**Лизинг как форма привлечения капитала: три основных этапа**

Игорь Ярославович Лукасевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового менеджмента Всероссийского заочного финансово-экономического института.

Потребности предприятий в непрерывном техническом перевооружении, внедрении новейших технологий, расширении производства товаров и услуг привели к возникновению новых форм привлечения капитала, одной из которых является использование такого инструмента, как лизинг (leasing).

В общем случае лизинг представляет собой договор, согласно которому одна сторона — арендодатель ( лизингодатель) передает другой стороне — арендатору ( лизингополучателю) права на использование некоторого имущества (здания, сооружения, оборудования) в течение определенного срока и на оговоренных условиях.

Обычно такой договор предусматривает внесение арендатором регулярной платы за используемое оборудование на протяжении всего срока его эксплуатации. По окончании срока действия соглашения или в случае его досрочного прекращения имущество возвращается владельцу. Однако лизинговые контракты часто предусматривают право арендатора на выкуп имущества по льготной или остаточной стоимости либо заключение нового соглашения об аренде.

В общем случае лизинговая операция предполагает реализацию трех основных этапов:

подготовка и обоснование;

заключение и юридическое оформление сделки;

собственно исполнение.

1. На первом этапе определяют потребности в конкретных активах, осуществляют поиск поставщика и выбор лизинговой компании. При выборе лизинговой компании следует обратить внимание на ее отраслевую специализацию и взаимосвязи с поставщиками. Лизинговая компания, завязавшая стабильные отношения с поставщиком, имеет значительные преимущества (возможность получения коммерческого кредита от поставщика или его обязательств по обратному выкупу актива либо его продажи на вторичном рынке, скидки, сервисное обслуживание и т. д.), распространяющиеся в итоге и на лизингополучателя. Очевидно, что в наибольшей степени подобными преимуществами пользуются лизинговые компании, созданные поставщиками.

Как правило, лизинговые компании сами ведут активную деятельность по сбору информации о перспективных видах оборудования, ценах, поставщиках, анализируют спрос, конъюнктуру рынка и многие другие факторы. Поэтому предприятие может обратиться непосредственно к лизингодателю с просьбой подобрать поставщика определенного имущества.

После выбора и проверки деловой репутации лизинговой компании предприятие направляет ей заявку на приобретение выбранных видов оборудования. Заявка составляется в произвольной форме, но в ней должны обязательно присутствовать: наименование имущества, его параметры, технические и экономические характеристики, а также местонахождение потенциального поставщика и его реквизиты.

Одновременно с подачей заявки или после принятия решения о ее рассмотрении потенциальный лизингополучатель представляет все документы, которые потребует лизингодатель. В стандартный набор документов входят нотариально заверенные копии учредительных документов, финансовая отчетность за несколько предшествующих периодов, ТЭО или бизнес-план соответствующего проекта. При необходимости лизингодатель может требовать предоставления дополнительной информации.

После получения лизингодателем всех необходимых документов начинается всесторонний анализ проекта, основной целью которого является оценка способности лизингополучателя выплатить арендные платежи, а также оценить спрос на имущество, чтобы выявить возможности его повторной сдачи или продажи в случае досрочного расторжения контракта.

Приняв положительное решение о вступлении в лизинговую сделку, лизингодатель на основании полученной заявки направляет заказ-наряд поставщику и начинает ее юридическое оформление.

2. На втором этапе происходит юридическое оформление сделки: параллельное заключение двух основных документов — документа купли-продажи имущества у поставщика и договора о лизинге. Договор заключается между владельцем имущества и пользователем о предоставлении последнему объекта лизинга во временное пользование для осуществления предпринимательской деятельности.

