

**Щеголева Н.Г.**

# **ЛИЗИНГ**

**Москва 2005**

УДК 336.74  
ББК 65.582.6  
Щ 341

Щеголева Н.Г. Лизинг. /Московская финансово-промышленная академия. - М., 2005. - 98 с.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области антикризисного управления в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 351000 «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям.

© Щеголева Наталья Геннадьевна, 2005

© Московская финансово-промышленная академия, 2005

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика лизинга как разновидности финансовых услуг	5
2. Объекты и субъекты лизинга	9
3. Виды лизинга	10
4. Преимущества и недостатки лизинга	16
5. Технология осуществления финансового лизинга	20
5.1 Подготовка лизинговой сделки	20
5.2 Заключение лизинговой сделки	24
5.3 Использование лизингового имущества и его возврат	29
6. Мировые тенденции развития лизинга	31
6.1 Особенности лизинговых операций в развитых странах	32
6.2 Ведущие мировые лизинговые компании	36
6.3 Региональные аспекты развития лизинга по континентам	37
6.4 Организационная структура лизинговых компаний	46
7. Международные лизинговые операции	46
8. Развитие лизинга в России	53
9. Правовое регулирование лизинга в РФ	66
10. Состав и порядок расчета лизинговых платежей	69
11. Сравнительный анализ лизинга с прямой покупкой и кредитом	71
ПРИЛОЖЕНИЯ	78
<i>Приложение №1</i>	78
ЛИТЕРАТУРА	97

## **Цель курса**

Для эффективной деятельности на финансовом рынке необходимы знания о лизинговых операциях, а также умение проводить соответствующие расчеты.

Цель курса «Лизинг» заключается в формировании у студентов как теоретических знаний о сущности лизинга, его видах и особенностях, а также практических навыков, связанных с технологией реализации лизинговых операций, их правовой регламентацией, порядком документооборота при лизинговых сделках.

Изучение дисциплины предлагает чтение лекций, проведение семинаров и самостоятельную работу по предложенному списку литературы.

## 1. Общая характеристика лизинга как разновидности финансовых услуг

Самые ранние документы об аренде датируются 2000-м годом до нашей эры, когда в форме оперативного лизинга в аренду сдавались сельскохозяйственные животные и орудия труда<sup>1</sup>. В средние века в Венеции в аренду владельцам торговых судов сдавались якоря, которые по окончании плавания возвращались их собственникам и могли быть снова сданы в аренду. В середине XIX века в эпоху бурного развития железных дорог в США и Великобритании нашел применение лизинг железнодорожных вагонов, а в 1877 году телефонная компания Bell приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а устанавливать их на условиях аренды. Во время второй мировой войны правительство США на условиях аренды поставляло в нашу страну военное оборудование и имущество. Не случайно эта операция известна в истории как «Лендлиз».<sup>2</sup>

Основателем современной лизинговой индустрии считается Генри Шонфенльд, организовавший в 1952 году в Сан-Франциско компанию United States Leasing Corporation, в которой лизинг стал предметом основной деятельности. (В настоящее время эта компания называется United States Leasing International Inc (U.S. Leasing). Особенностью этой компании было то, что она являлась независимой, т.е. не контролировалась банками, финансовыми группами и производителями оборудования. Однако, несмотря на небольшой собственный капитал, U.S. Leasing предоставляла лизинговые услуги на суммы, намного превышающие свои активы.

Слово «лизинг» является русской транскрипцией соответствующего английского термина «lease», что в переводе означает «аренда». Под арендой понимается сдача имущества во временное владение и пользование за определенную плату. Как правило, арендодатель сдавал в аренду собственное имущество, которое ему в настоящее время было не нужно, возмещая через арендные платежи понесенные затраты и получая прибыль.

Классический лизинг предусматривает участие в нем трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества (см. Рис. 1.).

---

<sup>1</sup> Прилутский Л. Н. Лизинг. – М.: Ось – 89, 1996.

<sup>2</sup> Бутенина Н. Ленд-Лиз в истории межгосударственных лизинговых отношений //Лизинг-ревю, 2000, №1.



*Рис. 1. Схема лизинговой сделки и финансовых потоков*

Суть лизинговой операции заключается в следующем. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора, в зависимости от его условий, имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Состав участников сделки сокращается до двух, если продавец и лизингодатель, или продавец и лизингополучатель являются одним и тем же лицом. В случае реализации дорогостоящего проекта число участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и др.). Общая схема лизинговой сделки и финансовых потоков приведена на Рис. 2.

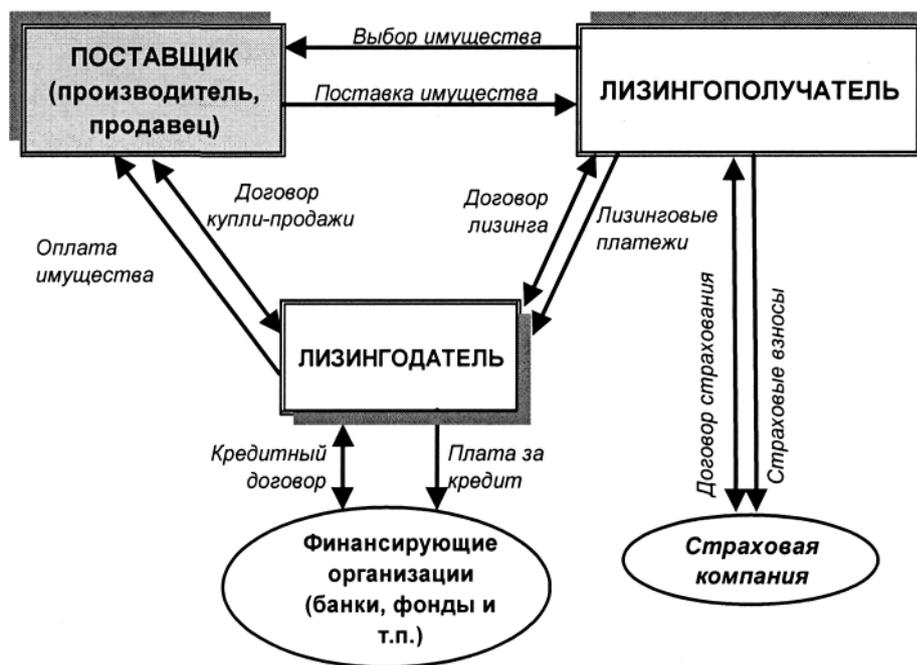


Рис. 2. Схема лизинговой сделки и финансовых потоков

С точки зрения имущественных отношений, лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих:

- отношений по купле-продаже;
- отношений, связанных с временным использованием имущества.

Эти отношения могут быть реализованы с помощью двух видов договора:

- купли-продажи;
- лизинга.

Если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества после окончания срока договора, то отношения по временному использованию имущества переходят в отношения купли-продажи. Только теперь - между лизингодателем и пользователем имущества.

Все элементы лизингового процесса тесно связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества (договор лизинга) возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что исполнение одного договора дает толчок к возникновению следующей сделки, а участники лизингового процесса тесно взаимодействуют между собой на разных этапах.

На первом этапе изготовитель оборудования и будущий лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом пользователь имущества, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, является активным участником этой сделки, выбирая оборудование и конкретного поставщика. Все технические вопросы реализации договора купли-продажи

(комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки и т.п.) решаются между изготовителем (поставщиком) и лизингополучателем, на лизингодателя ложится обязанность финансового обеспечения сделки.

*На втором этапе* покупатель имущества сдает его во временное пользование, выступая как лизингодатель. Однако отношения по второму договору не замыкаются между пользователем и лизингодателем. Продавец имущества, хотя и заключал договор купли-продажи с лизингодателем, несет ответственность по качеству оборудования перед пользователем.

Если оценивать важность и главенствующую роль отдельных составляющих комплекса лизинговых отношений, то определяющими, конечно же, являются отношения по передаче имущества во временное пользование. Отношениям по купле-продаже имущества отводится второстепенная роль.

По экономическому содержанию, согласно Федерального Закона «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г. (с изменениями от 29 января 2002 г.) №164-ФЗ, лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение.

По экономической природе лизинг внешне схож с кредитными отношениями. *Кредитные отношения базируются на трех принципах:* срочности (кредит дается на определенный период); возвратности (возвращается в установленный срок); платности (за предоставленные услуги берется вознаграждение).

При лизинге собственник имущества, передавая его на определенный период во временное пользование, в установленный срок получает его обратно, а за предоставленную услугу получает комиссионное вознаграждение. Налицо элементы кредитных отношений. Только участники сделки оперируют не денежными средствами, а имуществом (основным капиталом). В связи с этим лизинг иногда квалифицируют как товарный кредит в основные фонды.

Для реализации договора лизинга у лизингодателя должно быть достаточно собственных свободных финансовых средств или он должен иметь доступ к «дешевым» деньгам. В условиях нашей страны такими объектами могут быть банки и другие кредитные учреждения или дочерние лизинговые компании, созданные с участием финансовых структур. Первый опыт создания и функционирования лизинговых компаний в России подтверждает, что большинство лизинговых компаний создаются при банках.

## 2. Объекты и субъекты лизинга

Лизинговая сделка может быть заключена в отношении любых непотребляемых вещей, в том числе предприятий и других имущественных комплексов, зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Из данного определения однозначно следует, что предметом договора лизинга не могут быть:

- во-первых, оборотные активы предприятия, поскольку к ним не подходит определение «непотребляемые»;
- во-вторых, такой вид внеоборотных активов, как нематериальные активы, поскольку они не имеют материальной, т. е. вещественной формы.

Отсюда следует, что в качестве предмета лизинга могут выступать средства труда, относимые действующим законодательством к основным средствам. Однако и здесь существует некоторое ограничение: предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, и также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

*В зависимости от объекта лизинга следует различать:*

- лизинг движимого имущества (лизинг оборудования);
- лизинг недвижимого имущества.

*Субъектами лизинга являются:*

- собственник имущества (лизингодатель) - лицо, которое специально приобретает имущество для сдачи его во временное пользование;
- пользователь имущества (лизингополучатель) - лицо, получающее имущество во временное пользование;
- продавец (поставщик, изготовитель) имущества.

*Лизингодателем* может быть юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, то есть передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. В качестве юридического лица могут выступать: банки и другие кредитные учреждения, в уставе которых предусмотрена лизинговая деятельность, лизинговые компании - финансовые, специализирующиеся только на финансировании сделки (оплате имущества), или универсальные, оказывающие не только финансовые услуги, но и другие услуги, связанные с реализацией лизинговых

операций, например, техническое обслуживание, обучение, консультации и т.п.; любая фирма, в учредительных документах которой предусмотрена лизинговая деятельность, имеющая лицензию и достаточное количество финансовых средств.

*Лизингополучателем* может быть юридическое лицо в любой организационно-правовой форме, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга.

*Продавцом лизингового имущества* может быть предприятие-изготовитель, торговая организация или другое юридическое лицо, или гражданин, продающие имущество.

*Субъектами лизинга* могут быть также предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Федеральным законом РФ «О финансовой аренде (лизинге)».

### **3. Виды лизинга**

В Российской Федерации до сих пор нет четкой классификации видов лизинга. Более того, Закон «О лизинге» от 29 октября 1998г. в старой редакции противоречил классификации лизинга, принятой в международной практике. Противоречия были устранены Федеральным Законом «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» от 29.01.02г. № 10-ФЗ. В настоящее время данный Закон регулирует только финансовый лизинг. Однако классификация его подвидов в Законе отсутствует, что создает некоторые затруднения для идентификации различных договоров лизинга в целях налогообложения при взаимодействии с фискальными органами государства.

Лизинг можно классифицировать по количеству участников сделки; типу имущества; сектору рынка; форме лизинговых платежей; объему обслуживания; сроку использования имущества и связанных с ним условий амортизации.

*В зависимости от количества участников (субъектов) сделки различают:*

- двухсторонние лизинговые сделки (прямой лизинг), при которых поставщик имущества и лизингодатель выступают в одном лице;
- многосторонние лизинговые сделки, при которых имущество в лизинг сдает не поставщик, а финансовый посредник, в качестве которого выступает лизинговая компания. Классическим вариантом

этого вида сделки является трехсторонняя (поставщик - лизингодатель - лизингополучатель).

*По типу имущества различают:*

- лизинг движимого имущества (рабочие машины и оборудование для различных отраслей промышленности, средства вычислительной и оргтехники, транспортные средства и т.п.);
- лизинг недвижимого имущества (производственные здания и сооружения).

*В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:*

- внутренний лизинг, при котором все участники сделки представляют одну страну;
- международный лизинг, при котором лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах. Продавец имущества может находиться в одной из этих стран или в другом государстве.

*В свою очередь международный лизинг может быть:*

- экспортным;
- импортным.

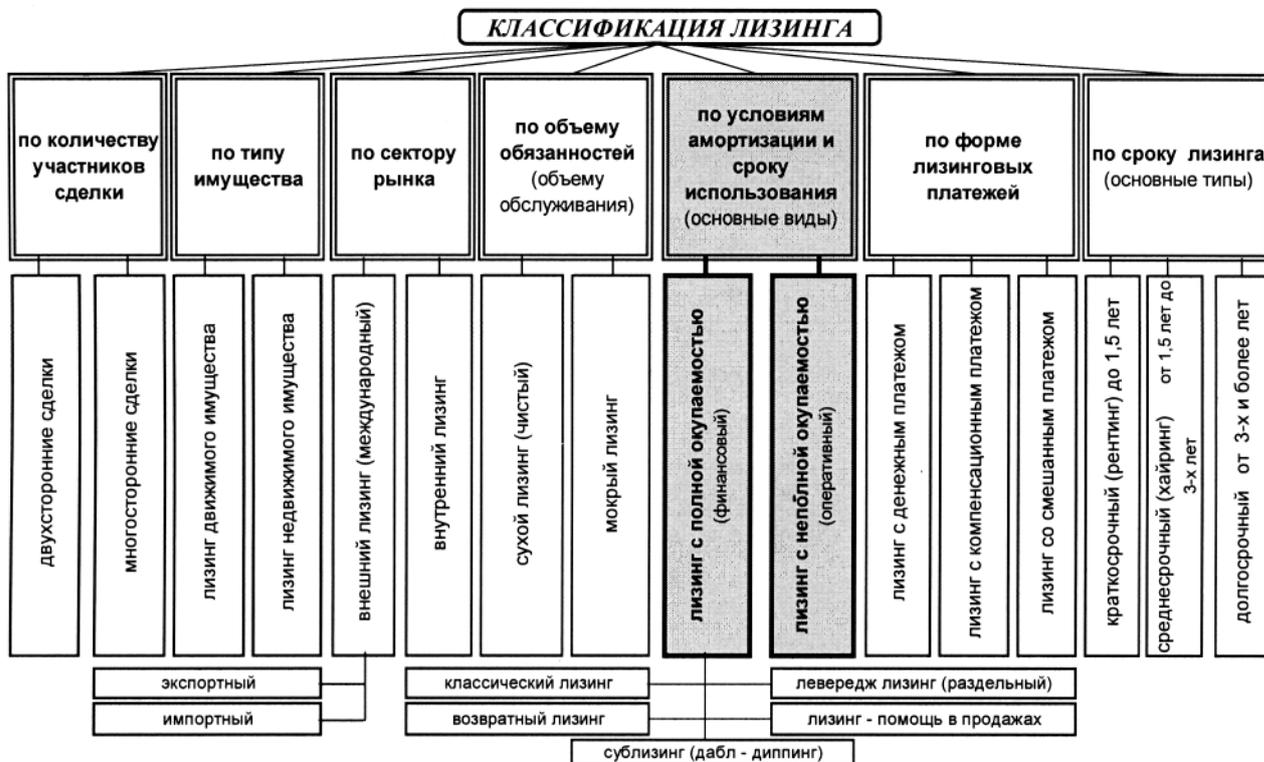


Рис. 3 Классификация лизинговых сделок

*В зависимости от формы лизинговых платежей различают:*

- лизинг с денежным платежом, при котором выплаты производятся в денежной форме;

- лизинг с компенсационным платежом (или так называемый компенсационный лизинг), при котором лизингополучатель рассчитывается с лизингодателем товарами, как правило, произведенными на арендуемом имуществе, или путем оказания встречных услуг;

- лизинг со смешанным платежом, при котором часть платежа поступает в денежной форме, а другая в виде товаров или услуг.

*По объекту обслуживания передаваемого имущества лизинг подразделяется<sup>3</sup> на:*

- чистый (сухой);
- мокрый.

*Чистый (сухой) 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.

*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.

*Основными видами лизинга, признанными во всем мире, являются:*

- *финансовый лизинг (finance lease);*
- *операционный лизинг (operating lease).* У нас в стране "operating lease" больше известен под названием оперативный лизинг.

Основными критериями для такого разграничения служат срок использования оборудования, связанные с ним условия амортизации (срок окупаемости), и механизм распределения рисков, связанных со случайной гибелью или порчей переданного в лизинг имущества.

**Оперативный (операционный) лизинг (operating lease)** характеризуется тем, что срок договора лизинга существенно короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества. Поэтому лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз, и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим при всех прочих равных условиях размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге гораздо выше, чем в финансовом лизинге.

**Финансовый лизинг - (finance lease)** представляет собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность с последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и

---

<sup>3</sup> В.А. Горемыкин. Основы технологии лизинговых операций.- М.: Ось-89, 2000.

амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки.

*Основные признаки, характеризующие финансовый лизинг, состоят в следующем:* появление нового субъекта отношений - продавца имущества; лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его в лизинг; право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю; продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг; имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию; претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества; риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию.

Финансовый лизинг имеет несколько различных видов, которые получили самостоятельное название.

*Классический финансовый лизинг* характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в лизинг лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи.

*Возвратный лизинг (sale and leaseback)* является разновидностью двухсторонней лизинговой сделки. Идея его состоит в следующем. Предприятие, имеющее оборудование, но испытывающее недостаток средств для производственной деятельности, продает свое имущество лизинговой компании, которая, в свою очередь, сдает его в лизинг этому же предприятию.

Таким образом, у предприятия появляются денежные средства, которые оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Договор составляется так, что после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования, восстанавливая на него право собственности. По данной схеме в лизинг можно сдавать и целые предприятия, а поставщик и лизингополучатель являются одним и тем же юридическим лицом.

Этот вид лизинга в первую очередь интересует хозяйствующих субъектов, испытывающих трудности с финансированием. Таким предприятиям выгодно продать имущество лизинговой компании, одновременно заключить с ней лизинговый договор и продолжить пользоваться имуществом.

*Левеледж (кредитный, паяевой, раздельный) лизинг (leveraged lease)*, 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 80% всех лизинговых сделок построены на основе левередж-лизинга. В силу недостаточной развитости лизингового бизнеса и финансовой слабости лизинговых компаний в России, наибольшее распространение получил левередж-лизинг, возможно, с российскими особенностями.

*Лизинг-помощь в продажах (sales-aid leasing или vendor leasing)* 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.

*Сублизинг (sub-lease)* - особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга. При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга.

Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. Имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название «сублизинг».

*Между финансовым лизингом и оперативным имеется много общих свойств, однако, существуют определенные отличия, которые состоят в следующем:*

1. В договор финансового лизинга наряду с лизингодателем и лизингополучателем включают дополнительного участника - продавца лизингового имущества, который отсутствует при оперативном лизинге.

2. При финансовом лизинге активная роль отводится лизингополучателю, что не свойственно оперативному лизингу. Преимущественное право выбора имущества и его изготовителя (продавца) принадлежит пользователю. Кроме этого, лизингодатель обязан поставить в известность продавца имущества, что оно приобретается специально для передачи его в лизинг. При оперативном лизинге продавец имущества самостоятельной роли не играет, или он попросту отсутствует.

3. В отличие от оперативного лизинга при финансовом лизинге лизингополучатель наделяется правами и обязанностями, свойственными покупателю. За лизингодателем остается только обязанность оплатить имущество и право расторгнуть договор купли-продажи с продавцом.

4. По-разному распределяются риски в договорах оперативного и финансового лизинга, связанные с недостатками, обнаруженными в имуществе. А по договору оперативного лизинга арендодатель отвечает перед арендатором за все недостатки, препятствующие пользованию имуществом. По договору финансового лизинга лизингодатель не отвечает перед пользователем за недостатки переданного имущества, равно как и за вред, причиненный жизни, здоровью граждан в процессе использования объекта лизинга, а также имуществу пользователя и третьих лиц. Также лизингодатель полностью свободен от выполнения гарантийных обязательств, связанных с выявлением дефектов в объекте лизинговой сделки. Данная обязанность возлагается на изготовителя (поставщика) имущества, и лизингополучатель непосредственно обращается к нему с требованием об устранении недостатков.

Несмотря на то, что лизингодатель в договоре финансового лизинга в течение всего срока договора остается собственником объекта лизинговой сделки, лизингополучатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание). Поскольку риск случайной гибели имущества возлагается здесь на пользователя, он обязан выполнить полностью денежные обязательства перед лизингодателем. При оперативном лизинге все риски остаются за арендодателем, поэтому, если имущество окажется в негодном состоянии по причинам, не зависящим от арендатора, последний может требовать досрочного расторжения договора. Соответственно по прекращении обязательств отпадает обязанность платить арендную плату.

5. При расторжении договора финансового лизинга по требованию лизингодателя до истечения его срока, если пользователь имущества нарушил условия договора, или по желанию лизингополучателя, последний также обязан продолжать вносить лизинговые платежи или погасить их общую сумму, предусмотренную договором, а в некоторых случаях и заплатить неустойку.

#### 4. Преимущества и недостатки лизинга

Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если он не будет приносить выгод всем участникам договорных отношений.

*Преимущества лизинга для лизингополучателей:*

1. Лизинг дает возможность предприятию - лизингополучателю расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

2. Лизинг обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах. Это особенно выгодно мелким заемщикам, для которых невозможно столь удобное и гибкое финансирование посредством ссуды или возобновляемого кредита, какое получают более солидные компании.

3. Многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, в течение реализации которых их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании.

4. При лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно.

5. Лизинг повышает гибкость лизингополучателя в принятии решений. В то время, как при покупке существует только альтернатива «покупать - не покупать», при лизинге лизингополучатель имеет более широкий выбор. Из лизинговых контрактов с различными условиями можно выбрать наиболее точно отвечающий потребностям и возможностям лизингополучателя.

6. Поскольку лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, лизингополучатель имеет больше возможностей координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования.

7. Частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, поэтому проще получить контракт по лизингу, чем ссуду на приобретение активов.

8. При использовании лизинга лизингополучатель может задействовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы лизингополучатель может направить на другие цели.

9. В случае низкой доходности или нехватки оборотных активов лизингополучатель может воспользоваться возвратным финансовым лизингом для увеличения своих оборотных активов, также дающим возможность получения льготного налогообложения прибыли.

10. Возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга.

11. Все лизинговые платежи у лизингополучателя относятся на себестоимость, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

12. Как правило, в Российской практике, находясь на балансе лизингодателя, объект лизинга не увеличивает размер налога на имущество лизингополучателя. Тем самым лизингополучатель, возмещая лизингодателю расходы по уплате налога на имущество, у себя также относит их на себестоимость.

13. Предмет лизинга числится у лизингополучателя на забалансовых счетах. Как в случае, если бы это имущество приобреталось на ссудные средства, в его бухгалтерском балансе не происходит увеличения кредиторской задолженности. Данное обстоятельство позволяет лизингополучателю увеличить свой кредитный рейтинг в финансовых структурах.

