

Г.В. СЕМЕКО
ЛИЗИНГ – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РОССИИ

Сложное финансовое положение российских предприятий, ограничивающее их возможности прямого финансирования капиталовложений, обуславливает необходимость поиска новых, нетрадиционных форм инвестиционной деятельности. Одной из таких форм инвестирования, которая не требует от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств и обеспечивает обновление производственно-технической базы, является лизинг. Во всем мире лизинг считается одним из наиболее удобных способов обновления основных фондов. По оценкам, использование лизинга позволяет предпринимателям тратить средств на 20-30% меньше, чем при приобретении оборудования за счет кредита (3, с.45). С народнохозяйственной точки зрения лизинг способствует активизации инвестиционного процесса, служит средством обновления и развития производства, внедрения научно-технических достижений, создания рабочих мест. В большинстве промышленно развитых стран сложилась мощная лизинговая индустрия, которая в последние годы приобрела международный характер. Глобальный «лизинговый бум» в значительной мере обусловлен высокой эффективностью лизинга как инвестиционного инструмента. В мировой экономике лизинговые операции обеспечивают примерно 25-30% совокупных инвестиций в основной капитал (11, с.63).

Лизинговые операции: сущность и преимущества

Лизинг в самом широком толковании представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное пользование за определенную плату. Классическая лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества. Общая схема операции выглядит следующим образом. Будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенном имуществе и не имеющий для его приобретения свободных денежных средств, обращается в лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми ресурсами, с предложением о заключении договора лизинга. По условиям этого договора лизингополучатель выбирает продавца необходимого ему имущества, а лизингодатель приобретает это имущество и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю, который выплачивает лизингодателю установленные лизинговые платежи. По окончании срока договора имущество либо возвращается лизингодателю, либо переходит в собственность лизингополучателя.

Стоимость лизинговых операций зависит от целого комплекса факторов, среди которых тип оборудования, объем и сроки финансирования, качество клиента и его проекта, уровень риска и др. Как правило, ставка по лизинговым операциям выше, чем ставка банковского процента по классическим кредитам. В настоящее время в зоне евро годовая ставка по лизинговым операциям равняется 6,5%, т.е. сумме банковского процента (5%) и 1,5% (13, с. 59).

В мировой практике используются разные виды лизинга (2, 3, 11), которые могут классифицироваться по целому ряду признаков, в том числе:

- по количеству участников сделки: прямой и косвенный, возвратный и раздельный лизинг;
 - по типу передаваемого в лизинг имущества: лизинг движимого имущества и лизинг недвижимости;
 - по степени окупаемости затрат на лизинговое имущество: лизинг с полной и с неполной окупаемостью;
 - в зависимости от условий амортизации передаваемого в лизинг имущества: лизинг с полной и с неполной амортизацией;
- по сроку использования лизингового имущества: финансовый и оперативный лизинг;

- по характеру и объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества (чистый и так называемый “мокрый” лизинг;
- в зависимости от географического фактора: внутренний и внешний лизинг;
- по виду лизинговых платежей: лизинг с денежным, компенсационным или смешанным платежом.

Кроме того, необходимо проводить различие между фиктивным и действительным лизингом. Под фиктивным лизингом понимаются сделки, не связанные с реальной передачей имущества и заключаемые только ради получения их участниками необоснованных финансовых и налоговых льгот. К действительному лизингу относятся все реально совершающиеся лизинговые сделки. На практике отдельные виды лизинга используются в самых различных сочетаниях. Несмотря на множество возможных вариантов и специфику механизма любой операции, в их основе лежат два наиболее распространенных типа сделок: классический лизинг и сублизинг. При классическом лизинге происходит взаимодействие трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и поставщика (продавца) имущества. При сублизинговой операции лизингодатель передает имущество в пользование лизингополучателю не напрямую, а через посредника, еще одного лизингодателя. Лизинговые платежи от лизингополучателя поступают к основному лизингодателю также через данного посредника.

Лизинг следует отличать от аренды и кредита, хотя он имеет с ними определенное сходство (3, 5, 11). Отличия лизинга от аренды заключаются в следующем: 1) в лизинговой сделке обычно участвуют три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик имущества; при аренде взаимодействуют только два участника: арендодатель и арендатор; 2) предметом договора лизинга является специально приобретенное и даже специально изготовленное имущество, тогда как в аренду обычно сдается имущество, которым арендатор располагает на момент заключения сделки; 3) выбор необходимого лизингового имущества и его поставщика осуществляется самим лизингополучателем; 4) обязанность по передаче лизингового имущества лизингополучателю лежит на поставщике, а не на лизингодателе, хотя последний и несет ответственность перед лизингополучателем за своевременное и качественное исполнение поставщиком своей обязанности; 5) при лизинге невозможно вносить изменения в установленный договором срок, в течение которого стороны обладают гарантированным правовым статусом; 6) лизингополучатель в отличие от арендатора может выкупать лизинговое имущество по окончании срока действия договора по заранее согласованной цене.

