлении договора они стали включать в него право на покупку (опцион), представлявшееся пользователю по окончании срока договора лизинга. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо аккуратнее и бережнее обращались с вагонами, если существовала перспектива их последующего приобретения в собственность. Считается, что к этому времени относились первые примеры так называемых сделок full-pay-out lease с коммерческим и промышленным оборудованием, в которых лизингодатель через лизинговые платежи полностью окупал первоначальную стоимость имущества и получал доход по инвестициям без учета будущей остаточной стоимости имущества. Другими словами, эта схема лизинга близка по смыслу современному финансовому лизингу.

Первая в мире зарегистрированная лизинговая компания — “Birmingham Wagon Company” была основана 20 марта 1855 г. в Бирмингеме (Англия). Эта компания сдавала в лизинг на срок в 5–8 лет железнодорожные вагоны для перевозки угля и различных минеральных ресурсов⁴.

В начале XX в. лизинговый бизнес в Великобритании все в большей степени специализировался на определенных типах оборудования, например машин для производства различных видов обуви, телефонного оборудования.

Однако не только в Европе, но и в США также обозначился спрос на финансирование аренды различных видов техники и оборудования. Первый зарегистрированный арендный договор персональной собственности был отмечен в Северо-Американских Соединенных Штатах в начале XVIII в., когда члены гильдии получили по нему в аренду лошадей, фургоны и коляски.

В дневниках первого президента США Джорджа Вашингтона имеются несколько ссылок на проведение в 90-х гг. XVIII в. лизинговых операций с имуществом для судоходной компании “Потомак”, в деятельности которой президент принимал финансовое участие, и лизинга железнодорожных вагонов.

⁴ Бугенина Н.В. Лизинг в Великобритании //Лизинг ревю. 2000. № 3/4. С. 27.

В XIX в. рост лизинговой активности в США определялся, как и в Великобритании, развитием железнодорожного транспорта. При этом проблемы роста были очень схожи с английскими. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в пользование, а не в собственность либо выставляли частным грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов⁵.

В результате инвесторы стали обеспечивать необходимую рентабельность вложений, финансируя приобретение локомотивов и железнодорожных вагонов. Управление оборудованием осуществлялось через трасты, за которыми стояли банки или тресты, их создавшие. При этом сертификаты трастов продавались инвесторам и предоставляли им право на получение доходов в размере определенных процентов па объем инвестиций.

Как и при современных лизинговых отношениях, управляющий трастом (он, по сути, являлся главой лизинговой компании) платил изготовителю за полученное от него оборудование, а затем собирал арендную плату с пользователя этого оборудования на протяжении всего срока действия договора. Арендная плата по своему размеру должна была покрывать обязательства, вытекающие из сертификатов, которые были выпущены для продажи инвесторам.

Как пишут П. Балтус и Б. Майджер, существовало много разновидностей так называемого трастового использования оборудования. Наиболее широко признанным типом финансирования железных дорог был план “Филадельфия”, который допускал передачу прав монопольного использования оборудования конечному пользователю по завершении изначально определенного срока арендного договора. План “Филадельфия” стал предшественником сегодняшних условных коммерческих контрактов лизинга по модели “деньги — на деньги”.

И начале XX в. многие грузоотправители посчитали, что долгосрочное трастовое использование вагонов не самая эффективная для них схема хозяйствования. Более выгодными являются краткосрочные арендные отношения с собственниками имущества. Спрос определил предложения. Арендные компании перестроились и стали активно заключать договоры с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны должны были возвращаться собственнику — арендной компании. Такие договоры ознаменовали начало оперативного (операционного) лизинга. Иногда его еще называют истинным лизингом. Как показывает зарубежная статистика,

⁵ Бутенина Н.В. История развития лизинговых отношений в Соединенных Штатах Америки //Лизинг ревю. 2000. № 9/10. С. 31.

сегодня они составляют значительную часть всех лизинговых договоров.

Известный австрийский специалист по международной торговле доктор права Вольфганг Хойер в своей книге “Как делать бизнес в Европе” отмечает, что первое известное употребление термина “лизинг” относится к 1877 г., когда в США телефонная компания “Белл” (“Bell”) приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, т.е. устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе договора аренды и внесения арендной платы.