*Преимущества лизинга для лизинговых компаний:*

1. Право собственности на передаваемое в лизинг имущество дает существенные налоговые льготы. Компании с высоким уровнем налогооблагаемой прибыли не забирают часть налоговых льгот у лизингополучателей с льготным режимом налогообложения прибыли через более низкую ставку арендной платы, чем проценты по кредиту на приобретение того же актива.

2. Высокая ликвидационная стоимость после ускоренной амортизации предмета лизинга. Возврат ее части после реализации предмета лизинга может принести достаточно большую прибыль.

3. Помощь в продаже продавцу предмета лизинга со стороны лизингодателя. В соответствии с такими соглашениями продавец от лица лизингодателя предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга.

4. Инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижают риск невозврата средств, так как лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество.

5. Основная роль при подготовке и проведении лизинговой операции остается за лизингодателем. Стоимость этих услуг занимает немалую долю комиссионного вознаграждения лизингодателя.

6. Лизингодатель имеет возможность изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для продолжения и расширения своей деятельности, закладывая сданное в лизинг имущество или уступая право требования лизинговых платежей.

7. Лизинг направляет финансовые ресурсы непосредственно на приобретение материальных активов, тем самым снимая проблему нецелевого использования кредитных средств (т.е. обеспечивает прозрачность сделки).

8. Инвестиции в производственное оборудование посредством лизинга гарантируют генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу.

*Для поставщиков оборудования партнерство с лизинговыми компаниями дает следующие преимущества:*

1. Лизинг - финансовый инструмент, с помощью которого поставщик оборудования может значительно увеличить объемы своих продаж, так как потенциальный покупатель оборудования, имея лишь 25-30% от его стоимости, с помощью лизинговой компании и ее средств может приобрести оборудование за его полную стоимость.

2. Лизинг влечет за собой интенсивное расширение клиентской базы - клиенты, которые не могли или не хотели отвлекать оборотные средства на покупку оборудования, теперь могут стать также клиентами поставщика. У поставщика, сотрудничающего с лизинговой компанией, появляется лизинговый механизм финансирования для своих клиентов. При этом поставщик осуществляет поставку без каких-либо рассрочек платежей за оборудование.

3. Формирование у поставщика сильного конкурентного преимущества. Лишь немногие поставщики оборудования на российском рынке предлагают лизинг для своих клиентов. Обращение к рынку с заявлением о наличии подобной услуги (продажи оборудования в лизинг) - это мощный рывок вперед, позволяющий привлечь клиентуру конкурентов.

4. Лизинг создает возможность получения дополнительных доходов на сервисе оборудования, переданного в лизинг, а также при повторной продаже изъятого лизингодателем у лизингополучателей – неплательщиков и возвращенного поставщику оборудования. Необходимым условием совместной работы является обязательство обратного выкупа оборудования поставщиком по заранее согласованной дисконтированной стоимости в случае дефолта со стороны клиента после изъятия его лизингодателем.

5. Одним из преимуществ сотрудничества с лизинговыми компаниями является то, что они могут посоветовать своим клиентам не только самое лучшее оборудование, но и предложить реальный способ финансирования этой покупки.

6. Сделка для продавца выглядит менее рискованной, так как лизингодатель берет на себя риск возврата стоимости имущества через лизинговые платежи.

*Для банков, участвующих в лизинговых операциях, возможны следующие преимущества:*

1. Существенные налоговые льготы, которые позволяют значительно снизить стоимость сделки. Именно этот фактор способствовал развитию лизинга в западных странах. Более низкая стоимость сделки дает возможность повысить вероятность осуществления проектов и снижает бремя долгов для заемщиков, повышая качество предоставляемых займов.

2. Второе преимущество, действующие на территории России в настоящее время, заключается в том, что законодательные акты еще недостаточно проработаны для того, чтобы принятая процедура по обращению взыскания на обеспечение не превращалась в затруднительный процесс, занимающий подчас долгое время и в итоге не приносящий

ощущения полной уверенности в положительном результате. Лизинг, отчасти, может устранить указанную проблему, поскольку кредитор сохраняет за собой право собственности на обеспечение лизингового имущества. Возможность усиления прав банка по обращению взыскания на обеспечение должна привести к качественному улучшению кредита и сделать жизнеспособными большее число инвестиционных проектов.

3. Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, позволит привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в Россию.

4. Лизинг - относительно новый вид финансирования для нашей страны, способствующий организациям (клиентам банка) осуществлять реорганизацию производства, не отвлекая при этом больших денежных ресурсов из оборотных средств.

5. Возможность банка достичь более высокой степени ликвидности кредитного портфеля.

Вместе с вышеперечисленными преимуществами, *лизинг имеет и недостатки*, проявляющиеся прежде всего в финансово - кредитной сфере и нерешенных бухгалтерских проблемах:

1. От долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников.

2. Для лизингополучателя лизинг может нести в себе ряд недостатков, таких как:

- при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до конца контракта, даже если научно-технический прогресс делает лизинговое имущество устаревшим;

- лизингополучатель не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования;

- возвратный международный лизинг, построенный на налоговой основе, периодически оборачивается убытками для страны лизингодателя;

- при международных мультивалютных лизинговых сделках отсутствуют полные гарантии от валютных рисков, т.е. проблемы переносятся с одного участника на другого.

Однако положительных моментов, присущих лизингу, намного больше, чем отрицательных, а исторический опыт развития лизинга во многих странах подтверждает его важную роль в обновлении производства, расширении сбыта продукции и активизации инвестиционной деятельности. Особенно привлекательным лизинг становился с введением налоговых и амортизационных льгот.

## 5. Технология осуществления финансового лизинга

Как и в любой сложной финансовой сделке, а лизинговые операции как раз и являются таковыми, можно выделить *три ключевых этапа лизинговой сделки*:

- процесс подготовки и обоснования лизингового проекта (см. рис. 4);
- юридическое оформление;
- исполнение.

*На первом этапе оформляются следующие документы:*

- заявка, получаемая лизингодателем от будущего лизингополучателя на покупку оборудования (см. Приложение 1);
- заключение о платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового процесса;
- заявка-наряд, направляемая лизингодателем поставщику оборудования;
- заявка, направляемая лизинговой компанией банку, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки.

*На втором этапе оформляются следующие документы:*

- кредитный договор, заключаемый лизинговой компанией с банком, о предоставлении ссуды для проведения лизинговой сделки;
- договор купли-продажи объекта лизинга;
- акт приемки-сдачи объекта лизинга в эксплуатацию (см. Приложение 5);
- лизинговый договор (см. Приложение 3);
- договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества (если обслуживание будет осуществлять лизингодатель);
- договор на страхование объекта лизинга.

*На третьем этапе* осуществляется эксплуатация поставленного имущества. Лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, выполняет действия, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, производит выплаты лизингодателю лизинговых платежей. Лизинговые операции отражаются в бухгалтерской отчетности, а после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию оборудования.

### 5.1 Подготовка лизинговой сделки

Любая лизинговая сделка начинается с получения лизингодателем заявки от будущего лизингополучателя на покупку имущества и сдачи его во временное пользование.

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.

Лизинговая компания не является сторонним наблюдателем в процессе зарождения сделки. Она ведет рекламную кампанию о своей деятельности и преимуществах лизинга для лизингополучателей, собирает информацию о перспективных видах оборудования, ценах, поставщиках, анализирует спрос и многие другие факторы.

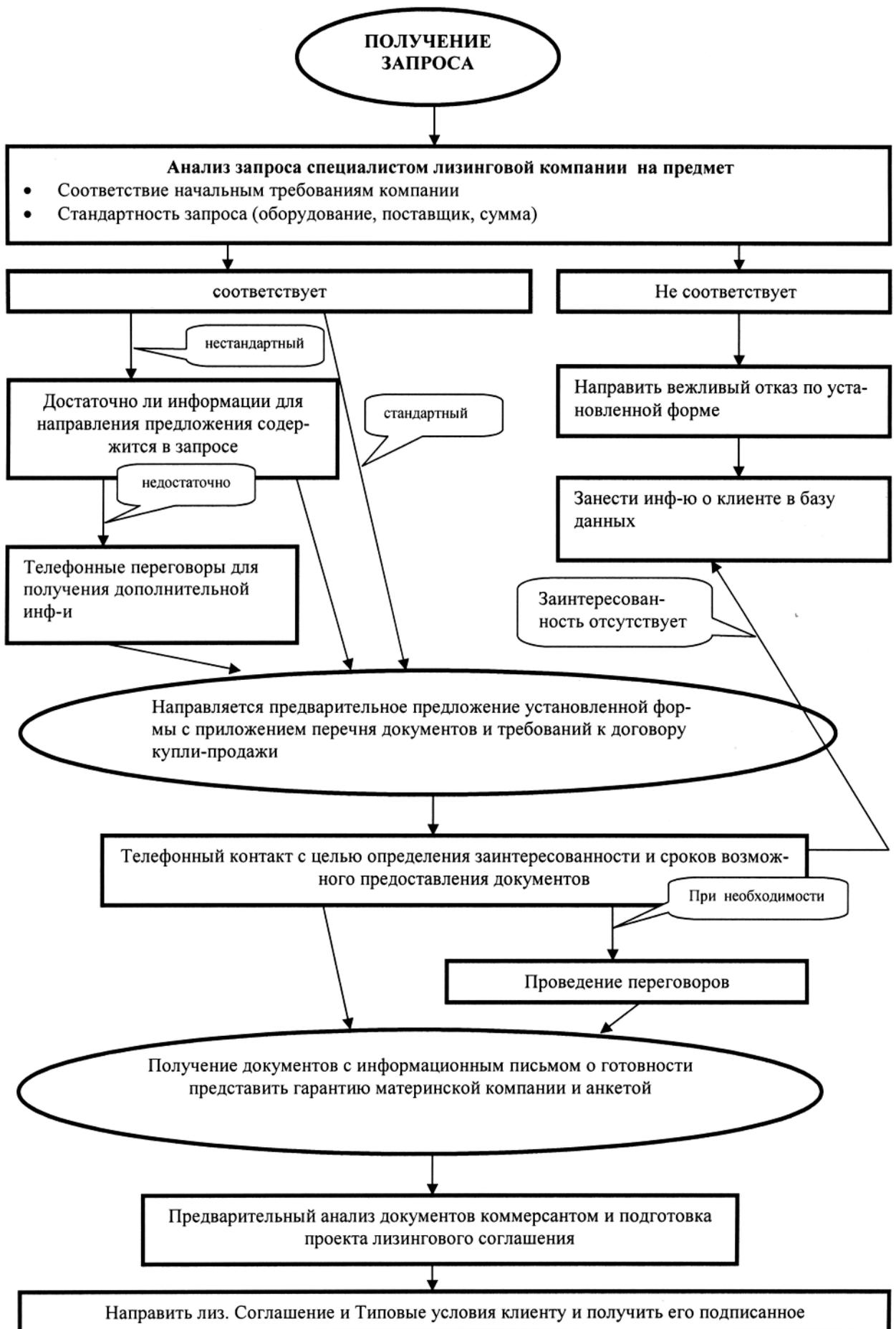


Рис. 4 Подготовка и обоснование лизингового проекта

Одновременно с заявкой или после принятия решения о ее рассмотрении лизингодателем, потенциальный лизингополучатель представляет все документы, которые потребует лизингодатель (см. Приложение 2).

В стандартный набор документов входят:

- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- бухгалтерский баланс за последний год или (и) квартал;
- экономическое обоснование и анализ эффективности сделки (бизнес-план);
- гарантийное обеспечение сделки.

При необходимости лизингодатель может требовать предоставления дополнительной информации.

Например, в лизинговой компании Лизингбизнес для рассмотрения проекта потенциальному лизингополучателю необходимо представить бизнес-план, который должен содержать следующие разделы:

1. Описание проекта и выводы (с указанием объема привлекаемых ресурсов и предполагаемого срока возврата кредитных средств).
2. Данные о компании (основные виды деятельности, менеджмент и его отношение к инвесторам и их правам, характеристика производственной инфраструктуры и земельного участка, транспортное освоение).
3. Продукция и услуги (с описанием характеристик товаров и услуг, предлагаемых данным бизнесом; помимо их физического описания необходимо также отразить степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок; если есть возможность, представить список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв).
4. Производственный план (общий подход к организации производства, источники сырья и материалов, применяемые технологии и оборудование).
5. График выполнения работ (календарный план основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах (оборотных) для их осуществления).
6. Управление и организация (основные участники, организационная схема предприятия, внутренние связи и распределение ответственности в рамках организации, смежники и поставщики).
7. Капитал и юридическая форма компании (форма собственности и правовой статус предприятия, источники средств, имеющихся в настоящее время и к которым предполагается прибегнуть в будущем).
8. Финансовый план, представленный графически и таблично.
9. Источники дополнительных оборотных средств.
10. Оценка рисков и предлагаемые гарантии.

*В качестве обеспечения могут выступать<sup>4</sup>:*

- банковская гарантия (контргарантия) и/или векселя приемлемых банков;
- векселя предприятия, авалированные надежными российскими банками;
- векселя крупных бюджетных организаций и предприятий;
- фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей;
- поручительство солидных компаний;
- залог ценных бумаг;
- залог ликвидного товара в обороте;
- залог недвижимости;
- гарантия обратного выкупа поставщиком;
- подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров;
- залог прочего имущества и активов;
- подтвержденные гарантии государственных и муниципальных фондов с лимитами в уполномоченных банках.

Стоимость оборудования, предоставленного в лизинг, также может рассматриваться как частичное покрытие<sup>5</sup>. В этом случае оборудование оценивается (с учетом риска остаточной стоимости) с дисконтом от контрактной цены на момент поставки минус риски и затраты по демонтажу, страховые затраты, предпродажную подготовку и накладные расходы, связанные с продажей имущества.

Кроме того, возможно размещение денежных средств на целевых счетах в банке в покрытие гарантии лизинговых платежей. Эти счета разблокируются по мере погашения задолженности по лизинговому договору или частично засчитываются в платеж.

После получения лизингодателем всех необходимых документов начинается как их формальная проверка (местонахождение и т.п.), так и всесторонняя экспертиза лизингового проекта, которая в случае необходимости может быть поручена независимым экспертам. Предварительно анализируется первоначальная стоимость имущества, продолжительность договора, возможные схемы выплат лизинговых платежей, их периодичность, размер аванса, остаточная стоимость имущества и т.д.

Основной задачей лизингодателя является оценка способности лизингополучателя выплатить лизинговые платежи, а также оценить

---

<sup>4</sup> Дегтярева Е. Минимизация рисков лизинговой компании с помощью проведения комплексной оценки лизингополучателя // Лизинг-Курьер, 2001, №2 (14), с.24-26.

<sup>5</sup> Штельмах В. Стратегия формирования портфеля лизинговых проектов и минимизация рисков //Лизинг-Курьер, 2001, №1 (13), с.12-15.

спрос на имущество, чтобы выявить возможности повторной сдачи имущества или его продажи в случае досрочного расторжения контракта.

Трудность правильной оценки платежеспособности клиента связана с нестабильной финансовой обстановкой в стране, необходимостью оценки не столько текущего, сколько будущего финансового положения лизингополучателя, т.к. лизинговый договор заключается на длительный период. Необходимо оценить спрос на продукцию (товары), выпускаемую с использованием лизингового имущества.

В случае международного лизинга возникают следующие проблемы: выбор валюты платежа, оценка изменения курса валюты, таможенный режим лизингополучателя, наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, защита прав собственности иностранного капитала.

В случае принятия лизингодателем положительного решения о вступлении в лизинговую сделку он на основании заявления лизингополучателя направляет заказ-наряд поставщику. В нем наряду с юридическим адресом и банковскими реквизитами лизингополучателя указывается вид имущества со всеми необходимыми параметрами, его цена и местонахождение получателя. При необходимости выполнения дополнительных работ (например, по установке, монтажу и т.п.) к заказ - наряду прилагается техническое задание на выполнение этих работ с указанием их стоимости. После получения поставщиком заказ - наряда последний уведомляет лизингодателя о его получении и готовности выполнения.

## **5.2 Заключение лизинговой сделки**

Классической лизинговой сделке соответствует заключение как минимум двух договоров:

- договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком;
- договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

Кроме этого, если лизингодатель использует заемные средства для покупки имущества, заключается кредитный договор с банком, для страхования лизингового имущества - договор страхования, а на техническое обслуживание - договор на техническое обслуживание.

*В договоре купли-продажи* обязательно должны присутствовать следующие положения:

- имущество приобретается с целью последующей передачи лизингополучателю (указывается его наименование) в рамках договора лизинга;
- заказчик передает все свои обязательства, за исключением платежных, лизингополучателю и поставщик согласен с этим;
- поставщик согласен с тем, что заказчик передает все свои права (за исключением права собственности) лизингополучателю и предоставляет ему право непосредственно предъявлять все претензии к поставщику.

Основным документом лизинговой сделки является договор лизинга. Он заключается между собственником имущества (лизингодателем) и пользователем (лизингополучателем) о предоставлении последнему во временное владение и пользование для предпринимательской деятельности объекта лизинга.

*В договоре лизинга должны присутствовать следующие положения:*

- предмет договора;
- порядок поставки и приемка 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 завершению сделки;
- форс-мажор;
- юридические адреса и банковские реквизиты;
- прочие условия.

В преамбуле договора лизинга указывается наименование сторон и фамилии лиц, уполномоченных подписывать договор. 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, т.к. оплачиваются лизингополучателем. Здесь же упоминается, что поставщик уведомлен о том, для каких целей приобретается имущество. Также следует указать, участвовал ли лизингодатель в выборе имущества и поставщика. Обязательным условием договора лизинга является указание срока его действия, причем датой начала исчисления срока договора является дата приемки имущества лизингополучателем.

Отдельный раздел в договоре лизинга посвящен порядку поставки и приемки лизингового имущества. В нем отражается, какие стороны участвуют в приемке оборудования. Как правило, это поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. В некоторых случаях лизингодатель может передать свои права по приемке оборудования лизингополучателю. Если необходимо, то приводится график приемосдаточных испытаний. Обязательно указывается срок, в течение которого имущество должно быть принято.

Приемка имущества оформляется актом приемки-сдачи, который подписывается всеми сторонами, участвующими в приемке. В акте

удостоверяется, что поставленное имущество отвечает всем требованиям, записанным в заявке-наряде, полностью укомплектовано, работоспособно и готово к использованию. Подписывая акт приемки, лизингополучатель подтверждает надлежащую поставку имущества в соответствии с условиями договора лизинга. С даты подписания акта приемки начинается не только формальный отсчет срока договора лизинга, а к лизингополучателю переходят все права обычного покупателя (исключая права собственности) и все риски.

После подписания акта приемки-сдачи лизингодатель выполняет свою основную функцию - оплачивает счета поставщика по договору купли-продажи. Порядок оплаты определяется в договоре купли-продажи. Как правило, лизингодатель делает предоплату поставщику в момент подписания договора купли-продажи в размере 20% стоимости имущества, а остальную часть стоимости оплачивает после подписания акта приемки. Конкретные схемы оплаты отражаются в договоре купли-продажи.

В случае обнаружения устранимых дефектов, которые не влияют на нормальное функционирование оборудования, лизингополучатель указывает их в акте приемки-сдачи и согласует с поставщиком сроки их устранения. Если поставщик не устранит неисправности в указанный в акте срок, то лизингодатель или в его лице лизингополучатель может потребовать замены объекта лизинга. Невыполнение поставщиком требований лизингодателя дает основание последнему расторгнуть договор купли-продажи.

При отказе лизингополучателя принять имущество из-за дефектов, исключающих его нормальное использование, делается соответствующая запись в акте приемки-сдачи. Кроме того, лизингополучатель должен в письменной форме поставить в известность лизингодателя с подробным описанием обнаруженных недостатков. Указанная рекламация дает лизингодателю право расторгнуть договор купли-продажи или требовать замены имущества.

Однако поставщик не является такой бесправной стороной, как может показаться на первый взгляд. Если поставщик докажет, что лизингополучатель выдвинул неоправданные причины для расторжения договора купли-продажи, то он вправе потребовать возмещения убытков за счет лизингополучателя. Если лизингополучатель независимо от возможных причин не произвел в указанные в договоре сроки приемку имущества и не заявил об отказе в приемке из-за наличия неустранимых недостатков, имущество считается принятым.

Подписание акта приемки имущества является важным моментом лизинговой сделки, т.к. на лизингополучателя переходят многие права и обязанности лизингодателя и дополнительная ответственность, а именно:

1. начинается срок отсчета лизингового договора;
2. лизингодатель освобождается от ответственности перед лизингополучателем за качество и пригодность имущества, гарантийных обязательств поставщика, ущерб, возникающий в результате его использования, в том числе и третьим лицом;
3. риск случайной гибели, утраты, порчи, хищения имущества переходит к лизингополучателю;
4. принимает все права лизингодателя по отношению к поставщику, связанные с возможностью напрямую предъявлять претензии по качеству имущества, ремонту и его гарантийному обслуживанию.

В договоре лизинга должно быть отражено положение о том, что право собственности на имущество в течение его срока принадлежит лизингодателю. Лизингополучатель имеет исключительное право владения и пользования объектом лизинга. Доходы, полученные пользователем лизингового имущества, принадлежат лизингополучателю. Без письменного согласия лизингодателя объект лизинга не может быть передан третьему лицу.

Лизингополучатель должен использовать имущество только по прямому назначению, указанному в договоре, и не имеет права вносить в него изменения и модификации без согласия лизингодателя. Если заранее известно, какие действия предполагает произвести над имуществом лизингополучатель, например, установить дополнительные противоугонные средства на автомобиле, желательно их отразить в договоре лизинга.

Лизингодатель может передавать свои права по лизинговому договору полностью или частично третьему лицу без согласия лизингополучателя.

В договоре может быть специальный раздел, где перечислены права и обязанности сторон, или эти вопросы могут быть отражены в специализированных разделах. В частности, права и обязанности сторон по использованию оборудования перечислены выше.

Основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата лизинговых платежей. Этому вопросу посвящается отдельный раздел, где указывается общая сумма лизинговых платежей, которую должен будет выплатить лизингополучатель, устанавливается порядок, сроки, способ, форма периодических лизинговых платежей. Как правило, в договоре приводится подробный график выплаты лизинговых платежей с конкретными суммами и датами выплат (см. Приложение 4).

В Приложении к договору лизинга приводятся исходные данные для расчета лизинговых платежей со значениями всех его составляющих. Эта информация будет полезной при общении с налоговыми органами. В случае задержки выплаты лизинговых платежей

в договоре должны быть предусмотрены штрафные санкции за нарушение сроков выплат периодических лизинговых платежей.

В связи с неустойчивой политической и экономической обстановкой в РФ, в договоре лизинга могут присутствовать конкретные условия, из-за которых возможен пересмотр общей суммы лизинговых платежей, а вместе с ней оставшиеся периодические лизинговые платежи.

В отдельном разделе определяется порядок страхования имущества и те действия, которые должны быть предприняты при наступлении страхового случая. Как правило, все риски по доставке имущества несет лизингодатель, а все риски после подписания акта приемки-сдачи принимает на себя лизингополучатель. Однако в договоре может быть предусмотрен иной порядок страхования.

В лизинговом договоре обязательно должны присутствовать условия, при которых сделка может быть расторгнута досрочно по инициативе как лизингополучателя, так и лизингодателя. Основной причиной, по которой лизингополучатель может расторгнуть сделку, являются недостатки, обнаруженные при приемке оборудования и исключающие его нормальное использование.