Причины широкого распространения лизинга во всем мире кроются в ощутимых преимуществах, которые он дает всем участникам сделки (2, 3, 11, 12). Предприятие-лизингополучатель может без значительных собственных затрат или привлечения заемных средств обновить и расширить парк своего оборудования, увеличить производственные мощности, внедрить передовые технологии, освоить выпуск новых видов продукции. Для производителей и поставщиков оборудования лизинговые операции служат инструментом расширения рынков сбыта продукции, увеличения спроса на нее со стороны тех потребителей, которым из-за недостатка средств недоступно ее приобретение за полную стоимость. Кроме того, производители оборудования, особенно на стадии освоения его новых типов, получают возможность оперативно выявлять и устранять конструктивные недостатки техники, повышать ее качество и конкурентоспособность. В целом лизинг является одним из способов увеличения инвестиций в основной капитал в условиях ограниченности собственных средств предприятий.

Развитие лизинговых операций в мире

Современный этап в развитии лизинга начался с 1952 г., когда в Сан-Франциско была создана лизинговая компания US Leasing Corp. За короткое время лизинг в США превратился в одну из наиболее привлекательных сфер предпринимательской деятельности. В конце 50-х годов американские лизинговые компании начинают завоевывать зарубежные рынки. В странах континентальной Европы лизинговые компании стали создаваться в первой половине 60-х годов. Утвердившись в 60-70-х годах на внутренних рынках большинства промышленно развитых стран, лизинговый бизнес стал быстро приобретать международный характер. Сегодня ассоциации лизинговых компаний действуют практически на всех континентах: в Европе — Leaseurope со штаб-квартирой в Брюсселе; в Азии — Asialease с секретариатом в Сингапуре; в Латинской Америке — Felalease с секретариатом в Мексике. В 1984 г. эти три организации, а также лизинговые ассоциации США и Австралии учредили Мировой лизинговый совет (World Leasing Council) (11).

По данным Leaseurope, в 1999 г. обороты европейских лизинговых компаний составили 157 млрд. евро, увеличившись по сравнению с 1998 г. на 14,1% (13, с. 56). Основную часть лизинговых операций составляли операции по лизингу оборудования, которые оценивались в 131,72 млрд. евро (около 84% общего объема лизинговых операций), в том числе в

Германии – 31,06 млрд., Великобритании – 30,5 млрд., Франции – 18 млрд. и Италии – 14,1 млрд. евро (13, с. 59). Среди оборудования, сбыт которого финансируется с помощью лизинга, наибольшую долю занимают автомобили (35,2% по всем странам, в том числе, например, в Германии и Австрии эта доля составляет 51%). По оценкам, треть мирового воздушного флота арендается и 15% используется на условиях финансового лизинга (4, с. 62). В табл. 1 представлены основные категории оборудования финансированного с помощью лизинга в странах Европы в 1998-1999 гг.

Хотя основной рынок лизинговых услуг расположен в промышленно развитых странах, в последние годы наиболее высокие темпы его роста наблюдаются в странах с переходной экономикой. Так, в 1999 г. при общем увеличении объема лизинговых операций в европейских странах на 14,1% в Венгрии это увеличение составило 36,6%, в Польше – 25,6 и в Словении – 53,3%. В странах Восточной Европы наибольшую долю рынка лизинговых операций составляют промышленное оборудование и средства наземного транспорта (в Польше соответственно 33,2 и 51% рынка) (13, с. 59).

По данным LFA (London Financial Association), доля лизинга в финансировании активов промышленных предприятий превышает 30% в Великобритании и Ирландии, что близко к уровню США, где этот показатель составляет 31%. Во Франции доля лизинга в продаже оборудования составляет 17% и в Германии – 20% (1, с. 57). В США, являющихся самым крупным рынком лизинга в мире (138 млрд. долл. в 1998 г.), многие фирмы – производители автомобилей, компьютерной техники и офисного оборудования («Форд», ИБМ, «Хьюлетт-Паккард» и др.) создали свои собственные лизинговые компании. По этому пути в последние годы пошли и некоторые европейские фирмы. В отличие от традиционных лизинговых компаний специализирующиеся на лизинге отделения крупных фирм могут предоставлять своим клиентам такие дополнительные услуги, как страхование оборудования, его содержание, ремонт, обновление и т.д. В последнее время общества классического лизинга также стали расширять спектр своих услуг.

Таблица 1 (13, с. 59)

Основные категории оборудования, финансированного с помощью лизинга в 1998-1999 гг.

Категории оборудования	1998 г.		1999 г.	
	в млрд. евро	в % к итогу	в млрд. евро	в % к итогу
Промышленное оборудование	30,18	25,5	32,67	24,8
Компьютеры и офисное оборудование	14,79	12,5	17,14	13,0
Средства наземного транспорта	19,09	16,1	19,63	14,9
Автомобили	39,99	33,8	46,32	35,2
Суда, самолеты, поезда	6,3	5,3	6,98	5,3
Прочее оборудование	8,06	6,8	8,98	6,8
Всего	118,4	100,0	131,7	100,0

В последние годы крупные производители предоставляемого в лизинг оборудования при осуществлении международного лизинга, особенно в странах с переходной экономикой, заключают соглашения о партнерстве или создают совместные компании с участием финансовых учреждений, действующих в нескольких странах. По мнению специалистов, такое партнерство является ответом на обострение конкуренции на рынке лизинговых операций и услуг и связанное с этим снижение их доходности (14, с. 63). Международный лизинг в странах с переходной экономикой сталкивается с отсутствием достаточных местных источников финансирования, а также с высоким уровнем риска. В этих условиях в финансировании лизинговой сделки участвуют, по крайней мере, три партнера: 1) организатор сделки; 2) тот, кто берет на себя связанный с ней риск (debt provider); 3) финансист (15, с. 63). Для многих стран с переходной экономикой международный лизинг является альтернативой классическим кредитам покупателю, процентные ставки по которым включают довольно высокие премии за страновой риск.

