

Боробов Д. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Лизинг как способ финансирования предпринимательского бизнеса

В научной статье раскрывается сущность лизинга, лизинговые сделки в различных отраслях, преимущества и недостатки лизинговых отношений. Рассматривается рынок лизинговых услуг, многообразие форм лизинга, модели лизинговых контрактов, юридические нормы регулирующие лизинговые операции. Предлагаются мероприятия со стороны государства по совершенствованию лизинговых отношений.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые услуги, лизинговая сделка, лизингодатель, лизингополучатель, страховые компании, формы лизинга, лизинговые операции, оперативный лизинг, финансовый лизинг, юридические нормы, лизинговые платежи, государственное регулирование.

Leasing as a way of financing the entrepreneurial business

This scientific article consists of essence of leasing, leasing transactions in the different areas, advantages and disadvantages of leasing relations. Leasing services, variety of leasing forms, models of leasing contracts, juridical standards, which control leasing operations, are considered in this article. Arrangements are offered by government in order to improve leasing relations.

Keywords: leasing, leasing services, leasing transactions, lessor, lessee, insurance company, sorts of leasing, leasing transactions, operating leasing, finance leasing, juridical standards, lease payments, state regulation.

Одним из доступных для предприятий эффективных способов привлечения средств, с целью решения проблемы финансирования является лизинг. Любая лизинговая сделка по своей финансовой сущности является одним из немногих реальных шансов на привлечение инвестиций, предоставляя возможность малым предприятиям промышленности, сельского хозяйства и строительства проводить модернизацию производства, повышать конкурентоспособность, производительность, создавать новые рабочие места. Российские малые предприятия вносят свою долю в создание новых рабочих мест, доходную часть бюджета, в стимулирование новаторства и инновационную

деятельность в целом, а также в формирование среднего класса собственников, который становится важнейшим условием укрепления социальной стабильности в России.

Прежде всего, чтобы перейти к более подробному описанию лизинга как экономического процесса, необходимо дать определение самому понятию «лизинга», включая различные источники. Если обратиться к финансовому словарю, то там определение лизинга звучит так: лизинг — предпринимательская деятельность, приносящая доход за счет временной уступки собственником права исключительного пользования объектом собственности третьим лицам (лизингополучателем) за обусловленную плату. Другими словами, это передача хозяйственного имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности или получение в производственное использование имущества, не являющегося собственностью пользователя. Поэтому, лизинг — это один из наиболее эффективных финансовых инструментов, стимулирующий предприятия обновлять и приобретать основные средства, не отвлекая при этом собственные ресурсы. Заключив договор лизинга, лизингополучатель получает право аренды оборудования, автотранспорта и иного движимого и недвижимого имущества на фиксированный период. При этом право собственности на предмет лизинга сохраняется за лизингодателем до момента, пока лизингополучателем не будут выполнены обязательства по оплате лизинга. Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие преимущества лизинга:

- лизингополучатель освобождается от уплаты налога на имущество в течение срока пользования оборудованием;
- после окончания срока лизинга, оборудование переходит в собственность лизингополучателя по остаточной стоимости;
- лизинговые платежи включаются в состав себестоимости реализованной продукции, работ и услуг, тем самым, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- имущество, приобретаемое по лизингу, защищено от притязаний третьих лиц;

В лизинговой сделке всегда участвуют несколько субъектов:

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

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

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

Банк (или другое кредитное учреждение), предоставляющее средства на приобретение предмета договора. На рынке лизинговых услуг можно выделить и специальные субъекты, а именно:

Страховые компании, осуществляющие страхование различных рисков, возникающих при лизинговой сделке и включающих в себя: страхование имущества лизингодателя, кредитов, предоставляемых лизингодателю кредитным учреждением, от возможных рисков неплатежей и многое другое. Зарубежный опыт изучения состояния финансового лизинга в развитых странах позволяет выделить основные группы оборудования, сдаваемого в лизинг:

- транспортное оборудование (транспортные самолеты, автомобили, морские суда, железнодорожные вагоны и т.д.);
- оборудование связи (радиостанции, спутники, почтовое оборудование и т.п.);
- сельскохозяйственное оборудование;
- строительное оборудование (краны, бетономешалки и т.п.);
- и многое другое

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. При выделении видов лизинга, прежде всего нужно исходит, из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

Оперативный (сервисный) лизинг — это соглашение о текущей аренде. Как правило, срок такого соглашения меньше периода полной

амортизации арендуемого актива. Поэтому, предусмотренная контрактом арендная плата не покрывает полной стоимости актива, что вызывает необходимость сдавать в лизинг несколько раз.