У лизингодателя таких причин намного больше. Они могут быть разбиты на две группы:

- условия, которые освобождают стороны от выполнения договора лизинга и не несут никакой материальной ответственности. В основном эти условия связаны с реализацией договора купли-продажи, который был аннулирован еще до поставки имущества лизингополучателю, или когда продавец оказался не в состоянии его поставить;

- условия, которые связаны с ненадлежащим исполнением своих обязанностей лизингополучателем. Ими могут быть: использование имущества не по назначению, невыполнение обязательств по выплате лизинговых платежей или погашению накопившейся задолженности по платежам и штрафам, ликвидация лизингополучателя, аннулирование договора купли-продажи по вине лизингополучателя.

В данном случае лизингополучатель должен заплатить лизингодателю так называемую *сумму закрытия сделки*, которая включает:

- невыплаченную сумму лизинговых платежей с пеней;
- остаточную сумму имущества на момент окончания срока договора, если в нем предусмотрен выкуп имущества;
- неустойку.

В одном из последних разделов договора определяются действия сторон по завершении сделки в связи с истечением его срока. Возможны три варианта:

- лизингополучатель возвращает имущество лизингодателю;
- заключает новый договор лизинга;
- приобретает имущество по остаточной стоимости.

Имущество возвращается лизингодателю в работоспособном состоянии с учетом физического износа. Все затраты по доставке имущества и риски несет лизингополучатель.

Как правило, при финансовом лизинге реализуется второй или третий варианты, т.к. лизингодатель не заинтересован в возврате имущества. Ему выгоднее заключить новый договор на льготных для лизингополучателя условиях или продать имущество за символическую плату. Чем обстоятельнее в договоре будут регламентированы спорные вопросы, тем с меньшими проблемами придется столкнуться при его исполнении.

### **5.3 Использование лизингового имущества и его возврат**

В процессе использования имущества лизингополучатель обязан содержать его в рабочем состоянии, эксплуатировать в соответствии с действующими инструкциями и рекомендациями, использовать в целях, предусмотренных в договоре, осуществлять текущий и профилактический ремонт, а в оговоренных в договоре случаях и капитальный.

Лизингодатель имеет право в любое время провести инспекцию и проверить, по назначению ли используется имущество. Кроме того, по первому требованию лизингодателя лизингополучатель обязан предоставить ему информацию о своем финансовом состоянии по форме, которая может быть предусмотрена в лизинговом договоре. Для исключения недоразумений эти вопросы лучше отразить в договоре.

Как отмечалось выше, лизингополучатель с момента подписания акта приемки-сдачи принимает на себя все риски, возникающие как в процессе использования объекта лизинга, так и связанные с его гибелью, утратой, порчей, повреждением, хищением и т.п.

*При наступлении страхового случая лизингополучатель должен:*

- поставить в известность лизингодателя;
- отремонтировать за свой счет поврежденное имущество и привести его в первоначальное состояние (с учетом физического износа), если имущество поддается ремонту;
- заменить его другим имуществом, приемлемым для лизингодателя, если имущество не может быть отремонтировано или было похищено или уничтожено. При замене имущества обязательно составляется документ, подтверждающий право собственности лизингодателя на новое имущество, а за лизингополучателем остается обязанность выплачивать лизинговые платежи, предусмотренные договором;
- выплатить сумму закрытия сделки, если он не может отремонтировать или заменить имущество. В данном случае сумма закрытия сделки включает: невыплаченную часть общей суммы лизинговых платежей, остаточную стоимость имущества и неустойку;
- продолжить регулярно и в срок платить лизинговые платежи, а по окончании лизингового договора выкупить имущество по остаточной стоимости.

Никакие нарушения нормального состояния имущества или другие причины не освобождают лизингополучателя от уплаты лизинговых платежей и не могут служить поводом к их уменьшению. Лизингополучатель обязан выплатить лизингодателю общую сумму лизинговых платежей, предусмотренных договором.

По истечении срока действия лизингового договора последний считается завершенным, если лизингополучатель не только выплатил общую сумму лизинговых платежей, но и решил вопрос с объектом лизинга. Лизингополучатель вправе:

- вернуть имущество лизингодателю;
- заключить новый договор;
- приобрести имущество в собственность.

При возврате лизингового имущества пользователь должен доставить его в место, указанное лизингодателем, и передать по акту сдачи-приемки, что будет свидетельствовать о выполнении сторонами всех обязательств по договору и его завершении. Все расходы по доставке имущества лизингодателю и ответственность за его сохранность несет лизингополучатель.

Для продолжения аренды лизингового имущества лизингополучатель приходит с этим предложением к лизингодателю, как правило, не позднее 30 дней до окончания договора (конкретный срок должен быть указан в договоре). При выполнении всех обязательств лизингополучателя по лизинговым платежам стороны заключают новый договор.

Если в договоре лизинга был предусмотрен выкуп имущества, то после уплаты последних лизинговых платежей стороны заключают договор купли-продажи лизингового имущества, цена которого определена в лизинговом договоре. Только после завершения всех расчетов имущество переходит в собственность лизингополучателя, а договор лизинга считается выполненным. Право на выкуп имущества лизингополучатель имеет независимо от того, содержится ли данный пункт в лизинговом договоре или нет. Он может выйти с этим предложением на лизингодателя до окончания лизингового договора, согласовать с ним цену, заключить договор купли-продажи, оплатить его и стать собственником имущества. Договор лизинга может быть прекращен досрочно, если одна из сторон нарушит его условия.<sup>6</sup> Причины, которые могут привести к расторжению договора, и действия сторон при его аннулировании приведены выше.

При получении уведомления о закрытии сделки лизингополучатель лишается права использования имущества и обязан его вернуть лизингодателю по указанному им адресу. В случае невозвращения имущества лизингодатель имеет право самостоятельно

---

<sup>6</sup> Меркулов К. Дополнительные требования к обеспечению лизинговых сделок: мнение практиков // Лизинг-Курьер, 2001, №4, с. 16-18.

забрать имущество, возложив все затраты и риски по транспортировке на пользователя. При невозвращении имущества в сроки, указанные в договоре, или при закрытии сделки лизингополучатель выплачивает штрафы в размере, установленном в договоре.

## **6. Мировые тенденции развития лизинга**

Зародившись в отдельных странах, лизинг быстро вышел на международный уровень. В связи с этим остро встали вопросы о разработке правового регулирования международного сотрудничества в сфере лизинговых операций.

В рамках Международного института по унификации частного права в 1974 г. была создана группа по созданию унифицированных правил по международному лизингу. Работа по созданию единообразных правил продолжалась более 10 лет и закончилась принятием 28 мая 1988г. в г. Оттава (Канада) «Конвенции о международном финансовом лизинге» (Convention on international financial leasing).

Цель данной Конвенции - устранение имеющихся юридических препятствий на пути международного финансового лизинга, адаптации традиционных двухсторонних договоров аренды к трехсторонним и установление единообразных норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех участников лизинговой сделки. Важно отметить, что действие Конвенции распространяется только на лизинг оборудования и не касается недвижимого имущества.

Лизинг не является однотипным финансовым продуктом для всех стран мира, в каждом государстве имеются свои особенности. В основном это связано с юридической интерпретацией договора лизинга, налогообложением и бухгалтерским учетом лизинговых операций.

В связи с тем, что в большинстве стран отсутствует специальное законодательство по лизингу, деление на финансовый и оперативный лизинг в большей мере определяется бухгалтерскими и налоговыми аспектами.

В сентябре 1982 года Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB) опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (IAS 17), в котором приведены определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия<sup>7</sup>.

*Согласно IAS 17 под финансовым лизингом* понимается лизинговая сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, передаются лизингополучателю. Право собственности на имущество может передаваться (или не передаваться) в конце срока договора.

В финансовом лизинге лизинговые платежи в течение неразрывного срока лизинга обеспечивают лизингодателю возврат стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> [www.ifla.com/mission.htm](http://www.ifla.com/mission.htm) - International Finance and Leasing Association.

<sup>8</sup> Киркорова Н. Один из фрагментов учетной политики лизинговой

Под *оперативным лизингом* в IAS 17 понимается любой другой лизинг, отличный от финансового. При оперативном лизинге в основном все риски и потери, свойственные владельцу имущества, остаются за лизингодателем. Срок оперативного лизинга соответствует короткому сроку найма оборудования. Для классификации лизинга на финансовой и оперативный IAS 17 предлагает следующую схему, которая приведена на Рис. 5.

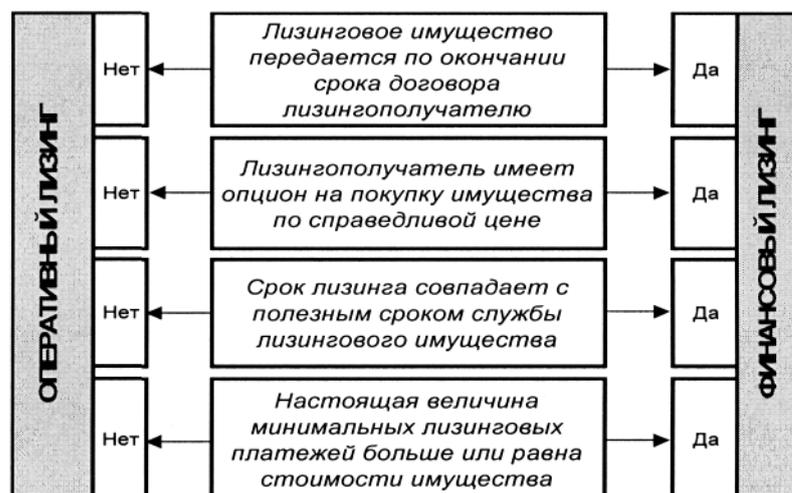


Рис. 5 Классификация лизинга по IAS17

## 6.1 Особенности лизинговых операций в развитых странах

### Лизинговые операции в США<sup>9</sup>

В США для того, чтобы сделка удовлетворяла условиям финансового лизинга, она должна обладать следующими характеристиками:

- минимальные инвестиции в арендованное оборудование со стороны лизингодателя должны быть не менее 20% его стоимости;
- лизингополучатель не может иметь права (опциона) на выкуп оборудования по цене ниже его рыночной стоимости, определенной на момент применения этого права;
- лизингополучатель не может инвестировать в арендованное оборудование, кроме так называемых отделимых усовершенствований;
- период лизинга не превышает 80% срока службы оборудования;
- в конце срока лизинга оборудование должно иметь оцененную остаточную стоимость не менее 20% от его первоначальной стоимости;
- лизингодатель должен ожидать получение положительной величины денежного потока, как и общей прибыли по договору лизинга вне зависимости от налоговых льгот.

---

компании // Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской ассоциации лизинговых компаний, 2000, № 1-2 , с.6-7.

<sup>9</sup> [www.elaonline.com/](http://www.elaonline.com/) - The Equipment Leasing Association (ELA).

В случаях, если лизинг по соглашению сторон не подпадает строго под эти стандарты, то при определении финансового лизинга исходят из его различных интерпретаций судами США. В общем случае суды применяют критерий "выгод и бремени права собственности", чтобы определить, владеет ли лизингополучатель оборудованием в экономическом смысле. В частности, для судов особенно важными считаются следующие факты:

- формой соглашения является лизинг;
- лизингом преследуется коммерческая цель (помимо налоговых выгод);
- лизингополучатель обладает некоторыми значительными атрибутами права собственности, такими как риск потерь и возможность определенных экономических выгод.

#### Лизинговые операции в Германии<sup>10</sup>

В Германии финансовый лизинг определяется как соглашение, заключаемое на фиксированный срок, в течение которого обычное расторжение договора невозможно, а лизинговые платежи в течение этого периода покрывают как минимум затраты на приобретение или производство плюс дополнительные затраты, включая издержки по рефинансированию, у лизингодателя<sup>11</sup>. Такой лизинг принято называть «лизинг с полной выплатой» (full-pay-out-lease).

*Следующие условия детализируют данный критерий:*

- срок службы имущества и основной срок лизинга примерно равны;
- в случае, если срок службы оборудования значительно больше, чем первоначальный период лизинга, лизингополучатель имеет право (выбор, опцион) либо продлить договор, либо выкупить оборудование, и тогда, если он воспользуется этим правом, ему придется уплатить сумму типа платы за акцепт, вычисленную по истечении первоначального периода аренды;
- если оборудование является "собственностью ограниченного использования". В этом случае соотношение первоначального лизингового периода и срока службы не имеет значения;
- обязательство лизингополучателя выкупить оборудование по заранее оговоренной цене, если договор лизинга в конце периода не возобновлен;

---

<sup>10</sup> [www.bdl-leasing-verband.de](http://www.bdl-leasing-verband.de) - Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften e.V

<sup>11</sup> Газман В. Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. - М: Фонд "Правовая культура", 1997.

- обязательство лизингополучателя возместить лизингодателю потери при продаже оборудования в конце срока лизинга. Если финансовые результаты от реализации положительны, лизингодатель должен получить как минимум 25% их величины;

- расторжение договора лизинга лизингополучателем по прошествии части фиксированного лизингового периода, равной 40% налогового срока для данного оборудования, и выплата лизингодателю разницы между его общими затратами и уже произведенными лизинговыми выплатами; платеж уменьшается на 90% от любого дохода от реализации.

#### Лизинговые операции в Нидерландах

В Нидерландах финансовый лизинг имеет следующие характеристики:

- договор лизинга действует в течение фиксированного срока, в пределах которого он не может быть расторгнут лизингополучателем;

- совокупные лизинговые платежи равны цене покупки оборудования в сумме с издержками финансирования и нормой прибыли лизингополучателя, заканчиваясь малой стоимостью в конце срока лизинга;

- лизингополучатель имеет право выкупить оборудование за номинальную стоимость в конце срока лизинга;

- лизингополучатель несет ответственность за ремонт и страхование оборудования и за приобретение всех лицензий, необходимых для его нормального использования.

#### Лизинговые операции в Японии

В Японии финансовый лизинг определяется как сделка, удовлетворяющая следующим двум основным требованиям:

1. срок лизинга фиксирован, и общая сумма лизинговой платы определена так, чтобы примерно равняться совокупным затратам на приобретение оборудования, сданного в лизинг;

2. запрещается аннулирование договора лизинга в течение периода его действия<sup>12</sup>.

Если финансовый лизинг трактуется как сделка по реализации, лизингополучатель наделяется правом на налоговую амортизацию. В противном случае подобным правом будет обладать лизингодатель.

Финансовый лизинг рассматривается в качестве сделки по реализации, если удовлетворяется один из следующих критериев:

- оговорено, что по истечении периода аренды арендуемый объект будет передан арендатору за нулевое или номинальное денежное вознаграждение;

---

<sup>12</sup> [www.leasing.or.jp/](http://www.leasing.or.jp/) - Japan Leasing Association

- арендуется монтированное в здании и поэтому неперемещаемое оборудование;
- арендуются машины, завод или оборудование, произведенные для специальных целей, указанных арендатором, так что в результате этот объект трудно использовать в каких-либо других целях;
- период аренды короче, чем 70% законодательно оговоренного срока службы арендуемого объекта (60%, если этот срок службы 10 лет и более), и арендатор имеет право покупки.

#### Лизинговые операции во Франции

Франция является одной из немногих стран, в которой существует специальное законодательство по лизингу. Здесь различают лизинг движимого имущества без права выкупа (*location-simple*) и лизинг движимого имущества с правом выкупа (*credit-bail*), или финансовый лизинг.

Финансовый лизинг (*credit-bail*) имеет место только в том случае, если:

- лизингодатель покупает оборудование до его последующей сдачи в аренду;
- лизингодатель предоставляет лизингополучателю возможность выкупа имущества по заранее оговоренной цене, учитывающей размер предварительно сделанных лизинговых платежей;
- лизингополучатель использует оборудование для производства или коммерческой деятельности.

Соглашение будет признано как *credit-bail*, если оборудование лизингодателем было куплено у третьей стороны. Производитель оборудования не может сдать его в лизинг по *credit-bail* договору. Если пользователь не имеет возможности выкупа, но взамен обладает правом на покупку оборудования, то соглашение будет классифицировано как *location-vente* (т. е. продажа в рассрочку), а не лизинг.

## 6.2 Ведущие мировые лизинговые компании

В Таблице 1 приведена первая десятка ведущих мировых лизинговых компаний за 2002 год, ранжированных по объему новых лизинговых контрактов.

Таблица 1.

Список десяти ведущих мировых лизинговых компаний  
(млрд. долларов США)<sup>13</sup>

Место	Наименование	Страна	Объем в 2002г.	Объем в 2001г.
1	<i>GMAC</i>	США	17,634	17,502
2	<i>GE Capital</i>	США	17,374	10,528
3	<i>Orix Corporation</i>	Япония	8,989	6,968
4	<i>Lombard North Central</i>	Великобритания	7,032	6,937
5	<i>Sociate Generate</i>	Франция	5,356	5,517
6	<i>Debis Financial Services</i>	Германия	5,354	4,655
7	<i>AT&amp;T Capital</i>	США	4,566	4,255
8	<i>BOT Financial Corp</i>	США	4,459	3,241
9	<i>IBM Credit Corp</i>	США	3,601	2,811
10	<i>NWS Bank</i>	Великобритания	3,581	2,135

Крупнейшими в мире лизинговыми компаниями являются две американские компании GMAC (General Motors Acceptance Corp) и GE Capital с почти одинаковыми объемами лизинговых операций в 2002 году - 17.634 и 17.374 млрд. долл. США соответственно. Однако наиболее динамично в середине 90-х годов развивается GE Capital. По сравнению с 2001 годом объемы ее операций возросли почти в 1.7 раза. Кроме того, по объему активов в 49.944 млрд. долл. США GE Capital опережает все другие компании более чем в два раза. Она не ограничивается внутренним рынком и активно завоевывает зарубежные. Так, в 2001 году GE Capital стала первой зарубежной компанией, проникшей в розничный финансовый бизнес Японии, приобрела полный контроль над крупной финансовой компанией (Ullited Merchants Finance) в Гонг-Конге, поставила большую партию трейлеров в Европу. Она активно завоевывает финансовые рынки Центральной и Восточной Европы, приобретая контрольные пакеты акций банков и финансовых компаний.

В первой десятке еще три американские компании - AT&T Capital, BOT Financial Corp, IBM Credit Corp, причем, у двух последних отмечается существенный рост объема новых лизинговых контрактов в 2002 году.

Общим для этого списка является то, что ведущие места в мировом лизинговом бизнесе занимают финансовые структуры, созданные крупнейшими производителями, такими как General Motors, General Electric, Daimler Benz (debis), IBM.

<sup>13</sup> [www.leaseurope.org/](http://www.leaseurope.org/) - European Leasing Association Lease Europe

### 6.3 Региональные аспекты развития лизинга по континентам

**Америка.** Северная Америка, являясь родиной современного лизинга, на протяжении всех лет занимает первое место в мировом лизинговом бизнесе. На долю этого континента в 2002 году приходилось 41.5% объема лизинговых операций в мире<sup>14</sup>.

Около 95% североамериканского лизингового рынка приходится на одну страну - США, что составляет почти 40% объема мирового лизинга. В 2002 году рост объема лизинговых операций в США составил 7% и по прогнозам Американской ассоциации лизинга оборудования должен сохраниться и в 2003 - 2004 годах благодаря расширению сервисных услуг и активному продвижению на рынки развивающихся стран. Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого, как видно из Таблицы 2, на протяжении многих лет приходится более 30% инвестиций в оборудование.

На фоне США достижения Канады и Мексики по объему лизинговых операций выглядят не так впечатляюще. Однако это не мешает им входить в пятнадцать ведущих мировых лизинговых стран на протяжении 1993-2001 годов. Объем лизинговых операций в этих странах составил в 2001 году соответственно 4,63 и 3,2 млрд. долл. США.

После небольшого спада объема лизинговых операций в Канаде в 1997 году (6%), связанного с падением канадского доллара по отношению к американскому и большим государственным долгом, в 2000 году объем операций вырос на 8.3%, и увеличилась доля лизинга в инвестициях, которая в 1999 году достигла 14%.

Таблица 2.

Объем лизинговых операций по континентам (млрд.долларов США)<sup>15</sup>

Регион	1983	1991	1997	1999	2001
Северная Америка	36,70	80,70	125,57	132,40	157,98
Европа	13,62	25,01	98,08	79,87	87,70
Азия	6,20	25,90	66,24	81,05	99,35
Австралия	4,04	3,91	7,16	4,81	5,81
Африка	0,50	1,22	3,42	2,10	4,70
Южная Америка	1,50	1,61	2,01	9,53	1,09
<b>ВСЕГО</b>	<b>62,56</b>	<b>138,35</b>	<b>302,48</b>	<b>309,76</b>	<b>356,63</b>

Лизинг в Мексике в 90-х годах, напротив, был лишен спадов и вырос в 2000 году на 18.6%, а в 2001 году - на 6.7%. Однако на долю лизинга в инвестициях в Мексике приходится только 5%.

<sup>14</sup> [www.monitordaily.com/index.cfm](http://www.monitordaily.com/index.cfm) - Monitor Daily Serving the Equipment Leasing Industry Leasing Services Directory

<sup>15</sup> по данным Alan Fischer United States Market review. In the "World Leasing Yearbook 2001". -London, "Euromoney publication", 2001, p.241.

Лизинг также развивается в странах Карибского бассейна (Панама, Барбадос, Коста-Рика и др.), но объемы лизинговых операций в них невелики.

В 2001 году на долю Южной Америки приходилось 3.1% мирового лизинга, что составляет 11.1 млрд. долл. США. Это континент с наиболее стабильно развивающейся в 90-е годы лизинговой деятельностью: в 1991 году наблюдался рост на 180%, в 1997 году - 47.6%, 1999 году - 49%, 2001-18.9%. Наибольший объем лизингового рынка Южной Америки в 1994 году наблюдался в Бразилии - 73%, которая с объемом 8,1 млрд. долл. США заняла восьмое место в мировой классификации ведущих лизинговых стран.

В Колумбии в 2001 году наблюдался рост объема лизинговых операций на 28.7%, в Чили - 24.7%, Перу - 91.7%. Только в Венесуэле было отмечено некоторое снижение - на 11.3%.

В большинстве этих стран на долю лизинга в инвестициях приходится значительная величина: в Бразилии - 20%, Колумбии - 16%, Чили - 28%.

**Азия.** В 2001 году на долю Азии в мировом лизинговом бизнесе приходилось 27.8%,<sup>16</sup> что на 1.7% больше, чем в 2000 году. В 1999 году Азия потеснила Европу, заняв второе место по объему лизинговых операций.

Наибольший объем лизинговых операций в Азии сосредоточен в Японии, где он в 2001 году достиг 73.67 млрд. долл. США или 81.7% всех сделок. Страна занимает второе место после США по объему лизинга, несмотря на то что только в 2000 году после 1994 года здесь наметился некоторый подъем лизинговой индустрии (3.1%). Как и США, Япония на своем континенте остается вне конкуренции по объему лизинговых операций.

Очень динамично в 90-х годах лизинг развивался в Гонг-Конге, Индонезии, Тайване, Сингапуре и особенно в Южной Корее, которая вышла на пятое место в мировой классификации. В 2001 году рост объема лизинговых операций в этой стране составил 41.4% по сравнению с 2000 годом и достиг 13.23 млрд. долл. США. Южная Корея обогнала такие развитые страны, как Франция, Италия, Канада, а от Великобритании, которая занимает четвертое место, ее, отделяет совсем немного - менее 200 млн. долл. США (2%).

