

УДК 336.71:338.2

Взаимодействие банков с предпринимателями: механизм финансирования – лизинг

Н.В. БОНЦЕВИЧ, Д.Н. БОНЦЕВИЧ, А.Е. РУТКОВСКИЙ

Реформирование экономики привело к осознанию необходимости инноваций и нововведений в хозяйственной жизни. Создателями инноваций – новых производств, продуктов, технологий, а также рынков для них – являются прежде всего сами субъекты хозяйствования.

Инновации всегда связаны с проблемой инвестиций, которые лежат в основе микроэкономической динамики и являются условием макроэкономического развития и стабильности. Отказ от инвестиций означает в долгосрочном периоде снижение конкурентоспособности продукции и сокращение объемов реализации, непоступление средств (в том числе и валютных) и в целом, замедление роста производства.

Микродинамика обеспечивается развитием новой техники и технологии, которые позволяют производить конкурентоспособные продукты, а также обновлять их. Макродинамика невозможна без новых технологий, не только производственных, но и банковских, информационных, а также инструментов кредитно-финансового обслуживания субъектов хозяйствования.

Белорусские банки в условиях высокой инфляции не желали идти на потери реальных доходов, вкладывая деньги в долгосрочные инвестиционные проекты, окупаемость которых в ближайшие годы вызвала большие сомнения (табл. 1).

Таблица 1

Кредитование банками отраслей экономики и населения¹ (остатки ссуд на начало периода, млрд. рублей)*

Периоды	Остатки ссуд	В том числе			
		в текущую деятельность		в инвестиции	
		Всего	в % к итогу	Всего	в % к итогу
1994	2302,5	1862,7	80,9	439,8	19,1
1995	3279,8	2902,0	88,5	377,8	11,5
1996	8771,8	7662,4	87,4	1109,4	12,6
1997	21575,1	16654,3	77,2	4920,8	22,8
1998	48842,7	30226,2	61,9	18616,5	38,1
1999	195226,4	106019,6	54,3	89206,8	45,7
2000	447422,7	257605,4	57,6	189817,3	42,4

*Начиная с 1996 года остатки ссуд приведены с учетом иностранной валюты, пересчитанной в национальную валюту.

Последствия не замедлили сказаться: падение уровня производства, снижение рентабельности выпускаемой продукции вследствие увеличения эксплуатационных расходов на производственное оборудование, рост кредиторско-дебиторской задолженности и увеличение числа убыточных предприятий в различных сферах экономики – это цена, которую республика вынуждена платить за отказ от капитальных вложений в производственные фонды и их радикальное обновление. Одной из причин этого является неблагоприятное состояние парка оборудования: значительный удельный вес физически изношенного и морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, отсутствие надлежащего обеспечения запасными частями и т. д. Уже сейчас ситуацию с производственными фондами

¹ Статистический бюллетень. – Мн., 2000. – С.458

можно назвать критической. Износ основных фондов крупных предприятий достиг 55-70%, а оборудования – 80-90%.

Несколько лучше ситуация с машинно-тракторным парком в сельском хозяйстве. Однако и здесь изношенность сельскохозяйственной техники составляет более 40%, постоянно растут затраты на ее эксплуатацию и содержание. Если удельный вес затрат в себестоимости производимой сельхозпродукции в зависимости от вида культур еще несколько лет назад составлял 10-20%, то на сегодняшний день этот показатель приблизился к 50%. Цифры, характеризующие обновление машинно-тракторного парка, еще более катастрофичны: обмен машин (включая простейшие, с малым сроком эксплуатации) – до 3%, в том числе обмен тракторов, комбайнов, кормоуборочных комплексов – 0,2-0,3%.

Таким образом, проблема обновления производственных фондов в ближайшее время стала весьма актуальной.

Структура кредитных вложений ОАО "Белорусский банк развития" (филиал в г. Гомеле) в 2001 году представлена в табл.2.

