###### Курсовая работа

###### на тему:

**«Лизинг как форма аренды основного капитала: проблемы и перспективы развития в РФ»**

Санкт-Петербург 2009 год

**Введение**

В условиях российской экономики, постепенно выходящей из рецессии, для большинства предприятий весьма актуальным становится поиск нетрадиционных и эффективных решений, связанных с осуществлением капитальных вложений. При отсутствии собственных средств для осуществления крупных вложений в техническое обновление материальной базы производства многие хозяйствующие субъекты сталкиваются с необходимостью удешевления инвестиционной деятельности и эффективной формой обновления основных средств, поэтому становится лизинговое финансирование. Первоначально лизинг сформировался в США в то время, когда американская экономика остро нуждалась в инвестициях, которые позволяли бы предприятиям эффективно развиваться, не опираясь на поддержку государства. Отметим, что в России ситуация сейчас схожая и, не пытаясь изобретать новые формы финансирования капитальных вложений, необходимо доработать механизм лизинга до вида, способного быть эффективным в современных российских условиях. Реальная история развития лизинга в России насчитывает уже порядка 15 лет; при этом, и сегодня в большинстве работ, указывается, что лизинг – абсолютно новый вид финансирования инвестиционных проектов для нашей страны, не имеющий однозначно трактуемой и досконально проработанной методологической базы. Финансовая система при лизинговом инвестировании состоит из взаимосвязанных финансовых институтов (в нашем случае, лизингодатель, лизингополучатель, страховщик, коммерческий банк), осуществляющих и регулирующих финансово-инвестиционную деятельность, и финансовых инструментов (страхование предмета лизинга, кредитование лизингодателя и т.д.), создающих необходимые условия для протекания этих процессов. С таких позиций суть лизинга как финансовой услуги можно рассматривать с позиций системного подхода. Удовлетворение инвестиционных потребностей это цель системы лизинга, которая при этом является совокупностью отдельных видов предпринимательской деятельности. Соответственно, рассматривать лизинг следует как вид предпринимательской деятельности на рынке финансовых услуг. Все вышеизложенное предопределяет актуальность темы исследования, поскольку система лизинга, как инструмента управления внеоборотными активами, не реализует в российской действительности всех своих теоретических преимуществ и не способна на практике выступать в качестве наиболее дешевого и гибкого инструмента финансирования инвестиций в основной капитал, то есть остро встает проблема эффективности финансовой аренды. При этом необходимо учитывать, что четкое теоретическое определение и обоснование параметров лизингового финансового механизма упрощает его эффективное применение.

**1. Общее представление о лизинге**

**1.1 История возникновения лизинга**

Принято считать, что все экономико-правовые отношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему периоду истории хозяйственных взаимосвязей. Однако это не так. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен.

Действительно, идея лизинга далеко не нова, хотя термина «лизинг» (lease) как такового еще не было. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384 / 383 – 322 гг. до н.э.). Именно ему принадлежит название одного из трактатов в «Риторике»: «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Иными словами, не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое-либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате этого получать доход.

В России с понятием «лизинг» познакомились во время второй мировой войны, когда в 1941–1945 годах по leand – lease осуществлялись поставки американской техники.

Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов нашего столетия. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 году в Сан-Франциско известная американская компания «United States Leasing Corporation». Основал компанию Генри Шонфельд. Первоначально он создал компанию для одной конкретной лизинговой сделки, но затем понял, что лизинговой бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась «United States Leasing Corporation». Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как «международный лизинг». Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году). В дальнейшем она стала именоваться «United States Leasing International».

Коммерческие банки США начали принимать участие в лизинговых операциях в начале 60-х годов. Расширению лизингового бизнеса способствовало принятое в 1971 году решение Совета управляющих Федеральной резервной системы, позволившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду оборудования, а затем и недвижимости.

1982 год стал знаменательным для лизинга авиационной техники. В этот год корпорация Мак-Доннела Дугласа сумела за счет новой финансовой политики с помощью лизинга завоевать рынок для самолета ДС-9–80 в конкуренции с Боингом-727. Предложенная Дугласом концепция была названа «fly before buy» («летать, прежде чем покупать»).

По мнению таких специалистов, как Е.Н. Чекмарева, К.Г. Сусанян, В.А. Перов, в России лизинг применялся до начала 90-х годов в сравнительно небольших масштабах и лишь в международной торговле. Однако и раньше напрокат сдавались легковые машины, а прокат по своей сущности близок к оперативному лизингу.

Позже, в 70–80-е годы лизинг рассматривался советскими внешнеторговыми организациями прежде всего как одна из форм приобретения и реализации такого оборудования, как крупногабаритные универсальные и другие дорогостоящие станки, поточные линии, дорожно-строительное, кузнечнопрессовое, энергетическое оборудование, а также ремонтные мастерские, самолеты, морские суда, автомашины, вычислительная техника на базе ЭВМ и т.д., с использованием специальной формы кредита. Лизинг обычно фиксировался в соглашениях, заключенных между советскими и иностранными партнерами, на определенный срок.

Разновидностью лизинговой операции, активно применявшейся Минморфлотом СССР, являлся «бербоут – чартер» – наем морского судна без экипажа. Суть этой операции состояла в следующем. В соответствии с условиями контракта, заключаемого В/О «Совфрахт» Минморфлота СССР с посреднической фирмой, предоставляющей интересующее Минморфлот судно в аренду, на это судно, прибывшее в какой-либо из портов Западной Европы или Японии под флагом третьей страны, направлялся советский экипаж, поднимался флаг Советского Союза и судно поступало в распоряжение советской стороны для эксплуатации. По окончании или до истечения срока аренды по взаимно заключенному соглашению в качестве обязательного условия предусматривалось приобретение корабля арендатором.

На условиях «бербоут – чартер» Минфлот СССР приобрел значительный тоннаж – сухогрузы, пассажирские суда, танкеры, находившиеся в эксплуатации в течение 6 – 12 лет.

Достаточно активно применялся лизинг международных автомобильных перевозок внешнеторговым объединением «Совтрансавто», которое приобретало за рубежом на условиях аренды с последующей покупкой различные виды грузового автомобильного транспорта: тягачи, рефрижераторные и тентовые полуприцепы, кузова, контейнерные шасси. На условиях аренды в СССР использовались иностранные контейнеры.

В июне 1991 года была создана, а с декабря того же года приступила к деятельности международная советско-немецкая лизинговая компания «Евролизинг». Ее учредителями с советской стороны стали Внешэкономбанк СССР, Совморфлот и Госснаб СССР, с французской – один из крупнейших банков Европы «Банк Насиональ де Пари» (Bank National de Paris), а с немецкой – одна из крупнейших лизинговых компаний Западной Германии – «Митфинанц ГмбХ».

Вместе с тем в международных операциях лизинг применялся крайне незначительно. До конца 80-х годов развитие международного лизинга сдерживалось главным образом из-за того, что у советских предприятий не было иностранной валюты для оплаты иностранного оборудования. После того как, начиная с апреля 1989 года, предприятия получили право самостоятельного выхода на внешний рынок, у многих из них появился собственный источник валютных поступлений. Кроме того, в отдельных случаях допускалось использование иностранных станков и другой техники предприятиями, не имеющими валютных ресурсов. Такие сделки предусматривали оплату обязательств поставкой продукции, произведенной на этом оборудовании (компенсационный лизинг – buy – back).