Тринадцатое место занимает Гонг-Конг, семнадцатое - Индонезия, двадцать пятое - Китай с объемом лизинговых операций 3,66; 2,71 и 1,02 млрд.долл. США соответственно.

---

<sup>16</sup> [www.nvla.org/](http://www.nvla.org/) - Asian Leasing Association

**Австралия и Новая Зеландия.** После спада, начавшегося с 1990 года, в австралийской лизинговой индустрии в 2000 году объем лизинговых операций вырос на 16.2%, а в 2001 году - на 26.3% по сравнению с предыдущим годом. Это позволило Австралии подняться в 2001 году на девятое место в мировой классификации ведущих лизинговых стран с объемом 5.56 млрд. долл. США.<sup>17</sup>

Лизинговая индустрия играет важную роль в новых инвестициях, на долю которой в 2001 году приходилось 20%. Успешное развитие лизинга в Австралии во многом связано с его государственной поддержкой.

Напротив, в Новой Зеландии существует неблагоприятный налоговый климат в отношении средне- и долгосрочного лизинга машин и оборудования. Поэтому в основном в Новой Зеландии используется оперативный лизинг (главным образом лизинг автотранспортных средств). За 2001 год Австралия и Новая Зеландия завоевали дополнительно 0.1% мирового лизингового рынка.

**Африка.** Африканский лизинговый рынок в основном представлен одной страной - Южной Африкой, на долю которой в 2001 году приходилось более 95%. Южноафриканский лизинговый бизнес в 90-х годах активно развивался и переживал устойчивый рост. Известные политические события позволили открыть южноафриканскую экономику как для внутренних инвестиций, так и для внешних. Финансовые южноафриканские компании расширяют лизинговые операции у себя в стране, а также начинают приобретать или открывать лизинговые компании за рубежом.

Другая африканская страна - Марокко - в 2000 году занимала 44-е место среди 50 ведущих лизинговых стран мира с объемом лизинговых операций в 210 млн. долл. США, а замыкает этот список Мали.

Лизинговая индустрия существует еще в восьми африканских странах, причем, Нигерия и Зимбабве в ближайшее время могут войти в список 50 ведущих лизинговых стран. В 2001 году Африка увеличила свое присутствие на мировом лизинговом рынке на 0.6%.

**Европа.** Лизинговый бизнес в Европе в 90-х годах был подвержен сильным колебаниям. Достигнув своего пика в 1991 году, когда объем лизинговых операций составлял более 120 млрд. долл. США или 80.9 млрд. экю, в следующие два года в лизинговом бизнесе произошел существенный спад.<sup>18</sup>

Лизинговый кризис охватил почти все ведущие страны Западной Европы. Особенно сильно в 1997 году объем лизинговых операций уменьшился во Франции - на 21.4%, Италии - 22.4%, Испании - 43.8%,

---

<sup>17</sup> - [www.ifc.org/russianleasing/rus/sitemap.htm](http://www.ifc.org/russianleasing/rus/sitemap.htm) - IFC

<sup>18</sup> [www.ifla.com/mission.htm](http://www.ifla.com/mission.htm) - International Finance and Leasing Association

Нидерландах -13.2%, Швейцарии - 28.1%. Однако на этом негативном фоне были страны, в которых объем лизинговых операций вырос, а в некоторых странах и существенно: в Швеции - на 54.7%, Ирландии - 22.2%, Норвегии - 22.1%.

После затяжного и глубокого кризиса лизингового бизнеса в Европе наметилось постепенное улучшение ситуации. По данным Leaseurope, объединяющей 25 стран и более 1200 лизинговых компаний, в 2000 году отмечен определенный подъем лизинговых операций, который продолжился и в 2001 году. Динамика объема лизинговых услуг за 1987 - 2001 годы приведена на Рисунке 6.

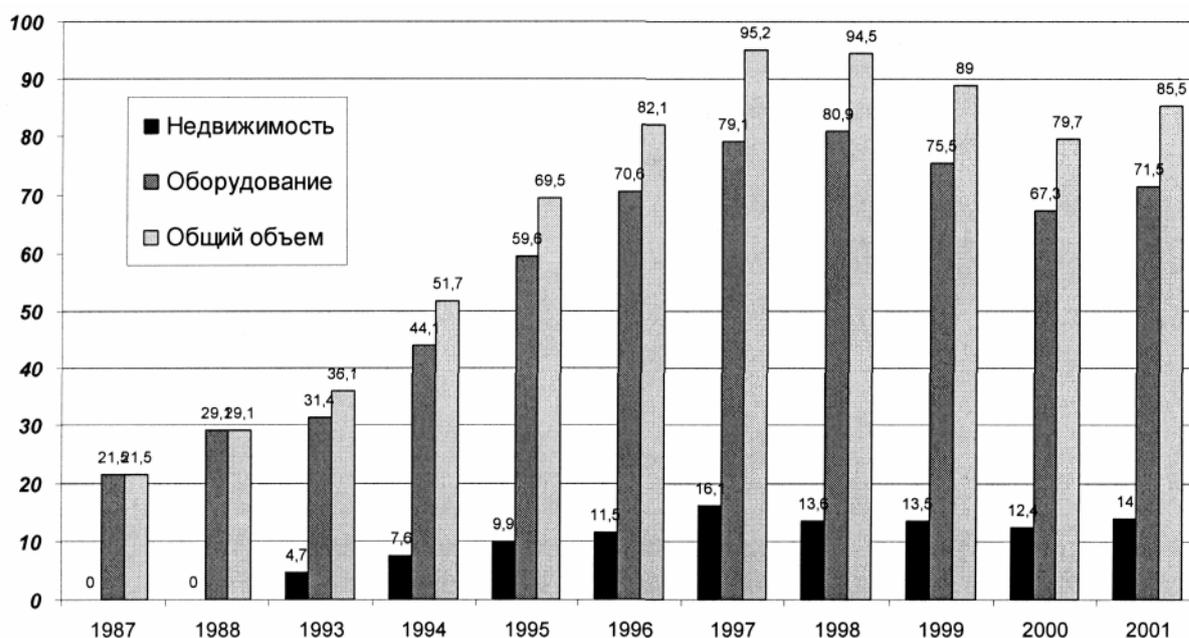


Рис.6 Динамика лизинговых услуг в Европе<sup>19</sup> (млрд. экю)

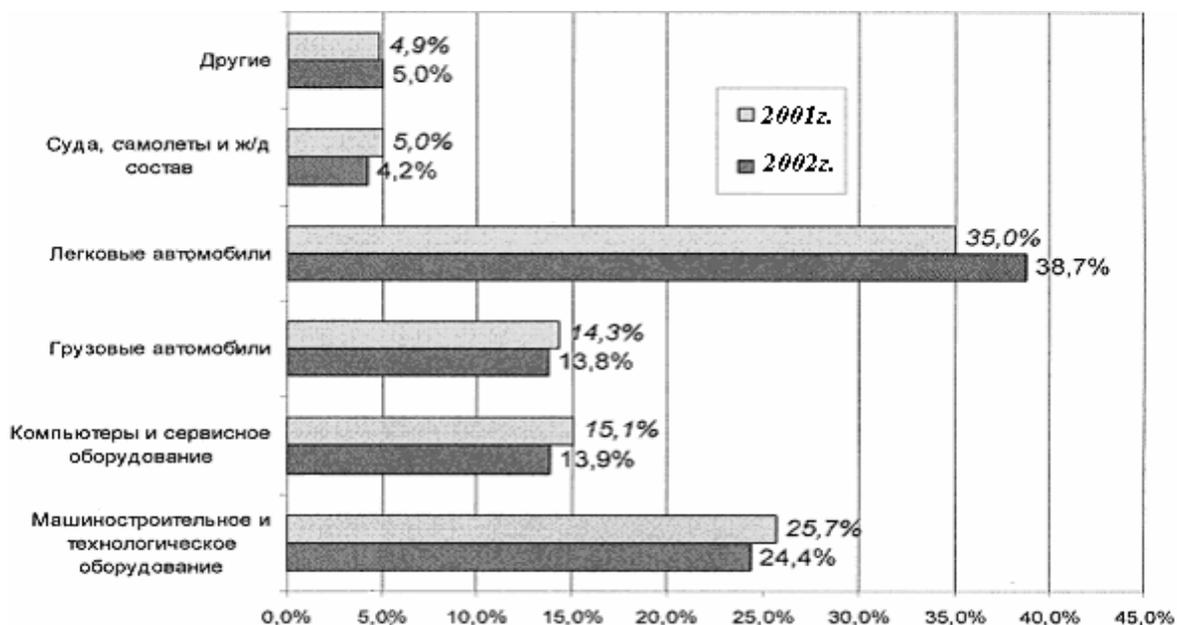
Начиная с 1987 года, Leaseurope ведет отдельный учет лизинга оборудования и недвижимости. На протяжении 1987 - 2001 годов доля лизинга недвижимости в общем объеме лизинговых услуг изменялась незначительно и составляла порядка 14 - 16%. Таким образом, основной объем лизинговых операций в Европе приходится на лизинг движимого имущества.

Так, и 2001 году по сравнению с 2000 годом объем лизинга оборудования вырос с 67.3 млрд. экю до 71.5 млрд. экю (6.3%), а недвижимости с 12.4 до 14 млрд. экю (порядка 12%).

<sup>19</sup> [www.monitordaily.com/index.cfm](http://www.monitordaily.com/index.cfm) - Monitor Daily Serving the Equipment Leasing Industry Leasing Services Directory

### Виды имущества, привлекательные для лизинга в Европе

Наиболее привлекательным видом имущества, используемым в лизинговых операциях, в 2002 году (см. Рис. 7) являются легковые автомобили (38.7%), а вместе с грузовиками на автомобильный парк приходится более 50% лизингового инвестирования.



*Рис. 7. Распределение лизинговых услуг по типу имущества*

Второе место по объему финансирования лизинга занимает машиностроительное и технологическое оборудование - 24.4%. По сравнению с 2001 годом доля этого имущества общем объеме лизинговых операций незначительно уменьшилась - на 0.7%. На третьем месте по привлекательности находятся компьютеры и офисное оборудование - 13.9%, объем операций по которым в 2002 году также уменьшился. На долю крупных контрактов по лизингу воздушных, морских, речных судов и железнодорожного подвижного состава приходится незначительная величина - 4.2%.

Следует отметить, что основной объем лизинговых операций приходится на финансирование малых и средних предприятий. В Таблице 3 приведены данные о видах имущества, финансируемых посредством лизинга, в разрезе европейских стран. Анализ этих данных позволяет выявить страны, специализирующиеся на лизинге того или иного имущества.

Таблица 3.

Виды оборудования, используемые в лизинговых операциях  
в 2002 году<sup>20</sup>

Страна	Машино- строит. и техноло- гическое оборудо- вание		Компью- теры и офисное оборудо- вание		Грузовые автомо- били		Легковые автомо- били		Суда, само- леты, ж/д подвиж- ной состав		Другое	
	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%
<b>Германия</b>	1610	8,4	2494	13	1299	6,8	11326	58,9	1403	7,3	1091	5,7
<b>Великобритания</b>	4790	25,4	2389	12,7	2275	12,1	7838	41,6	879	4,7	682	3,6
<b>Франция</b>	2896	32,6	1502	16,9	2324	26,2	2033	22,9	0	0	131	1,5
<b>Италия</b>	4303	63,2	799	11,7	1113	16,4	538	7,9	20	0,3	31	0,5
<b>Испания</b>	1059	38,6	164	6	880	32,1	292	10,6	0	0	349	12,7
<b>Нидерланды</b>	367	13,8	696	26,2	503	19	344	13	521	19	221	8,3
<b>Швеция</b>	91	5	308	17	109	6	979	54	16	0,9	310	17,1
<b>Швейцария</b>	258	14,7	154	80,0	80	4,6	1150	65,6	35	2	75	4,3
<b>Австрия</b>	214	12,3	219	12,6	194	11,2	839	48,2	2	0,1	271	15,6
<b>Бельгия</b>	228	17,2	447	33,7	208	15,7	314	23,7	4	0,3	124	9,4
<b>Португалия</b>	303	27,5	111	10,1	249	22,6	284	25,8	0	0	154	14
<b>Ирландия</b>	410	39	136	13	116	11	388	37	0	0	0	0
<b>Чехия</b>	177	21,7	70	8,6	75	9,2	466	57	1	0,1	28	3,4
<b>Норвегия</b>	183	25,2	46	6,3	108	14,9	389	53,6	0	0	0	0
<b>Дания</b>	133	21,1	148	23,5	118	18,7	60	9,5	137	21,7	34	5,4
<b>Венгрия</b>	159	30,1	53	10	106	20	211	39,9	0	0	0	0
<b>Финляндия</b>	120	36,8	116	35,6	17	5,2	44	13,5	6	1,8	23	7,1
<b>Греция</b>	82	5,3	22	12,2	19	10,5	30	16,6	4	2,2	24	13,3
<b>Марокко</b>	33	23,4	7	5	30	21,3	26	18,4	0	0	45	31,9
<b>Люксембург</b>	12	9,7	20	16,1	39	31,5	50	40,3	0	0	3	2,4
<b>Словения</b>	12	14,1	4	4,7	17	20	42	49,4	0	0	10	11,8
<b>Словакия</b>	16	24,6	11	16,9	13	20	23	35,4	0	0	2	3,1
<b>Болгария</b>	1	14,3	1	14,3	5	71,4	0	0	0	0	0	0
<b>2002</b>	17457	24,4	9977	13,9	9897	13,8	27666	35,7	3028	4,2	3608	5
<b>2001</b>	17296	25,7	10160	15,1	9617	14,3	23604	35	3358	5	3272	4,9
<b>Изменение (%)</b>	<b>0,9</b>		<b>-2,4</b>		<b>2,9</b>		<b>17,2</b>		<b>-9,8</b>		<b>10,3</b>	

Лизинг машиностроительного и технологического оборудования наиболее распространен в Италии как по объему операций 4303 млн. евро, так и по его доле в общем объеме лизинга - 63.2%, Испании - 1059 млн. евро или 38.6%, Франции - 2896 млн. евро или 32.46% соответственно. Лидером по абсолютному объему лизинга этого имущества является Великобритания - 4790 млн. евро или 25.4% от общего объема. В Германии лизинг машиностроительного и технологического оборудования не распространен.

<sup>20</sup> [www.ifla.com/mission.htm](http://www.ifla.com/mission.htm) - International Finance and Leasing Association

Среди стран с общим объемом лизинговых операций до 2000 млн. евро лизинг машиностроительного и технологического оборудования превалирует в Ирландии - 39%, Финляндии - 36.8%, Греции - 45.3%, Венгрии - 30.1%.

Наибольший удельный вес лизинга компьютеров и офисного оборудования приходится на Финляндию - 35.6%, Бельгию - 33.7%, Нидерланды - 26.2%. При этом следует иметь в виду, что абсолютные значения объемов лизинга в этих странах меньше, чем в странах большой четверки (Германия, Великобритания, Франция, Италия), в которых на лизинг данного вида имущества приходится 10-15%.

Лизинг грузовиков широко распространен в Болгарии - 71.4%, Испании - 32.1%, Франции - 26.2%, которая находится на первом месте по абсолютным объемным показателям - 2324 млн. евро.

В большинстве стран за небольшим исключением (Италия, Нидерланды, Испания, Дания) на первом месте стоит лизинг легковых автомобилей. Бесспорным лидером в лизинге этого вида имущества является Германия - 11326 млн. евро или 58.9% от общего объема лизинговых операций в стране. Далее следует отметить страны, у которых достаточно существенны абсолютные и относительные показатели. Это Швейцария - 1150 млн. евро или 65.6%, Великобритания - 7838 млн. евро или 41.6%, Швеция - 979 млн. евро или 54%, Чешская Республика - 466 млн. евро или 57%.

Лизинг судов, самолетов и подвижного железнодорожного состава практикуется ограниченным числом стран и нашел наибольшее распространение в Нидерландах (19.7%) и Дании (21.7%), причем, в этих странах лизинг данного вида имущества имеет наибольший процент.

Наиболее распространенным сроком лизингового контракта в большинстве стран является срок от 2 до 5 лет - 75.6% от общего количества новых контрактов. В 2002 году на срок до 2-х лет приходится 12.3% лизинговых договоров, от 5 до 10 лет - 8.8% и свыше 10 лет - 3.4%. Интересно, что в 2002 году в Бельгии, Испании, Греции, Нидерландах и Словакии не заключено ни одного контракта на срок меньше двух лет.

Продолжительные лизинговые контракты со сроком свыше 10 лет в 2002 году реализованы в Великобритании, Германии, Франции, Дании и Испании, причем, в Великобритании на долю таких договоров приходится достаточно большая величина - 1798 млн. евро или 9.5%.

*Основные клиенты лизинговых компаний.* На Рисунке 8 представлены данные по типу клиентов, берущих имущество в лизинг.

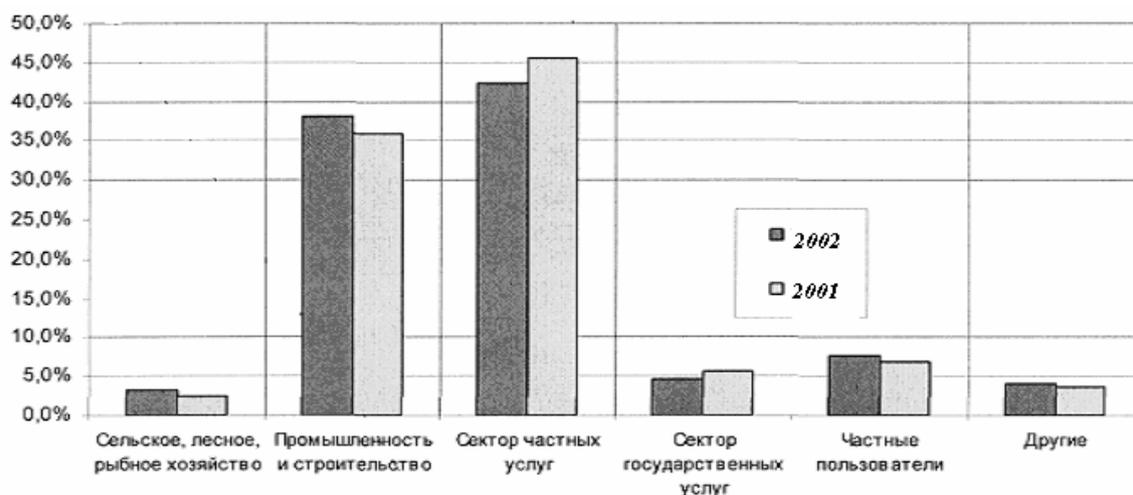


Рис.8. Распределение лизинга оборудования по видам пользователей<sup>21</sup>

Основными потребителями лизинговых услуг являются производственная и промышленная сферы, строительство и сектор частных услуг. На их долю в 2002 году приходилось более 80% лизингового имущества. В 2002 году по сравнению с 2001 годом произошло небольшое увеличение потребителей лизинговых услуг в промышленном секторе (2.3%) и незначительное уменьшение в секторе частных услуг (-3.2%) от общего объема лизинговых операций при сохранении совокупной доли этих клиентов лизинговых компаний.

Частные пользователи составляют в 2002 году 7.6% потребителей лизинговых услуг. Такая незначительная величина связана с тем, что в большинстве стран отсутствуют налоговые льготы, предлагаемые клиенту, а в отдельных странах лизинг частным лицам запрещен. В частности, Россия является той страной, в которой лизинг частным лицам (не индивидуальным предпринимателям) запрещен.<sup>3</sup>

В 2002 году продолжился рост объема лизинговых операций (см. Табл. 4), который по данным Leaseurope достиг уровня 79.444 млрд. евро для лизинга оборудования, что составляет рост на 10.5% по сравнению с предыдущим годом.

Лизинг недвижимости составил 15.596 млрд. евро и вырос на 11%. Таким образом, с общим объемом лизинговых операций в 95.040 млрд. евро лизинговая индустрия в Европе вышла на уровень 1990 года, когда это значение было максимальным, наглядно показав, что в непростых политических и экономических условиях лизинг может успешно развиваться и способствовать эффективному развитию экономики.

В 2002 году продолжился рост объема лизинговых операций почти во всех странах: в Болгарии - на 296%, Словакии - 139%, Польше - 100%, Норвегии - 35%, Италии - 33%, Греции - 32%. Только в трех странах: в

<sup>21</sup> [www.monitordaily.com/index.cfm](http://www.monitordaily.com/index.cfm) - Monitor Daily Serving the Equipment Leasing Industry Leasing Services Directory

Финляндии, Венгрии, Португалии отмечено уменьшение объемов лизинга. В Германии и Франции, у которых в 1999 году был отрицательный рост, в 2002 году объем лизинговых операций увеличился на 9.5% и 8.4% соответственно. По-прежнему наиболее привлекательным для лизинга видом имущества являются автотранспортные средства, на которые приходится более 50% всего объема лизинговых операций. При этом доля лизинга легковых автомобилей немного уменьшилась, а грузовых - увеличилась.

*Таблица 4.*

Основные пользователи лизинговых услуг в 2002 году<sup>22</sup>

Страна	Сельское, лесное, рыбное хозяйство		Промышленность и строительство		Сектор частных услуг		Сектор государственных услуг		Частный пользователь		ДРУГИЕ	
	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%
Германия	390	2	6234	32,4	10287	53,5	390	2	1818	9,5	104	0,5
Великобритания	817	4,3	6293	33,4	10087	53,5	1656	8,8	0	0	0	0
Франция	472	5,3	4746	53,4	1836	20,7	176	2	1268	14,3	388	4,4
Италия	184	2,7	4056	59,6	1402	20,6	217	3,2	198	2,9	747	11
Испания	75	2,7	1287	46,9	1128	41,1	16	0,6	89	3,2	149	5,4
Нидерланды	32	1,2	554	20,9	298	48,9	186	7	37	1,4	545	20,6
Швеция	55	3	579	31,9	972	53,6	87	4,8	22	1,2	98	5,4
Швейцария	28	1,6	472	26,9	238	13,6	54	3,1	872	49,8	88	5
Австрия	7	0,4	852	49	226	13	58	3,3	551	31,7	45	2,6
Бельгия	43	3,2	416	31,4	692	52,2	43	3,2	0	0	131	9,9
Португалия	17	1,5	448	40,7	450	40,9	70	6,4	2	0,2	114	10,4
Ирландия	73	7	179	17	262	25	85	8,1	388	37	63	6
Чехия	12	1,5	289	35,4	375	45,9	27	3,3	31	3,8	83	10,2
Норвегия	15	2,1	209	27,8	371	51,1	49	6,7	42	5,8	47	6,5
Дания	12	1,9	163	25,9	276	43,8	42	6,7	2	0,3	135	21,4
Венгрия	26	4,9	270	51	106	20	21	4	106	20	0	0
Финляндия	2	0,6	53	16,3	53	16,3	116	35,6	2	0,6	100	30,7
Греция	0	0	72	39,8	74	40,9	0	0	0	0	35	19,3
Марокко	0	0	95	67,4	37	26,2	0	0	0	0	9	6,4
Люксембург	1	0,8	29	23,4	76	62,3	12	9,7	0	0	6	4,8
Словения	1	1,2	22	25,9	49	57,6	3	3,5	9	10,6	1	1,2
Словакия	3	4,6	25	38,5	24	36,9	8	12,3	1	1,5	4	6,2
Болгария	0	0	1	14,3	5	71,4	0	0	1	14,3	0	0
<b>2001</b>	<b>2295</b>	<b>3,2</b>	<b>27337</b>	<b>38,2</b>	<b>30324</b>	<b>42,4</b>	<b>3316</b>	<b>4,6</b>	<b>5439</b>	<b>7,6</b>	<b>2892</b>	<b>4</b>
<b>2000</b>	<b>1634</b>	<b>2,4</b>	<b>24133</b>	<b>35,9</b>	<b>30716</b>	<b>45,6</b>	<b>3802</b>	<b>5,6</b>	<b>4559</b>	<b>6,8</b>	<b>2463</b>	<b>3,7</b>
<b>Изменение (%)</b>	<b>38</b>		<b>13,3</b>		<b>-1,3</b>		<b>-12,8</b>		<b>19,3</b>		<b>17,4</b>	

<sup>22</sup> [www.youleases.com/entrance.html](http://www.youleases.com/entrance.html) - Equipment leasing and equipment lease financing for businesses and commercial industries.