Таблица 2

**Кредитование ОАО «Белорусский банк развития» (филиал г. Гомель)
отраслей экономики в 2001 году
(остатки ссуд на начало периода, млрд. рублей)**

	Остатки ссуд	В том числе					
		в текущую деятельность		в инвестиции		лизинг	
		Всего	в % к итогу	Всего	в % к итогу	Всего	в % к итогу
2000	4,4	2,1	47,7	2,0	45,5	0,3	6,8
2001							
I	4,1	1,9	46,3	1,9	46,3	0,3	7,4
II	4,3	2,2	51,2	1,8	41,9	0,3	6,9
III	5,8	2,3	39,6	3,2	55,2	0,3	5,2
IV	6,8	3,3	48,5	3,2	47,1	0,3	4,4
V	6,9	2,8	40,6	3,8	55,1	0,3	4,3
VI	7,5	3,6	48,0	3,7	49,3	0,2	2,7

Предпринимательская деятельность всегда связана с определенными рисками – экономическим, политическим, правовым и др. Риск неизбежен, но для смягчения его негативных последствий мировая хозяйственная практика выработала ряд эффективных инструментов кредитно-финансового обслуживания предприятий с тем, чтобы не только распределять риск между участниками хозяйственного процесса, но и поддерживать ликвидность предприятия и способствовать его развитию.

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг, в котором объединены элементы торговых, кредитных и инвестиционных операций.

Первое известное употребление термина “лизинг” (об этом пишет австрийский исследователь В. Хойер в своей книге “Как делать бизнес в Европе”) относится к 1877 году, когда телефонная компания “Bell ” приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, то есть устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Эта операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Поэтому многие

высоко оценили аренду оборудования, позволяющую им в отличие от простой продажи защитить свое монопольное право на использование “ноу-хау”. Аналогично “Bell” компания Hughes, изготавливающая инструменты, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 11-гранный бур только на условиях аренды. Компания “U. S. Shoe Machinery”, производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами. В 30-х годах Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения сбыта своих автомобилей. Однако «законным отцом» автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк – торговый агент из Чикаго, который в начале 40-х годов первым предложил долгосрочную аренду автомобилей.

В России с понятием “лизинг” познакомились во время второй мировой войны, когда в 1941-1945 гг. по *land – 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”¹. 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-Доннелла 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”)².

В конце 70-х годов унифицируются правила аренды иностранных машин и оборудования. Происходят организационные изменения в среде участников лизинговых сделок: на внутригосударственном уровне лизинговые компании объединяются в национальные ассоциации, на международном – происходит слияние национальных ассоциаций в союзы. В Европе образовывается Европейский союз национальных ассоциаций лизинговых компаний – LEASEUROPE. Большую роль сыграло создание международных лизинговых объединений типа “Orion Leasing Group”, “Interlease”, “Lease Club”, располагающих широкой сетью филиалов в разных странах мира. Некоторые банки и крупные лизинговые компании создали свои заграничные филиалы в развивающихся странах с льготным налогообложением. Пользуясь льготным налогообложением, филиалы лизинговых компаний, расположенные в “офф-шор” центрах, представляют, в свою очередь, более выгодные условия сделок.

¹ Медведков С.Ю. Лизинг в экономике США // США: политика, экономика, идеология. -1980. №5. – С.101.

² Балтус П., Майджер Б. Школа европейского бизнеса // Лизинг-ревью. – 1996. №1.

К концу 90-х годов объем лизинговых операций от общего объема освоенных капиталовложений составлял в среднем по Европе 12-30%, в Великобритании – 38%, в США – 29%².

Широкое распространение лизинговых отношений привело к подписанию 28 мая 1988 года в г. Оттаве (Канада) Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге³. Конвенция вступила в силу с 1 мая 1995 года для Франции, Италии и Нигерии. Позднее к ней присоединились Россия, Латвия, Венгрия, Панама. В той или иной форме намерение о присоединении к ней выразили также США, Бельгия, Финляндия, Чехословакия, Марокко, Танзания, Филиппины, Гана, Гвинея.

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-х годах лизинг рассматривался советскими внешнеторговыми организациями прежде всего как одна из форм приобретения и реализации оборудования, такого как крупногабаритные универсальные и другие дорогостоящие станки, поточные линии, дорожно-строительное, кузнечно-прессовое, 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 лет¹.