Важнейшая отличительная черта оперативного лизинга — право лизингополучателя (арендатора) на досрочное прекращение контракта. Подобные соглашения также могут предусматривать указание различных услуг по установке и текущему техническому обслуживанию сдаваемого в аренду оборудования. К основным объектам оперативного лизинга относятся: быстро устаревающие виды оборудования (компьютеры, копировальная и множительная техника, и т.д.), а также технически сложные виды оборудования, требующие постоянного сервисного обслуживания (грузовые и легковые автомобили, воздушные авиалайнеры, железнодорожный и морской транспорт). В целом условия оперативного лизинга более выгодны для арендатора. В частности, возможность досрочного прекращения аренды, позволяет своевременно избавиться от морально устаревшего оборудования и заменить более высокотехнологическим и конкурентоспособным. Поэтому, при возникновении неблагоприятных обстоятельств арендатор может быстро прекратить данный вид деятельности, досрочно возвратив соответствующее оборудование владельцу, и существенно сократить затраты, связанные с ликвидацией или реорганизацией производства. Однако, данный вид лизинга имеет недостатки, а именно: более высокая, чем при других формах лизинга, арендная плата; требования о внесении авансов и предоплат; наличие в контрактах пунктов о выплате неустоек в случае досрочного прекращения аренды; прочие условия, призванные снизить и частично компенсировать риск владельцев имущества.

Следующей формой лизинга является финансовый лизинг, который представляет собой: долгосрочное соглашение, предусматривающее полную амортизацию арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором. Поскольку подобные соглашения не допускают возможности досрочного прекращения аренды, правильное определение величины периодической платы обеспечивает владельцу полное возмещение понесенных затрат на приобретение и содержание оборудования, а также требуемую норму доходности. При этой форме лизинга все расходы по установке и текущему обслуживанию имущества возлагается, как правило, на арендатора. Довольно часто подобные соглашения предусматривают право арендатора на выкуп имущества по истечении срока контракта по льготной или остаточной стоимости (такая стоимость может быть чисто символической). В от-

личие от оперативного. финансовый лизинг существенно снижает риск владельца имущества.

К объектам финансового лизинга относятся: недвижимость (земля, здания и сооружения), а также долгосрочные средства производства. Финансовый лизинг служит базой для образования двух других форм долгосрочной аренды — возвратной и долевого (с участием третьей стороны). Возвратный лизинг представляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороне с одновременным заключением договора о его долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя здесь обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые или лизинговые компании. В результате проведения такой операции меняется лишь собственник оборудования, а его пользоваться остается прежним, получив в своё распоряжение дополнительные средства финансирования. При прямом лизинге арендатор заключает с лизинговой фирмой соглашение о покупке требуемого оборудования и последующей сдачей ему в аренду. Часто соглашение об аренде может быть заключено непосредственно с фирмой-производителем (т.е. на прямую). Крупнейшими производителями, предоставляющими свою продукцию на условиях лизинга, являются такие известные фирмы, как IBM, Хегох, а также многие авиационные, судостроительные и автомобильные компании. Например, лидеры мирового автомобильного рынка — концерны «Даймлер-Крайслер» и BMW состоят учредителями ряда ведущих лизинговых компаний, через которые осуществляют сбыт своей продукции во многих странах мира. Лизинг интересен всем субъектам лизинговых отношений: потребителю оборудования, инвестору, представителем которого в данном случае является лизинговая компания, государству, которое может использовать лизинг для направления инвестиций в приоритетные отрасли экономики, и конечно банку, который в результате лизинга может рассчитывать на уверенную долгосрочную прибыль. Наиболее актуальными преимуществами лизинга, с учетом особенностей экономической ситуации, заключаются в следующем:

Для государства:

При сложившейся экономической ситуации и острой необходимости в оживлении инвестиционной активности проблема развития лизинга приобретает для государства особую актуальность.

- Этот финансовый инструмент способствует мобилизации финансовых средств для инвестиционной деятельности.

- Обеспечивает посредством своего механизма гарантированное использование инвестиционных ресурсов на цели переоснащения производства.
- Государство, поощряя лизинговую деятельность и используя для этого: например, налоговые льготы, может существенно уменьшить бюджетные средства на финансирование инвестиций, эффективно управлять процессом совершенствования их отраслевой структуры, содействовать развитию товарного производства и сферы услуг, повышать экспортный потенциал, сокращать отток частного российского капитала на Запад, создавать дополнительные рабочие места, особенно в сфере малого предпринимательства, решать другие насущные социально-экономические задачи.

Для лизингополучателя:

- При наличии рентабельного проекта потребитель имеет возможность получить оборудование и начать то или иное производство без крупных единовременных затрат. Это особенно актуально для начинающих мелких и средних предпринимателей, уменьшение размеров налога на имущество предприятий, поскольку стоимость объектов лизинга, в большинстве случаев, отражается в активе баланса лизингодателя. При осуществлении оперативного лизинга предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя. Согласно Федеральному закону «О лизинге» ко всем видам движимого имущества, составляющего объект лизинга и относимого к активной части основных фондов разрешено применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3.