Начало развития лизинговых операций на отечественном внутреннем рынке можно определить серединой 1989 года в связи с переводом предприятий на арендные формы хозяйствования. Заметным явлением в становлении начальных правил применения лизинга стали Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде от 23 ноября 1989 года №810–1 и письмо Госбанка СССР от 16 февраля 1990 года №270 «О плане счетов бухгалтерского учета», в котором был представлен порядок отражения лизинга в бухгалтерском учете. Развитие сети коммерческих банков способствовало внедрению лизинговых операций в банковскую практику. Российские лизинговые компании начали образовываться с середины 1990 года. В октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг». В 1994 году «Рослизинг» стал корреспондентским членом Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний «LEASEUROPE».

**1.2** **Что такое лизинг**

В английском языке слово «лизинг» является производным от другого слова «lease», которое можно перевести как «аренда». Но между арендой и лизингом все-таки существует разница. В английском языке под словом «лизинг» понимается совокупность экономических и правовых отношений, которые возникают в связи с реализацией говора лизинга.

Английский исследователь Т. Кларк утверждает, что само понятие лизинга было известно еще до нашей эры. Были найдены некоторые источники 1760 г. до н.э., содержащие сведения о лизинге в законах Хаммурапи.

О. Ткачук, специалист по лизингу «Югорской лизинговой компании» рассказывает о преимуществах лизинга: «В лизинг можно предоставлять все что угодно, поэтому никаких ограничений, в том числе и территориальных, нет. Мы можем открыть филиал и в деревне, если будем уверены, что бизнес пойдет».

Лизинг был также известен в Римской Империи, основные его положения прослеживались в Институциях Юстиниана.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие лизинга не ново, это лишь использование прежнего опыта. Еще в незапамятные времена люди четко разделяли права владения имуществом и права собственности на него.

Тем не менее, лизинг традиционно считается американским изобретением, якобы в начале 60-х гг. XX в. привезенным в Европу американскими предпринимателям.

Английские экономисты не согласны с этим мнением и утверждают, что лизинг зародился в Англии, затем попал в Северную Америку, а оттуда в некотором видоизмененном состоянии вновь оказался в Европе.

В современном мире лизинг становится все более популярным. В лизинг сейчас берут все, что необходимо для производства, промышленности, сельского хозяйства, транспорта и т.д. В последнее время очень популярной стала аренда объектов недвижимости. Основные сложности понятия современного лизинга связывают, прежде всего с тем, что в этом институте тесно связаны элементы вещного и договорного права.

Аристотель в «Риторике» высказал мнение, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а его (имущества) использование. Существует более 20 видов лизинга: классический, банковский, раздельный, генеральный, возвратный, международный, оперативный, лизинг персонала и т.д. Для специалистов различия между ними совершенно очевидны, а незнающему человеку легко запутаться. Именно поэтому, прежде чем заключать договор лизинга, необходимо разобраться, что именно представляет собой это понятие.

Таким образом, лизингом называется одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата. Если придерживаться большей строгости в понятиях, то следует упомянуть следующее определение лизинга. Лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, в соответствии с которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование с правом последующего выкупа. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. Теперь можно выделить основных участников лизинговой операции. Это:

– Лизингополучатель (клиент, как правило, юридическое лицо)

– Лизингодатель (коммерческий банк или организация и т.п.)

– Поставщик (продавец оборудования: предприятие, риэлтерская компания и т.п.)

– Страховщик (любая страховая компания)

**1.3** **Основные понятия лизинга**

Итак, лизинг – это имущественные взаимоотношения, в которых участвуют два лица – с одной стороны пользователь-лизингополучатель, который обращается к лизинговой компании с просьбой аренды и передачи ему в пользование необходимого объекта, а с другой – лизингодатель.

Лизинг, как вид предпринимательской деятельности, направлен на инвестирование заемных средств (временно свободных или привлеченных). По факту лизинга составляется письменный договор, по условиям которого лизингодатель (арендодатель) обязан приобрети в собственность названное имущество у определенного продавца и передать это имущество лизингополучателю (арендатору), за которое последний должен внести плату. Имущество поступает во временное пользование для определенных предпринимательских целей лизингополучателя.

Предметом лизинга могут быть здания, оборудована предприятия, имущественные комплексы, транспортные средства, сооружения, любое движимое и недвижимое имущество. Также предметом лизинга может быть продукция военного назначения (в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 г. №114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» и технологическое оборудование иностранного производства (в порядке, установленном Президентом Российской Федерации).

В разных регионах наиболее развит определенный вид лизинга. Например, по мнению Д. Герасимова, специалиста компании «РусЛизинг», «…в Тюменском регионе ставка на дорожно-строительную технику и грузовую технику. Связано это со спецификой региона – здесь строится много дорог».

В некоторых регионах действует услуга аренды с правом выкупа. Д. Герасимов считает, что «…услуга востребована физическими лицами, но она интересна и для малого бизнеса – она подешевле, удобнее в делопроизводстве».

Предметом лизинга не могут быть следующие объекты: природные объекты, земельные участки, некоторое имущество (запрещенное федеральными законами для свободного обращения или имеющее особый установленный порядок обращения).

Существует несколько субъектов лизинга, которые осуществляют сделку аренды. Все субъекты лизинга могут являться или не являться инцидентами Российской Федерации.

По условиям договора лизинга все имущество, переданное лизингодателю, является на срок действия договора его собственностью. Исключение составляет имущество, приобретаемое за счет бюджетных средств.

Все участники договора лизинга, заинтересованные в сделке, определяют между собой условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучателя. В договоре может быть пункт о наличии у лизингополучателя права выкупа лизингового имущества по истечении или до истечения срока договора. Также лизингодатель имеет право распоряжаться лизинговым имуществом по собственному усмотрению, например использовать его в качестве залога. Исключением может быть пункт договора, запрещающий подобные действия.

По закону лизингодатель перед совершением сделки с лизингополучателем (передача имущества) обязан уведомить об этом продавца, то есть обозначить, что приобретаемое имущество предназначено для передачи в аренду определенному лицу.

На региональных рынках происходит постепенное удешевление лизинговых услуг. По мнению А. Пульникова, директора тюменского филиала «Югорской лизинговой компании», удешевление «…происходит за счет того, что в регион приходят крупные игроки – московские компании, да и дочерние компании при банках активно привлекают клиентов. У них услуги немного дешевле, чем у компаний, находящихся не при банке».

Как только лизинговое имущество передано лизингополучателю, он имеет право предъявить претензии продавцу по поводу комплектности, качества, сроков поставки имущества и так далее в соответствии с условиями договора купли-продажи (заключенного между продавцом и лизингополучателем).

Если в договоре отсутствует соответствующий пункт, лизингополучатель не вправе требовать от лизингодателя выполнения продавцом определенных требований, вытекающих из договора купли-продажи. Исключение составляют случаи, когда лизингодатель несет ответственность за выбор продавца. В этом случае лизингополучатель может требовать соблюдения условий договора как от продавца, так и от лизингодателя.

В обязанности лизингополучателя входит страхование лизингового имущества в страховой компании, выбор которой остается за лизингодателем. Лизингополучатель в момент передачи ему лизингового имущества становится ответственен за риск случайной порчи или гибели лизингового имущества. Исключение опять же составляют соответствующие пункты договора.

**1.4** **Основные участники лизинговых операций**

Лизингодатель – это физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество в собственность и предоставляющее его лизингополучателю по договору

Лизингополучатель

Это физическое или юридическое лицо, принимающее предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение но условиям договора аренды. Лизингополучатель не имеет права собственности на предмет лизинга.