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 Госнаб 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 ино-

² Национальная Экономическая Газета. – 1998. № 29. – С.10.

³ УНИДРУА (Unidroit) – Институт по унификации международного частного права, расположенный в г.Риме. Является специализированной организацией ООН.

¹ Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. – М.: Экономика, 1993. – С. 49.

странных 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.

Накопленный мировой опыт свидетельствует, что лизинг является интересным способом финансирования инвестиций. Лизинг – это инструмент, позволяющий принести ощутимую пользу как отдельным предприятиям, так и всей национальной экономике.

В настоящее время сложились три основных подхода в попытках определить сущность лизинга и его правовое обеспечение:

1. Полное отождествление лизинга с арендой;
2. Регулирование комплекса лизинговых отношений с помощью традиционных норм гражданского права: договоров купли-продажи, займа и т.д.;
3. Признание лизинга качественно новым типом правоотношений, который не может быть адекватно отражен существующими законодательными нормами и должен оформляться особым самостоятельным договором.

На наш взгляд, договор лизинга – совершенно самостоятельный вид договора, объединяющий в себе признаки договоров аренды, купли-продажи, страхования, кредитного договора. Основаниями для такого выделения служит следующее:

1. Основные отличия лизинга от обычной аренды:
 - а) с экономической точки зрения обычная аренда представляет собой процесс перераспределения средств производства с целью их наиболее эффективного использования. Лизинг – это финансовая операция, инвестиции со стороны лизингодателя;
 - б) в отношениях лизинга участвует наряду с лизингодателем и арендатором продавец имущества;
 - в) *оборудование специально приобретается у продавца*, а не перераспределяются уже имеющиеся основные средства;
 - г) приобретение оборудования *с целью осуществления предпринимательской деятельности*;
 - д) продавец имущества должен быть уведомлен о том, что имущество предназначено для передачи в аренду определенному лицу, поскольку арендатор вправе предъявлять непосредственно продавцу объекта лизинга требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и арендодателем;
 - е) в отличие от обычных договоров аренды, как правило, арендатор выбирает продавца и имущество, которое должен приобрести арендодатель (лизингодатель);
 - ж) если иное не предусмотрено договором, *риск случайной гибели несет лизингополучатель*⁴.
2. Основные отличия лизинга от купли-продажи:

⁴ Согласно общему принципу, закрепленному в ст.212 Гражданского кодекса РФ, риск случайной гибели, порчи или повреждения имущества несет его *собственник*, если законодательством не предусмотрено иное. Этот принцип имеет отношение к договорам аренды. Однако иной случай как раз и предусмотрен законодательством о лизинге: статья 640 предусматривает переход риска случайной гибели к арендатору, то есть гибель переданного в лизинг оборудования не означает, по общему правилу, прекращение обязательства лизингополучателя по внесению лизинговых платежей и по возврату (выкупу) оборудования (пусть уже не существующего) по истечении срока договора лизинга.

а) цель продажи – перенесение продавцом на покупателя права собственности на имущество. При лизинге *перенесение права собственности на вещь является потенциальной возможностью*, то есть либо может быть использовано лизингополучателем либо нет;

б) покупатель получает права собственности, которые являются наиболее полными правами на имущество. *Лизингополучатель не может как собственник распоряжаться имуществом*, полученным по договору лизинга. Его права на это имущество ограничиваются рамками, определенными данным договором;

в) *риск случайной гибели оборудования в договоре купли-продажи до момента полной оплаты несет продавец (собственник) имущества*;

г) в рамках лизинговой операции договор о поставке оборудования в пользу непосредственного пользователя (лизингополучателя) заключает лизингодатель и продавец, тогда как сторонами договора купли-продажи являются продавец и непосредственный пользователь.

3. Лизинг – это не банковский кредит, поскольку:

а) предметом кредитного соглашения являются исключительно денежные средства, в то время как *предметом лизингового договора считается исключительно имущество*;

б) лизинговые платежи не являются формой процентов за предоставленный кредит, а являются платежом, *включающим в себя как инвестиционные расходы лизингодателя, так и его вознаграждение*⁵.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что лизинг имеет ряд общих признаков с существующими актами гражданского права. В то же время полностью отождествлять его с любой из этих категорий неправомерно. Поэтому признание лизинга качественно новым типом правоотношений, очевидно, является наиболее правильным.