Выходя за национальные границы, лизинговые операции потребовали регулирования на международном уровне. Это было тем более необходимо, что во многих странах отсутствовало специальное законодательство по лизингу и в основе регулирования сделок лежала судебная

практика. В 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права — УНИДРУА (UNIDROIT) была создана группа по подготовке свода унифицированных правил, регламентирующих международный лизинг. В итоге многолетних дискуссий группа пришла к заключению, что основным критерием для определения международного характера сделки должно служить местонахождение лизингодателя и лизингополучателя. Если они находятся в разных странах, то сделка признается международной. Местонахождение поставщика лизингового имущества в данном случае не имеет существенного значения, поскольку основу сделки составляет договор между лизингодателем и лизингополучателем (11, 12). При разработке унифицированных международных норм группа УНИДРУА из того, что успешное правовое регулирование лизинга на международном уровне возможно при соблюдении двух условий:

- 1) лизинг должен быть признан самостоятельным правовым институтом;
- 2) он должен рассматриваться как единая трехсторонняя сделка, состоящая из двух взаимосвязанных частей: купли-продажи имущества и собственно лизинга. При этом подчеркивалась определяющая роль лизингополучателя как инициатора сделки: именно он выбирает оборудование, поставщика и несет практически все риски, присущие собственнику, хотя и не является таковым юридически. Срок договора лизинга должен позволить лизингодателю окупить свои затраты на лизинговое оборудование, т.е. должен приблизительно равняться сроку его амортизации.

Текст Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге был принят на Международной конференции в Оттаве (Канада) 26 мая 1988 г., в которой участвовали представители 55 стран (8). Хотя представители СССР участвовали в разработке и принятии текста Конвенции, Россия присоединилась к ней только в феврале 1998 г. Конвенция является основным нормативным документом в области международного лизинга.

Развитие лизинговых операций в России

Лизинг — относительно новый вид бизнеса на российском рынке. Первые лизинговые операции в России стали проводиться в конце 80-х годов вместе с началом процесса приватизации. В 1989 г. крупнейшие

государственные советские внешнеторговые и фрахтовые компании СовФрахт, АвтоЭкспорт, Советрансавто и Тракторэкспорт стали использовать лизинг в международных торговых и финансовых операциях. Первые лизинговые компании были основаны в 1990 г. (2). В 1994 г. была создана Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг), которая выполняет методические, организационные и информационные функции, направленные на развитие лизинга в России и является членом Евролизинга. Основные направления деятельности Рослизинга:

- содействие развитию рынка лизинговых услуг в России;
- координация деятельности членов Ассоциации, объединение их сил и средств для осуществления совместных взаимовыгодных проектов и операций на внутреннем и внешнем рынках;
- разработка совместно с органами государственного управления стратегических направлений развития лизинга в России;
- участие в развитии и совершенствовании законодательной и нормативной базы лизинговой деятельности в России;
- представление интересов и защита прав членов Ассоциации в государственных и общественных организациях как на территории России, так и за рубежом;
- участие в работе международных лизинговых организаций.

С 1994 г. до сентября 2000 г. численность лизинговых компаний в России возросла с 20 до 1500 (из них 90 иностранных), а объем предоставляемых ими услуг — с 9,18 млн. до 17,5 млрд. руб. (9, с.25). Среди лизинговых компаний имеются компании отраслевого, регионального, межрегионального, межгосударственного профиля. Работающие на российском рынке лизинговые компании-нерезиденты в основном занимаются лизингом средств связи и телекоммуникаций, медицинского и электротехнического оборудования, транспортных средств.

В последнее время в России быстрыми темпами развиваются лизинговые операции с недвижимым имуществом, основными объектами которых являются административные и торговые здания. По данным Государственной регистрационной палаты, на которую возложены функции по регистрации и выдаче лицензий на лизинговую деятельность, в 1994 – 1997 гг. объем операций по лизингу движимости возрос с 9,2 млн. деноминированных руб. до 1069,6 млн.; контракты на недвижимость в 1997 г. достигали 50,4 млн. (3, с.72). Основными объектами лизинговой деятельности являются легковые автомобили — 39% всех лизинговых сделок; машины и промышленное оборудование — 24, компьютеры и офисное

оборудование — 14, грузовые автомобили — 14, самолеты, суда, железнодорожный со-став — 4, прочее оборудование — 5% (3, с.72).