Продавец

Это физическое или юридическое лицо, заключающее договор купли-продажи с лизингодателем и продающее лизингодателю в обусловленный срок имущество, которое является предметом лизинга. Продавец обязан при передаче предмета лизинга лизингодателю или лизингополучателю учитывать все условия договора. Также продавец может одновременно быть и лизингополучателем, но только в пределах одного лизингового правоотношения.

Страховщик – это страховая компания, которая, как правило, является партнером лизингодателя или лизингополучателя. Она участвует в сделке лизинга, осуществляя страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и / или сделкой лизинга. Функцией страховщика в лизинговой операции является составление страхового договора при заключении сделки между лизингополучателем и лизингодателем. В отличие от других участников не обязателен при заключении лизинговой сделки. Он привлекается лишь в определенных схемах, когда требуется страхование сделки

**2. Различные формы и виды лизинга**

**2.1** **Основные формы и виды лизинга**

Виды лизинговых отношений дифференцируются в зависимости от:

– форм организации сделок, их продолжительности;

– объемов обязанностей сторон;

– особенностей объектов лизинга и условий их амортизации;

– типов лизинговых платежей;

– отношения к налоговым льготам;

– сектора рынка;

**Внутренний лизинг** – осуществляя лизинг этой формы, лизингодатель и лизингополучатель обязательно должны являться резидентами Российской Федерации;

**Международный лизинг** – в этом случае лизингодатель или лизингополучатель не является резидентом Российской Федерации;

**Финансовый лизинг** (finance leasing) – договор лизинга (а не его отдельный вид), по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование, однако, что касается содержащихся в Законе о финансовом лизинге, то они подлежат применению лишь в части, соответствующей положениям ГК РФ, причем речь идет как о положениях о финансовой аренде (лизинге), так и об общих положениях об аренде, применяемых субсидиарно при отсутствии в ГК РФ (§ 6 гл. 34) специальных правил о договоре лизинга.

В данном случае должен действовать принцип правового регулирования гражданско-правовых отношений, закрепленных в п. 2 ст. 3 ГК РФ: нормы гражданского права, содержащиеся в других федеральных законах, должны соответствовать ГК РФ. Только так можно спасти правовое регулирование договора лизинга от юридического хаоса и неразберихи, которые сулит ему прямое и непосредственное применение всех положений Федерального закона «О лизинге».

К регулируемым Законом основным формам лизинга относятся внутренний и международный лизинг. Основным признаком международного лизинга по указанному Закону признается то, что лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом РФ. Согласно Закону если лизингодателем является резидент РФ, договор международного лизинга регулируется Законом «О лизинге» или иным законодательством РФ. Если же лизингодателем является нерезидент РФ, договор международного лизинга все равно регулируется федеральными законами, но на этот раз в области внешнеэкономической деятельности.

Критерием деления лизинга на основные типы является продолжительность срока его действия. К регулируемым Федеральным законом основным типам лизинга относятся:

1) Долгосрочный лизинг-лизинг, осуществляемый в течение 3-х и более лет; 2) Среднесрочный лизинг-лизинг, осуществляемый в течение от 1,5 до 3-х лет;

3) Краткосрочный лизинг – лизинг, осуществляемый в течение менее 1,5 лет.

Когда договор лизинга заканчивается, у лизингополучателя существуют 2 пути: либо приобрести оборудование в собственность, либо возобновить договор на льготных условиях (ремонт, техобслуживание, страхование осуществляется лизингополучателем).

**Оперативный лизинг** (operative leasing) – при нём отсутствует непременный обязательный признак договора лизинга – обязанность лизингодателя приобрести лизинговое имущество у определенного продавца в соответствии с указаниями лизингополучателя. Поэтому установленная Законом разновидность «оперативный лизинг», не обладая всеми необходимыми признаками договора лизинга, с точки зрения ГК РФ и Оттавской конвенции не может быть признан договором лизинга и регулироваться соответственно положениями § 6 главы 34 ГК РФ и нормами Конвенции, и является обычным договором аренды.

Когда договор лизинга заканчивается, лизингополучатель возвращает оборудование в лизинговую компании и отказывается от дальнейшего сотрудничества. Впоследствии оборудование поступает в эксплуатацию к другому лизингополучателю (ремонт, техобслуживание страхование осуществляются лизингодателем) и организационных условий планируемой лизинговой сделки.

**Возвратный лизинг** – «разновидность финансового лизинга, при котором продавец предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель», в этом случае лизингополучатель (являющийся одновременно и продавцом) продает свое имущество лизинговой компании, а потом берет его же в лизинг. Сделка совершается в следующей последовательности:

1) Заключается лизинговое соглашение между арендодателем и арендатором;

2) Лизинговая фирма покупает оборудование у арендатора – собственника оборудования;

3) Арендатор регулярно выплачивает арендные платежи согласно условиям лизингового контракта.

В законе «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ сказано, что «продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового отношения».

Благодаря этому закону у предприятий есть возможность, используя все преимущества лизинга, пополнить оборотные средства, а также оптимизировать структуру затрат. Для удобства клиентов многие компании совмещают кредитование и лизингование в одном учреждении.

Возвратный лизинг используется первоначальным собственником для следующих целей:

1) Целесообразное использование привлеченных извне инвестиций. В зависимости от необходимости это может быть наращивание основных фондов или увеличение оборотных средств. Одновременно с этим лизинг в некоторой степени ограничивает сферу их применения основным капиталом;

2) Получение налоговых льгот. Предприятие в этом случае использует свое оборудование, ранее оформленное в лизинг, что позволяет в значительной степени уменьшить налогооблагаемую прибыль. Происходит это за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость выпускаемой продукции;

3) Выравнивание баланса. Происходит это в результате продажи имущества (движимого и недвижимого) не по балансовой, а по обычно опережающей рыночной стоимости;

4) Переоснащение предприятий новыми технологическими машинами и оборудованием. Закупая новое оборудование компания возвращает затраченные средства от лизинг компании, при этом сохраняя за собой право владения и пользования этой техникой.

**Левередж** – (кредитный, паевой, раздельный) лизинг или лизинг с дополнительным привлечением средств наиболее сложный, так как связан с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов.

Отличительной чертой этого вида лизинга является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Другой особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатель берет ссуду на определенных условиях, которые не очень характерны для отечественных финансово-кредитных отношений. Кредит берется без права обращения иска на активы лизингодателя. Поэтому, как правило, лизингодатель оформляет в пользу кредиторов залог на имущество до погашения займа и уступает им права на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды.

Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы – банки, страховые компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество. На Западе более 85% всех крупных лизинговых сделок построены на основе левередж лизинга.

**Лизинг помощь в продажах** представляет собой осуществление сбыта имущества с использованием лизинга на основании специального соглашения, заключенного между поставщиком (продавцом) имущества и лизинговой компанией. Эти соглашения имеют различные формы. В простейшем случае название лизинговой компании, ее адрес, телефон и основные условия лизинга указываются в рекламных материалах поставщика, и все вопросы по лизингу имущества с потенциальным пользователем непосредственно решает лизинговая компания. Однако чаще всего соглашение между поставщиком и лизинговой компанией предусматривает возможность заключения самим поставщиком от лица лизинговой компании лизингового договора. При этом в соглашении между поставщиком и лизинговой компанией предусмотрено, что в случае банкротства лизингополучателя поставщик обязан выкупить имущество у лизинговой компании.