Дополнительным аргументом для выделения лизинга в самостоятельный вид предпринимательской деятельности является тот факт, что лизинг выполняет ряд функций, основными из которых являются *финансовая, производственная и сбытовая* функции.

Финансовая функция лизинга выражена наиболее четко, поскольку средства вкладываются в основные фонды предприятий. Лизинг при этом является дополнением к традиционным источникам средств для удовлетворения инвестиционных потребностей предприятий. При выполнении этой функции лизинг по своей экономической сущности наиболее близок к долгосрочному банковскому кредиту.

Производственная функция лизинга заключается в оперативном и гибком решении лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования, а не приобретения машин и оборудования в собственность.

Сбытовая функция лизинга имеет значение только в том случае, если к нему прибегают в целях расширения круга потребителей и завоевания новых рынков сбыта. Однако в условиях отечественной экономики данная функция пока не может быть полностью реализована, поскольку роль лизинга как дополнительного канала сбыта производственной продукции определяется падением уровня производства.

С целью более глубокого понимания сущности лизинговых операций рассмотрим кругооборот лизингового капитала в его «классической» форме.

Кругооборот лизингового капитала выражается формулой

$$Д - СО \dots П \dots Д + ЛС .$$

Процесс начинается с авансирования денег (Д) на приобретение лизингового оборудования, машин и последующей их покупки (СО). Этот этап в кругообороте лизингового капитала назовем первым:

$$Д - СО .$$

По экономическому содержанию оборудование, машины для дальнейшей передачи в лизинг не являются для лизингодателя основными средствами, так как они не участвуют в процессе создания новой стоимости. На втором этапе кругооборота лизингового капитала происходит передача приобретенных основных средств лизингополучателю. Здесь они ис-

⁵ Положение о лизинге на территории Республики Беларусь. Утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997 г. № 1769, п.5-6. // НЭГ. – 1998. № 4. – С.42-43.

пользуются по своему прямому назначению, то есть участвуют в процессе производства (...П...) и постепенно переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт. У лизингополучателя объект лизинга выполняет функции, присущие средству производства. В силу этого он классифицируется как основное средство производства.

Если учитывать амортизацию (А) основных средств в процессе производства, то второй этап можно представить иначе:

$$CO \dots П \dots А .$$

У лизингополучателя основные средства в процессе производства постепенно переходят из натуральной формы в денежную, то есть происходит их износ, в результате которого создается амортизационный фонд, или, иначе говоря, фонд возмещения изношенных средств производства. По экономической сущности амортизационный фонд (А) в стоимостном выражении равен стоимости самортизированных основных средств:

$$CO - А .$$

Эта формула описывает соотношение между стоимостью оборудования и созданным в процессе производства амортизационным фондом в условиях отсутствия инфляции и движения восстановительной стоимости оборудования. Однако в практике накоплено немало приемов приближения стоимости начисленного амортизационного фонда к стоимости амортизируемого оборудования. Одним из них является расчет амортизационных отчислений не от первоначальной стоимости оборудования, а от балансовой (C_B). В условиях отсутствия инфляции или незначительных ее темпов первоначальная стоимость оборудования равна его балансовой стоимости. При высоких темпах инфляции проводят частую переоценку основных фондов. И чем выше темпы инфляции, тем быстрее происходит отклонение зафиксированной в бухгалтерском учете балансовой стоимости оборудования от ее восстановительной стоимости. В настоящее время такой процесс имеет место в Беларуси.

Учитывая изложенное, расчет амортизационных отчислений можно проводить по формуле

$$AO = \frac{C_B * H}{100},$$

где АО – амортизационные отчисления за год;

C_B – балансовая стоимость оборудования;

H – норма амортизационных отчислений на полное восстановление.

При этом

$$C_B == D * J_{инф} ,$$

где D – первоначальная стоимость оборудования;

$J_{инф}$ - индекс инфляции.