Типичный договор лизинга обычно содержит следующие основные положения:

предмет договора;

порядок поставки и приемки имущества;

права и обязанности сторон;

использование имущества, уход, ремонт и модификации;

страхование;

срок лизинга;

лизинговые платежи и штрафные санкции; . ответственность сторон;

порядок разрешения споров;

условия досрочного расторжения договора;

действия сторон по завершении сделки;

прочие условия;

форс-мажор;

юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

В предмете договора указывается имущество, которое будет куплено и передано пользователю во временное пользование, его стоимость, место и сроки поставки. Как правило, транспортные расходы по доставке имущества выделяются отдельной суммой, так как оплачиваются лизингополучателем.

Обязательным условием договора лизинга является указание срока его действия, причем датой начала исчисления срока договора является дата приемки имущества лизингополучателем.

В порядке поставки и приемки лизингового имущества отражается, какие стороны участвуют в приеме оборудования. Как правило, это поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. В некоторых случаях лизингодатель может передать свои права по приемке оборудования лизингополучателю. Если необходимо, составляется график приемо-сдаточных испытаний. Обязательно приводятся сроки принятия имущества.

Приемка имущества оформляется актом о приемке, который подписывается всеми участвующими сторонами. С даты подписания акта приемки начинается формальный отсчет срока договора о лизинге, а к лизингополучателю переходят все права на использование имущества.

После подписания акта приемки лизингодатель начинает выполнять свою основную функцию — оплачивает счета поставщика по договору о купле-продаже. Порядок оплаты определяется в договоре о купле-продаже. Как правило, лизингодатель в момент подписания договора о купле-продаже делает предоплату поставщику в размере 20-30% стоимости имущества, а остальную часть стоимости оплачивает после подписания акта приемки.

3.С подписания акта приемки имущества начинается третий этап лизинговой сделки — ее реализация. На этом этапе осуществляется эксплуатация поставленного имущества лизингополучателем и выплаты лизинговых платежей.

После окончания срока лизинга оформляются договоры по дальнейшему использованию, приобретению оборудования в собственность либо его возврату владельцу.

\*\*\*

В заключение кратко охарактеризуем наиболее важные преимущества и недостатки лизинга как источника финансирования, вытекающие из его специфики в Российской Федерации.

Основными преимуществами лизинга являются:

обеспечивает финансирование инвестиционной операции в полном объеме и не требует немедленного осуществления платежей, что позволяет использовать дорогостоящие активы без отвлечения значительных объемов средств из хозяйственной деятельности;

формально предприятию проще получить активы по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как предмет лизинга при достаточной ликвидности может одновременно выступать в качестве залога;

более гибкий источник, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат (например, лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на арендованном оборудовании);

допускает различные формы и виды обеспечения;

снижает риски, связанные с владением активами;

в Российской Федерации лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль;

полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;

обеспечивает возможность получения квалифицированного сервисного и технического обслуживания и др.

К специфическим недостаткам лизинга можно отнести следующие:

для лизингополучателя конечная стоимость лизинга получается обычно более высокой, чем покупка оборудования в кредит;

необходимость внесения аванса в размере 25-30% от стоимости сделки;

платежи носят обязательный характер и производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования и результатов хозяйственной деятельности;

выгоды от ускоренной амортизации оборудования достаются лизингодателю;

лизинг увеличивает финансовые риски предприятия;

в отечественных условиях необходимы дополнительные гарантии или залог;

юридическая сложность сделки и др.

Среди проблем развития лизинговой формы финансирования в Российской Федерации на современном этапе следует особо выделить дефицит ресурсов, низкую капитализацию и налоговые риски лизинговых фирм. Вместе с тем бурный рост отечественного рынка лизинга привлекает внимание крупнейших зарубежных компаний. Так, в конце 2007 г. о начале работы в Российской Федерации объявили сразу несколько известных лизинговых фирм, таких как CHG Meridian Deutsche Computer Leasing AG, VB-Leasing International Holding Gmbh и др. Возрастание конкуренции неизбежно приведет к консолидации отечественных компаний, росту числа слияний и поглощений в этом секторе, что будет способствовать освоению новых сегментов, увеличению объемов сделок, дальнейшему повышению роли лизинга в финансировании предприятий.