## 6.4 Организационная структура лизинговых компаний

Анализируя организационную структуру лизинговой отрасли, можно выделить три основных типа лизинговых компаний:

- В настоящее время растет число *лизинговых компаний, являющихся дочерними фирмами производителей продукции*. Это связано с тем, что производители ищут новые рынки сбыта своих товаров, а лизинг является идеальной возможностью реализации на привлекательных для клиента условиях. Имея свою дочернюю лизинговую компанию, производитель может предложить клиенту новые схемы финансирования.

- Следующим видом лизинговых компаний, составляющих большую группу, являются *фирмы, контролируемые банками*. Преимущество этих лизинговых компаний состоит в том, что они могут получать кредитные ресурсы от банков на более выгодных условиях

- Третья группа - это *независимые лизинговые компании*, имеющие, как правило, достаточно финансовых средств, опыт работы на определенных товарных рынках и широкий круг потенциальных клиентов.

Общим для всех типов лизинговых компаний сейчас является то, что их функции существенно расширились и они от простого финансирования сделки переходят к комплексному обслуживанию своих клиентов, предлагая им широкий спектр специальных дополнительных услуг. Например, при лизинге компьютеров и офисного оборудования лизинговые компании предлагают их техническое обслуживание, при лизинге легковых автомобилей гарантируется определенное число автомобилей для клиентов, их техническое обслуживание, покупка новых и продажа подержанных автомобилей.

## 7. Международные лизинговые операции

В мировой практике наиболее распространены четыре основные модели международных лизинговых операций.

*Первая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

*Вторая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

*Третья модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через посредника – расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручается организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных условиях договора лизинга,

а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме комиссионного вознаграждения за услуги, встречной сделки или раздела прибыли.

*Четвертая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику – расположенной в другой стране лизинговой фирме на указанных выше условиях агентского соглашения.

Необходимо отметить, что одной из основных проблем, стоящих перед лизингодателем, является установление деловой репутации лизингополучателя. Особое значение это обстоятельство приобретает при международных лизинговых операциях, поскольку при заключении сделки с иностранным партнером уровень коммерческих рисков существенно возрастает в силу присущих разным странам различий в гражданском и торговом законодательствах, налоговом режиме, методах бухгалтерского учета, практике заключения и исполнения контрактов.

Другой особенностью международных лизинговых операций являются валютные риски, большую их часть также несет лизингодатель. Заключение долгосрочной сделки, расчеты по которой ведутся в различных валютах, требует надежных гарантий против возможных колебаний валютных курсов, изменений в национальных режимах валютного регулирования, истощения запасов валюты у партнера и других негативных явлений. Условия каждой сделки специфичны, и, как показывает практика, обеспечить высокую степень защиты от валютных рисков можно лишь при тщательном учете всех ее нюансов. Международные операции более рискованны для лизингодателя и с точки зрения защиты прав собственности на передаваемое в лизинг имущество, а также обеспечения гарантий его возврата по истечении срока договора. Кроме того, сделку может осложнять наличие политических рисков.

Рассмотрим в качестве примера различные варианты организации операции по передаче в лизинг российской компании ЗАО «НИК» оборудования, выпускаемого зарубежной фирмой «RPB-L». Передача оборудования осуществляется на условиях финансового лизинга.

*Первый вариант* (см. Рис. 9 и 10): иностранные участники – фирма изготовитель «RPB-L» и поставщик оборудования, лизинговая компания «RPB-L»; российские участники – банк кредитор, лизинговая компания, лизингополучатель ЗАО «НИК». Отношения между российской и иностранной сторонами строятся на основе договоров лизинга и сублизинга.

*Последовательность оформления сделки:*

1. ЗАО «НИК» подает заявку на лизинговое оборудование лизинговой компании «РРВ-Л» либо непосредственно (в случае одной сделки), либо через российскую лизинговую компанию (в случае N сделок).

2. Лизинговая компания «РРВ-Л» направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «РРВ-Л», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.

3. Лизинговая компания «РРВ-Л» получает в российском банке по кредитному договору средства, необходимые для приобретения изготовленного фирмой «РРВ-Л» лизингового оборудования.

4. Лизинговая компания «РРВ-Л» оплачивает фирме «РРВ-Л» заказ.

5. Лизинговая компания «РРВ-Л» по договору купли-продажи с фирмой «РРВ-Л» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

6. Лизинговая компания «РРВ-Л» заключает договор лизинга с российской лизинговой компанией и отправляет в ее адрес лизинговое оборудование.

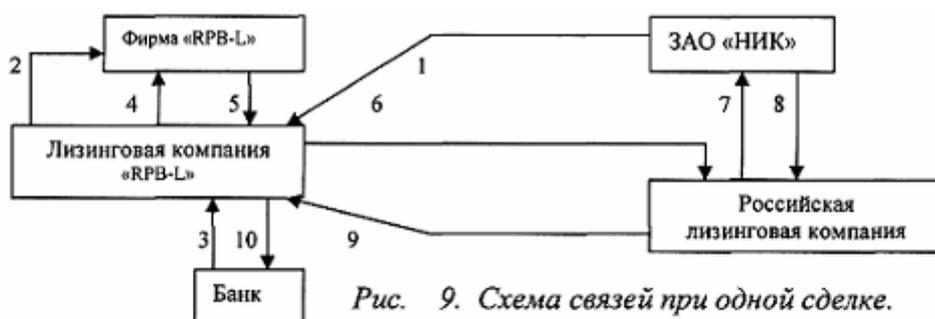


Рис. 9. Схема связей при одной сделке.



Рис.10 Схема взаимосвязей при n сделках

7. Российская лизинговая компания заключает договор сублизинга с ЗАО «НИК», передает лизинговое оборудование лизингополучателю и осуществляет контроль за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя.

8. ЗАО «НИК» на основании договора сублизинга осуществляет лизинговые платежи российской лизинговой компании.

9. Российская лизинговая компания на основании договора лизинга переводит лизинговые платежи лизинговой компании «RPB-L».

10. Лизинговая компания «RPB-L» возвращает кредит российскому банку.

Данная схема международных лизинговых операций, по которой работает большинство зарубежных лизинговых компаний, имеет *ряд достоинств*:

- все сделки отличает высокое качество исполнения, поскольку и поставщик лизингового оборудования, и конечный лизингополучатель находятся под постоянным контролем лизинговых компаний;

- у лизинговой компании «RPB-L» концентрируются все договора на поставку лизингового оборудования в Россию;

- обе стороны вырабатывают единый подход к реализации договоров на поставку лизингового оборудования в Россию;

- в лизинговой компании «RPB-L» сосредотачивается вся информация о поставках в Россию лизингового оборудования и его использовании;

- в случае невозможности реализации какой-либо из заключенных сделок лизинговая компания «RPB-L» может передать изготовленное оборудование в лизинг по другой сделке с минимальными для себя потерями;

- в зависимости от местонахождения конечного лизингополучателя к конкретной сделке привлекается та российская лизинговая компания, которая расположена ближе и лучше подготовлена к осуществлению контроля за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя;

- все сделки финансируются одним российским банком, что обеспечивает высокую степень координации сделок и финансового контроля за их исполнением;

- поставки лизингового оборудования приобретают масштабный характер, и российская сторона быстро получает ощутимый экономический эффект от его использования.

*Недостатком* схемы является то, что операции иностранной и российских лизинговых компаний подпадают под двойное налогообложение.

*Второй вариант* (Рисунки 11 и 12): иностранный участник – фирма-изготовитель «RPB-L» и поставщик оборудования; российские участники – банк-кредитор, лизинговая компания, лизингополучатель ЗАО «НИК». Отношения между российской и иностранной сторонами строятся на основе договора купли-продажи. Взаимодействие участников сделки (отсутствуют связи 6 и 9 предыдущей схемы):

1. ЗАО «НИК» подает заявку на лизинговое оборудование российской лизинговой компании.

2. Лизинговая компания направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «РРВ-Л», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.

3. Лизинговая компания получает в банке кредит, необходимый для приобретения изготовленного фирмой «РРВ-Л» оборудования.

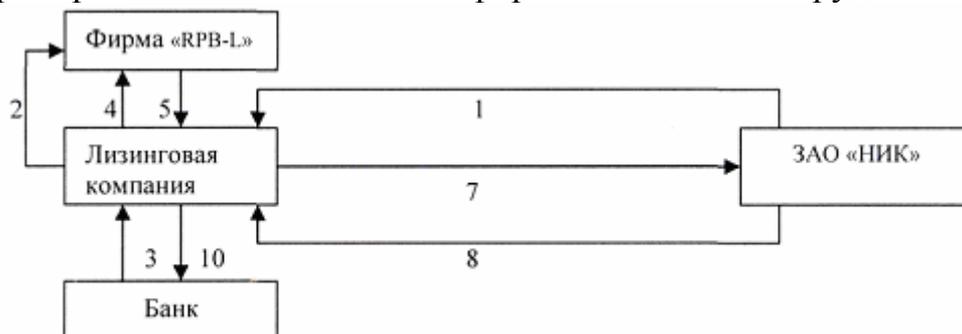


Рис. 11 Схема связей при одной сделке.



Рис. 12 Схема связей при n сделках.

4. Лизинговая компания оплачивает фирме «РРВ-Л» готовый заказ.

5. Лизинговая компания по договору купли-продажи с фирмой «РРВ-Л» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

6. Лизинговая компания заключает договор лизинга с ЗАО «НИК», передает лизинговое оборудование лизингополучателю и осуществляет контроль за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя.

7. ЗАО «НИК» на основании договора лизинга осуществляет лизинговые платежи лизинговой компании.

8. Лизинговая компания возвращает кредит банку.

Достоинством данной схемы по сравнению с предыдущей является то, что сделка удешевляется из-за отсутствия одного из иностранных участников - лизинговой компании «РРВ-Л».

*К недостаткам схемы следует отнести:*

- исключение возможностей использовать налоговые льготы по лизинговым сделкам, предусмотренные зарубежным законодательством;
- отсутствие единого подхода к реализации договоров на поставку лизингового оборудования в Россию;
- отсутствие контроля в стране поставщика лизингового оборудования за выполнением заявки на его изготовление;
- более высокая степень риска операций в силу ограниченных возможностей лизинговой компании маневрировать поставками лизингового оборудования при срыве одной из сделок;
- разрозненный характер поставок лизингового оборудования и растянутость во времени экономического эффекта от его использования российской стороной.

*Третий вариант* (рисунки 13 и 14): иностранные участники - фирма-изготовитель «RPB-L» и поставщик оборудования, лизинговая компания «RPB-L»; российские участники - банк-кредитор, лизингополучатель - ЗАО «НИК». Последовательность заключения сделки (отсутствуют связи 6 и 9 первой схемы):

1. ЗАО «НИК» подает заявку на лизинговое оборудование лизинговой компании «RPB-L».

2. Лизинговая компания направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «RPB-L», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.

3. Лизинговая компания получает в российском банке по кредитному договору средства, необходимые для приобретения изготовленного фирмой «RPB-L» лизингового оборудования.

4. Лизинговая компания оплачивает фирме «RPB-L» готовый заказ.

5. Лизинговая компания по договору купли-продажи с фирмой «RPB-L» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

6. Лизинговая компания по договору лизинга с ЗАО «НИК» передает ему лизинговое оборудование.

7. ЗАО «НИК» на основании договора лизинга осуществляет лизинговые платежи лизинговой компании.

8. Лизинговая компания возвращает кредит банку.

*Достоинством* данной схемы является то, что сделка удешевляется из-за отсутствия одного из российских участников — лизинговой компании.

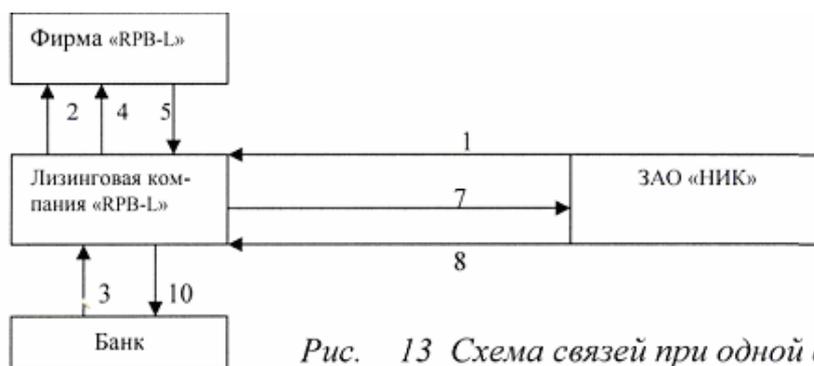


Рис. 13 Схема связей при одной сделке.



Рис. 14 Схема связей при n сделках

Недостатки схемы заключаются в следующем:

- ограничены возможности использования налоговых льгот по лизинговым сделкам, предусмотренных зарубежным законодательством;
- отсутствует полноценный контроль на территории РФ за выполнением лизингодателем условий лизингового договора.

Выбор конкретной лизинговой схемы будет, безусловно, зависеть от особенностей сделки, профессионализма ее участников. Еще одной важной причиной является более низкая стоимость западного капитала. Если в России процентные ставки на займы в валюте обычно превышают 11%, то стоимость привлечения западного капитала к участию в лизинговой сделке, предполагающей передачу российскому лизингополучателю необходимого оборудования, может обойтись в 6-9%.

Общим для всех типов лизинговых компаний сейчас является то, что их функции существенно расширились, и они от простого финансирования сделки переходят к комплексному обслуживанию своих клиентов, предлагая им широкий спектр специальных дополнительных услуг. Например, при лизинге компьютеров и офисного оборудования лизинговые компании предлагают их техническое обслуживание, при лизинге легковых автомобилей гарантируется определенное число автомобилей для клиентов, их техническое обслуживание, покупка новых и продажа подержанных автомобилей.

## 8. Развитие лизинга в России

Рассматривая развитие отечественного рынка лизинговых услуг, можно выделить пять основных его периодов становления в зависимости от наиболее распространенных схем проведения лизинговой сделки.

*На первом этапе* (1994 — 1996гг.) использовались в основном следующие схемы проведения лизинговых сделок (см. Рис.15 и Рис. 16):

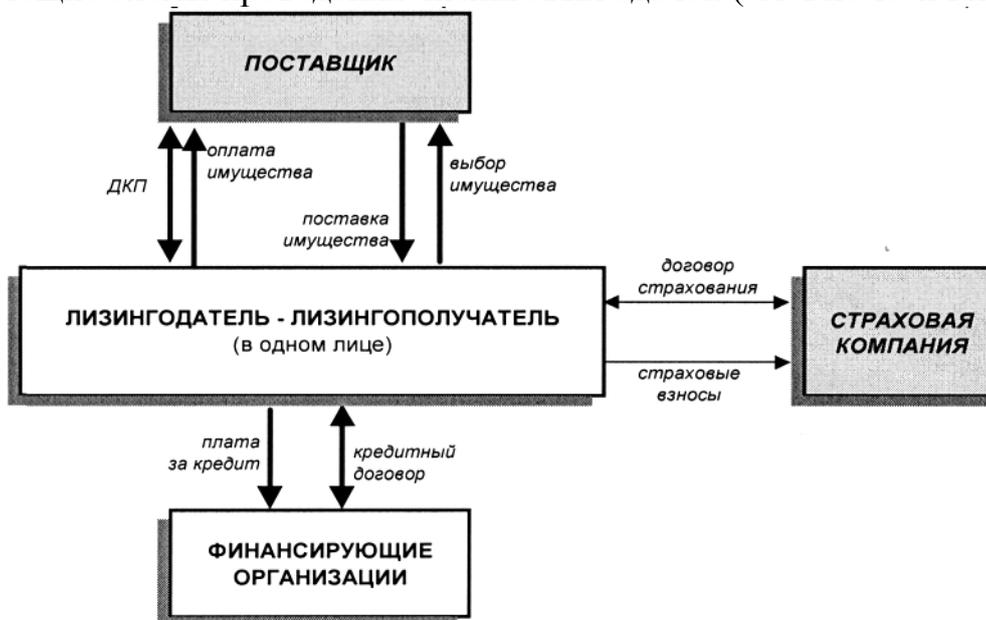


Рис. 15 Схема финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя

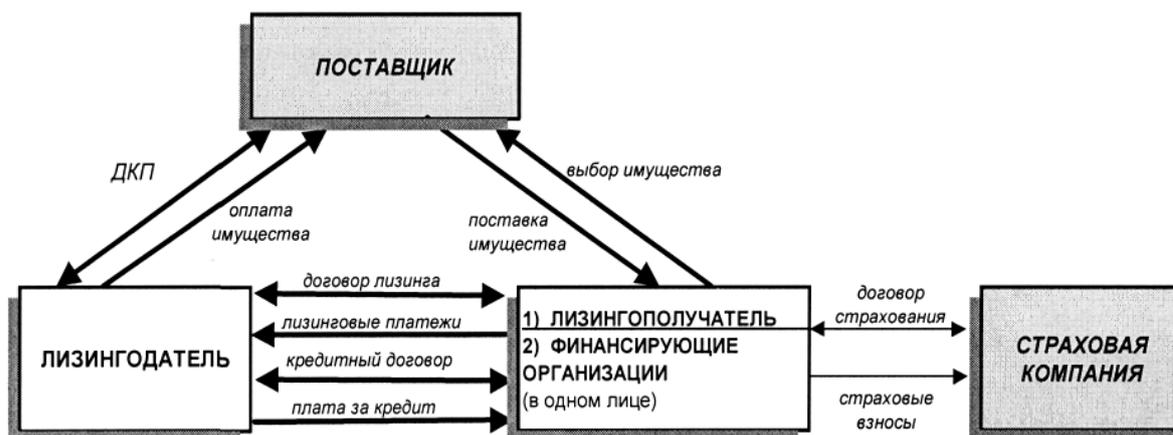


Рис.16 Схема финансового лизинга с совмещением обязательств кредитора и лизингополучателя

Данные схемы проведения лизинговых сделок позволяли лизингодателю, кредитору и лизингополучателю и их дочерним, зависимым компаниям экономить собственные средства при покупке основных средств.

На втором этапе, с конца 1996 года и до кризиса 17 августа 1998 года, на 80% использовалась схема раздельного финансового лизинга.

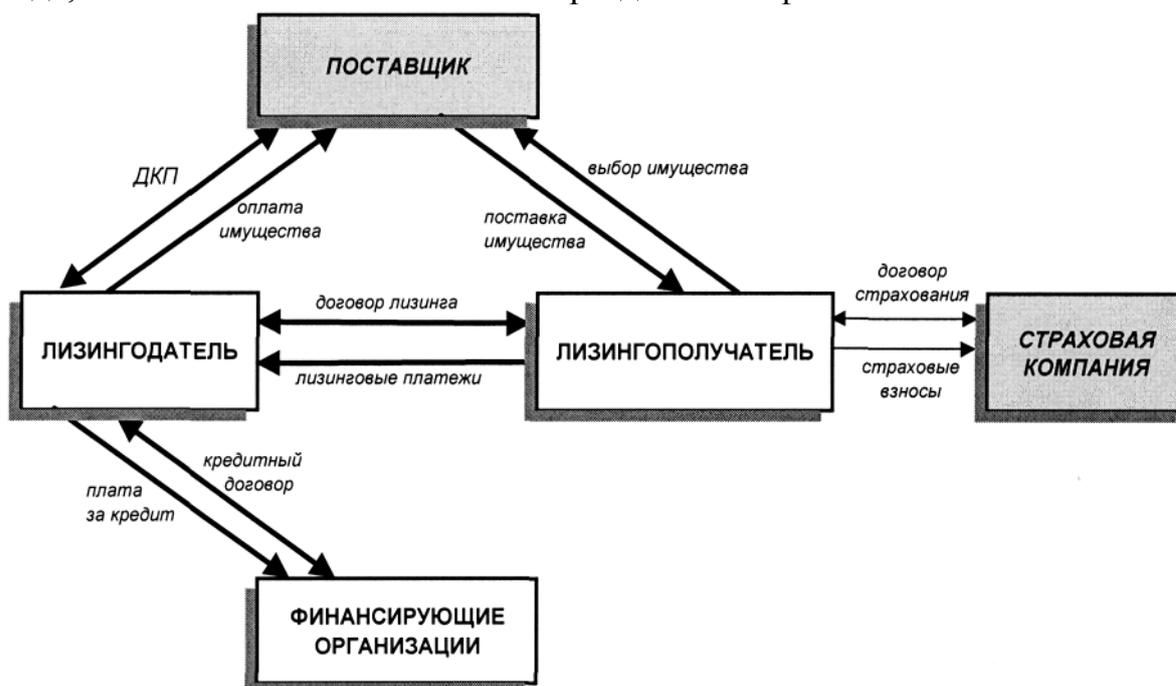


Рис. 17 Схема классического (раздельного) финансового лизинга

Использование данной схемы лизинга, принятой за основную в ряде крупнейших лизинговых стран, отражало некоторую политическую и экономическую стабильность того периода нашей страны, а именно:

- прошедшие накануне выборы в Государственную Думу и выборы Президента РФ обозначили расстановку сил на политической арене и курс развития страны на ближайшие 4-е года;
- ставка рефинансирования была относительно не высока и постепенно снижалась до лета 1998 года;
- курс доллара не имел резких скачков, его быстрый рост ограничивался введенным валютным коридором и соответствующей политикой ЦБ РФ;

На третьем этапе функционирования лизинга в РФ, после кризиса 1998 года, на 80% используются схемы финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя, а также с совмещением обязательств кредитора и лизингополучателя (рис 15 и Рис. 16).

Несмотря на то, что по закону о лизинге в данный период не допускалось совмещение обязательств: лизингодателем и лизингополучателем по договору лизинга; кредитором и лизингополучателем предмета лизинга, данные схемы реализуются на дочерних и зависимых компаниях, принадлежащим субъектам лизинговой сделки. Таким образом лизингодатель, кредитор и

лизингополучатель экономят оборотные средства дочерних и зависимых компаний.

Однако с октября 1999 года замечается незначительный, но тем не менее заметный рост числа лизинговых сделок по г. Москве, заключенных по классической схеме финансового лизинга.

На четвертом этапе (со 2-й половины 2000г. и до января 2002г.) отмечается постепенное возвращение к схеме использования отдельного финансового лизинга, наиболее популярного в большинстве стран мира (см. Рис. 17). Данный факт свидетельствует о некотором потеплении инвестиционного климата в России и увеличении кредитного рейтинга страны в целом.

На пятом этапе (с 01 января 2002г.) начинается новейшая история российского лизинга как одного из наиболее прогрессивных методов обновления основных фондов предприятий. В первую очередь это связано с относительной стабилизацией российской экономики, началом роста промышленного производства и изменениями в законодательных актах, регулирующих лизинговую деятельность на территории Российской Федерации.