Таким образом, амортизационные отчисления рассчитываются не от первоначальной стоимости, а от балансовой, сориентированной при переоценке на цену восстановления стоимости оборудования:

$$D + ЛС .$$

На этом этапе лизингодателю возвращается в виде лизинговых платежей первоначально авансированный им капитал (D) и лизинговая ставка (ЛС). По условиям лизингового договора лизингополучатель возмещает лизингодателю инвестиционные расходы последнего, включающие первоначальную или восстановительную стоимость объекта лизинга; проценты, выплачиваемые лизингодателем по его договору займа, заключенного с займодавцем (кредитодателем) для приобретения объекта лизинга; налоги и другие обязательные платежи, начисляемые на объект лизинга, если лизингодатель выплачивает такие налоги и платежи; затраты лизингодателя, связанные с осуществлением капитального ремонта объекта лизинга,

если этот ремонт осуществляет лизингодатель; платежи по всем видам страхования объекта лизинга и рисков, если страхование осуществляет лизингодатель и некоторые другие платежи⁶.

Существенной чертой лизинговых операций является то, что источником средств для оплаты лизингового платежа в части стоимости оборудования должен служить амортизационный фонд, создаваемый при эксплуатации этого оборудования. В условиях низких темпов инфляции амортизационный фонд (А) в основном соответствует первоначальной стоимости оборудования (Д), а срок возмещения этой стоимости равен нормативному сроку амортизации (Т). Из этого следует, что срок лизинга (Т_л) равняется нормативному сроку амортизации:

$$\begin{aligned} A &= Д, \\ T &= T_{л}. \end{aligned}$$

В условиях высоких темпов инфляции начисляемый амортизационный фонд будет превышать первоначальную стоимость оборудования из-за уменьшения стоимостного содержания рубля. Следовательно, срок накопления средств в амортизационном фонде до величины первоначальной стоимости оборудования будет меньше нормативного срока амортизации этого оборудования. Изложенное можно представить формулами:

$$\begin{aligned} A &> Д, \\ T &> T_{л}. \end{aligned}$$

При этом чем выше темпы инфляции, тем больше разница между "А" и "Д" и соответственно между "Т" и "Т_л". Поэтому логическим выходом в такой экономической ситуации будет уменьшение срока лизинга, чтобы срок действия лизинговых отношений был значительно меньше нормативного срока амортизации. Такой порядок не противоречит действующему в Республике Беларусь законодательству, в котором предусмотрено установление величины амортизации по договору лизинга по согласованию между лизингодателем и лизингополучателем⁷.

На основании изложенного можно сделать вывод, что в нынешней экономической ситуации в республике начисление износа объекта лизинга можно проводить по формуле

$$AO = \frac{CO - OC}{T_{л}},$$

где АО – размер амортизационных отчислений;

СО – первоначальная стоимость оборудования;

ОС – остаточная стоимость оборудования;

Т_л – срок действия лизингового договора.

При выделении видов лизинга исходят прежде всего из признаков их классификации, которые характеризуют условия возмещения лизингодателю лизингополучателем затрат и перехода права собственности на объект лизинга от лизингодателя к лизингополучателю; отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

Классификация видов лизинга представлена в табл. 3.

⁶ Положение о лизинге на территории Республики Беларусь от 31.12.1997г., п.5.

⁷ Положение о лизинге на территории Республики Беларусь от 31.12.1997г., п.19.