У лизингополучателя упрощается бухгалтерский учет, так как по основным средствам, начислению амортизации, выплате части налогов и управлению долгом, учет осуществляет лизинговая компания. В договоре лизинга можно предусмотреть использование более удобных, гибких схем погашения задолженности. Ко всем перечисленным случаям можно добавить и вариант, при котором сам банк становится лизингополучателем. Это весьма выгодно для банка, т.к. при этом улучшается баланс банка, что в свою очередь положительно отражается на экономических показателях, характеризующих банковскую деятельность. Например, при лизинге стоимость незавершенного производства постепенно включается в себестоимость и не будет плохо влиять на категорию «капитал» и, следовательно, на расчеты обязательных экономических нормативов деятельности кредитных организаций.

Для лизингодателя:

- Для лизинговых компаний как инвесторов лизинг обеспечивает необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске за счет действенной защиты от неплатежеспособности клиента.
- До завершающего платежа лизингодатель остается юридическим собственником оборудования, так что в случае срыва расчетов может востребовать это оборудование и реализовать его для погашения убытков.
- В случае банкротства лизингополучателя оборудование также в обязательном порядке возвращается лизинговой компании.
- Лизингодателем передается лизингополучателю не денежные ресурсы, контроль над использованием которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства.
- Освобождение от уплаты налога на прибыль, которое получено от реализации договоров финансового лизинга со сроком действия не менее трех лет.
- Лизингодатель частично освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимой на территорию РФ продукции, являющейся объектом международного лизинга.

Для продавцов лизингового имущества:

- В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производители, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования. Увеличивается доход от реализации запчастей к лизинговому оборудованию, осуществление его сервиса и модернизации.

Наряду с положительными аспектами лизинга, можно выделить и отрицательные стороны, которые препятствуют его развитию и применению. Среди них можно выделить следующие:

1. На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита. Поэтому лизинговой сделке предшествует большая предварительная работа по ее экспертизе;
2. Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях. Лизингодатель, не име-

ющий стабильных источников финансовых средств, подвержен риску внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые он вынужден брать для финансирования инвестиций лизингополучателя, что удорожает и стоимость лизингового контракта. Этот риск может нейтрализоваться, если лизинговая компания является филиалом крупного банка. Начиная с 1995 года, лизинг в России стал интенсивно развиваться. В различных регионах страны начали создаваться лизинговые компании. Это явилось следствием проводимой Правительством России политики благоприятствования развитию лизинга. Среди факторов, которые в наибольшей степени повлияли на рост объёмов отечественного лизинга, можно отметить:

- улучшение экономической ситуации в стране;
- рост числа потенциально-реализуемых лизинговых проектов;
- обостренная потребность в обновлении и увеличении основных фондов в ряде ключевых отраслей и, как результат, резкий рост нового лизингового бизнеса в энергетическом оборудовании, машиностроении, строительстве, автотранспорте, железнодорожном транспорте;
- улучшение условий ценообразования лизинговых услуг;
- увеличение объёмов и источников финансирования лизинговых операций, в основном, как высокодоходных и с управляемыми рисками;
- рост качества и числа предоставляемых услуг лизингодателями;
- разработка и внедрение новых лизинговых продуктов и программ;
- развитие конкуренции на рынке лизинговых услуг.

Основными факторами, сдерживающими рост объёмов лизинга в стране, являются:

- недостатки в администрировании налогообложения;
- большие проблемы с НДС;
- несовершенство работы налоговых органов;
- правовые и организационные вопросы по лизингу некоторых видов имущества (например, недвижимость).

Основные стимулы развития рынка и одновременно основные препятствия этому развитию в основном сконцентрировались в области законодательства и регулирования. В отсутствии регулятора на рынке лизинга, единственным органом, проявляющим повышенное внимание к лизинговым компаниям, является Федеральная налоговая служба, целью которой является максимальное пополнение государ-

ственного бюджета. Повышенное внимание со стороны налоговиков и их подход к лизингу, как к виду деятельности, ориентированному на уклонение от налогов, серьезно осложняет развитие лизинговых отношений. Решение данных проблем, а также устранение иных пробелов в сфере законодательного и налогового регулирования лизинговой деятельности, могли бы дать существенный результат в развитии рыночных отношений.