Преобладающим видом деятельности российских лизинговых компаний является предоставление универсальных услуг в области финансового лизинга без видимой специализации на тех или иных видах имущества. Вместе с тем в последнее время особенно быстро развивались операции по передаче в лизинг оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции, строительной и дорожной техники, отдельных типов промышленного оборудования, судов, самолетов, железнодорожных вагонов, оборудования для добычи и переработки нефти и газа. Минэкономики РФ оценивал долю инвестиций в сферу лизинга в 1996 г. в 1% от общего объема инвестиций (по другим источникам, включая ЦБР, эта доля составляла от 1 до 6%). Общий объем оборота по лизинговым операциям вырос с 3 трлн. руб. в 1996 г. и 20 трлн. руб. в 1997 г. до 173 трлн. руб. неденоминированных рублей в 1998 г. В 2000 г. доля лизинга в общем объеме инвестиций в России достигала 3-5%. По данным Рослизинга, объем новых лизинговых контрактов к 1998 г. только по компаниям — членам Ассоциации увеличился по сравнению с 1995 г. более чем в 25 раз и достиг уровня 2,8 млрд. деноминированных руб. (2, с.44). В России, как и в других странах мира, действуют четыре основных вида лизинговых фирм: 1) компании, контролируемые банками, или — что реже — лизинговые службы в структуре банков; 2) дочерние компании, создаваемые крупными производителями машин и оборудования;

3) независимые лизинговые компании; 4) компании с участием государственного капитала.

Большинство действующих в России лизинговых компаний создано при участии банков. Некоторые из них на 100% принадлежат банку-основателю, другие являются акционерными обществами, в которых значительная доля акционерного капитала принадлежит банку. Подобные компании работают как члены финансовой группы и обычно обеспечивают финансирование долгосрочных проектов клиентов и партнеров группы. Лизинговые компании, созданные банками, ориентируются на оказание стандартных лизинговых услуг широкому кругу клиентов, что не исключает преимущественного обслуживания клиентов собственного банка. Обычно банки не только финансируют деятельность дочерних компаний, но и активно поставляют им клиентов из числа тех, кто обращается напрямую в банк за получением кредита на приобретение основных средств.

Главное преимущество дочерних лизинговых компаний крупных производственных фирм и коммерческих организаций состоит в том, что они имеют ту же клиентуру, что и их учредители. Примерами таких лизинговых компаний являются: «ЛУКойл-Лизинг» (подразделение компании «ЛУКойл»), «Аэрофрахт» («Аэрофлот»), «Транслиз» («Желдорснаб»). Независимые лизинговые компании, принадлежащие различным организациям и отдельным лицам, в России пока немногочисленны. Они не имеют связи ни с банковскими, ни с промышленными, ни с государственными ресурсами. Средний срок лизингового договора таких компаний составляет один год, а сумма лизинговой сделки — от 10 тыс. до 200 тыс. долл.

Компании с участием государственного капитала (как правило, региональных органов власти) основной акцент делают на социально значимые проекты, которые осуществляются при государственной поддержке. Пример подобной компании — Московская лизинговая компания, учрежденная в 1993 г. Московским фондом поддержки малого предпринимательства.

При стандартных лизинговых сделках суммы договоров составляют 50-500 тыс. долл., что соответствует цене таких популярных видов оборудования, как минипекарни, минифотолаборатории и т.п. Сделки такого рода наиболее характерны для российского рынка лизинга оборудования. На долю наиболее крупных контрактов по лизингу воздушных, морских, речных судов и железнодорожного подвижного состава приходилось в 1996 г. только 3,7% от общего объема лизинговых услуг в России. Опыт работы лизинговых компаний, оказывающих услуги малым предприятиям, показывает, что средняя сумма лизингового договора составляет от 100 тыс. до 250 тыс. долл. (2, с.46). Мелкие лизинговые сделки (до 50 тыс. долл.) заключаются, как правило, на непроизводственное оборудование — компьютеры, оргтехнику, телефонные станции, системы безопасности и т.д. Такие сделки широко распространены в практике западноевропейских стран. Международный опыт свидетельствует о существенной роли договоров низкой стоимости, которые за счет своего количества могут принести лизинговым компаниям существенную прибыль. В России в настоящее время рынок мелких лизинговых сделок развит пока слабо. Это связано с тем, что объемы работ для лизинговых компаний по исполнению таких сделок не намного меньшие, чем работ по стандартным лизинговым сделкам, в то время как масса прибыли ниже.

В России, как и в странах Европы большинство лизинговых контрактов заключается на срок от двух до пяти лет, хотя по лизингу недвижимости срок может достигать восьми лет. Вместе с тем в отличие от развитых стран в РФ рынок крупных лизинговых сделок пока ограничен. Сегодня российские банки не в состоянии вкладывать ресурсы на длительный срок, а потенциальные клиенты лизинговых компаний из-за сложного финансового положения часто не могут предоставить надежные гарантии возврата вложений. Основными потребителями лизинговых услуг являются промышленные и строительные предприятия, организации агропромышленного комплекса и сферы услуг. Малые предприятия — одна из основных групп потребителей лизинговых услуг, для которых значение лизинга трудно переоценить. В настоящее время лизинг является оптимальным способом разрешения противоречия между необходимостью инвестирования средств в малый бизнес и высокой вероятностью их потери вследствие разорения лизингополучателей.