**Сублизинг** – его необходимо выделить как отдельную категорию. Данный вид лизинга представляет собой вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель после оформления договора передает третьим лицам во владение и пользование определенное имущество за определенную плату и на определенных условиях. При этом данное средство ранее было получено от лизингодателя по договору лизинга и составляет предмет лизинга. Объектом лизинга может стать как новое имущество, так и имущество, бывшее в пользовании, то есть имущество, принадлежащее вторичному рынку средств производства.

Сублизинг подразумевает, что лизингополучатель, оформляя договор сублизинга, приобретает право требовать от продавца соблюдения определенных требований. Чтобы передать предмет лизинга в сублизинг, в обязательном порядке требуется согласие лизингодателя, оформленное в письменной форме.

**Мокрый и чистый лизинг.** По объему обслуживания передаваемого имущества лизинг подразделяется на «чистый» и «мокрый».

Мокрый лизинг (wet leasing) предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, за которые несет ответственность лизингодатель. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетинга, поставке сырья и др. Если техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и др. лежат на лизингодателе, то говорят о «лизинге, включающем дополнительные обязательства» (wet leasing). Предметом такого вида лизинга, как правило, бывает сложное специализированное оборудование. Wet leasing обычно используют либо изготовители этого оборудования, либо оптовые организации; финансовые учреждения и банки редко обращаются к этому виду лизинга, поскольку в их распоряжении отсутствует необходимая техническая база.

В связи с тем, что в России пока еще не сложился рынок лизинговых услуг и практически нет лизинговых компаний, которые могли бы обеспечить качественное техническое обслуживание объектов лизинга, наиболее распространенным видом лизинга является чистый. Чистый лизинг (net leasing) – это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в данном случае расходы по обслуживанию оборудования не включаются в лизинговые платежи. В отношениях «чистого лизинга» участвуют банки, страховые компании и иные финансовые организации, занимающиеся лизинговым бизнесом.

По мнению большинства экспертов, одним из самых крупных и наиболее развитых в России сегментов рынка финансовой аренды является железнодорожный лизинг. Железнодорожный рынок составляет около 15-20% от общего объема рынка.

**3. Лизинговые сделки**

**3.1 Документы, необходимые для оформления лизинговой сделки**

Для совершения лизинговой сделки необходимо подготовить следующие документы:

1) Заполненная заявка на лизинг и анкета клиента (предоставляется клиенту в данной компании);

2) Бизнес-план, в котором должны быть следующие сведения: общие сведения о предприятии, описание объекта лизинга, обоснование необходимости получения основного средства в лизинг, источник погашения лизинговых платежей, условия сделки (поставщики, условия поставки, оплаты и т.д.), расчет окупаемости сделки (ТЭО);

3) Банковская справка об отсутствии просроченной или сомнительной задолженности;

4) Бухгалтерский баланс за прошедший и текущий год (включая все приложения и пояснительную записку);

5) Копия приказа об учетной политике предприятия на текущий год;

6) Бухгалтерский баланс (включая отчет о прибылях и убытках, расшифровку задолженности по кредитам, займам с приложением копий кредитных договоров займа и договорим залога на последнюю квартальную дату с расшифровками по строкам баланса 240, 251, 253, 254, 731, с указанием даты образования, контрагента, даты погашения по договору;

7) Копия формы государственной статистической отчётности формы 6-ф «Отчет о задолженности» или 1-МП на последнюю отчетную дату и на начало года;

8) Копия лицензий (при лицензированной деятельности),

9) Выписка из протокола о назначении руководителя, главного бухгалтера, копия удостоверения руководителя, копия контракта с руководителем предприятия;

10) Копия устава предприятия, заверенная нотариально или регистрирующим органом;

11) Копия документов на аренду или владение офисными и производственными помещениями;

12) Банковская справка о движении по расчетным счетам в рублях и иностранной валюте за последние 6 мес., сведения о наличии (отсутствии) картотеки к расчетному счету (включая расшифровку задолженности по группам очередности);

13) Копия документа о государственной регистрации предприятия (заверенная нотариально или регистрирующим органом);

14) Документы по обеспечению лизингового договора (договоры по приобретению и оплате закладываемого имущества, перечень имущества, передаваемого в залог, заверенные нотариально копии устава, учредительного договора и свидетельства о регистрации поручителя).

**3.2 Анализ представленных документов**

После того как клиент предоставит все необходимые документы в лизинговую компанию, наступает этап анализа документации. Сотрудники компании в течение примерно 7–10 дней проверяют предоставленные документы и принимают решение о сотрудничестве с данным клиентом.

Некоторые эксперты считают, что у лизинга также существуют и негативные стороны: «Зачастую банки не выделяют деньги на выгодных для лизинговых компаний условиях. Основной проблемой является то, что срок кредитования невелик. Поэтому приходится заниматься перекредитованием, искать дополнительные источники».

В случае отказа менеджеры лизинговой компании должны четко его обосновать или сообщить, что мешает совершению сделки.

**3.3 Документальное оформление лизинговой сделки**

После того как клиент получает положительный ответ, наступает следующий этап лизинга – документальное оформление лизинговой сделки.

Этот этап предполагает оформление следующих документов:

• договор лизинга;

• договор купли-продажи (поставки) объекта лизинга;

• договор страхования объекта лизинга;

• договор финансирования лизингового проекта.

Оформление документации продолжается в среднем 7 – 12 дней. Если договор по каким-либо причинам не может быть оформлен в эти сроки, менеджер лизинговой компании обязан заранее предупредить об этом клиента.

**3.4 Сопровождение лизингового договора**

Как правило, весь период лизинговой сделки лизинговая компания обязана осуществлять ее сопровождение по следующим направлениям:

• менеджеры лизинговой компании обязаны оказывать консультационные услуги, в том числе и по ведению бухгалтерского учета лизингового объекта;

• сотрудники лизинговой компании должны контролировать условия эксплуатации и хранения лизингового объекта, а также своевременно осуществлять его техническое обслуживание. Для этого клиент должен обеспечить для них беспрепятственное посещение территории предприятия, где расположен лизинговый объект;

• менеджеры лизинговой компании обязаны взять и себя оформление дополнительных соглашений, если возникнет необходимость в корректировке условий лизингового договора;

• сотрудники лизинговой компании должны проводить оценку финансового положения лизингополучателя. Чтобы это осуществить, клиент по условиям договора обязан квартально предоставлять в лизинговую компанию отчет, содержащий все важные финансовые показатели деятельности данного предприятия.

**4. Экономические стороны лизинга в рыночной экономике**

**4.1 Лизинг – особая форма кредитования**

Появление новой формы имущественных отношений – финансовой аренды (лизинга) обусловлено переходом отечественной экономики на рыночные отношения. В экономической литературе понятие «рыночная экономика» определяется как социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений, или как экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Такие определения раскрывают существо рыночной экономики, но не объясняют причины появления новых имущественных отношений. Эти объяснения можно найти в определении рыночной экономики, данной Людвигом фон Мизесом в книге «Человеческая деятельность»: «Рыночная экономика есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Все ее участники выступают от своего имени; но действия каждого из них, наряду с удовлетворением своих собственных нужд, направлены на удовлетворение нужд других людей. Действуя, каждый оказывает услуги окружающим его людям. С другой стороны, каждому оказывают услуги окружающие его люди. Каждый сам по себе является и средством, и целью: конечной целью для себя и средством для других людей в их попытках добиться собственных целей».