Задел для эффективного развития действительно имеется. В большинстве развитых стран доля лизинга в ВВП составляет от 2 до 6%, и мы только подошли к нижней точке. Поэтому, решение налоговых и юридических проблем могло бы привлечь на рынок новую, массовую волну лизингополучателей, не вынуждая лизинговые компании работать преимущественно со старыми клиентами, как это происходит сегодня. Кроме того, значительный потенциал роста рынка связан с наличием достаточно большого числа перспективных ниш. С каждым годом все более интересным для лизинговых компаний становится и лизинг сельскохозяйственной техники. Руководители современных аграрных холдингов — грамотные в финансовом вопросе специалисты. Они понимают и используют возможности современных инструментов. Для небольших хозяйств лизинг, прежде всего, способ приобретения техники.

Перспективы развития лизинга промышленного оборудования также представляются достаточно позитивными, прежде всего за счет развития проектного финансирования. Сейчас все предприятия, которые имели возможности обновить мощности, уже это сделали. Следующий этап — их расширение, которое потребует серьезного рефинансирования. И если банки в большинстве своем не готовы браться за подобные проекты из-за высокой рискованности, то для лизинговых компаний это может стать новым направлением работы, которое потребует развития проектных подходов и сотрудничества между лизинговыми компаниями. Развитие рынка будет связано с появлением и распространением новых продуктов. Как показывает мировая практика, чем дальше развивается рынок, тем более востребованными становятся оперативный лизинг, а затем и венчурный лизинг. И если первый в России уже существует, то второй находится на стадии зарождения. Развитие венчурного лизинга в России станет закономерным этапом развития подходов проектного финансирования и потребует от лизинговых компаний использования новых приемов. И, прежде всего, работа с ценными бумагами лизингополучателей. Новые масштабы потребуют и новых источников финансирования.

Также развитие рынка должно быть связано с дальнейшим формированием групп лизинговых компаний и разделением специализации внутри них. Причем, если сейчас оно происходит преимущественно по отраслевому признаку, то в дальнейшем к нему должно добавиться разделение по клиентам. Одни должны работать с малым предпринимательством, другие со средним, третьи — с крупными проектами. Сейчас такие цепочки передачи клиентов уже имеются, но пока они в основном существуют между группами компаний. При этом в целом деятельность групп будет оставаться достаточно широко диверсифицированной в силу цикличности инвестиционного спроса. Лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом, способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, обеспечить долгосрочный и надежный доход для коммерческих банков и т.п. На лицо огромный потенциал лизинга в России. Государство проводит политику благоприятствования лизингу как инвестиционному инструменту. За последние годы была подготовлена солидная нормативная база. К сожалению не все льготы, определенные законом, подкреплены инструкциями на местах и фактически не выполняются. В заключение хотелось бы отметить, что лизинг не является дешевой заменой кредита. Существует определенные преимущества финансирования оборудования основных средств, но навыки кредитования и оценка финансовых потоков оказывается настолько же критичным, как при необеспеченном кредите. Другими словами пропадает основной привлекательный момент для лизингополучателей (в частности для малого предпринимательства, заключающийся в том, чтобы начать дело без достаточных средств, но с высокоэффективным проектом, так как и при лизинге банки требуют предоставления залога, (объект лизинговой сделки может представлять ценность для проекта, но не обладать ликвидностью в той мере, чтобы покрыть издержки банка). Таким образом, лизинг стал эффективным инструментом обслуживания инвестиционных проектов «своих» клиентов банка. Но потенциал лизинга в России очень велик и государством и лизинговыми компаниями проделана огромная работа. В современное время нашей стране не хватает комплексной программы развития лизинга, в рамках которой должны быть следующие элементы:

- Должна быть продумана и создана более развитая инфраструктура рынка лизинговых услуг, которая должна включать подго-

товку квалифицированных кадров, информационное освещение предоставляемых услуг.

- Предоставление банкам более широкого спектра льгот при досрочном кредитовании лизинговых сделок (более 3-х лет).
- Развитие системы гарантий, чтобы избежать 100% залога при лизинге (например, страхование).
- Наряду с уже принятыми мерами. Необходимо усилить комплекс мер по привлечению иностранных инвестиций в рамках лизинга.

Такая программа позволила бы коммерческим банкам вместо получения рискованных прибылей в краткосрочном периоде переориентироваться на долгосрочное инвестирование средств, проводить модернизацию в российской экономике и получать хорошую прибыль.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ, часть 2 (ГК.РФ).
2. Постановление №633 от 29 июня 1995 г. «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 23.04.96 №528, от 27.06.96 № 752, от 21.07.07 № 915).
3. Федеральный Закон « О лизинге» №164-ФЗ от 29 октября 1998 года
4. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. «Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства». М.: «ДеКА», 2009.
5. Карп М.В. «Лизинг. Экономические и правовые основы» М.: Юни-та-Дата, 2010.