

Лизинг как источник инвестиций в развитие экономики

И. О. Арендс

В настоящее время существует множество точек зрения на лизинговые отношения. Экономическая сущность лизинга в течение длительного времени остается спорной. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному, и зачастую противоречиво.

Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, которая в свою очередь сводится к наемным или подрядным отношениям, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом.

Процесс лизинга выражает комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с движением имущества между участниками лизинговой операции. Поэтому лизинг, как экономико-правовая категория, представляет собой особый вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем¹ — ст. 2 Федерального закона «О финансовой аренде» (лизинге).

Любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового кредитного инструмента.

Считается общепризнанным, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, и это действительно так. Но в деловом обороте лизинг в своем родовом, сущностном содержании имеет более широкую, сложную тройственную экономическую основу и сохраняет в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга, образуя в совокупности новую организационно-правовую форму бизнеса. В нем реализуется система имущественных отношений,

¹ Федеральный закон «О лизинге» № 164 от 29.10.1998 г.

связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в лизинг.

Лизинг относится к предпринимательской деятельности более высокого уровня по сравнению с арендной, банковской, так как он требует глубоких знаний и финансового бизнеса, и положения в производстве, на рынках оборудования и недвижимости, а также изменяющихся потребностей клиентов и особенностей аренды. Лизинг — это система предпринимательской деятельности, которая включает в себя несколько видов организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций.

Субъектами (участниками) лизинга являются три основных лица: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга.

Лизингополучатель — юридическое или физическое лицо, получающее для предпринимательской деятельности средства производства (объект) на согласованных с лизингодателями поставщиком условиях.

Продавец — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может быть одновременно лизингополучателем в пределах одного лизингового правоотношения.

Лизингодатель — юридическое или физическое лицо, которое осуществляет лизинговую деятельность и за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств приобретает 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.

Преимущества лизинга для продавца:

- 1) расширение круга потребителей за счет тех, кто: не нуждается в постоянном владении техникой; не может приобрести оборудование в собственность; хочет сначала апробировать технику в деле;
- 2) оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования, что в обычных условиях требует больших затрат средств;
- 3) оплату за объект сделки и гарантии берет на себя лизинговая компания (снимает риск неплатежей);
- 4) юридическое или физическое лицо устанавливают долгосрочные отношения с пользователями и стабильные лизинговые платежи

способствуют развитию и расширению производства на предприятии.

Преимущества лизинга для арендаторов:

- 1) лизинг предполагает 100 %-е финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;
- 2) лизинг повышает гибкость арендатора в принятии решений, в то время как при покупке существует только альтернатива «не покупать», при лизинге арендатор имеет более широкий выбор, из лизинговых контрактов с различными условиями арендатор может выбрать тот, который наиболее точно отвечает его потребностям и возможностям;
- 3) лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект;
- 4) уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей на затраты продукции;
- 5) существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование;
- 6) возможно гарантийное и последующее сервисное обслуживание оборудования поставщиком или лизингодателем.

Преимущества лизинга для лизинговых компаний:

- 1) поскольку передаваемое в лизинг имущество остается в собственности лизингодателя, последний может использовать это имущество в непроизводственных целях (например, в качестве дополнительного обеспечения возвратности кредитных средств);
- 2) инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижают риск невозврата средств, так как лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество;
- 3) основная роль при подготовке и проведении лизинговой операции остается за лизингодателем, стоимость этих услуг занимает немалую долю комиссионного вознаграждения лизингодателя;
- 4) лизинг направляет финансовые ресурсы непосредственно на приобретение материальных активов, тем самым, снимая проблему нецелевого использования кредитных средств.

Мировая практика показывает, что одним из методов влияния государства на рынок производства товаров и услуг является целевая поддержка отдельных отраслей экономики, имеющих важное социальное, экономическое и политическое значение. Это те отрасли, от состояния которых зависит экономическая безопасность государства.

Основные виды государственной поддержки лизинговых компаний:

- пониженные (льготные) процентные ставки привлечения кредитов для лизингодателей;
- специальные субсидии и возмещение понесенных затрат на приобретение имущества с целью передачи в лизинг;
- льготное государственное страхование (гарантирование) лизинговых платежей;
- сельхозтоваропроизводитель в России освобожден от налога на прибыль и налога на имущество, и это определяет особенность лизинга в сельском хозяйстве.

Развитие лизинга в России требует не только обобщения теории и практики, накопленной в различных регионах страны, но и всестороннего анализа форм и методов организации лизинговой деятельности в зарубежных странах и особенно в промышленно развитых. Потребность в этом в настоящее время возрастает еще и потому, что многие десятилетия в издаваемой в нашей стране литературе проблемы аренды и лизинга вообще не освещались. А между тем лизинг имеет многолетнюю историю.

Современный мировой рынок лизинговых услуг сосредоточен в мировых экономических центрах: США, Западной Европе и Японии, на долю которых приходится примерно 93 % объема лизинговых сделок.

Динамично развивается лизинг также в Гонконге, Индонезии, Тайване, Сингапуре и особенно в Южной Корее, которая вышла на пятое место в мировой классификации.