Классификация видов лизинга

Классификационный признак	Вид лизинга
В зависимости от условий возмещения затрат и перехода права собственности на объект лизинга	<i>финансовый</i> (капитальный, прямой) (financial, capital leases)
	<i>оперативный</i> (сервисный) (service, operating leases)
По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания)	<i>чистый</i> (net leasing)
	<i>полный</i> (full service leasing) или, как его еще называют, “мокрый” (wet leasing)
	<i>частичный</i> (part service leasing) (с частичным набором услуг)
По типу финансирования	<i>срочный</i>
	<i>возобновляемый</i> (револьверный)
	<i>генеральный</i> (разновидность возобновляемого лизинга)
В зависимости от состава участников (субъектов) сделки	<i>прямой</i>
	<i>возвратный</i>
	<i>косвенный</i>
	<i>лизинг производителя (лизинг поставщика)</i>
	<i>раздельный лизинг (leveraged leasing), групповой</i>
По типу передаваемого в лизинг имущества	<i>лизинг движимого имущества</i>
	<i>лизинг недвижимости</i>
По степени окупаемости имущества	<i>лизинг с полной окупаемостью</i>
	<i>лизинг с неполной окупаемостью</i>
В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции	<i>внутренний</i>
	<i>внешний (международный)</i>
По отношению к налоговым, амортизационным льготам	<i>с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п.</i>
	<i>без использования льгот</i>
По характеру лизинговых платежей	
<i>виды лизинга</i>	<i>финансовый</i>
	<i>оперативный</i>
<i>формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:</i>	<i>денежный</i>
	<i>компенсационный</i>
	<i>бартерный</i>
	<i>смешанный</i>
<i>Состав учитываемых элементов платежа</i>	<i>амортизация</i>
	<i>дополнительные услуги</i>
	<i>лизинговая маржа</i>
	<i>страхование</i>

<i>применяемый начисления</i>	<i>метод</i>	с фиксированной общей суммой
		с авансом (депозитом)
		с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости
		с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные)
		с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа)
		с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора)

Таким образом, мы видим, что рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм. Поэтому при необходимости и лизингодатель, и лизингополучатель могут выбрать для себя наиболее приемлемую модель.

Основные преимущества лизинга как формы финансовой поддержки предпринимателей:

- инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;
- лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;
- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как 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 кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;
- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;
- лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;
- лизинг не приводит к утечке ликвидности во время инвестирования, как это происходит в случае покупки за счет собственных средств;
- производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему;
- лизинг реализует "золотое правило финансирования", по которому финансирование капиталовложений должно осуществляться в течение всего времени действия капиталовложения. Это избавляет лизингополучателя от необходимости случайного промежуточного или последующего финансирования;
- на макроэкономическом уровне лизинг может использоваться для управления инвестиционной политикой.

При благоприятной для лизинговых операций кредитной и налоговой политике, как свидетельствует мировой опыт, происходит:

- ускоренный рост производственных мощностей (лизинг ускоряет переход ссудного капитала в производственный);
- ускорение НТП: производители получают дополнительные каналы сбыта продукции, а потребители – возможность приобретения дорогостоящей, современной техники;
- государство может снять с себя нагрузку по поддержанию тех или иных отраслей экономики путем использования лизинга (через амортизационные, кредитные и налоговые льготы);
- привлечение зарубежных инвестиций в экономику страны.

Лизинг становится практически безальтернативным вариантом, когда:

- предприятие-поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а предприятие – будущий лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения нужного ему оборудования;
- предприниматель только начинает собственное дело (что часто имеет место в малом предпринимательстве).

В условиях разгосударствления и приватизации лизинг может способствовать структурной перестройке, более быстрому выходу предприятий из кризисной ситуации, созданию новых рабочих мест и нормальной конкурентной среды.

Поэтому можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике республики.

Реализация концепции использования лизинга как формы финансирования предпринимательских структур требует решения и организационных вопросов, так как лизинговая компания, создаваемая с помощью или с участием банка, является элементом инфраструктуры поддержки предпринимательства. По нашему мнению, для более эффективной деятельности лизинговой компании ее следует сделать резидентом свободной экономической зоны "Гомель-Ратон". В этом случае она будет иметь те же налоговые льготы, что и все резиденты, то есть платить налогов на 40% меньше, чем если бы она функционировала обычно.

Таким образом, использование лизинга в качестве определенной альтернативы прямому банковскому кредитованию позволит решить проблемы финансовой поддержки предпринимательства в условиях отсутствия прямых гарантий возврата кредитов и органично дополняет концепцию механизма взаимодействия банка с предпринимательскими структурами.

Abstract

In an economy of the transitional period in an enterprise sector the problems of a state character are decided: there are new jobs, the new social class is formed, the taxes for the state are earned. However, certain financial resources and financial support are necessary for development. In the given article the author considers advantages of such form of support of businessmen, as leasing. The possibilities for the development financing of production are stated the theory of leasing.