В настоящее время лизинг получил максимально возможные льготы для развития в России в связи с тем, что:

- Вступившая в силу 2-я часть НК РФ подтверждает законность ускоренной амортизации лизингового имущества, лишает предприятия возможности относить инвестиционные затраты на себестоимость своей продукции, оставляя данную возможность только за платежами по лизинговым договорам.<sup>23</sup>

- Принят Федеральный закон от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге». Поправки к закону носят конструктивный характер и либерализуют сферу лизинговых операций<sup>24</sup>.

- На данном этапе развития лизинга отменен запрет на совмещение обязательств по договору лизинга, что дает новый толчок для развития финансового лизинга в нашей стране. Тем самым все приведенные выше схемы функционирования финансового лизинга имеют право на законное существование. Теперь субъекты лизинговой сделки вправе выбрать наиболее привлекательную для них схему работы.

Современный российский лизинг достаточно быстро интегрируется в мировую финансовую систему. Анализ лизинговой деятельности в США, Японии, Великобритании, Германии показал, что

---

<sup>23</sup> Дегтярева Е. Анализ 25 Главы Налогового кодекса РФ "Налог на прибыль организаций" // Лизинг-Курьер, 2001, №5 (17), с.23-28.

<sup>24</sup> Газман В.Д. О новой амортизационной политике. Краткий комментарий к гл.25 второй части НК РФ (аспекты лизинга) // Лизинг-ревью, 2001, №4 (7-8), с.2-4.

ряд ведущих российских лизинговых компаний не просто позаимствовали, но и удачно адаптировали применительно к нашим условиям опыт стран с развитыми лизинговыми отношениями. Для отечественных лизингодателей открылся доступ к относительно недорогим кредитным ресурсам, к товарным кредитам. На российском рынке стали применяться различные виды лизинга - финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный, раздельный. Появилось разнообразие схем финансирования и предоставления гарантий участникам лизинговых операций. С периодичностью раз в квартал у нас и за рубежом проводились конференции, посвященные развитию российского лизинга, резко возросло количество публикаций, посвященных различным аспектам лизинга.

Число компаний, получивших лицензии на право осуществления лизинговой деятельности, превысило 2500<sup>25</sup>. Правда, далеко не все из них успели стать весомыми лизингодателями, однако намерение заняться лизинговым бизнесом они обозначили.

*Основными причинами, которые сдерживают развитие лизинговой отрасли, являются*<sup>26</sup>:

- Финансовая слабость лизинговых компаний, которые во многом зависят от банков-учредителей. Последние 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.

- Дороговизна кредитных ресурсов и как следствие жесткие требования по обеспечению сделки, когда помимо залога предмета лизинга требуется дополнительное ликвидное обеспечение и/или поручительство третьих лиц.

- Отсутствие вторичного рынка оборудования.
- Не всегда благоприятные условия налогового, таможенного и валютного законодательства.
- Недостаточная квалификация кадров.

*Несмотря на это, лизинговая деятельность является перспективным видом бизнеса, и это связано со следующими обстоятельствами*<sup>27</sup>:

---

<sup>25</sup> Газман В.Д. Российский лизинг - 2000 // Лизинг-ревю, 2001, №4 (7-8), с.9-22.

<sup>26</sup> Рубцов А. Свой рынок надо защищать // Лизинг-ревю, 2001, №5 (9-10), с.9-10.

<sup>27</sup> Штельмах В. Стратегия формирования портфеля лизинговых проектов и минимизация рисков //Лизинг-Курьер, 2001, №1 (13), с.12-15.

➤ Мировым опытом, который показывает, что на долю лизинга в новых инвестициях в оборудование приходится 15 - 20%, а в некоторых странах, как США, Великобритания, Ирландия, более 30%.

➤ Лизинг является одним из основных источников активизации инвестиционной деятельности, что особенно важно для нашей экономики.

➤ Разработан и утвержден ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих лизинговую деятельность, постепенно формируются благоприятные условия для его развития.

➤ 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 оборудования, которое к тому же выступает обеспечением сделки.

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

В настоящее время в РФ действует порядка 57-ми лизинговых компаний, постоянно работающих на рынке лизинговых услуг и заключающих договоры в течение последних двух лет. По этим лизингодателям в 2002 году имел место прирост по сравнению с 2001 годом на 8,9%. Для сравнения, рост промышленного производства по стране составил в пересчете в долларовом измерении 7,2%<sup>28</sup>. Отобранные для сопоставления компании по стоимости заключенных договоров лизинга (т.е. условно по объемам нового бизнеса), охватывали 52,2% всего российского лизингового рынка.

Объективность показателей, характеризующих российскую лизинговую индустрию по результатам 2002 года, определить достаточно сложно. Данные о деятельности многих лизинговых компаний приходится собирать долго и скрупулезно, а затем, устраняя нестыковки и разрозненность, формировать общую картину. К сожалению, органы государственной статистики не проявляют каких-либо особых усилий в налаживании сбора и обработки информации о развитии лизингового бизнеса.

Приведенные ниже расчеты по 2002 году строились, прежде всего, на основе обобщения материалов о деятельности 93 лизингодателей, сформированных на основе сообщений руководителей компаний, публикаций в открытой печати, информации, помещенной на сайтах лизинговых компаний и банков, данных Государственной регистрационной палаты, материалов ассоциации «Рослизинг», Группы по развитию лизинга Международного Валютного Фонда (IFC), администраций отдельных регионов, журналов «Лизинг-ревью»,

---

<sup>28</sup> Газета «Ведомости» 17 мая 2003 г.

«Технологии лизинга и инвестиций», «Лизинг-куррьер». Все эти данные обобщались, сопоставлялись с информацией предыдущих лет.

Анализ результатов 1/3 от числа реально действующих на рынке по итогам 2002 года компаний и заключавших в течение года договоры лизинга движимого и недвижимого имущества, на которые приходилось около 2/3 стоимости заключенных в течение года новых договоров лизинга, представлен в Таблице 5.

*Таблица 5.*

Объемы лизингового бизнеса России в 2002 г.

	<b>Интервал объемов нового бизнеса, (млн. долларов США)</b>	<b>Число лизингодателей</b>	<b>Удельный вес компаний, в%</b>	<b>Стоимость договоров, (млн. долларов США)</b>	<b>Средняя стоимость договоров в группе, (млн. долларов США)</b>
1	До 1,0	33	35,50	14,959	0,453
2	1,0 -до 3,0	17	18,30	30,611	1,801
3	3,0 -до 5,0	14	15,00	53,944	3,853
4	5,0 -до 10,0	9	9,70	56,748	6,305
5	10,0 -до 20,0	8	8,60	101,620	12,703
6	20,0 -до 50,0	8	8,60	261,321	32,665
7	50,0 -до 100,0	2	2,15	122,500	61,250
8	Свыше 100,0	2	2,15	273,207	136,604
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>93</b>	<b>100,00</b>	<b>914,910</b>	<b>255,634</b>

Большинство лизингодателей (50 из 93, то есть 53,8%) - это небольшие лизинговые компании, либо компании, клиентами которых являются малые предприятия, либо компании, только начавшие лизинговый бизнес и проработавшие неполный год. В то же время ведущие двадцать компаний, заключившие в течение года договоры на 10 и более миллионов долларов (то есть значительные не только по российским, но и по восточно-европейским масштабам), удерживают 53,6% объема всего российского рынка лизинговых услуг. А первые три компании, заключившие в совокупности договоры на 345,7 млн. долл., могут претендовать на место в первой и второй сотне крупнейших лизингодателей Европы.

В 2002г. возросла по сравнению с предыдущим годом на 8,4% абсолютная численность лизингодателей, работающих в России. Как видно, этот показатель близок по величине приросту стоимости заключенных договоров.

К январю 2000 года в Российской Федерации лицензии на право осуществления лизинговой деятельности получили более 2000 резидентов и 130 нерезидентов. Вместе с тем, по данным Государственной регистрационной палаты, только четверть из всех получивших лицензию в действительности занимались лизинговой

деятельностью и при этом заключили один и более договоров лизинга. Так, в Иркутской области из 9 компаний, имевших в 2001 году лицензии, реально работали 4, в Санкт-Петербурге - из 40 только 10 компаний. В Воронежской области из 6 лицензиатов лишь двоих можно было признать практикующими, в Челябинской области из 12 только 3 и т.д. Большое количество компаний лишь номинально числятся лизингодателями. Полученные ими лицензии в большей мере свидетельствуют не о самой деятельности, а скорее о потенциальной заинтересованности в использовании лизинговых схем.

Таким образом, реально действующих на рынке лизинговых компаний насчитывалось 415. До двух третей от этого числа, то есть 277 компаний, заключали договоры в 2002 году. Оставшаяся 1/3 от числа реально действовавших компаний в течение года договоры лизинга не заключали, но имели реализацию, то есть продолжали получать лизинговые платежи по ранее заключенным договорам.

Необходимо учесть, что некоторые лизинговые компании или банки, холдинги в течение 2000-2001 годов создавали сразу по несколько лизинговых компаний. Во многом это было обусловлено вполне объективными причинами - диверсификацией рисков, снижением кредитной нагрузки на одного заемщика в банке и тем самым соблюдением нормативов, устанавливаемых Банком России.

В настоящее время заключено договоров лизинга оборудования для аграрного сектора и авиатехники с совокупным объемом примерно в 171 млн. долл.

В течение 2001г. было заключено много соглашений о намерениях осуществить лизинг авиатехники между производителями, лизингодателями и эксплуатантами. Однако реализованы были лишь несколько проектов. В частности, на 4 года в лизинг компании «Красноярские авиалинии» были переданы два самолета Ту-204, изготовленные на Ульяновском авиационном промышленном комплексе «АВИАСТР». Авиакомпания «ТРАНСАЭРО» взяла в оперативный лизинг самолет А-310-300 у западноевропейского консорциума AIRBUS INDUSTRIE.

В начале 2002 года консалтинговой компанией «Гарантинвест» в ходе исследования была учтена деятельность более 180 лизингодателей, заключавших в 2001 году договоры на российском рынке лизинговых услуг. На основании этого исследования был сформирован рейтинг 50 ведущих лизинговых компаний на российском рынке по показателю стоимости заключенных в течение года договоров лизинга (см. Табл. 6).

Лизингодатели расположились в диапазоне от почти 144 до 2 млн. долл. У десятой в таблице о рангах компании - 30 млн. долл., у двадцатой - 10 млн., у тридцатой - 5 млн. долл., у сороковой - свыше 3 млн. долл.

В состав первых пятидесяти компаний вошли следующие лизинговые компании (с учетом места их регистрации): 34 компании из Москвы; 5 из Санкт-Петербурга; по одной компании из Саранска,

Перми, Екатеринбург, Башкортостана, Воронежа, Южно-Сахалинска, Томска, Новокузнецка, а также две компании из Швеции и одна из Германии.

*Таблица 6.*

Крупнейшие лизингодатели на российском рынке в 2001г.

Место в рейтинге	Наименование компании	Место регистрации
1	Росагроснаб	Москва
2	РТК-Лизинг	Москва
3	ЛК-лизинг	Москва
4	Медлизинг	Москва
5	Интеррослизинг	Москва
6	Росдорлизинг	Москва
7	Промсвязьлизинг	Москва
8	Сибирская лизинговая компания	Саранск
9	Лизингпромхолод	Москва
10	С. А. -Лизинг	Москва
11	ТВЭЛ	Москва
12	Госинкорлизинг	Москва
13	Раффайзенлизинг	Москва
14	РМБ-Лизинг	Москва
15	Балтийский лизинг	Санкт-Петербург
16	Хьюлетт-Паккард	Москва
17	Геосинтез	Москва
18	Промышленная лизинговая компания	Пермь
19	ЮКОС-лизинг	Москва
20	Дельта-лизинг	Москва
21	Регион-Лизинг	Агидель, Башкортостан
22	Кельвин	Москва
23	Транс-лизинг	Санкт-Петербург
24	Энергогазлизинг Холд	Москва
25	Балтинвест	Санкт-Петербург
26	Volvo truck finance	Швеция
27	Альфа-лизинг	Москва
28	Лизинг-М	Новокузнецк
29	Лизинг-маркет	Москва
30	Машлизинг	Москва
31	Русско-Германская лизинговая компания	Москва
32	Московская лизинговая компания	Москва

33	Сахалинская лизинговая компания	Южно-Сахалинск
34	ММБ-Лизинг	Москва
35	Томская лизинговая компания	Томск
36	Лизингстроймаш	Москва
37	Alfa Laval Agri АВ	Швеция
38	Дойче-Лизинг Восток	Москва
39	РУСТ	Санкт-Петербург
40	Даймлер Крайслер Лизинг	Москва
41	Лизингбизнес	Москва
42	Зюд-Лизинг	Москва
43	Компания «Промышленный лизинг»	Москва
44	Ландж	Москва
45	РусЛизингсвязь	Москва
46	Ликострой	Москва
47	Плитпромлизинг	Москва
48	Воронежская лизинговая компания	Воронеж
49	БалтОНЭКСИМ Лизинг	Санкт-Петербург
50	Интраслизинг	Москва

Этими лизингодателями были заключены в течение 2001 года договоры лизинга на сумму в 886,8 млн. долл., что соответствует 62,7% российского рынка. Из приведенных выше 50 крупнейших компаний 22 входили в состав ассоциации «Рослизинг».

Всего лизингодатели заключили в России договоры лизинга на 1086 млн.долл., или в среднем по 5,7 млн.долл. каждый. Это 76,7% от общего стоимостного объема всего российского лизингового рынка. Остальные договоры на сумму 329 млн. долл. (23,3%) приходились на 87 лизингодателей, то есть в среднем по 3,8 млн. долл. на одну лизинговую компанию. Причем, более половины из этих компаний - нерезиденты, работающие на нашем рынке и получившие лицензии на право осуществления лизинговой деятельности в Российской Федерации.

Для ответа на вопрос о репрезентативности данного рейтинга следует обратиться к статистике лизингового бизнеса в ведущих странах мира.

По данным Ассоциации лизинга оборудования США, указывается, что в 1999 году общий объем лизинга в США, т.е. заключенных договоров лизинга, составлял 226 млрд. долл. Общий объем лизинга по обследованным отчетам респондентов составлял более 142,5 млрд.долл.<sup>29</sup>. Таким образом, оценка стоимости всех заключенных на рынке США лизинговых договоров строилась на основе данных по 63,1% от стоимости заключенных договоров.

<sup>29</sup> по данным Alan Fischer United States Market review. In the "World Leasing Yearbook 2001". -London, "Euromoney publication", 2001

Лизинг является одним из видов инвестиционной деятельности. Во многих странах мира, как экономически развитых, так и не обладающих сверхвысоким потенциалом, показатель «удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основные фонды» является важнейшим, определяющим макроэкономические пропорции. В США в течение нескольких лет этот показатель был на уровне 30%, в Великобритании достигал 36%, в Чехии - 28%. Россия пока значительно отстает (см. Табл.7).

Таблица 7.

Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций  
в основные фонды<sup>30</sup>

Показатели	2001	2002	%
Инвестиции в основной капитал: млн. руб.	670 439	787 095	+ 17,4
млн. долл.	24831	28 110	+ 13,2
Объем прямых иностранных инвестиций в основной капитал, млн. долл.	4260	4430	+ 4,0
Общий объем прямых инвестиций в млн. долл.	29091	32540	+ 11,9
Стоимость нового лизингового бизнеса (заключенных в течение года договоров лизинга), млн. долл.	1 300	1415	+ 8,9
Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основные фонды, в %	4,47	4,35	-2,7

Инвестиции в основной капитал в 2001 году составляли 670 439 млн. руб. или 24,831 млрд. долл. (по курсу 27 руб./долл.). В том же году прямые иностранные инвестиции равнялись 4,26 млрд. долл. Итого в 2001 году прямые инвестиции, то есть знаменатель рассматриваемого показателя, составлял 29,09 млрд. долл. Объем лизинговых договоров - 1,3 млрд. долл. Следовательно, удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций равнялся около 4,5%. По данным Госкомстата России, в 2002 году рост инвестиций в основной капитал составил к предыдущему году - 17,4%<sup>31</sup>. Используя этот показатель для расчета (при курсе 30 руб./долл.) в 2002 году объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику равнялся 4,43 млрд. долл. Таким образом, всего за год было инвестировано за счет внутренних и внешних источников в

<sup>30</sup> Расчет осуществлялся на основе данных Российского статистического ежегодника «Статистический сборник»/Госкомстат России. - М, 2002.

<sup>31</sup> По данным официального интернет-сайта Российской ассоциации лизинговых компаний "РОСЛИЗИНГ" [http:// www.mcn.ru:8101 /work /rosleasing /index.htm](http://www.mcn.ru:8101/work/rosleasing/index.htm)

реальный сектор 32,53 млрд. долл. Следовательно, удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций составил 4,35%.

Из приведенных выше данных видно, что произошло некоторое снижение значения удельного показателя. Это обусловлено ростом знаменателя, то есть более быстрыми темпами роста объемов инвестиций по сравнению со стоимостью заключаемых договоров лизинга.

Далее приведены показатели (см. Табл.8), характеризующие рынок лизинговых услуг в России в течение последних шести лет.

Таблица 8.

Лизинг в России в 1997- 2002гг<sup>32</sup>.

Показатели	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Стоимость заключенных договоров лизинга, (млн. долл.)	200	630	960	1180	1300	1415
Удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в основные фонды, (%)	0,4	1,0	1,4	2,3	4,5	4,35

Как видно, стоимость увеличилась семикратно, а удельный вес лизинга в инвестициях в основные фонды почти в одиннадцать раз. Столь крупные изменения обусловлены срабатыванием эффекта прироста к малым величинам. Качественные изменения, вероятнее всего, произойдут после введения в действие новых законодательных актов, предоставляющих существенные преимущества лизингу в России.

В 2002 году, по данным ассоциации «Рослизинг», было заключено свыше 16 тысяч договоров лизинга, основное их количество приходится на «Росагроснаб». Средняя стоимость договора составила 31 тыс. долл. В Германии этот показатель равняется 31 тыс. евро, то есть несколько меньший, чем в России. Однако в Германии более половины объема всего лизингового бизнеса страны приходится на лизинг автотранспортных средств, в основном на лизинг легковых автомобилей. Пользователем этой лизинговой услуги может быть любой гражданин. У нас же пока это ограниченный сектор рынка ввиду существующего запрета на использование предмета лизинга для непредпринимательской деятельности.

Данные по большему массиву лизинговых компаний позволяют повысить уровень репрезентативности и, соответственно, объективности информации о структуре российского лизингового рынка и его

<sup>32</sup> Аналитический отчет российской ассоциации лизинговых компаний - Лизинг в России 2002. // Приложение к журналу Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской ассоциации лизинговых компаний - М.: №1-2 (7-8) 2003г.

сегментах (см. Табл. 9). Большинство лизинговых компаний передавали в лизинг различное производственное и технологическое оборудование: металлургическое, горнодобывающее, химическое, для атомной промышленности, отопительное, полиграфическое, пищевое, автосервисное, упаковочное, лесозаготовительное, а также оборудование для геологической разведки, добычи и переработки нефти.

*Таблица 9.*

Удельный вес стоимости видов объектов лизинга в их общем объеме (в %) <sup>33</sup>

	Вид объекта лизинга	Доля, %
1	Производственное и технологическое оборудование, в т.ч.: оборудование для геологической разведки, добычи и переработки нефти	32,8% 11,7%
2	Телекоммуникационное оборудование и средства связи	18,9%
3	Оргтехника (компьютеры и офисное оборудование)	2,9%
4	Оборудование для сельского хозяйства	21,9%
5	Автотранспортные средства в т.ч.: - легковые автомобили, автобусы - грузовые автомобили, прицепы и полуприцепы	11,0% 4,1% 6,9%
6	Строительное оборудование в т.ч.: дорожно-строительная техника	5,7% 2,9%
7	Медицинская техника	5,2%
8	Железнодорожная техника (тепловозы, платформы)	0,5%
9	Другое оборудование	1,1%
	ВСЕГО	100,0%

Доля последней группы превысила более чем на треть стоимость всего производственного и технологического оборудования. В этом сегменте лизингового рынка 99% стоимости всех заключенных договоров приходились на три компании - «ЛК Лизинг» («ЛУКОЙЛ»), Сибирская лизинговая компания («ЮКОС»), Геосинтез (государственное унитарное геологоразведочное предприятие).

Одним из самых динамично развиваемых является рынок телекоммуникационного оборудования и средств связи. Здесь доминирует компания «РТК-Лизинг» - 68,5% от стоимости всех заключенных договоров. Еще 25,5% приходятся на договоры компаний «Промсвязьлизинг», «Госинкор-лизинг», «Раффайзен-лизинг». Лидером среди лизингодателей оргтехники является компания «Хьюлетт-

<sup>33</sup> Аналитический отчет российской ассоциации лизинговых компаний - Лизинг в России 2002. // Приложение к журналу Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской ассоциации лизинговых компаний - М.: №1-2 (7-8) 2003г.

Паккард» - с показателем, соответствующим более 45% от стоимости всех соглашений в этом секторе рынка.

Основная часть всего сельскохозяйственного оборудования была поставлена в соответствии с договорами лизинга, которые заключало в течение года ОАО «Росагропром» и региональные агроснабы в республиках, краях и областях Российской Федерации. Во избежание повторного счета при сублизинговых операциях, в общий итог не включены объемы некоторых региональных агролизинговых компаний.

Автотранспортные средства являлись предметом соглашения между лизингополучателями в различных регионах страны и большим количеством лизингодателей. Так, 55% всех грузовиков, прицепов, полуприцепов, самосвалов, автобусов поставили компании: «ЮКОС-лизинг», «Транслизинг», «Volvo truck finance», «Альфа-лизинг», «Росдорлизинг», «БалтОНЭКСИМ-Лизинг», «Интранслизинг», «Росагроснаб», региональные агроснабы.

На рынке строительного оборудования, дорожно-строительной техники более 80% всех договоров (в стоимостном измерении) заключили такие лизингодатели как «Росдорлизинг», «Альфа-лизинг», Раффайзен-лизинг», «Балтийский лизинг», «Лизингстроймаш».

Компании «Медлизинг» принадлежит безусловное лидерство среди поставщиков медицинской техники - почти 96,5% от стоимости всех договоров.

Новым сегментом российского лизингового рынка становится железнодорожная техника - тепловозы, цистерны на платформах. Две компании «С.А. Лизинг» и «Балтинвест» накапливают опыт заключения лизинговых договоров с такими видами оборудования.

Всё лизинговое имущество делится на движимое и недвижимое. При этом удельный вес стоимости договоров по движимому имуществу составлял в 2002 году 92,1%, а недвижимому - 7,9%.

Структурно недвижимость состояла из следующих видов имущества: авиатехники (самолетов) - 90,9%; морских и речных судов - 5,6%; зданий, сооружений, офисов - 3,5%.

## 9. Правовое регулирование лизинга в РФ

Надежное правовое обеспечение лизинговых отношений является гарантией и залогом успешного развития лизингового бизнеса. Напротив, правовая неопределенность отношений партнеров, а в ряде случаев и незащищенность как лизингодателей, так и лизингополучателей резко увеличивают степень риска при заключении лизинговых сделок и становятся причинами, сдерживающими предпринимательскую инициативу.