Участие России в международных лизинговых сделках

В настоящее время в общем объеме лизинговых операций в России значительную долю составляют международные сделки. По данным Рослизинга, только за один 1996 г. объем международного лизинга в России вырос в восемь раз. К началу 1997 г. на рынке присутствовали лизингодатели из 15 стран (2, с.42). Основными предметами сделок международного лизинга являются строительное и телекоммуникационное оборудование, компьютеры, станки и транспортные средства. Участие российских предприятий в международном лизинге способствует активизации их внешнеэкономических операций и восстановлению разрушенных производственных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья. Это подтверждается практикой выхода на зарубежный рынок с помощью лизинговых сделок авиакомпаний России. Так, в Иране уже используются самолеты ТУ-154М, успешная эксплуатация которых позволила кипрской лизинговой компании «Эй-Эл-Эс», поставляющей российские авиаляйнеры иранским лизингополучателям, подписать дополнительные контракты с самарским авиазаводом на производство самолетов.

С развитием интеграционных связей между Россией и странами СНГ усиливается тенденция к росту объемов лизинговых операций в этих странах (3). Эта тенденция объясняется, прежде всего, тем, что межгосударственные лизинговые отношения способствуют активизации производственного и инвестиционного сотрудничества, ведению совместно-

го предпринимательства. В условиях дефицита финансовых ресурсов лизинг позволяет повысить конкурентоспособность продукции субъектов лизинга, обеспечить решение структурно-инвестиционных задач. В России и других странах СНГ осуществляется ряд мер, направленных на совершенствование механизма межгосударственного лизинга. Основой для развития международного лизинга является подписание 25 ноября 1998 г. Конвенции о межгосударственном лизинге в СНГ. На правовой базе этой конвенции была создана Лизинговая конфедерация СНГ (СНГЛИЗИНГ), в состав которой входят национальные ассоциации лизинга Белоруссии, России и Украины. Конфедерация открыта для всех лизинговых компаний и ассоциаций стран СНГ (7, с. 20). Лизинговая конфедерация СНГ призвана способствовать активизации интеграционных процессов в финансировании хозяйственной деятельности, созданию единой нормативно-правовой базы межгосударственного лизинга, укреплению экономического и технического потенциала, защите общих финансовых, имущественных, интеллектуальных и иных интересов и прав.

В состоявшемся в декабре 2000 г. в Москве первом лизинговом конгрессе СНГ приняли участие представители национальных лизинговых ассоциаций Белоруссии, России, Украины, лизинговых компаний Финляндии, Турции, Дании и Эстонии, министерств и ведомств, ведущих лизинговых компаний и банков. На конгрессе отмечалось, что в 1999 г. в мире при помощи лизинга были профинансированы сделки по приобретению машин и оборудования на сумму в 400 млрд. долл. (7, с. 20). Прогнозируемый объем лизинговых операций в СНГ составляет более 4 млрд. долл. в год (7, с. 21). Участники конгресса выразили уверенность в том, что лизинг может стать действенным механизмом межгосударственного инвестиционного взаимодействия для активизации интеграционных процессов с целью выхода стран СНГ из экономического кризиса.

Между тем для развития международного лизинга необходимо решить еще немало проблем, которые снижают экономическую эффективность лизинговых операций. По мнению экспертов, наиболее существенной из таких проблем является двойное обложение налогом на добавленную стоимость (НДС) (12), который начисляется на стоимость самого оборудования при ввозе его на таможенную территорию РФ, а также на стоимость собственно лизинговых услуг, предоставляемых по международному договору лизинга. Двойное начисление НДС на международные лизинговые операции приводит к тому, что при прочих равных условиях получение одного и того же импортного оборудования по лизингу обходится российскому предприятию на 20% дороже его обычной покупки.

Кроме того, российский лизингодатель не имеет прямой возможности для возмещения этих дополнительных 20% стоимости оборудования. Другой серьезной проблемой при реализации международных лизинговых операций была необходимость получения российским лизингополучателем специальной лицензии ЦБР для беспрепятственного перевода лизинговых платежей в иностранной валюте зарубежному лизингодателю. Необходимость получения такой лицензии значительно усложняла и затягивала процедуру заключения международных лизинговых сделок.

Несмотря на отмеченные проблемы, многие зарубежные лизинговые компании высоко оценивают перспективы российского рынка лизинга и стремятся закрепиться на нем. Одним из путей преодоления существующих сегодня сложностей при реализации международных лизинговых операций является создание в России дочерних фирм-резидентов или участие в капитале российских лизинговых компаний. Осуществление лизинговых сделок через контролируемую компанию, имеющую статус российского юридического лица, помогает решить некоторые проблемы налогового и юридического характера. Если данная компания самостоятельно осуществляет закупки оборудования для последующей его передачи в лизинг, а не выступает в качестве простого посредника по операциям сублизинга, то тем самым решается вопрос о возмещении НДС, а также расширяются возможности получения дополнительных налоговых льгот.