Но лизинговое законодательство во многих странах имеет существенные различия. Так, французская модель лизинга с опционом покупки оборудования в конце контракта в Англии считается не лизинговой сделкой, а арендой-продажей. В США опцион также не считается обязательным условием лизинга. Роль опциона на покупку при лизинге вообще имеет прямо противоположные оценки: от признания его как необходимой и неотъемлемой части лизинга до полного отрицания положительного значения в лизинговых операциях.

Например, бельгийское, французское и итальянское законодательство рассматривает опцион на покупку как один из обязательных элементов лизингового договора.

Все страны мира подразделяются на три группы по уровню правового обеспечения лизинга:

1. Страны, не имеющие специальных законов (США, Германия).
2. Страны, имеющие нормативные, подзаконные акты (Англия, Австралия).

3. Страны, имеющие специальные законы по лизингу (Россия, Бельгия, Франция, Италия).

Лизинговый бизнес в Европе в 90-х гг. был подтвержден сильным колебанием. Достигнув своего пика в 1991 г., кривая развития в последующие два года имела нисходящую тенденцию. Однако затем наблюдалась четкая стабилизация рынка. Лизинговый кризис начала 90-х гг. охватил почти все ведущие страны Западной Европы. После двух лет кризиса в области лизинга в Европе наметилось улучшение ситуации. Посткризисный рост лизинговых операций особенно проявил себя в 1994–1995 гг. На долю четырех западноевропейских стран, таких как Германия, Великобритания, Франция, Италия приходится более 75 % объема лизинга оборудования в Европе.

Важно отметить успешное развитие лизинговой деятельности в странах центральной и восточной Европы, особенно в Венгрии и Чешской республике. В этих странах лизинг занимает 20 % и 19 % всего объема инвестиций.

До недавнего времени в сельском хозяйстве развитых стран лизинг не имел такого широкого распространения, поскольку во многих странах для фермеров были разработаны специальные программы по кредитованию, налоговые льготы и другие формы финансовой поддержки.

Недостаток инвестиционных средств в сельском хозяйстве многих стран обусловил необходимость изменить налоговое законодательство в пользу развития лизинга.

Льготные условия для лизинга и инвестиций в сельскохозяйственную технику предусмотрены в законодательстве Германии. Лизинговый бизнес здесь имеет разнообразные формы. Для фермеров практическое значение имеют две формы лизинга: финансовая и эксплуатационная.

При финансовом лизинге за время срока аренды полностью выплачивается стоимость имущества (техники, оборудования), включая проценты за кредит. При эксплуатационном лизинге за время срока аренды покрывается только часть покупной стоимости и процентов за кредит.

В Европе наибольшая доля лизинговых поставок приходится на машиностроительные отрасли и на сектор частных услуг. Так, в Австрии доля лизинга в машиностроении оставила 50 %, в Италии 54 %. В Великобритании 62 % лизинговых средств были направлены на развитие сектора частных услуг.

Развитие лизингового рынка в мире связано не только с увеличением стран-участниц, интенсивным развитием производств и интеграцией, но и с расширением и объединением международного лизинга. В Западной Европе международный лизинг осуществляется лишь в пределах 2 % общего объема лизинговых операций².

² Данные Организации европейского лизинга.

Поскольку лизинг в каждой стране развивается на законодательной базе данного государства, то он подпадает под национальные режимы, как по налогообложению, так и по бухгалтерской отчетности, а это зачастую сдерживает интеграцию международного лизинга, хотя и не является непреодолимым препятствием.

В России впервые лизинг появился в советское время. Тогда он использовался, главным образом, для приобретения судов и самолетов. Однако сделки эти были очень немногочисленными, и занимались ими только несколько организаций, работающих в сфере международных экономических отношений. В начале 90-х гг. в России начали появляться первые лизинговые компании, большинство из которых были учреждены коммерческими банками.

К середине 90-х гг. Правительство РФ, оценив потенциал лизинга и его преимущества для экономического развития страны, приняло ряд постановлений, направленных на поддержку лизингового сектора.

Нормативное регулирование лизинговых отношений в России начинается с принятия Указа Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» и постановления Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», утвердившее Временное положение о лизинге. Документы давали понятие лизинговой деятельности, определили требования к лизинговому договору, характеризовали объект лизинга и субъектов лизинговых отношений, описывали права и обязанности сторон. Первое постановление предусматривало, что лизингополучатель может включать лизинговые платежи в состав затрат. Второе постановление давало право сторонам договора лизинга применять механизм ускоренной амортизации предмета лизинга.

В конце 1990-х гг. в нашей стране были приняты важнейшие для развития лизинга законодательные акты:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая, гл. 34 «Аренда»);
- Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА О международном финансовом лизинге»;
- Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге».

Значительной вехой в развитии лизинга явилось вступление в силу 29 января 2002 г. № 10-ФЗ новой редакции Закона «О лизинге» с измененным названием «О финансовой аренде (лизинге)» и 1 января 2002 г. гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового Кодекса Российской Федерации. В начале 2002 г. было отменено лицензирование лизинговой деятельности.