Это определение рыночной экономики раскрывает мотивы появления новых имущественных отношений и их развития: взаимное удовлетворение нужд участников отношений, разделение труда, поиск и свобода выбора эффективных форм отношений для достижения собственных целей. Оно раскрывает и содержание экономической сущности имущественного отношения. Экономическую сущность любого имущественного отношения составляют цель и способ ее достижения. Цель отношения обеих сторон состоит в получении дохода. Способы получения дохода различаются. Для одной стороны это получение дохода от использования получаемого в наем имущества, а для другой, получение дохода от приобретения необходимого для первой стороны требуемой ей имущества и передаче его во временное владение и пользование за плату. Определяя экономическую сущность лизинга, отдельные авторы зачастую прибегают к попытке одностороннего рассмотрения отношения.

Так рассматривая лизинг с позиции лизингодателя, одни специалисты утверждают, что отношения лизинга по своей сути схожи с кредитными отношениями, так как и те, и другие базируются на принципах срочности, платности и возвратности. Другие определяют лизинг как форму долгосрочного кредита в виде функционирующего капитала, признавая, что содержание любой лизинговой сделки – кредитная (или финансовая) операция, уточняя при этом, что лизинг «не является банковской операцией в узком смысле слова». Третья группа авторов рассматривает лизинг как одну из форм кредитования приобретения оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде (внебанковский кредит). Четвертая считает, что по форме организации ссужаемой стоимости лизинг внешне схож с коммерческим кредитом, однако между ними имеются принципиальные отличия, которые состоят в том, что при коммерческом кредитовании, передавая во временное пользование товары, одновременно передается и право собственности на объект сделки, а при лизинге на протяжении всего срока договора право собственности на предмет лизинга остается у лизингодателя. Пятая – что «лизинговая деятельность является предпринимательской с элементами финансовой, но все-таки коренным образом отличается от коммерческого кредитования».

По мнению В.Д. Газмана, результаты исследования лизинга указывают на то, что лизинг действительно имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. Однако такое сходство лишь поверхностно: если рассматривать лизинг как имущественные отношения на основе предоставления кредита лизинговой компанией лизингополучателю, то такое представление о лизинге характеризует эту сложную экономическую категорию лишь с одно стороны. Другая же основная характеристика лизинга базируется на отношениях собственности. Сторонники этой концепции считают, что суть лизинга как экономической категории заключается в том, что при лизинге происходит разделение функций собственности, т.е. происходит отделение капитала-функции от капитала-собственности, «отделение права пользования имуществом от права владения им». Экономические отношения предопределяют принадлежность объекта лизинговой сделки в различных формах одновременно как собственность – лизингодателю, и как функция капитала – лизингополучателю».

Высказывается также мнение, что для предприятия важно не право собственности на средства производства, а право их использования для извлечения дохода, прибыли – такова экономическая логика лизинговой операции, из которой вытекают все главные преимущества этой формы финансирования развития предприятия.

Отдельные авторы отмечают, что зачастую на практике весь смысл отношений между участниками лизинговой операции сводится к тому, чтобы найти организатора в самом общем смысле этого слова, который бы выделил или нашел необходимые средства для приобретения необходимого оборудования, организовал покупку такого имущества у поставщика на выгодных не только для пользователя, но и для всех остальных участников операции условиях, надлежащим образом оформил отношения между всеми участниками операции и т.д. Все это требует от лизингодателя не только финансовых средств, на чем в основном акцентируют внимание многие исследователи, но и специальных знаний, управленческих навыков.

По мнению В.М. Джухи, лизинг следует рассматривать как арендные отношения, оболочкой которых, однако, является инвестиционный процесс, но «в более широком смысле лизинг является организационной формой предпринимательской деятельности, выражающей особые отношения собственности, особую систему хозяйствования, на них основанную». Это говорит о том, что лизинговая деятельность рассматривается не столько как деятельность инвестиционная, но в большей мере – как деятельность управленческая.

Таким образом, в литературе под лизингом понимают и один из видов предпринимательской деятельности, и особую форму инвестирования или кредитования, и совокупность всех отношений (комплекс отношений), связанных с лизинговыми операциями, включая отношения, складывающиеся при выдаче займов лизингодателю и обеспечении исполнения последним заемных обязательств.

Г.Л. Землякова считает, что «различные определения экономической сущности лизинга учитывают те или иные формы проявления этого явления. Но попытки определить лизинг и дать соответствующую формулировку с точки зрения одного из участников лизинговой операции приводят к подмене понятия лизинга как такового конкретной формой его применения. Суть лизинга в реальной жизни выражается в тех экономических отношениях, которые возникают между поставщиком имущества, лизинговой компанией и лизингополучателем».

Суть лизинга в реальной жизни выражается в тех экономических отношениях, которые возникают между поставщиком имущества, лизинговой компанией и лизингополучателем, рассмотрение лизинга как кредита не отражает его экономической сущности, поскольку лизингополучатель, взявший кредит, приобретает имущество в собственность, что противоречит сущности лизинга, что способность собственности в форме капитала к разделению функций владения и пользования принадлежит всякому капиталу, используемому в предпринимательских целях, в том числе и в лизинге. Мы считаем, что в предпринимательской деятельности элемент управленческой деятельности зависит не от формы отношения, а от масштаба этой деятельности. Конечно, характер такой деятельности имеет свою специфику, но мы полагаем, что не это является особенностью лизинга, как отношения. Что же представляет собой экономическая сущность лизинга?

**4.2 Экономическая сущность лизинга**

Экономическую сущность любого отношения можно раскрыть только через цель и способ ее достижения. Целью с позиций основного принципа экономики является достижение наилучших результатов при минимальной затрате средств. Отношения могут установиться только в том случае, если сохраняется этот принцип для обеих сторон отношения. Оказывая друг другу услуги с целью удовлетворения своих нужд, люди вступают в отношения. Одним из известных способов получения прибыли, исходя из имеющихся средств, является установление отношений в форме аренды. На ранних этапах развития общества аренда являлась эффективным способом извлечения прибыли от аренды имеющегося имущества. Перечень имущества был ограничен и представлен собственностью в виде земли, простейших орудий труда, тягловых животных и помещений. Расширение потребностей в ассортименте и качестве товаров стимулировало совершенствование производства, способного отвечать новым требованиям, а следовательно, и возникновение потребности в широком спектре новых видов оборудования, которое можно взять в аренду. Развитию таких отношений препятствовал ограниченный набор имеющегося у собственника имущества, необходимого арендатору. Однако расширять набор имущества без гарантии его сдачи в аренду было невыгодно, поскольку не все имущество находило спрос. Как выход из этого положения, появилось предложение предпринимателей предоставить в аренду то имущество, которое необходимо данному потребителю (арендатору), а отсюда – возможность экономить на отказе от приобретения невостребованного оборудования. Появилась форма аренды, где фактически в «аренду» сдавался овеществленный капитал, то есть капитал в виде денежных или иных средств, но переведенный в имущество, необходимое арендатору. Такая более гибкая, более совершенная по сравнению с обычной арендой в форме имущественного найма форма аренды, получила название «финансовая аренда (лизинг)». Наличие элемента перевода собственного капитала в форме денежных средств в имущество (средства производства), необходимое арендатору, путем его приобретения, становится основным признаком новой формы аренды и основным отличием от ранее существующей обычной аренды.

Таким образом, с экономической точки зрения финансовая аренда (лизинг) представляет собой получение прибыли участниками имущественного отношения, при котором одно лицо приобретает в собственность для передачи в пользование на определенный срок, за определенную плату имущество, необходимое другому лицу, с сохранением права собственности на переданное в аренду имущество, а другое лицо, используя имущество в предпринимательских целях, предоставляет плату за пользование этим имуществом.