Эта операция, ставшая уже хрестоматийной, оказала сильное воздействие не только на развитие отрасли средств 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”. Аналогично “Белл” другая компания “Hughes”, которая занималась изготовлением инструмента, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 166-гранный бур только на условиях аренды. Компания “U.S. Shoe Machinery”, производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Развитие экономических отношений предопределило заинтересованность производителей техники и оборудования в том, чтобы получить необходимое финансирование изготовления своей продукции. Это обстоятельство в свою очередь вызвало в США в начале XX в. волну нового вида кредитования — кредита, выплачиваемого по частям. Изготовители и продавцы посчитали, что они смогут продать больше, если наряду с необходимым оборудованием предложат более привлекательный для клиента план-график выплат, т.е., по сути, стали осуществлять коммерческое кредитование (не надо путать с товарным кредитованием). Отсюда берет начало практика лизингового финансирования, обеспечиваемого поставщиками (продавцами) имущества. Теперь ясно, что финансисты и предприниматели того времени оказались правы, ибо лизинг, инициированный продавцом оборудования, остается до настоящего времени важнейшим инструментом поставок по лизингу.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес,

связанный с автотранспортными средствами. Первоначально эта услуга называлась *drive-your-self*. Одноименное с этим термином название имела и компания, основанная родоначальником индустрии проката Уолтером Джекобсоном в Чикаго в 1918 г. Затем в 30-е гг. прошлого века Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения сбыта своих автомобилей. Однако отцом автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк — торговый агент из Чикаго, который в начале 1940-х гг. первым предложил долгосрочную аренду автомобилей. К концу XX в. стоимость ежегодно заключаемых договоров лизинга автотранспортных средств достигла в США почти 80 млрд. долл.

В 1938 г. в Англии был принят первый закон об аренде-продаже (*hire-purchase*). *Hire-purchase* — это контракт для найма актива, который содержит условия, предоставляющие нанимателю право (опцион) получить собственность над активом после полного исполнения условий, содержащихся в контракте. Считается, что современный лизинг фактически возник из аренды-продажи. Следует иметь в виду, что по ряду признаков *hire-purchase* ближе к российскому пониманию лизинга, чем тот продукт, который называется лизингом в Великобритании. Но об этом более подробно будет сказано позже.

У нас в стране с арендными отношениями, имеющими схожесть с лизингом, познакомилась во время Второй мировой войны, когда в 1941–1945 гг. по ленд-лизу (*lend-lease*) осуществлялась поставка в основном американской, а также английской и некоторой канадской техники. Общие объемы поставок США союзникам по ленд-лизу по данным, опубликованным в ряде работ Н.В. Бутениной — специалиста по истории ленд-лиза и развития лизинга в США и Великобритании, составили в те годы 49,1 млрд. долл., в том числе в СССР — 11,3 млрд. долл. Кроме того, еще на 1 млрд. долл. нашей стране были предоставлены оборудование и различные товары из Великобритании. Правда, в эти цифры включена и стоимость продуктовых и вещевых поставок, которые не могут являться предметом лизинговых операций. С помощью ленд-лиза наша страна в заметной степени удовлетворяла свои потребности не только в боевой технике, но и в грузовых и легковых автомобилях, металлорежущих станках, пароходах, паровозах, железнодорожных вагонах, тракторах, оборудовании для электростанций, нефтеперерабатывающих, тракторных, шинных заводов и другой технике.

Во время Второй мировой войны правительство США активно использовало так называемые контракты с фиксированной рентабельностью (*cost-plus contracts*). Это обеспечивало еще один важный стимул для развития арендного бизнеса. Дело в том, что в большинстве контрактов

правительственным подрядчикам позволялось устанавливать определенный уровень доходности по отношению к издержкам. Эти подрядчики понимали, что большая часть их товаров или услуг необходима правительству, лишь пока идет война, и что, по всей вероятности, контракты не будут возобновлены после ее окончания. Таким образом, промышленники сталкивались с риском не успеть восстановить свои издержки на оборудование, приобретенное для выполнения конкретного правительственного проекта. Кроме того, специализированные станки и машины вообще могли иметь очень ограниченную рыночную стоимость в мирное время. Правительственные подрядчики осознали, что аренда промышленного оборудования на срок, ограниченный договором о подряде (в противоположность покупке), в известной степени минимизирует риск. В тех случаях, когда требовались большие специализированные машины и инструменты, само правительство должно было выступать перед подрядчиками в роли арендодателя.

Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х гг. XX в. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США по достоинству оценило это явление, и в результате была оперативно разработана и реализована государственная программа его стимулирования.

Считается, что первым акционерным обществом, для которого современные лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско известная американская компания “United States Leasing Corporation”. Основал эту компанию Генри Шонфельд. Первоначально он решил создать компанию для проведения только одной конкретной лизинговой сделки, но затем быстро понял, что лизинговый бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась “United States Leasing Corporation”.

Лизинговые операции “United States Leasing Corporation” с большой скоростью 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 — в Канаде в 1959 г., в Англии в 1960 г. В дальнейшем название компании было уточнено, и она стала именоваться “United States Leasing International”.

Таким образом, во всем мире у Генри Шонфельда появилось много единомышленников и последователей в использовании нового эффективного инструмента кредитной деятельности.

Можно задаться вопросом: почему кредитной? Дело в том, что в основе проведения большинства лизинговых операций лежат схемы предоставления лизинговым компаниям различных видов кредитных ресурсов (банковских, коммерческих и др.), которые необходимы для приобретения какого-либо оборудования.

Руководитель одной из крупнейших в мире консалтинговых компаний “Amembal, Deane & Associates” (AD&A), специализирующихся на лизинговых операциях, С. Амимбал, полагает, что для развития рынка лизинговых услуг характерны следующие стадии: финансовая аренда (лизинг); гибкий (разнообразный) лизинг; оперативная аренда; новые виды аренды (лизинга); зрелость. По мнению аналитика, Соединенные Штаты вышли на первый этап в 1870-е гг. и спустя 120 лет арендная индустрия США достигла уровня зрелости, а Великобритания в конце 90-х гг. XX в. только входила в стадию развития новых видов аренды, для которой характерны секьюритизация, венчурная аренда, финансирование проектов. Конечно, с такой градацией можно не соглашаться и спорить, но для нас интересны два обстоятельства.

Первое — датировка операций финансового лизинга в США и второе, более важное, — это то, что по целому ряду признаков России не придется идти 120 лет к зрелости лизингового бизнеса. Уже в последние годы прошедшего века и первые годы нынешнего в России начался активный поиск новых видов аренды (лизинга). Об этом и о развитии лизинга в отдельных странах в течение последнего полувека подробно будет сказано далее.

1.2 Сущность лизинга

Лизинговая деятельность в нашей стране является одним из видов инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Другими словами, 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 российским законодательством — для предпринимательских целей. Иначе говоря, 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 российским законодательством лизинг представляет собой совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе и в связи с приобретением предмета лизинга.

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 Российской Федерации и Федеральным законом “О финансовой аренде (лизинге)” *предметом договора 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, используемые для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Все участники лизинговых операций делятся на прямых и косвенных. К *прямым участникам лизинговой*, т.е. к так называемым субъектам лизинга, относятся только три участника: лизингополучатель, лизингодатель, продавец (поставщик) 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 приобретет 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.

В нашей стране любой из субъектов лизинга может быть резидентом или нерезидентом Российской Федерации, а также субъектом предпринимательской деятельности с участием иностранного инвестора, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

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 (см. рис. 1.1).

Лизинг имеет сходство с кредитом, который предоставлен предприятию на приобретение необходимого ему имущества. Действительно, исходя из приведенного определения лизинг можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления лизинговой компанией кредита лизингополучателю на условиях соблюдения классических принципов: *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.



Рис. 1.1. Принципиальная схема финансового лизинга.

По истечении срока лизингового договора возможны три сценария развития событий во взаимоотношениях партнеров. 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. По данным Группы по развитию лизинга Международной финансовой корпорации, в 2001 г. 97% лизинговых договоров в России предполагали выкуп имущества лизингополучателем и только в 3% сделок предмет лизинга возвращался к лизингодателю.

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, в том случае, 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.