На рынке появились новые компании, учрежденные финансово-промышленными группами (ФПГ). Главным направлением деятельности подобных компаний была модернизация производственных мощностей предприятий, входящих в данную ФПГ. Также начали создаваться лизинговые компании с участием муниципальных и региональных органов власти, у которых был доступ к финансированию из бюджетных источников под низкие или нулевые процентные ставки. В 1994 г. группа из 15 лизинговых компаний учредила Российскую ассоциацию лизинговых компаний («Рослизинг»). Сегодня членами «Рослизинга» являются более 80 организаций. Наряду с лизинговыми компаниями туда входят также страховые компании, банки и другие организации.

Два постановления, принятые Правительством РФ, сыграли важную роль в развитии лизинга. Первое постановление № 1133 (ноябрь 1995 г.) предусматривало, что лизингополучатель может включать лизинговые платежи в состав затрат. Второе постановление № 752 (июнь 1996 г.) предусматривало, что стороны договора лизинга могут применять механизм ускоренной амортизации к активам, являющимся объектами финансового лизинга, при отражении таковых в своей финансовой отчетности. Однако эти постановления не решали всех проблем.

С момента появления лизинга в России отраслевые показатели выросли не только в отношении числа появившихся лизинговых компаний, но также и в отношении объема заключенных лизинговых сделок. В 1995 г., например, общий объем сделок, заключенных членами «Рослизинга», составил 170 млрд руб. (42 млн долл. США), в 1996 г. эта цифра выросла до 670 млрд руб. (130 млн долл. США), а в 1997 г. — до 2,8 трлн руб. (500 млн долл. США). Объем лизинговых операций в 2003–2004 гг. компаний — членов Ассоциации «Рослизинг» составил более 1,3 млрд долл. США³.

Развитие лизинговой отрасли в России идет как экстенсивным путем за счет увеличения количества лизинговых компаний, так и интенсивным — за счет увеличения объемов операций каждой лизинговой компанией.

Упадок российского финансового сектора, последовавший за кризисом в августе 1998 г., оказал значительное влияние на развитие лизинга в России. Прежде всего, он привел к резкому сокращению долгосрочного банковского кредитования. Как следствие, многие лизинговые компании приостановили свою деятельность. Кроме того, объем лизинговых сделок упал приблизительно с 1,4 млрд долл. США до чуть более 400 млн долл. США⁴.

В результате кризиса сильно пострадали компании, которые, получив валютные кредиты для финансирования лизинговых сделок, заключали при этом сделки в рублях, принимая тем самым на себя валютный риск.

³ По данным Международной Финансовой Корпорации (МФК).

⁴ Данные МФК, 2002 год.

Однако и в случаях, когда изначально валютный риск перекладывался на лизингополучателей, действующие договоры лизинга, заключенные до момента кризиса, прерывались крайне редко. В большинстве случаев лизинговые компании шли навстречу лизингополучателям, пересматривая графики платежей, предоставляя отсрочки. Политика лизинговых компаний после кризиса еще раз подтвердила, что лизинг — это гибкий действенный механизм финансирования, учитывающий интересы лизингополучателя.

В послекризисный период продолжали создаваться новые лизинговые компании. За один год, прошедший с момента кризиса, лицензии на осуществление лизинговой деятельности получили 317 компаний, что могло расцениваться как рост отрасли на 51 %.

Сегодня привлекательными для инвесторов, а лизинг является инвестиционным механизмом, являются отрасли, которые обладает значительным экспортным потенциалом. С другой стороны, немаловажно, чтобы продукция отрасли имела устойчивый спрос внутри страны. В отраслях, где постоянно присутствует положительный приток денежной наличности, предприятия могут ставить перед собой и решать задачу приобретения нового оборудования. А если это так, то для этих целей в России в настоящее время нет более эффективного кредитного инструмента, чем лизинг.

Банки по-прежнему неохотно выдавали средне- и долгосрочные кредиты, поэтому лизинговые компании были вынуждены прибегнуть к другим источникам финансирования. Помимо расширения кредитной базы, лизинговые компании также расширяли свою клиентскую базу и спектр оборудования, с которым они работали. Отправной точкой деятельности лизинговых компаний традиционно является автотранспорт, однако, по мере того как у них появляется опыт в оценке риска, они часто переходят к лизингу более сложного производственного оборудования.

С начала 2003 г. наблюдается поступательный рост объемов банковского кредитования, в связи, с чем для лизинговых компаний несколько увеличилась доступность финансирования. Кроме того, за годы, прошедшие после кризиса, лизинговые компании занимались расширением возможностей финансирования своих сделок и установили стабильные отношения с поставщиками

Лизинг, как механизм альтернативного финансирования, может сыграть чрезвычайно важную роль в выполнении этих стратегических задач: и в переоснащении основных фондов промышленных предприятий, и в развитии малого бизнеса. Большинство лизинговых компаний работают с производственными предприятиями и сектором малого и среднего бизнеса и предлагают реальный, доступный способ приобретения основных средств.