В России фактически до середины 1995 года отсутствовали законодательные и нормативные акты, регулирующие лизинговую деятельность. В Гражданском кодексе РСФСР и Основах гражданского законодательства Союза ССР в разделе обязательного права отсутствовал параграф, регулирующий договор лизинга. Поэтому участникам лизинговых сделок в соответствии со ст. 10 Гражданского процессуального кодекса РСФСР приходилось применять закон, регулирующий сходные отношения. Наиболее близким в юридическом и экономическом смысле был договор аренды или договор имущественного найма. Вместе с тем эти договоры имеют существенные отличия, связанные, например, с исполнением обязательств и способами ведения бухгалтерского учета. Поэтому стороны сталкивались с определенными трудностями при реализации данных сделок.

В зависимости от наличия специального лизингового законодательства зарубежные страны могут быть объединены в две большие группы:

1. страны, имеющие специальные законы или постановления, регулирующие лизинговую деятельность;
2. страны, не имеющие специальных законов и подзаконных актов.

В большинстве стран отсутствует специальное законодательство, регламентирующее лизинговые сделки, а отношения, вытекающие из договора лизинга, регулируются общими положениями гражданского и торгового права, определяющими отношения сторон при передаче имущества во временное пользование, и налоговым законодательством, в котором регламентированы амортизационные и налоговые льготы. Главенствующую роль в этих странах играет лизинговая и судебная практика.

Наша страна относится к тем странам, в которых понятие финансового лизинга закреплено на законодательном уровне (Гражданский кодекс РФ (часть вторая, гл. 34); Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г. (с изменениями от 29 января 2002 г.) №164-ФЗ; Налоговый кодекс РФ гл.25 «Налог на прибыль организаций»). Разработчики отечественных нормативно-правовых документов не раз отмечали, что они опирались на имеющийся зарубежный опыт.

## Гражданский кодекс РФ о финансовом лизинге

Важным этапом в законодательном обеспечении лизинговой деятельности следует считать введение в действие с 1 марта 1996 года Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая). В главе 34 "Аренда" предусмотрен специальный параграф 6 "Договор финансовой аренды (лизинга)", который предназначен для регулирования договорных отношений, возникающих по поводу финансовой аренды (лизинга) имущества. «По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца».

Согласно этому определению в российском гражданском праве *договор финансовой аренды (лизинга) обладает следующими характеристиками:*

- арендодатель специально обязуется приобрести имущество (пусть даже бывшее в употреблении) в собственность для последующей сдачи его в пользование арендатору, т.е. сделка носит трехсторонний характер (продавец - арендодатель - арендатор). Тем самым под договор финансовой аренды (лизинга) не попадают двухсторонние сделки (арендодатель - арендатор), характерные, как правило, для оперативного лизинга;

- арендодатель приобретает в собственность имущество, указанное арендатором у определенного им продавца. В этом случае арендодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Если выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем, то данное положение должно быть предусмотрено в договоре финансовой аренды;

- арендатор получает имущество во временное владение и пользование за плату;

- лизинговое имущество может использоваться арендатором только в предпринимательских целях. Тем самым лизингополучателями не могут быть организации, основной деятельностью которых, согласно Гражданскому кодексу, не является извлечение прибыли;

- арендодатель должен уведомить продавца, что имущество приобретается для сдачи его в аренду определенному лицу.

Определение финансового лизинга, приведенное в ГК РФ противоречит международному законодательству, регулирующему лизинговые отношения, и международной конвенции УНИДРУА (UNIDROIT). Это объясняется прежде всего двойственным толкованием иностранного слова «leasing» ввиду того, что в переводе на русский язык «leasing» означает аренда. Финансовой же аренде соответствует английское словосочетание «financial leasing», тем самым обозначенное

в ГК РФ и законе «О финансовой аренде (лизинге)» трактование данного вида деятельности предполагает разночтение, что может негативно отражаться на лизинговом бизнесе.

### **Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г. (с изменениями от 29 января 2002 г.) №164**

Судьбоносным для развития лизинга в России следует считать выход Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)», в котором сформулирована программа действий правительства и федеральных органов управления по формированию правового и экономического обеспечения лизингового бизнеса.

Целями настоящего Федерального закона являются:

- развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга) (далее - лизинг);
- защита прав собственности участников инвестиционного процесса;
- обеспечение эффективности инвестирования.

В настоящем Федеральном законе определены правовые и организационно-экономические особенности лизинга. Сферой применения данного Федерального закона является лизинг имущества, относящегося к не потребляемым вещам (кроме земельных участков и других природных объектов), передаваемым во временное владение и пользование физическим и юридическим лицам.

Работа над совершенствованием закона "О лизинге" велась на протяжении нескольких лет. Закон, принятый в 1998 году, в целом сыграл позитивную роль в становлении лизинга и дал толчок активному распространению лизинговых отношений на территории Российской Федерации. Однако практика показала, что данный закон не вполне соответствовал экономическим реалиям и создал определённые барьеры для развития лизинга. Старый закон изобиловал внутренними противоречиями и не стыковался с другими нормативно-правовыми актами, и, в первую очередь, с Гражданским Кодексом РФ и конвенцией УНИДРУА (UNIDROIT) "О международном финансовом лизинге", к которой Россия присоединилась в 1998 году.

26 декабря 2001 г. Государственная Дума проголосовала за принятие закона "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О лизинге", 16 января 2002 г. он был одобрен Советом Федерации, а 29 января 2002 г. закон был подписан Президентом. Поправки к закону "О лизинге" устраняют недостатки закона "О лизинге" 1998 года, а также добавляют в него новые гражданско-правовые нормы, призванные способствовать развитию лизинга.

В целом внесение поправок в закон "О лизинге" - это важный шаг на пути к созданию стабильной и однозначно понимаемой всеми законодательной базы. Стабильность нормативно-правовой базы очень важна для инвесторов, заинтересованных во вложениях в лизинговый сектор России, ведь они должны быть уверены, что "правила игры" не будут произвольно меняться в ходе осуществления проекта. Новая редакция закона "О лизинге", учитывающая вышеназванные принципы, будет стимулировать развитие лизинга в России и способствовать привлечению как российских, так и иностранных инвестиций в этот сектор.

*Лицензирование лизинговой деятельности.* Федеральным законом Российской Федерации от 8 августа 2001 года № 128 - ФЗ отменено лицензирование лизинговой деятельности. Указанный закон вступил в действие по истечении шести месяцев со дня официального опубликования - 11 февраля 2002 года. Учитывая, что процедура лицензирования носила исключительно формальный характер (никаких специальных требований к соискателям лицензии не предъявлялось), отмена лицензирования, безусловно, позитивно повлияет на развитие лизингового бизнеса.

## **10. Состав и порядок расчета лизинговых платежей**

Под *лизинговыми платежами* понимаются выплаты лизингодателю, осуществляемые лизингополучателем за предоставленное ему право пользования лизинговым имуществом. Лизинговые платежи являются тем механизмом, с помощью которого лизингодатель возмещает свои финансовые затраты на покупку имущества и получает прибыль.

Общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать:

- сумму, возмещающую полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;
- сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, например, обучение персонала, техническое обслуживание лизингового имущества, его капитальный ремонт и т.п.

Кроме этого, в лизинговых платежах следует учесть налог на имущество, налог на пользователей автомобильных дорог, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, который лизингодатель должен будет уплатить.

Размеры, способ, форма и периодичность выплат, а также метод определения общей суммы лизинговых платежей устанавливаются в договоре лизинга по соглашению сторон.

*По периодичности лизинговые платежи подразделяются на:*

- ежегодные;
- полугодовые;
- квартальные;
- ежемесячные.

Наряду с периодическими выплатами возможен единовременный платеж, при котором предусмотрена выплата лизингодателю аванса (депозита) или отсрочка выплаты первого платежа, если у лизингополучателя неустойчивое финансовое положение и ему выгоднее перенести груз лизинговых платежей на более поздний период.

*По способу уплаты лизинговые платежи осуществляются:*

- равными долями;
- увеличивающимися размерами;
- уменьшающимися размерами.

Выбор того или иного способа платежа зависит в основном от финансового положения и платежеспособности лизингополучателя.

В период освоения лизингополучателем лизингового имущества и отсутствия у него достаточных денежных средств могут быть предусмотрены уменьшенные размеры лизинговых платежей с последующим их увеличением к окончанию договора лизинга. И наоборот, если финансовое положение лизингополучателя устойчивое, он может погасить большую часть полагающейся ему к уплате общей суммы лизинговых платежей, уплатив, например, аванс.

Общая сумма лизинговых платежей не является постоянной величиной, а зависит от скорости возмещения стоимости лизингового имущества. Чем быстрее будет гаситься стоимость лизингового имущества, например, путем выплаты аванса, тем меньшие проценты будут начисляться на оставшуюся стоимость лизингового имущества. И наоборот, если лизингополучатель переносит выплату первых платежей на более поздний срок, то, как бы возрастает первоначальная стоимость имущества за счет начисленных процентов на стоимость лизингового имущества и кредита<sup>34</sup>.

В случае, если в договоре лизинга предусмотрен выкуп лизингового имущества, то по соглашению сторон остаточная стоимость имущества равными или неравными долями может включаться в лизинговые платежи. Тем самым лизингополучатель может уменьшить общую сумму лизинговых платежей с учетом выкупа имущества.

---

<sup>34</sup> Киркоров А. Методы определения эффективности финансового лизинга для лизингополучателя по сравнению с кредитом // Лизинг-ревью, 2000, №3 (5-6), с.30-37.

В некоторых случаях лизинговый платеж устанавливается в процентах к какому-то показателю, например, объему реализованной продукции, полученной с использованием лизингового имущества. Такой подход к расчету лизинговых платежей имеет место, когда существует устойчивый спрос на продукцию, выпускаемую на лизинговом оборудовании. Но несмотря на это обе стороны обязательно рассчитают общую сумму лизинговых платежей для определения конкретной величины процента.

*По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать*<sup>35</sup>:

- метод "*с фиксированной общей суммой*", когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;
- метод "*с авансом*", когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;
- метод "*минимальных платежей*", когда в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

## **11. Сравнительный анализ лизинга с прямой покупкой и кредитом**

*Существуют три основных варианта приобретения имущества:*

1) Прямая покупка имущества. Покупка производится за счет собственных средств предприятия. Оплата продавцу осуществляется на все 100% стоимости имущества, при этом приобретенное имущество предприятие ставит к себе на баланс и производит начисление амортизации.

С 1 января 2002 года, с вступлением в силу главы 25 НК РФ, предприятия не могут относить затраты на капиталовложения в основные средства на себестоимость в следующем отчетном периоде. Тем не менее закон оставил в силе немаловажное преимущество лизинга, при котором лизингополучатель все лизинговые платежи относит на себестоимость продукции.

---

<sup>35</sup> Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей / Утверждены Мин. экономики и мин. Финансов 16 апреля 1996 г.

2) При покупке в кредит остаются все условия, что и при прямой покупке имущества у продавца. При этом предприятие для финансирования проекта привлекает банковский кредит.

3) При финансовом лизинге предприятие частично финансирует проект, внося аванс в размере 20-40% от стоимости имущества у продавца. Лизинговая компания за счет собственных и/или заемных средств приобретает имущество, ставит его к себе на баланс и передает предприятию по договору финансового лизинга. Предприятие ежемесячно уплачивает лизинговые платежи, и в конце срока действия договора финансового лизинга имущество переходит к нему на баланс по остаточной стоимости, близкой или равной нулю.

Сравнение лизинга с покупкой или кредитом в целом сводится к составлению потоков платежей, которые показывают все составляющие денежных расходов и поступлений клиента при каждой из упомянутых альтернатив<sup>36</sup>.

*Эти расходы и поступления следующие:*

*Расчеты за имущество:* в случае прямой покупки и кредита это единовременная оплата поставщику имущества, а в случае лизинга - это платежи по договору лизинга,

*Расчеты по налогам:* вся выгода лизинга полностью зависит от интерпретации налоговой позиции клиента. Платит ли он НДС, платит ли налог на прибыль? В данном расчете будем считать, что лизингополучатель платит налоги на прибыль и НДС.

*Расчет по кредиту:* имеет место только при кредитной форме приобретения имущества. Будем считать, что проценты по кредиту могут быть отнесены на себестоимость продукции клиента.

Теперь рассмотрим, какими будут потоки платежей от покупки, кредита и лизинга<sup>37</sup>.

Покупка.

Условия: стоимость имущества у продавца 10000 долларов США в рублях по курсу 29,50 руб. за 1 доллар США.

Потоки платежей (см. Табл. 10) от прямой покупки в рублях. В данном расчете уменьшение налога на прибыль рассчитывается по ставке 24% от суммы амортизации и налога на имущество.

---

<sup>36</sup> Киркоров А. Методы определения эффективности финансового лизинга для лизингополучателя по сравнению с кредитом // Лизинг-ревью, 2000, №3 (5-6), с.30-37.

<sup>37</sup> Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций: - М.: Ось - 89, 2001.

Таблица 10.

## Потоки платежей при прямой покупке, руб.

Период, кв.	Учет имущества на балансе клиента				Потоки платежей от прямой покупки			
	Поступл. имущ. на баланс	Ост. стои- мость	Аморти- зация	Налог на имущество	Оплата покупки	Налог на имущество	Зачет НДС	Сниж. налога на прибыль
покуп- ка	245,833.33				-245,833.33	0.00		0.00
1		245,833.33	7,682.29	1,229.17		-1,229.17	49,166.67	3,119.01
2		238,151.04	7,682.29	1,190.76		-1,190.76		3,105.57
3		230,468.75	7,682.29	1,152.34		-1,152.34		3,092.12
4		222,786.46	7,682.29	1,113.93		-1,113.93		3,078.68
5		215,104.17	7,682.29	1,075.52		-1,075.52		3,065.23
6		207,421.88	7,682.29	1,037.11		-1,037.11		3,051.79
7		199,739.58	7,682.29	998.70		-998.70		3,038.35
8		192,057.29	7,682.29	960.29		-960.29		3,024.90
9		184,375.00	7,682.29	921.88		-921.88		3,011.46
10		176,692.71	7,682.29	883.46		-883.46		2,998.01
11		169,010.42	7,682.29	845.05		-845.05		2,984.57
12		161,328.13	7,682.29	806.64		-806.64		2,971.13
13		153,645.83	7,682.29	768.23		-768.23		2,957.68
14		145,963.54	7,682.29	729.82		-729.82		2,944.24
15		138,281.25	7,682.29	691.41		-691.41		2,930.79
16		130,598.96	7,682.29	652.99		-652.99		2,917.35
17		122,916.67	7,682.29	614.58		-614.58		2,903.91
18		115,234.38	7,682.29	576.17		-576.17		2,890.46
19		107,552.08	7,682.29	537.76		-537.76		2,877.02
20		99,869.79	7,682.29	499.35		-499.35		2,863.57
21		92,187.50	7,682.29	460.94		-460.94		2,850.13
22		84,505.21	7,682.29	422.53		-422.53		2,836.69
23		76,822.92	7,682.29	384.11		-384.11		2,823.24
24		69,140.63	7,682.29	345.70		-345.70		2,809.80
25		61,458.33	7,682.29	307.29		-307.29		2,796.35
26		53,776.04	7,682.29	268.88		-268.88		2,782.91
27		46,093.75	7,682.29	230.47		-230.47		2,769.47
28		38,411.46	7,682.29	192.06		-192.06		2,756.02
29		30,729.17	7,682.29	153.65		-153.65		2,742.58
30		23,046.88	7,682.29	115.23		-115.23		2,729.13
31		15,364.58	7,682.29	76.82		-76.82		2,715.69
32		7,682.29	7,682.29	38.41		-38.41		2,702.25
33		0.00	0.00	0.00		0.00		0.00
34-39								
40		0.00	0.00	0.00		0.00		0.00
<b>ИТОГО</b>	<b>245,833.33</b>	<b>0.00</b>	<b>245,833.33</b>	<b>20,281.25</b>	<b>-245,833.33</b>	<b>-20,281.25</b>	<b>49,166.67</b>	<b>93,140.10</b>

Кредит (см. Табл. 11) Условия:

- Стоимость имущества у продавца 10 000 долларов США в рублях по курсу 29,50 руб. за 1 доллар США.
- Предприятие берет кредит на покупку имущества под 18% годовых в долларах США. Срок кредитования равен сроку лизинга.
- Кредит на покупку имущества, USD
- Задолженность предприятия по кредиту 7500.00руб.

Таблица 11

Период, мес.	Привлечение кредита	Задолженность по кредиту	Погашение кредита	Проценты по кредиту	Всего
покупка	<b>7,500.00</b>			<b>18%</b>	
1		7,500.00	158.64	112.50	271.14
2		7,341.36	161.02	110.12	271.14
3		7,180.33	163.44	107.71	271.14
4		7,016.90	165.89	105.25	271.14
5		6,851.01	168.38	102.77	271.14
6		6,682.63	170.90	100.24	271.14
7		6,511.73	173.47	97.68	271.14
8		6,338.26	176.07	95.07	271.14
9		6,162.19	178.71	92.43	271.14
10		5,983.48	181.39	89.75	271.14
11		5,802.09	184.11	87.03	271.14
12		5,617.98	186.87	84.27	271.14
13		5,431.10	189.68	81.47	271.14
14		5,241.43	192.52	78.62	271.14
15		5,048.91	195.41	75.73	271.14
16		4,853.50	198.34	72.80	271.14
17		4,655.16	201.32	69.83	271.14
18		4,453.84	204.34	66.81	271.14
19		4,249.50	207.40	63.74	271.14
20		4,042.10	210.51	60.63	271.14
21		3,831.59	213.67	57.47	271.14
22		3,617.92	216.87	54.27	271.14
23		3,401.05	220.13	51.02	271.14
24		3,180.92	223.43	47.71	271.14
25		2,957.49	226.78	44.36	271.14
26		2,730.71	230.18	40.96	271.14
27		2,500.53	233.64	37.51	271.14
28		2,266.90	237.14	34.00	271.14
29		2,029.76	240.70	30.45	271.14
30		1,789.06	244.31	26.84	271.14
31		1,544.75	247.97	23.17	271.14
32		1,296.78	251.69	19.45	271.14
33		1,045.09	255.47	15.68	271.14
34		789.62	259.30	11.84	271.14
35		530.32	263.19	7.95	271.14
36		267.14	267.14	4.01	271.14
<b>ИТОГО</b>	<b>7,500.00</b>	<b>0.00</b>	<b>7,500.00</b>	<b>2,261.15</b>	<b>9,761.15</b>

Потоки платежей при кредитовании будут следующими (см. Табл. 12)<sup>38</sup>:

<sup>38</sup> Лелецкий Д. Обзор методик лизинга и альтернативный подход в расчете лизинговых платежей // Лизинг-ревю, 2001, №5 (9-10), с.25-31.

Таблица 12.

## Потоки платежей от кредита

Период, кв.	Оплата покупки	Налог на имущество	Привлечение кредита	Погашение кредита с процентами	Зачет НДС	Уменьшение налога на прибыль
покупка	-295,000.00	0.00	221,250.00		0.00	
1	0.00	-1,229.17		-24,716.04	49,166.67	8,955.06
2	0.00	-1,190.76		-25,457.52	0.00	8,720.85
3	0.00	-1,152.34		-26,221.24	0.00	8,449.51
4	0.00	-1,113.93		-27,007.88	0.00	8,137.59
5	0.00	-1,075.52		-27,818.12	0.00	7,781.33
6	0.00	-1,037.11		-28,652.66	0.00	7,376.68
7	0.00	-998.70		-29,512.24	0.00	6,919.25
8	0.00	-960.29		-30,397.61	0.00	6,404.29
9	0.00	-921.88		-31,309.54	0.00	5,826.68
10	0.00	-883.46		-32,248.82	0.00	5,180.86
11	0.00	-845.05		-33,216.29	0.00	4,460.84
12	0.00	-806.64		-34,212.78	0.00	3,660.14
13	0.00	-768.23		0.00	0.00	2,957.68
14	0.00	-729.82		0.00	0.00	2,944.24
15	0.00	-691.41		0.00	0.00	2,930.79
16	0.00	-652.99		0.00	0.00	2,917.35
17	0.00	-614.58		0.00	0.00	2,903.91
18	0.00	-576.17		0.00	0.00	2,890.46
19	0.00	-537.76		0.00	0.00	2,877.02
20	0.00	-499.35		0.00	0.00	2,863.57
21	0.00	-460.94		0.00	0.00	2,850.13
22	0.00	-422.53		0.00	0.00	2,836.69
23	0.00	-384.11		0.00	0.00	2,823.24
24	0.00	-345.70		0.00	0.00	2,809.80
25	0.00	-307.29		0.00	0.00	2,796.35
26	0.00	-268.88		0.00	0.00	2,782.91
27	0.00	-230.47		0.00	0.00	2,769.47
28	0.00	-192.06		0.00	0.00	2,756.02
29	0.00	-153.65		0.00	0.00	2,742.58
30	0.00	-115.23		0.00	0.00	2,729.13
31	0.00	-76.82		0.00	0.00	2,715.69
32	0.00	-38.41		0.00	0.00	2,702.25
33	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00
34-39	...	...	...	...	...	...
40	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00
<b>ИТОГО</b>	<b>-295,000.00</b>	<b>-20,281.25</b>	<b>221,250.00</b>	<b>-350,770.73</b>	<b>49,166.67</b>	<b>138,472.36</b>

В данном случае уменьшение налога на прибыль рассчитывается по ставке 24% от суммы амортизации, налога на имущество, процентов по кредиту и курсовых убытков от переоценки кредита.

Таблица 13.

Потоки платежей по договору лизинга, руб.

Период, кв.	Оплата по договору	Распределение арендной платы по периодам	НДС к зачету	Арендные платежи, относимые на себестоимость у клиента	Уменьшение налога на прибыль
<b>покупка</b>	<b>-73,750.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>1</b>	-26,893.24	33,039.08	5,506.51	27,532.56	9,636.40
<b>2</b>	-27,700.04	33,845.87	5,640.98	28,204.89	9,871.71
<b>3</b>	-28,531.04	34,676.87	5,779.48	28,897.39	10,114.09
<b>4</b>	-29,386.97	35,532.80	5,922.13	29,610.67	10,363.73
<b>5</b>	-30,268.58	36,414.41	6,069.07	30,345.35	10,620.87
<b>6</b>	-31,176.64	37,322.47	6,220.41	31,102.06	10,885.72
<b>7</b>	-32,111.94	38,257.77	6,376.30	31,881.48	11,158.52
<b>8</b>	-33,075.30	39,221.13	6,536.85	32,684.27	11,439.50
<b>9</b>	-34,067.55	40,213.39	6,702.23	33,511.16	11,728.90
<b>10</b>	-35,089.58	41,235.41	6,872.57	34,362.85	12,027.00
<b>11</b>	-36,142.27	42,288.10	7,048.02	35,240.08	12,334.03
<b>12</b>	-37,226.54	43,372.37	7,228.73	36,143.64	12,650.27
<b>13</b>			0.00	0.00	0.00
<b>14-39</b>			...	...	...
<b>40</b>			0.00	0.00	0.00
<b>ИТОГО</b>	<b>-455,419.68</b>	<b>455,419.68</b>	<b>75,903.28</b>	<b>379,516.40</b>	<b>132,830.74</b>

В данном случае уменьшение налога на прибыль рассчитывается по ставке 24% от суммы лизинговых платежей. Окончательное сравнение прямой покупки, кредита и лизинга приведено в Таблице 14.

Таблица 14.