Экономическая сущность отношения не зависит от законодательства, а определяется экономическими интересами его участников. В условиях рыночной экономики, с ее характерным разделением труда, в новой форме аренды нашли себе место производители оборудования, которые могли произвести его на заказ; продавцы и поставщики оборудования; предприниматели, оказывающие услуги по поддержанию оборудования в рабочем состоянии; страховщики, страхующие риски, связанные с хранением и эксплуатацией оборудования, и государство, поощряющее новую форму аренды для подъема экономики (поддержание или развитие отдельных приоритетных отраслей производства) и решения социальных задач (сохранение или расширение производства в целях сохранения или увеличения рабочих мест). В качестве арендодателя выступают финансовые институты, использующие имеющиеся средства для получения прибыли, компании – производители оборудования, через созданные ими лизинговые компании, и государство, через участие в лизинговых компаниях.

Таким образом, реализация экономических интересов через отношения финансовой аренды осуществляется определенными действами ее участников:

– арендатор определяет, какое имущество и с какими свойствами и качеством ему необходимо;

– арендодатель приобретает любым доступным ему законным способом в собственность необходимое арендатору имущество, которое и передает ему во временное владение и пользование за плату;

– арендатор принимает это имущество, применяет его и за счет полученных средств осуществляет арендные платежи, обеспечивая арендодателю возвращение вложенных средств и прибыль на вложенные в имущество средства, а по окончанию срока аренды, исходя из договоренности, возвращает имуществу арендодателю или выкупает его, оплатив его остаточную стоимость.

Экономическую сущность финансовой аренды от экономической сущности обычной аренды отличают несколько признаков:

1) В качестве капитала в финансовой аренде используется не имущество, находящееся в собственности владельца, а «универсальный» капитал – денежные средства, на которые можно приобрести необходимое арендатору имущество;

2) Она исключает убытки, связанные с продажей имущества, которое может оказаться невостребованным, или с потерей свойств этого имущества при хранении;

3) Возможность арендатора взять в аренду имущество со свойствами, полностью отвечающими предъявляемым к нему требованиям;

4) Возможность арендодателя отстранится от участия в передаче арендованного имущества, а, следовательно, и возможных претензий к его свойствам;

5) Возможность приобретения арендатором арендованного имущества в собственность по окончанию срока аренды.

Правовое регулирование лизингового отношения, наложило отпечаток на экономическую сущность лизинга. Стремление государства привлечь владельцев капитала к участию в предпринимательской деятельности в форме финансовой аренды привело к тому, что приоритет был отдан финансовой стороне отношений, вопросам привлечения инвесторов, отношениям приобретения имущества в форме купли-продажи. Рассмотрение экономической сущности лизинга только как инвестиционного процесса, в значительной степени сужает область применения лизинга в отечественной экономике, особенно в реализации продукции отечественной промышленности. Это, в свою очередь, приводит к ограничениям в использовании лизинга предприятиями выпускающими дорогостоящую продукцию: воздушные и морские суда, строительные машины и оборудование, технологические линии и т.д.

**4.3 Преимущества и недостатки лизинга**

Предприятие, принимающее решение о приобретении основных средств, сталкивается с проблемой выбора одного из трех вариантов финансирования инвестиционных проектов: использование собственных средств, финансирование за счет банковского кредита и приобретение техники и оборудования по лизингу.

Наиболее важные преимущества и недостатки лизинга:

– Лизинг позволяет предприятию при минимальных единовременных затратах приобрести современное оборудование и технику в достаточных количествах. При этом нет необходимости при приобретении дорогостоящего имущества аккумулировать собственные средства, которые, как правило, вложены в запасы, готовую продукцию, участвуют в расчетах с дебиторами, т.е. являются источником финансирования текущей деятельности предприятия;

– Лизинг позволяет компании-лизингополучателю сэкономить на налогах. К примеру, 25-ая Глава Налогового кодекса РФ гласит о том, что платежи по договорам лизинга в полном объеме уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Это означает, что государство дает отечественным предприятиям легальную возможность посредствам лизинга направлять свои ресурсы на расширение производства и внедрение передовых технологий, а не на уплату налога. Кстати, компания-лизингодатель также имеет возможность сэкономить на налогах.

– Лизинговые процентные ставки, которые по разным оценкам, составляют от 9–15,5% в валюте и 16–21% в рублях, зачастую могут оказаться выше на 2–4%, чем ставки при получении кредита. Ведь, как правило, лизинговая компания (если она отдельная) сама кредитуется в банке, а значит, закладывает определенную маржу. Однако даже, несмотря на это лизинговые операции оказываются на 15–25% выгоднее, чем кредит. (Суммарная экономия на налогах, технические возможности лизингодателя и прочие преимущества в целом без проблем окупают все издержки на маржу и т.п.)

– Лизинг дает компании без особых осложнений возможность обновления технологического оборудования, а значит, восстановить и увеличит потенциал компании. (Около 70% всего оборудования в России изношено как физически, так и морально. Многие перспективные предприятия не могут полностью реализовать свой потенциал, работая на устаревшем оборудовании, неспособном производить отвечающую требованиям современного рынка продукцию. Лизинг – это эффективный способ замены отслужившего свой срок оборудования, доступный для предприятий реального сектора экономики). Это также позволяет предприятию-лизингополучателю полностью соответствовать всем современным требованиям, как оборудованием, так и качеством производимой продукции (или оказываемых услуг). Имея современное оборудование компания-лизингополучатель имеет возможность планировать свой бизнес на несколько лет вперед, снизив основные риски.

– Минимизация рисков в виду ограниченной ответственности лизингополучателя. В тоже время компания-лизингодатель снижает риск (по сравнению с кредитом), т.к. имеет неоспоримое право на владение имуществом, а соответственно при банкротстве по какой-либо причине компании-лизингополучателя (клиента) первоочередное право выплат. (возмещения).

– Благодаря минимизации рисков лизингового бизнеса клиенту заключить договор о финансовой аренде зачастую много проще, нежели получить «длинный» кредит. Особенно это касается среднего и малого бизнеса, ссуды по которому банки предоставляют очень осторожно. Некоторые компании порой не требуют от клиента каких-либо дополнительных гарантий, поскольку обеспечением является само оборудование (предмет лизинга).

Лизинговая компания может построить более гибкий график платежей в сравнении с требованиями банков по кредитным договорам. При этом существует возможность изменения графика платежей на протяжении действия договора лизинга с учетом, например, сезонных колебаний в реализации продукции лизингополучателя, либо влияния иных факторов, связанных с текущей деятельностью предприятия;

– Лизинговый договор более гибкий, чем соглашение о предоставлении кредита: ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге же компания-лизингополучатель имеет возможность выработать с лизингодателем удобную и гибкую для себя схему финансирования.

**5. Состояние лизинга и его перспективы развития в РФ**

**5.1 Лизинг в период кризиса**

Финансовый кризис привел к существенному изменению финансовых рынков. Резкое снижение объемов банковского кредитования практически спровоцировало банкротство многих производственных предприятий, лизинговых компаний и банков. В начале 2009 года оказались заморожены кредитные и лизинговые программы по сегменту крупного и среднего бизнеса. Международный лизинг и лизинг для предприятий малого бизнеса пока работает, но с существенными изменениями в кредитной политике.

Наибольший негатив в точки зрения лизинга приняла на себя строительная сфера, и, соответственно, лизинговые компании прошли через поток массовых неплатежей по лизингу строительного оборудования, спецтехники и грузового автотранспорта.