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 в сделке финансовых институтов (банков), страховых компаний, посреднических структур и др. В таком случае 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 может быть представлено большое количество и косвенных участников лизинговой сделки. Сложность этих схем во многом обусловлена необходимостью согласовать интересы многих участников. Это обстоятельство предусматривает заключение большого количества договоров.

В схеме, представленной на рис. 1.2, помимо трех прямых участников лизинга были задействованы еще и четыре косвенных участника.

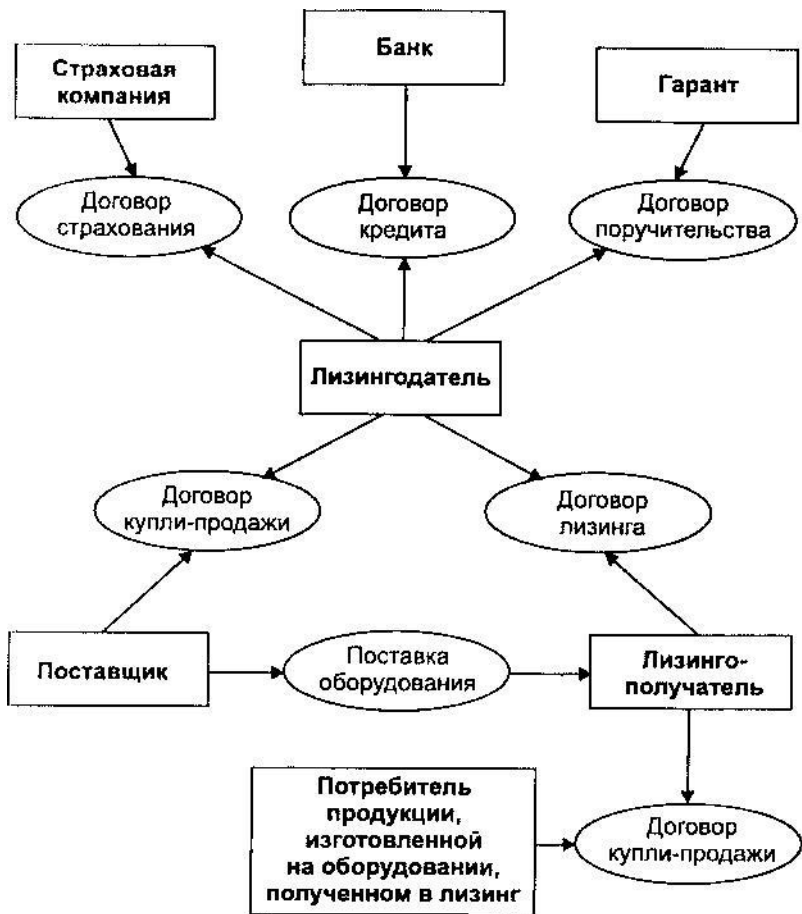


Рис. 1.2. Прямые и косвенные участники в схеме финансового лизинга.

1.3 Процесс формирования лизинговых отношений

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

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 закупает необходимое имущество 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 могут осуществляться следующие виды страхования.

1. Страхование имущественных интересов:

страхование грузов — передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели), недостачи или повреждения при транспортировке (я поставщика к лизингополучателю);

страхование рисков, возникающих при монтажных и пусконаладочных 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.

5. Страхование экологических рисков, возникающих в процессе использования переданного в лизинг имущества.

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.

Сроки договора лизинга всегда являлись одним из наиболее важных и активно обсуждаемых вопросов организации лизингового бизнеса. В литературе, описывающей зарубежную практику заключения договоров лизинга, можно встретить такие понятия, как краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная аренда имущества.

Краткосрочная аренда, или, как ее еще называют, реинтинг (renting), производится на срок от 1 дня до 1 года и представляет собой аренду машин, оборудования, транспортных средств и других видов техники без права их последующего приобретения арендатором.

Среднесрочная аренда имущества, или иначе хайринг (hiring), производится на срок от 1 года до 3 лет.

Долгосрочная аренда имущества, или лизинг (leasing), производится на срок от 3 лет и более, т.е. лизинг позволяет предприятиям получать инвестиционные ресурсы на продолжительный период времени.