Государственная поддержка лизинга

Становление рынка лизинговых услуг в России с самого начала шло при активной поддержке государства и рассматривалось как действенный способ решения таких стоящих перед российской экономикой задач, как структурная перестройка, конверсия оборонных производств, обновление основных фондов, повышение качества и конкурентоспособности продукции, а также объема и эффективности инвестиций. Государство стимулирует развитие лизинга экономическими методами, создает условия, способствующие развитию инвестиционной деятельности и ограничению рисков, разрабатывает необходимые правовые и налоговые нормы, устанавливает гарантии, обеспечивает безусловное выполнение принятых на себя обязательств. Кроме того, государство оказывает финансовую поддержку и организационно-методическую помощь специализированным региональным лизинговым компаниям, предоставляющим услуги субъектам малого предпринимательства. Для обеспечения благо-

приятных условий для развития лизинга в России органы государственной власти организуют проведение тендеров на официально одобренные лизинговые проекты, создают на коммерческой основе образцовые (модельные) лизинговые компании в ведущих отраслях экономики, межрегиональные лизинговые центры для малых предприятий (в Москве, Санкт-Петербурге, Томске, Екатеринбурге и др), организуют вторичный рынок оборудования, обучение специалистов по лизингу, международные семинары и конференции по обмену опытом. Лизинг относится к одному из важных направлений деятельности территориальных торгово-промышленных палат (ТТП) РФ.

В целях стимулирования развития лизинговой деятельности, преодоления существующих в этой сфере проблем по инициативе Минэкономики была подготовлена Федеральная программа развития лизинга до 2000 г. Она была введена в действие постановлением Правительства РФ от 21.07.1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы» (2, 11). Основная цель программы — создание благоприятных правовых, экономических, организационных и методических условий для развития лизинга в стране. По прогнозам, доля лизинга в общем объеме инвестиций в российскую экономику за указанный период должна возрасти в четыре раза и достичь к 2000 г. не менее 20%, т.е. вплотную приблизиться к уровню ведущих промышленно развитых стран. Общий объем финансирования программы за счет госбюджета в 1997-2000 гг. оценивается в 8 трлн. неденоминированных руб., что позволит привлечь за счет негосударственных источников финансирования еще около 30 трлн.. руб. (средства компаний и банков, международных финансовых организаций и иностранных инвесторов). Программа предусматривала, что государственная поддержка будет направляться на конкурсной основе на финансирование коммерческих инвестиционных проектов, реализующих прогрессивные технологии и предусматривающих использование лизинга в размере 20-50% от их стоимости (2, с.50). По экспертным оценкам, объем лизинговых операций должен возрасти в 1997-2000 гг. с 20 млрд. до 173 млрд. руб., в том числе по объектам производственного назначения – с 13 млрд. до 112,6 млрд. руб. (11, с. 51).

Система государственных гарантит в области российского лизинга еще только начинает формироваться. Одним из основных направлений обеспечения гарантит должны были стать средства Бюджета развития, который призван стимулировать инвестиционную деятельность путем предоставления государственных гарантит и размещения инвестиционных ресурсов в соответствующие проекты. Однако до последнего време-

ни из-за отсутствия необходимой нормативно-правовой базы механизм Бюджета развития не функционировал. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 3.09.1998 г. № 1020 о «Порядке предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций», государственные гарантии предоставляются на конкурсной основе под заемные средства при условии отсутствия просроченной задолженности и наличии утвержденного бизнес-плана. Размер государственных гарантий, выдаваемых кредитору лизингодателя, может составлять до 40% средств, фактически используемых для проведения лизинговых операций (3, с.74).

Лизинг и малое предпринимательство

Лизинг играет важную роль в развитии малого и среднего предпринимательства, поскольку способствует росту числа собственников, малых и средних предприятий. В форме лизинга предприятие фактически получает ссуду, близкую к стоимости оборудования. Это особенно важно в российских условиях дефицита денежных средств, особенно у малого и среднего бизнеса. Использование преимуществ лизинга обеспечивает в малом бизнесе гораздо большую отдачу, чем в крупном. Недостаток собственных денежных средств, высокая физическая и моральная износенность материально-технической базы малых предприятий (МП) приводят к утрате их конкурентоспособности. Следствием этого являются разорение значительного числа МП и сокращение масштабов их деятельности. По данным Госкомстата, число МП в 1995-1998 гг. сократилось с 896,9 тыс. до 866 тыс. (3, с.50).

Одной из особенностей МП является низкая доля собственного и высокая доля заемного капитала: по оценкам, банковские кредиты составляют свыше 43% затрат МП (3, с.50). В этих условиях замещение прямого кредитования лизинговыми операциями позволяет получить значительную экономию. Механизм лизинга позволяет МП приобрести оборудование, имея существенно меньше финансовых средств, чем стоимость объекта лизинга. Так, по данным Московской лизинговой компании, первоначальные затраты на приобретение объекта лизинга в Москве в зависимости от характера оборудования и срока его окупаемости составляют от 1 до 7% от его стоимости. Лизинг позволяет также оснастить МП новейшей техникой, учитывающей специфику их производства, что особенно важно для МП, занимающихся инновационной деятельностью. Как показывает опыт, инновационные МП весьма эффективны, количественно нововведений на единицу затрат у них обычно больше, чем в средних

и крупных предприятиях. МП почти на треть опережают крупные по скорости освоения инноваций. Вместе с тем именно в инновационной деятельности МП наиболее остро ощущается недостаток финансовых средств. В этих условиях лизинг может способствовать удовлетворению их потребности в современном испытательном, экспериментальном, метрологическом и технологическом оборудовании. Если эксплуатация этих объектов носит краткосрочный характер, то для их приобретения наиболее результативным является оперативный лизинг, позволяющий приобрести необходимое оборудование на короткий срок, а по истечении срока — вернуть его лизингодателю.