В настоящий момент лизинг автотранспорта и оборудования для строительной сферы практически остановлен. Кредитование лизинговых компаний под проекты в строительной сфере заморожено полностью.

Значительные изменения претерпел лизинг автомобилей, в основном легковых. В налоговом кодексе РФ произошли изменения, которые отменяют повышающий коэффициент 3 на лизинг оборудования с 2009 года из амортизационных групп 1–3. В результате, лизинг автомобилей, превращается для бизнеса в малопривлекательный финансовый инструмент. Такое положение вещей, скорее всего, заставит лизинговые компании покинуть рынок легковых автомобилей.

Лизинг недвижимости также претерпел ряд негативных тенденций. В первую очередь сократились сроки предоставления финансовых ресурсов. Это привело к росту месячной нагрузки на лизингополучателей. И если раньше лизинг недвижимости по месячной стоимости был сравним с арендой, то сейчас на фоне снижения ставок по аренде, месячная стоимость лизинга растет. Также сильно усложнила ситуацию динамика цен на недвижимость. Дисконты по недвижимости выросли до 50 процентов, а лизинговые компании увеличивают размер первоначального аванса на лизинг недвижимости.

Лизинг оборудования характеризуется в настоящий момент более жестким подходом к оценке ликвидности и снижением сроков договоров лизинга. При этом возрос спрос на б/у оборудование в лизинг из-за роста валютных цен на импорт. С другой стороны лизинговые компании в своей массе не умеют качественно оценивать ликвидность б/у оборудования. Лизинг на б/у оборудование всегда являлся скорее индивидуальным продуктом, нежели массовым. Тем не менее, спрос на б/у оборудование будет расти, по крайней мере, до конца года.Международный лизинг резко снизил свои объемы из-за роста валютных рисков, стоимости ресурсов и снижения сроков кредитования. С другой стороны, уход части банков из международного сегмента привел к активации частного капитала и альтернативных форм финансирования, например, форфейтинг.

Общей тенденцией развития лизинга в 2009 году станет кредитование малого бизнеса для диверсификации рисков. Кроме того, малый бизнес более стабилен и доходен, нежели корпоративный сегмент.

**5.2** **Перспективы развития лизинга**

Рыночные преобразования в экономике России, необходимость ускорения научно-технического прогресса, подъема различных отраслей экономики, в том числе, оборонно-промышленного комплекса условиях резкого ограничения финансовых средств, – все это требует поиска и внедрения новых методов обновления основных фондов. Одним из таких нетрадиционных и достаточно эффективных финансовых инструментов служит лизинг, представляющий собой альтернативу традиционным формам инвестирования. Особенно интересным с этой точки зрения является финансовый лизинг, который за определенную плату позволяет одной стороне (лизингополучателю) использовать имущество, являющееся собственностью другой стороны (лизингодателя) на условиях, закрепленных законодательством.

Лизинг дает возможность компаниям, не обладающим достаточными оборотными средствами, получать требуемое оборудование в случаях, когда у них затруднен доступ к источникам прямого банковского кредитования или имеются иные причины, по которым компания не хочет показывать в своем балансе заемные средства.

Лизинг не является однородным финансовым продуктом. В каждой стране имеются свои особенности в области торгового права, финансов, бухгалтерского учета, от которых во многом зависит конечный лизинговый продукт. Тем не менее, общее у них, конечно же, имеется. Это сдача во временное владение и пользование имущества на условиях платности.

Со времени выхода указа Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга и инвестиционной деятельности», который легализовал лизинг и определил его одним из основных направлений активизации инвестиционной деятельности, прошло более десяти лет. Накоплен определенный опыт деятельности лизинговых компаний, критически осмыслена природа и сущность лизинга, его законодательная и нормативная базы, выявлены узкие места, которые требуют своего скорейшего решения.

За последние годы укрепилась законодательная, нормативная и методическая база лизинговой деятельности. Вышел ряд постановлений Правительства, направленных на создание более благоприятных условий для лизинга, а также методических материалов, в которых приведены типовой устав лизинговой компании в форме открытого акционерного общества и методика расчета лизинговых платежей. В Государственной Думе Российской Федерации принят закон от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Преимущества лизинга, привлекающие всех участников сделки

1) Инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, т.к. за лизингодателем сохраняется право собственности на переданное имущество, которое в отличие от денег выступает в качестве залога.

2) Лизинг, до ввода оборудования в эксплуатацию, не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество.

3) Предприятию проще получить имущество по лизингу, чем кредит на его приобретение, т.к. лизинговое имущество частично выступает в качестве залога.

4) Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, т.к. предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в лизинг оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими.

5) Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество.

6) Лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

7) Наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя, которыми он может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей.

8) Производитель имущества получает дополнительные возможности сбыта своей продукции.

Основными причинами, которые сдерживают развитие лизинговой отрасли, являются:

1) Финансовая слабость лизинговых компаний, которые во многом зависят от банков-учредителей. Последние очень часто используют лизинговые компании как одну из форм кредитования предприятий. Это сказывается на проведении самостоятельной стратегии развития лизинговой компании и большой зависимости от своих, учредителей. При ухудшении финансового положения банка сразу же лихорадит лизинговую компанию.

2) Дороговизна кредитных ресурсов.

3) Жесткие требования по обеспечению сделки, когда помимо залога предмета лизинга требуется дополнительное ликвидное обеспечение и / или поручительство третьих лиц. В связи, с чем одно из важных преимуществ лизинга, при котором объект лизинга выступает в качестве обеспечения сделки, сводится на нет, что практически исключает малый бизнес из потребителей лизинговых услуг.

4) Отсутствие вторичного рынка оборудования.

5) Не всегда благоприятные условия налогового, таможенного и валютного законодательства.

6) Недостаточная квалификация кадров.

Несмотря на это, лизинговая деятельность является перспективным видом бизнеса и это связано со следующим:

1) Мировой опыт показывает, что на долю лизинга в новых инвестициях в оборудование приходится 15–20%, а в некоторых странах, как США, Великобритания, Ирландия, более 30%.

2) Лизинг является одним из основных источников активизации инвестиционной деятельности, что так важно для нашей экономики.

3) Разработан и утвержден ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих лизинговую деятельность, по мере возможности, создаются благоприятные условия для его развития. Приняты: Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. №164-ФЗ. и 25 глава Налогового Кодекса РФ.

4) Переориентацией банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в производство. При этом лизинг является более привлекательным финансовым механизмом, чем кредит, т.к. используется исключительно для покупки основных средств, которое, к тому же, выступает обеспечением сделки.

5) Большим потенциальным спросом на лизинговые услуги, связанным с потребностью предприятий в обновлении основных фондов и возможностью их осуществить без ощутимых первоначальных затрат.

Таким образом, российский лизинговый бизнес активно развивается, накапливает опыт, крепчает и вносит свой вклад в активизацию инвестиционной деятельности.

**5.3 Ведущие** **лизинговые компании РФ**

Нестабильность финансовых рынков коснулась и рынка лизинга, поэтому лизинговые компании в настоящий момент переживают свои не лучшие времена. К негативным тенденциям можно отнести рост процентных ставок, ужесточение требований к потенциальным заемщикам, удлинение сроков рассмотрения заявок и принятия решений, сокращение объемов сделок.

Тем не менее, лидеры российского лизингового рынка чувствуют себя достаточно уверенно. На территории РФ функционирует достаточно большое количество лизинговых компаний: как универсальных, так и специализирующихся на определенных видах услуг. В периодической печати можно встретить различные их классификации. Например, по таким признакам, как объем полученных лизинговых платежей, объем профинансированных средств, территориальная принадлежность, разветвленность филиальной сети и т.д.