Вместе с тем следует иметь в виду, что приведенные сроки представляют, скорее, элемент классического подхода к временному аспекту, характеризующему арендные отношения. На практике они во многом определяются содержанием и формой непосредственно самого договора, экономическими и правовыми условиями, складывающимися в странах, представители которых участвуют в конкретной лизинговой операции.

В нашей стране понятия долгосрочной и краткосрочной аренды использовались в бухгалтерском учете до 1996 г. Причем сроки не являлись главными в определениях аренды. Одно понятие отличалось от другого тем, что при долгосрочной аренде имущество в конце срока выкупалось арендатором и становилось его собственностью. При краткосрочной аренде в конце срока договора имущество возвращалось арендодателю. На практике могла иметь место ситуация, при которой срок договора краткосрочной аренды превышал сроки долгосрочной аренды.

До 2002 г. в Федеральном законе “О лизинге” была закреплена норма, согласно которой предусматривалось распределение основных типов лизинга (финансового и оперативного) на: краткосрочный, т.е. лизинг, осуществляемый в течение менее 1,5 года; среднесрочный — от 1,5 до 3 лет; долгосрочный лизинг — срок лизинга в течение 3 и более лет.

Приведенные выше сроки договоров лизинга отклоняются и от тех временных интервалов, которые учитываются в статистической информации, публикуемой Европейской федерацией ассоциаций лизинговых компаний “LEASEUROPE” (“Евролиз”). В этой ассоциации на протяжении многих лет ведется статистический учет различных показателей, в том числе по срокам предоставления имущества в лизинг. При этом сроки заключаемых договоров

по лизингу оборудования не имеют строго выраженных временных интервалов, соответствующих рейтингу и хайрингу.

Вместе с тем учитываются договоры лизинга на срок до 2 лет включительно. Удельный вес таких договоров по новым активам в общем объеме всех заключенных договоров в среднем по Европе составлял в 2000 г. 10,4%, а в 2001 г. — 11,2%. По ряду стран этот показатель имел большой разброс значений. Так, например, в Венгрии в 2001 г. он соответствовал 30%, Швейцарии — 23,2, Великобритании—21,1, Германии — 14,7%. В то же время в Чехии только 2,4% договоров лизинга оборудования были относительно краткосрочными, в Испании — 2,2, во Франции — 0,3%, а в Нидерландах, Ирландии договоры на такой срок вообще не заключались.

Удельный вес договоров лизинга оборудования в Европе в 2001 г. на срок от 2 до 5 лет составлял 76,6%. Причем в Австрии этот показатель соответствовал 76,4%, во Франции — 87,8, в Италии — 93,5, в Чехии — 95,6, а в Нидерландах — 100%.

В то же время удельный вес договоров на европейском континенте в интервале от 5 до 10 лет равнялась 8,1%, а свыше 10 лет — 4,0%. Наибольший удельный вес по стоимости самых продолжительных договоров лизинга оборудования (т.е. более 10 лет) имел место в Великобритании — 11,2%, Германии — 4,0%.

По данным Российской ассоциации лизинговых компаний “Рослизинг”, в 2001 г. удельный вес количества договоров лизинга оборудования, которые заключали компании, входящие в эту ассоциацию, со сроками до и включая 2 года составлял 8%; от 2 до 5 лет — 82%, от 5 до 10 лет — 7%, свыше 10 лет — 3%.

Такая возрастная структура лизинговых договоров свидетельствует об определенном прогрессе, достигнутом лизинговыми компаниями, входящими в “Рослизинг” за 7 лет. Дело в том, что в 1994 г. 96,7% договоров на лизинг оборудования заключались на срок до 2 лет. При таком сроке договора (при отсутствии тогда коэффициента ускоренной амортизации) говорить о лизинге в полном смысле слова не приходилось, так как основная часть стоимости оборудования не успевала амортизироваться.

Постепенно сроки договоров увеличивались, и перед вступлением в силу в 2002 г. гл. 25 “Налог на прибыль организаций” Налогового кодекса самыми “популярными” являлись договоры лизинга на 3 года. Дело в том, что именно за этот 3-летний период времени, применяя коэффициент ускоренной амортизации 3, можно было полностью или почти полностью начислить амортизацию на оборудование, полезный срок службы которого составлял 9–10 лет. По данным Группы по развитию лизинга Международной финансовой