Особой формой кредитования МП может стать финансовый лизинг, по сути аналогичный долгосрочному кредитованию. В Москве, где сосредоточено около 70-80% рынка лизинговых услуг, на оборудовании, поставляемом Московской лизинговой компанией (МЛК), работает значительная часть МП, производящих продукты питания, стройматериалы, полиграфическую продукцию, оказывающих медицинские, фотографические и др. услуги. Сроки контрактов финансового лизинга в МЛК составляют до двух-трех лет. Опыт МЛК свидетельствует о высокой эффективности лизинга как механизма финансовой поддержки МП. Он получил отражение в новой Программе развития и поддержки малого предпринимательства г. Москвы на 2001-2003 гг. Лизинг станет дешевле, структура потенциальных объектов лизинга расширится, будет развиваться практика «пакетных услуг», когда получение услуг по лизингу будет сопровождаться предоставлением на той или иной основе производственных помещений, обучением персонала, технической поддержкой и т.д.

Таким образом, именно лизинг может стать наиболее эффективным способом расширения кредитования малого бизнеса. Если бы инфраструктура поддержки МП такого уровня, как в Москве, имелась и в других российских регионах, то доступность лизинговых услуг для малого бизнеса была бы намного больше, что способствовало бы его быстрому росту и развитию.

Проблемы и перспективы развития лизинга в России

В ведущих странах мира лизинговые операции составляют до 1/3 совокупных инвестиций, а их объем ежегодно увеличивается на 12-13%. В России доля лизинговых операций в инвестициях остается очень низкой, составляя, по разным оценкам, от 1 до 6%. При этом некоторые направления лизинговой деятельности находятся в начальной стадии разви-

тия: слабо используется лизинг при осуществлении инвестиций в недвижимость, почти не применяются оперативный, возвратный виды лизинга (3, с.76). Сегодня на мировом финансовом рынке до 50% кредитов выделяется под залог арендованного оборудования. В России этот показатель значительно ниже. Однако начиная с 1997 г. промышленный лизинг начинает занимать прочные позиции на отечественном финансовом рынке.

Лизинговый бизнес в России развивается в сложных условиях, что прежде всего связано с кризисным состоянием российской экономики, низким уровнем кредитоспособности предприятий, высокой стоимостью и трудностями получения долгосрочных кредитов. К числу факторов, тормозящих развитие лизинга, относятся острая нехватка стартового капитала для организации лизинговых компаний; неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, в частности дефицит услуг по юридической, консультационной и информационной поддержке участников рынка; неблагоприятный для лизинга налоговый режим; недостаток квалифицированных кадров и отсутствие системы их подготовки. В целом масштабы лизинговых операций в России не отвечают реальным потребностям. Между тем лизинг мог бы стать важным фактором преодоления инвестиционного кризиса и модернизации производства. Так, по расчетам специалистов, лизинг отечественных воздушных судов мог бы позволить российским авиакомпаниям к 2010 г. на 95% обновить парк самолетов (8, с.25).

Количества лизинговых компаний, которые работают на российском рынке, сегодня явно недостаточно: их как минимум должно быть на порядок больше (2). Российские компании далеко не в полной мере используют все разнообразие лизинговых операций. К числу основных проблем, тормозящих развитие лизинга, специалисты относят следующие:

- бюджетный дефицит и долговой кризис, а также высокий уровень процентных ставок; хотя ставка рефинансирования снизилась с 55% на начало до 25% на конец 2000 г., процентные ставки по кредитам по-прежнему намного превышают норму средней прибыли в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве;
- нехватка стартового капитала и финансовая слабость лизинговых компаний, которые во многом зависят от банков-учредителей и используются часто лишь как форма кредитования предприятий;
- двойное обложение налогом на добавленную стоимость; по существующему порядку, НДС взимается за приобретаемое лизингодате-

лем оборудование и, кроме того, НДС дополнительно начисляется на лизинговые платежи;

- недостаточное понимание сущности лизинга, его достоинств как потенциальными лизингодателями, так и предпринимателями — потенциальными лизингополучателями;

- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, сети лизинговых компаний, консалтинговых фирм, которые обслуживали бы всех участников рынка;

- отсутствие системы информационного обеспечения лизинга, которая обеспечивала бы постоянной и доступной информацией о предложениях лизинговых услуг;

- недостаточная квалификация и нехватка опытных кадров для лизинговых компаний;

- неблагоприятные условия налогового, таможенного и валютного законодательства, не позволяющие в короткие сроки получить лизинговое имущество обратно при расторжении сделки; это заставляет лизингодателей ужесточать требования по обеспечению сделки, что практически исключает малый бизнес из числа потребителей лизинговых услуг;

- отсутствие вторичного рынка оборудования;

- необходимость залога и крупного аванса;

- проблемы с определением кредитоспособности партнеров;

- неисполнительность и безответственность различных звеньев государственной власти, а также несогласованность действий законодательной и исполнительной власти;

- отсутствие четкой и обоснованной государственной инвестиционной стратегии.