Среди крупнейших лизинговых компаний РФ называют: ВТБ-Лизинг, ЛК Уралсиб, Альфа-Лизинг, РТК-Лизинг, РГ-Лизинг, Камаз-Лизинг, Ильюшин Финанс Ко, Авангард-Лизинг, ФБ-Лизинг, Интерлизинг, Европлан и т.д.

В течение 2008 года произошла смена лидера на лизинговом рынке. Ранее первую строчку в рейтингах большинства экспертных изданий занимала компания «ВТБ-Лизинг», основанная в 2002 году, единственный акционер которой – ОАО «Банк ВТБ». На сегодняшний день она является обладателем самых высоких рейтингов международных рейтинговых агентств среди российских компаний, имеет 11 региональных отделений и 3 дочерние компании на территории СНГ. Тем не менее, в этом году на лидирующие позиции вышла компания «ЛК Уралсиб». В первую очередь это связано с троекратным увеличением объемов сделок и значительным расширением филиальной сети: за 2007 год компания открыла в регионах 37 филиалов, и теперь их общее количество равняется 71-му. Руководство «ЛК Уралсиб» подчеркивает, что они делают ставку на регионы, а в них – на малый и средний бизнес.

Эксперты отмечают, что меньше всего проблем в условиях финансового кризиса на рынке лизинга испытывают:

 – лизингодатели - дочерние компании банков;

-компании, работающие в приоритетных отраслях (энергетике, авиастроении);

 – компании, занимающиеся предоставлением в лизинг автотранспорта, дорожной и строительной техники.

Таким образом, «ЛК Уралсиб», специализирующаяся на предоставлении в лизинг оборудования и транспорта, используемого в строительстве, машиностроении, металлургии, топливно-энергетическом комплексе и других отраслях, находится в «лизинговом авангарде».

Улучшили свои позиции в 2008 году, в том числе и по разветвленности филиальной сети, компании «Европлан» и «Интерлизинг».

«Европлан» функционирует с 1999 года и является независимой лизинговой компанией с иностранным капиталом, которая ориентируется в своей работе на развивающиеся предприятия малого и среднего бизнеса. «Европлан» постепенно расширяет спектр конкурентоспособных услуг, инвестирует средства в обучение персонала и автоматизацию собственной деятельности, привлекает средства из-за рубежа.

«Интерлизинг» – группа компаний, созданная в 1999 году, главным учредителем которой на тот момент выступал ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга». «Интерлизинг» наладила и постоянно расширяет стратегические связи с производителями и поставщиками строительного оборудования, на базе которых выстроила специальные предложения и схемы работы в сферах лизинга автомобилей, грузового автотранспорта, строительной техники, производственного оборудования и т.д.

**Заключение**

Один из основных вопросов, вокруг которого продолжаются жаркие дебаты, – чем считать лизинг: одной из разновидностей аренды или формой инвестиционной деятельности. Проблема эта отнюдь не теоретическая, как может показаться на первый взгляд. Речь идет о принципах формирования налогооблагаемой базы. Другими словами, если лизинг признать инвестиционной деятельностью, то на него должны распространяться все соответствующие льготы, включая налоговые. Однако, с другой стороны, в Гражданском кодексе лизинг используется как синоним понятия «финансовая аренда», что позволяет трактовать его как один из видов аренды. Понятно, что большинство представителей лизингового бизнеса склонны считать лизинг именно инвестиционной деятельностью.

В настоящее время в Налоговый кодекс внесены изменения, учитывающие интересы лизинга. Необходимо решать сложную проблему – совершенствовать таможенное законодательство в отношении оборудования, поставляемого по лизингу. Уже сейчас понятно, что легко эта проблема не решится. Таможенники сегодня просто отказываются выполнять положения Закона о лизинге, указывая на их противоречие другим нормативным актам. Идет работа над новым Таможенным кодексом. Там принципиально важно определить статус ввоза оборудования по лизингу, ввести особый режим уплаты НДС и таможенных пошлин, который будет способствовать ввозу оборудования. На сегодняшний день на границе задержано и простаивает оборудования более чем на миллиард долларов, поскольку компании не могут заплатить пошлины и НДС. Было предложение рассрочить уплату таможенных пошлин на срок договора лизинга и использовать это оборудование, которое сегодня лежит на складах под арестом. Однако оно не прошло, поскольку большинство депутатов Госдумы защищает интересы наших промышленных гигантов, а не малые и средние предприятия.

Необходимо еще вносить изменения и в Закон о лизинге, и в Гражданский кодекс. В частности, сейчас и в ГК, и в законе говорится о возможности использования предмета лизинга только для предпринимательских целей. Это исключает предоставление лизинговых услуг физическим лицам и препятствует развитию лизинга в России. Кроме того, законом предусмотрено, что для осуществления лизинговой деятельности лизинговые компании имеют право привлекать денежные средства только юридических лиц, – это означает, что физические лица не могут кредитовать лизинговые сделки. Снятие данных ограничений позволило бы ежегодно привлекать значительные средства населения, например, в лизинг автомобилей. Таким образом, объем инвестиций в реальный сектор экономики мог бы увеличиться.

Сейчас в лизинговом сообществе существует две точки зрения на пути совершенствования лизингового законодательства. Ассоциация «Рослизинг», которая разработала крайне неудачный первый вариант Закона о лизинге, добивается, чтобы в соответствие с этим законом были приведены Налоговый, Таможенный, Гражданский кодексы и все другие законы, имеющие отношение к лизингу. Более здравомыслящие представители лизингового бизнеса выступают за приведение закона в соответствие с другими нормативными актами. Однако наиболее разумным был бы третий путь. И Закон о лизинге, и Гражданский кодекс нужно приводить в соответствие с международной Конвенцией о лизинге. Она регламентирует все вопросы лизинговой деятельности. Тем более что Россия присоединилась к этой конвенции, а у нас международные договоры имеют приоритет над национальным законодательством. Есть и еще один аргумент в пользу того, чтобы взять за основу всего лизингового законодательства конвенцию. Почти все крупные лизинговые компании работают на иностранном оборудовании, и им чрезвычайно важно, чтобы отечественное законодательство соответствовало международным стандартам и правилам.

Создание цивилизованной, непротиворечивой, стимулирующей развитие лизингового бизнеса нормативной базы могло бы существенно оживить отечественный инвестиционный климат. Поэтому очевидно, что урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций, несомненно, будут способствовать активному развитию лизинга в России, особенно принимая во внимание общее старение основных фондов и острую необходимость в их замене. И урегулирование всех вопросов должно основываться на международном опыте, накопленном, прежде всего индустриально развитыми странами и Российском опыте, накопленном за минувшие десять лет.

**Список использованной литературы**

1) Белоус А. Лизинг-50 лет на мировом рынке и первые шаги в России. // «Человек и труд». 2000.8.

2) Котлер Ф, Вонг В., Дж. Сондерс, Армстронг Г. «Основы маркетинга» изд. Вильямс-Москва 2008 г., 4-ое издание

3) Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – «Современный экономический словарь», – Москва, 2005 г.

4) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 117-ФЗ (принят ГД 19.07.2000), СПС Консультант-Плюс: ВерсияПроф.

5) Федеральный закон от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ О лизинге // Законодательство и экономика. 1999. 1.

6) Газман В.Д. журнал «Лизинг ревю» №2–3 2008 г.