В России, как и в других странах, лизингодатель сохраняет собственность на арендуемое имущество. Однако процедуры реализации залоговых прав в России сложны и не отработаны. Кредитор не может просто взыскать в свою собственность заложенное имущество, требуются судебное решение и аукционная продажа. Российские банки и лизинговые компании очень редко рассматривают право собственности на являющееся объектом лизинга имущество как достаточно надежную гарантию своих интересов в лизинговой сделке. Обычно сделки в России заключаются, если в контракте предусмотрены весомые и дублирующие друг друга дополнительные меры финансового обеспечения в дополнение к правам владения, определенным в Гражданском кодексе РФ. Тщательный кредитный анализ, значительная невозвратная предоплата наличными, страхование интересов по сделке являются наиболее действенными средствами защиты прав кредитора.

вами обеспечения обязательств лизингополучателя по арендным платежам. Российский рынок лизинговых услуг характеризуется высокой степенью риска непогашения платежей за объект лизинга. Это в значительной мере связано с завышенными прогнозами реализации продукции, произведенной на полученном по лизингу оборудовании. Поэтому лизинговые компании вынуждены назначать высокую залоговую стоимость оборудования (до 30% его стоимости), являющегося предметом договора, требуя при этом дополнительное обеспечение. Последнее обычно включает: акции предприятий; объекты недвижимости в крупных российских городах; гарантии других банков; государственные ценные бумаги по залоговой стоимости; имущество, принадлежащее лизингополучателю. Кроме того, применяются и дополнительные меры обеспечения лизинговых сделок: договор гарантии поставщика о возмещении ущерба лизингодателю; обязательство поставщика выкупить оборудование по фиксированной цене в случае невыполнения лизингополучателем обязательств по контракту; ценовые гарантии и т.д. Указанные способы защиты от рисков значительно сокращают количество потенциальных потребителей лизинговых услуг.

К проблеме, требующей неотложного решения, относится также процедура информационного обеспечения лизинга. Для ее решения предлагаются на государственном уровне разработать порядок информационного обеспечения лизинговых сделок, прежде всего в приоритетных областях, нуждающихся в первоочередном развитии лизинга, процедуру выдачи правительством и фондами гарантий под эти сделки. Вместе с тем нужна доступная для отечественных и зарубежных фирм информация, на базе которой могли бы укрепляться и совершенствоваться хозяйствственные связи между участниками лизинговых сделок. Как известно, пока лизинг в основном развивается в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и в некоторых других крупных городах. Потенциал регионов и их ресурсы используются в лизинговых операциях еще весьма слабо. Многое могут и должны сделать для развития лизинга в регионах территориальные торгово-промышленные палаты.

В целом для развития лизинга в России сформировались некоторые позитивные условия, связанные с созданием законодательных основ, нормативно-правовой и методической базы. Наблюдается также растущая потребность предприятий в техническом перевооружении производства, в выпуске конкурентоспособной продукции. По прогнозам, масштабы лизинговых операций в ближайшие годы должны возрасти в несколько раз, и лизинг уже в ближайшие годы может занять прочные позиции

среди источников финансовых средств, направляемых на техническое перевооружение и создание новых конкурентоспособных производств. Лизинг обладает широкими возможностями для решения и многих других задач, в том числе для развития малого бизнеса. В конечном счете от развития лизинга в определенной степени зависит и активизация инвестиционной деятельности, необходимая для оживления экономики России и улучшения социально-экономической ситуации.

Список литературы

1. Белоус А. Лизинг: 50 лет на мировом рынке и первые шаги в России // Человек и труд. – М., 2000. — № 8. – С.46-50.
2. Бубнов С. Лизинговые операции в России // Предпринимательство в России. – М., 1998. — № 3. – С.41-50.
3. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства / Торг.-пром. палата Рос. Федерации; Центр междунар. част. предпринимательства – СИРЕ. — М.: ДeКА, 1999. – 280 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: Полный текст с изм. и доп. на 1 сент. 2000 г. – М.: Проспект, 2000. – 416 с.
5. Гусаков Б., Сидорович Ю. Лизинг – катализатор экономического роста // Финансы. – М., 2001. — № 1. – С.12-14.
6. Закон РФ «О лизинге» от 29.10.98 г. №164-ФЗ // Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. — М., 1999. – С.86-109.
7. Комаров В. Первый лизинговый конгресс СНГ // Инвестиции в России. – М., 2001. — № 1. – С. 18-21.
8. Конвенция УНИДРУА по международному лизингу (международной финансовой аренде оборудования) // Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. — М., 1999. – С.149-161.
9. Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России // Деньги и кредит. – М., 2001. — № 3. – С.25-30.
10. Лизинговые отношения в России: Правовые основы, налогообложение, бух. учет. – М., 2000. – 192 с. – (Б-чка «Рос. газеты»; Вып.4).
11. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. Организация, учет и налогообложение лизинговых операций. — М.: Юристъ, 1999. – 174 с.

12. Серегин В.Н., Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельности. – М.: Галанис, 1998. – 128 с.
13. GILGUY Chr. Credit-bail, leasing: Quand une offre de financement permet de mieux vendre // MOCI. – P., 2000. – № 1448. – P. 56-60.
14. Financement des ventes a l'export: Les solutions du leasing // Ibid. – P. 61- 63.
15. Les grands deals du leasing international // Ibid. – P. 62 – 63.