## Сравнение прямой покупки, кредита и лизинга

Период, кв.	Прямая покупка, руб.	Покупка в кредит, руб.	Лизинг, руб.	Прогнозируемый обменный курс руб./US\$	Прямая покупка, US\$	Покупка в кредит, US\$	Лизинг, US\$
<b>покупка</b>	<b>-295,000.00</b>	<b>-73,750.00</b>	<b>-73,750.00</b>	<b>29.50</b>	<b>-10,000.00</b>	<b>-2,500.00</b>	<b>-2,500.00</b>
1	51,056.51	32,176.53	-11,750.33	30.39	1,680.32	1,058.96	-386.71
2	1,914.81	-17,927.42	-12,187.35	31.30	61.18	-572.82	-389.42
3	1,939.78	-18,924.08	-12,637.47	32.24	60.18	-587.06	-392.04
4	1,964.75	-19,984.23	-13,101.10	33.20	59.17	-601.89	-394.58
5	1,989.71	-21,112.31	-13,578.64	34.20	58.18	-617.34	-397.05
6	2,014.68	-22,313.09	-14,070.51	35.22	57.20	-633.45	-399.45
7	2,039.65	-23,591.69	-14,577.13	36.28	56.22	-650.24	-401.78
8	<b>2,064.62</b>	-24,953.60	-15,098.94	37.37	55.25	-667.75	-404.04
9	<b>2,089.58</b>	-26,404.73	-15,636.42	38.49	54.29	-686.00	-406.24
10	<b>2,114.55</b>	-27,951.42	-16,190.02	39.65	53.34	-705.03	-408.37
11	<b>2,139.52</b>	-29,600.50	-16,760.22	40.83	52.39	-724.88	-410.44
12	<b>2,164.49</b>	-31,359.28	-17,347.53	42.06	51.46	-745.59	-412.45
13	<b>2,189.45</b>	2,189.45	0.00	43.32	50.54	50.54	0.00
14	<b>2,214.42</b>	2,214.42	0.00	44.62	49.63	49.63	0.00
15	<b>2,239.39</b>	2,239.39	0.00	45.96	48.72	48.72	0.00
16	<b>2,264.36</b>	2,264.36	0.00	47.34	47.83	47.83	0.00
17	<b>2,289.32</b>	2,289.32	0.00	48.76	46.95	46.95	0.00
18	<b>2,314.29</b>	2,314.29	0.00	50.22	46.08	46.08	0.00
19	<b>2,339.26</b>	2,339.26	0.00	51.73	45.22	45.22	0.00
20	<b>2,364.23</b>	2,364.23	0.00	53.28	44.37	44.37	0.00
21	<b>2,389.19</b>	2,389.19	0.00	54.88	43.54	43.54	0.00
22	<b>2,414.16</b>	2,414.16	0.00	56.53	42.71	42.71	0.00
23	<b>2,439.13</b>	2,439.13	0.00	58.22	41.89	41.89	0.00
24	<b>2,464.10</b>	2,464.10	0.00	59.97	41.09	41.09	0.00
25	<b>2,489.06</b>	2,489.06	0.00	61.77	40.30	40.30	0.00
26	<b>2,514.03</b>	2,514.03	0.00	63.62	39.52	39.52	0.00
27	<b>2,539.00</b>	2,539.00	0.00	65.53	38.75	38.75	0.00
28	<b>2,563.96</b>	2,563.96	0.00	67.49	37.99	37.99	0.00
29	<b>2,588.93</b>	2,588.93	0.00	69.52	37.24	37.24	0.00
30	<b>2,613.90</b>	2,613.90	0.00	71.60	36.50	36.50	0.00
31	<b>2,638.87</b>	2,638.87	0.00	73.75	35.78	35.78	0.00
32	<b>2,663.83</b>	2,663.83	0.00	75.96	35.07	35.07	0.00
33	<b>0.00</b>	0.00	0.00	78.24	0.00	0.00	0.00
34-39	...	...	...	80.59-93.23	...	...	...
40	<b>0.00</b>	0.00	0.00	96.23	0.00	0.00	0.00
<b>ИТОГО</b>	<b>-172,974.48</b>	<b>-257,162.95</b>	<b>-246,685.66</b>		<b>-6,851.10</b>	<b>-7,783.38</b>	<b>-7,302.57</b>
NPV	-219,197.18	-200,681.27	-189,936.20	NPV	-7,507.42	-6,632.86	-6,301.36

NPV считалось по ставке 25% годовых в рублях, 15% в валюте.

**Выводы:**

Лизинг оказался самым выгодным. Немаловажно, что для неплатящего налог на прибыль клиента самой выгодной альтернативой будет прямая покупка имущества, затем покупка в кредит.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение №1

Заявка на рассмотрение лизингового проекта

#### 1. Сведения о предприятии - лизингополучателе:

1.1. Полное официальное наименование \_\_\_\_\_

1.2. Наименование органа, осуществившего государственную регистрацию, номер и дата регистрации \_\_\_\_\_

1.3. Размер уставного капитала, оплаченный уставной капитал \_\_\_\_\_

1.4. Среднесписочная численность сотрудников на последнюю отчетную дату \_\_\_\_\_

1.5. Юридический адрес \_\_\_\_\_

1.6. Фактический адрес \_\_\_\_\_

1.7. Контактные телефоны/факс \_\_\_\_\_

1.8. Должность руководителя, фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

1.9. Главный бухгалтер, фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

1.10. Банковские реквизиты \_\_\_\_\_

1.11. ИНН \_\_\_\_\_

#### 2. Сведения об объекте лизинга:

2.1. Наименование объекта лизинга \_\_\_\_\_

2.2. Марка, вид, тип, технические характеристики объекта лизинга \_\_\_\_\_

2.3. Стоимость объекта лизинга \_\_\_\_\_

2.4. Фирма - поставщик объекта лизинга (тел.\ факс, с кем связаться) \_\_\_\_\_

#### 3. Предполагаемые условия договора лизинга:

3.1. Срок действия договора лизинга \_\_\_\_\_

3.2.Размер авансового платежа клиента – лизингополучателя

---

**4.Представители лизингополучателя, уполномоченные решать вопросы, связанные с подготовкой договора лизинга**

---

М.П.

\_\_\_\_\_  
(подпись руководителя)

**Список документов, необходимых для рассмотрения вопроса о предоставлении лизинговых услуг:**

**ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ:**

1. Письменный запрос, адресованный Генеральному директору
2. Организационная структура Компании
3. Техничко-экономическое обоснование (ТЭО) использования объекта лизинга с пояснениями и расчетами

**УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:**

1. Решение участников о создании юридического лица (нотариально заверенная копия)
2. Устав организации или документ, его заменяющий (Положение и др.)
3. Учредительный договор или документ его заменяющий (Протокол, Распоряжение и т.п.)
4. Свидетельство о регистрации в качестве юридического лица
5. Решения участников об утверждении изменений в учредительных документах
6. Дополнения и изменения к учредительным документам, зарегистрированные на последнюю дату. Свидетельства о регистрации изменений и дополнений.
7. Лицензии, разрешения, акты и т.п. (санэпидемнадзор, пожарная охрана и т.д.) на право ведения основной хозяйственной деятельности (*копии, заверенные печатью предприятия*)
8. Решение о назначении на должность руководителя юридического лица
9. Контракт между организацией-заемщиком и его руководителем (положение о руководителе)
10. Приказ о назначении главного бухгалтера
11. Паспортные данные руководителя и главного бухгалтера организации-заемщика

**КОНТРАКТНО-ДОГОВОРНАЯ БАЗА:**

1. Контракты, на основании которых компания осуществляет свою деятельность в настоящее время
2. Проекты контрактов и протоколы о намерениях  
В т.ч. для предприятий и организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность:
3. Данные по паспортам экспортно-импортных сделок, заключённых за последние 6 (шесть) месяцев
4. Информация о документарных операциях, осуществлённых Компанией за последние 6 (шесть) месяцев

## ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

1. Балансовая отчетность за последние 4 квартала с приложениями, заверенная налоговой инспекцией.
2. Справка(и) из обслуживающего(их) банка(ов) об оборотах и остатках по счетам за последние: 6 мес.
3. Прогноз движения денежных средств (в табличной или графической форме).
4. Заключение(я) аудитора(ов) о результатах проверки деятельности предприятия/организации \_\_\_\_\_

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ:

*При обеспечении в виде гарантии/поручительства головной организации или третьей стороны:*

1. Письмо организации-гаранта/поручителя на имя Генерального директора
2. Информация и документы по организации-поручителю в соответствии со списком документов, необходимых для рассмотрения вопроса о предоставлении кредита.

*При обеспечении в виде залога ценных бумаг (кроме ГКО/ОФЗ)*

1. Перечень ценных бумаг, которые предприятие/организация предлагает в обеспечение кредита (с указанием вида, серии и номера каждой ценной бумаги)
2. Документы, подтверждающие имущественное право, удостоверенное данной ценной бумагой (сертификаты, выписки из реестров и т.п.)
3. Документы, подтверждающие отсутствие обременения на предлагаемые в залог ценные бумаги

*При обеспечении в виде залога недвижимости*

1. Свидетельство о праве собственности предприятия/организации на здание/сооружение
2. Договор аренды земельного участка или свидетельство о праве собственности на землю
3. Письменное решение о залоге (согласие на залог) собственника имущества или уполномоченного им органа либо органа, уполномоченного учредительными документами (Протокол решения Правления/Совета директоров)
4. Материалы по стоимостной оценке предлагаемой в залог недвижимости (отчёты аттестованных оценщиков о проведённых ранее оценках)
5. Договор купли-продажи объекта недвижимости
6. Страховое свидетельство и договор страхования предлагаемого в залог объекта недвижимости

*В процессе рассмотрения заявки сотрудники лизинговой компании могут затребовать дополнительную информацию и другие документы, необходимые, по их мнению, для более детальной проработки вопроса предоставления объекта лизинга.*

ДОГОВОР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА № \_\_\_\_\_

г. Москва «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ года

\_\_\_\_\_, именуемое в  
дальнейшем «Лизингодатель», в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на  
основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и  
\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем  
«Лизингополучатель», в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на  
основании \_\_\_\_\_, с другой  
стороны, именуемые также «Стороны», заключили настоящий договор о  
нижеследующем:

**1. Предмет договора**

1.1. Лизингодатель обязуется приобрести в собственность  
указанный Лизингополучателем предмет лизинга  
\_\_\_\_\_ в количестве \_\_\_\_\_  
(далее Оборудование) у указанного Лизингополучателем Продавца  
\_\_\_\_\_ и предоставить его  
Лизингополучателю за плату во временное владение и пользование на  
согласованный Сторонами срок в соответствии с условиями настоящего  
Договора.

1.2. Перечень, описание, состав и основные технические и  
качественные характеристики Имущества, условия его приобретения и  
поставки, содержатся в подписанном между Лизингодателем и  
Продавцом Договоре купли-продажи: № \_\_\_\_\_ от  
«\_\_» 200\_\_ года (далее - Договоры купли-продажи).

1.3. Лизингополучатель указан в Контракте № от  
«\_\_» 200\_\_ года, как Получатель Оборудования, при этом с момента  
подписания настоящего Договора, Лизингополучатель принимает на  
себя права и обязанности Покупателя по Контракту № \_\_\_\_\_ от  
«\_\_» 200\_\_ года (далее «Контракт») по всем вопросам, связанным с  
хранением, использованием, ремонтом и владением Оборудованием, в  
том числе, по предъявлению рекламаций Продавцу.

1.4. Все действия, необходимые и достаточные для обеспечения  
законности приобретения Оборудования на условиях Контракта, а также  
для обеспечения законности распоряжения, использования, владения и  
хранения Оборудования, включая среди прочего оформление и  
получение необходимых лицензий, а также оформление и получение  
необходимых сертификатов соответствия и сертификатов безопасности

осуществляются непосредственно Лизингополучателем полностью и исключительно за счет последнего. В случае если Лизингодатель по вине Лизингополучателя несет не предусмотренные Договором расходы (ответственность перед государственными, налоговыми и иными органами, а также третьими лицами, налоги, дополнительные услуги третьих лиц), вызванные несвоевременным или неполным предоставлением Лизингополучателем комплекта документов, необходимого для обеспечения законности приобретения, хранения и владения Оборудованием, Лизингополучатель возмещает убытки Лизингодателю в течение 10 дней после выставления последним соответствующего счета.

## **2. Сумма лизинговых платежей и порядок расчетов**

2.1. За временное пользование и владение Оборудованием Лизингополучатель обязуется ежемесячно уплачивать Лизингодателю лизинговые платежи, размеры, количество которых согласованы Сторонами в Графике лизинговых платежей, являющимся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2.2. Общая сумма Договора, подлежащая выплате Лизингополучателем Лизингодателю, составляет

---

долларов США.

Общая сумма Договора на дату передачи в лизинг Оборудования корректируется с учетом оплаты Лизингополучателем дополнительного лизингового платежа, определенного в соответствии с п. 2.3. Договора.

2.3. Дополнительный лизинговый платеж рассчитывается от стоимости привлеченных Лизингодателем кредитных ресурсов, увеличенных на налоги с оборота и НДС с даты их получения и до первого дня месяца, следующего за месяцем передачи Оборудования в лизинг.

Дополнительный лизинговый платеж оформляется Дополнительным соглашением, являющимся Приложением №2 к настоящему Договору.

Лизингодателем выставляется счет на оплату дополнительного лизингового платежа, который должен быть оплачен Лизингополучателем в течение 3 (Трех) банковских дней с даты его выставления.

2.4. Оплата лизинговых платежей осуществляется в рублях РФ по курсу ЦБ РФ на день оплаты.

2.5. Начало первого лизингового периода по лизинговым платежам (начало лизинга) совпадает с датой Акта приема-передачи в лизинг Оборудования.

Окончание первого лизингового периода совпадает с последним днем календарного месяца, следующего за месяцем начала лизинга.

Начало и окончание второго и последующих лизинговых периодов совпадает с первым и последним днями соответствующего календарного месяца.

2.6. Лизинговые платежи осуществляются Лизингополучателем до истечения лизингового периода не позднее 25 числа каждого месяца.

Лизингополучатель в течение 24 часов после осуществления платежа информирует Лизингодателя о сумме, реквизитах и дате каждого платежа по факсу.

2.7. Датой осуществления платежей по Договору считается дата поступления суммы платежа на счет Лизингодателя.

2.8. Учет лизингового платежа (или части лизингового платежа), оплаченного Лизингополучателем в полном объеме (или частично) до истечения даты платежа, осуществляется по фактическому рублевому эквиваленту суммы платежа, а в случае неуплаты (неполной оплаты) лизингового платежа до истечения соответствующего периода - неоплаченная часть платежа в долларах США в целях бухгалтерского учета учитывается по официальному курсу ЦБ на последний день соответствующего периода.

2.9. Датами выполнения ежемесячных обязательств Лизингополучателя по Договору считаются даты лизинговых платежей, приведенные в Графике лизинговых платежей.

2.10. Все незапланированные расходы Лизингодателя, связанные с передачей в лизинг Оборудования на срок действия Договора, выставляются к возмещению Лизингополучателю и не учитываются в общей сумме Договора.

2.11. Стороны предусматривают возможность досрочного исполнения Лизингополучателем своих обязательств по Договору. При этом Лизингодатель осуществляет перерасчет общей суммы Договора в меньшую сторону на величину запланированных, но не понесенных издержек.

### **3. Срок лизинга и место использования имущества**

3.1. Оборудование передается Лизингополучателю для предпринимательских целей во временное владение и пользование на срок \_\_\_\_\_ месяцев (далее - Срок лизинга) с момента подписания сторонами Акта приемки-передачи Оборудования в лизинг.

3.2. Оборудование используется Лизингополучателем по фактическому адресу: \_\_\_\_\_

Лизингополучатель имеет право изменить место использования Оборудования только с письменного разрешения Лизингодателя.

#### 4. Поставка и передача оборудования по договору

4.1. Передача Оборудования в лизинг оформляется Актом передачи имущества в лизинг, который подписывается уполномоченными представителями Сторон.

Передача Оборудования в лизинг производится по адресу: \_\_\_\_\_

4.2. Лизингополучатель обязан произвести осмотр Оборудования и его приемку по количеству от имени Лизингодателя в соответствии с условиями Контракта, обеспечив получение от Продавца и/или Перевозчика полного комплекта требуемых законодательством товарораспорядительных и товаросопроводительных документов.

Немедленно после вступления во владение Оборудованием от имени Лизингодателя Лизингополучатель должен проинформировать письменно Лизингодателя о факте получения Оборудования и в течение 48 часов направить курьерской почтой в адрес Лизингодателя «Акт о приемке Оборудования» по согласованной форме с приложением полного комплекта оригиналов товарораспорядительных и товаросопроводительных документов, предусмотренных нормативными актами и Контрактом (товарно-транспортных накладных, упаковочных листов и счетов-фактуры, оформленных на Лизингодателя).

4.3. Если Лизингополучатель отказывается подписывать документы о приемке Оборудования из-за наличия неустранимых дефектов, исключающих нормальную эксплуатацию Оборудования, он обязан в письменной форме с соблюдением установленных законодательством требований поставить об этом в известность Продавца и/или Перевозчика, а также одновременно Лизингодателя и указать при этом обнаруженные недостатки.

4.4. Лизингополучатель от имени Лизингодателя пользуется гарантией на Оборудование, выданной Продавцом. Лизингодатель предоставляет Лизингополучателю свои права на предъявление Продавцу претензий, связанных с дефектами Оборудования, своевременностью и комплектностью поставки, невыполнением других обязательств Продавцом.

Передача соответствующих прав Лизингополучателю Лизингодателем оформляется соответствующей доверенностью.

Лизингодатель в соответствии с законодательством не отвечает за выполнение Продавцом обязательств по Контракту.

4.5 Все расходы по гарантийному и сервисному обслуживанию Оборудования, выходящие за рамки Контракта, Лизингополучатель принимает на себя.

## **5. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя**

5.1. Право собственности на Оборудование принадлежит Лизингодателю.

5.2. Оборудование находится на балансовом учете у Лизингодателя, при этом Лизингодатель при начислении амортизационных отчислений применяет механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 3 (три).

5.3. Право пользования и владения Оборудованием принадлежит Лизингополучателю.

5.4. Право распоряжения Оборудованием, включающее право изъять Оборудование из владения и пользования, в случаях и порядке, которые предусмотрены Федеральным законодательством и настоящим Договором, остается в течение срока действия настоящего Договора за Лизингодателем, до момента перехода права собственности на Оборудование.

5.5. Лизингополучатель вступает в права собственника Оборудования в полном объеме при условии, что им выполнены все финансовые обязательства перед Лизингодателем по Договору. Передача права собственности оформляется не позднее 15 (Пятнадцати) календарных дней после выполнения Лизингополучателем всех финансовых обязательств перед Лизингодателем по Договору актом приема-передачи Оборудования и актом (накладной) приема-передачи основных средств (Типовая форма № ОС-1).

5.6. Лизингополучатель имеет право использовать Оборудование в течение всего срока Договора, однако не имеет права уступать свои права и обязанности по Договору или какие-либо вытекающие из него интересы третьему лицу без письменного согласия Лизингодателя. В этом случае Лизингополучатель обязан предоставить Лизингодателю данные об этом лице по форме и содержанию, установленным Лизингодателем.

5.7. Лизингодатель имеет право использовать свои права в отношении Оборудования в качестве залога только в отношении КБ «РОСПРОМБАНК», в течение 24 месяцев.

5.8 Лизингополучатель обязан:

а) организовать эксплуатацию и обслуживание Оборудования в соответствии с условиями Контракта и инструкцией производителя, осуществлять за свой счет средний, текущий и капитальный ремонт. Агрегаты и запасные части, использованные Лизингополучателем для ремонта, становятся неотъемлемой частью этого Оборудования и переходят в собственность Лизингодателя, при этом Лизингополучатель не имеет права на возмещение их стоимости.

б) обеспечивать послегарантийное сервисное обслуживание, привлекать к осуществлению обслуживания и ремонта только представителей Поставщика или уполномоченных им фирм в течение срока действия настоящего Договора.

в) в течение 15 (Пятнадцати) календарных дней с даты получения требования Лизингодателя предоставить ему информацию о своем финансовом положении в части, которая относится к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности Лизингополучателя и выполнением Лизингополучателем обязательств по настоящему Договору.

5.9 Лизингополучатель принимает на себя все риски, связанные с гибелью, утратой, порчей, хищением, преждевременной поломкой, ошибкой, допущенной при эксплуатации, преждевременным износом, независимо от того, исправим или неисправим ущерб, причинен этот ущерб в ходе доставки или после нее.

Указанные риски Лизингополучатель принимает на себя с того момента, когда они переходят на покупателя по условиям Контракта.

Лизингополучатель несет также риски несостоятельности Продавца и несоответствия Оборудования целям его использования.

5.10. Лизингополучатель обязан:

а) принять на себя обязательство застраховать Оборудование на срок \_\_\_\_\_ месяца в страховой компании \_\_\_\_\_ по страховым случаям, связанным с утратой (гибелью) и повреждением оборудования.

б) осуществить оплату договора страхования и быть получателем страховой выплаты во всех случаях.

в) предоставить Лизингодателю в течение 5-и рабочих дней с даты подписания Сторонами «Акта приема передачи Оборудования в лизинг» заверенную Лизингополучателем (оригинал печати обязателен) копию договора страхования Оборудования.

г) размер страховой суммы на первый год эксплуатации составляет \_\_\_\_\_ долларов США. Размеры страховых премий на срок страхования согласовываются между Лизингополучателем и страховой компанией \_\_\_\_\_;

д) немедленно уведомлять Лизингодателя и страховую компанию об обстоятельствах, влекущих изменение страхового риска, в т.ч. об изменении местонахождения и условий эксплуатации Оборудования;

е) немедленно уведомлять страховую компанию и Лизингодателя о наступлении страхового случая, а также предоставлять документы, необходимые для проведения страховой компанией экспертизы, оформления страхового акта.

Факт утраты (гибели) Оборудования должен быть подтвержден соответствующими документами, выданными органами внутренних дел РФ;

ж) при наступлении страхового случая Лизингополучатель должен в 3-дневный срок проинформировать Лизингодателя об ущербе, нанесенном Оборудованию, и о возможности его полного восстановления, а также направить в адрес Лизингодателя заверенные

печатью Лизингополучателя копии документов, подтверждающих факт наступления страхового случая.

До момента предоставления указанных документов за Лизингополучателем сохраняются обязательства по уплате очередных лизинговых платежей и выполнению иных финансовых обязательств по настоящему Договору.

з) в случае уничтожения или хищения Оборудования Лизингополучатель обязан ликвидировать имеющиеся на данный момент задолженности по всем платежам, включая пеню, оплатить все предстоящие платежи по Договору в полном объеме в течение 7-и рабочих дней с даты получения Лизингополучателем требования о погашении возникшей задолженности;

Отказ страховой компании (например, случай не признается страховым) в соответствии с «Правилами страхования» от возмещения затрат и убытков, возникших в случае повреждения или гибели Оборудования, не освобождает Лизингополучателя от исполнения обязательств по настоящему пункту;

и) предоставить страховой компании все документы и сведения, необходимые для страхования Оборудования, не позднее 5 рабочих дней с момента вступления Лизингополучателя во владение Оборудованием;

к) выполнять все обоснованные рекомендации страховой компании;

5.11. В случае возникновения какого-либо рассматриваемого риска Лизингополучатель должен по-своему усмотрению предпринять следующее:

либо -

а) отремонтировать Оборудование. Затраты Лизингополучателя по ремонту Оборудования осуществляются полностью за счет Лизингополучателя;

либо -

б) ликвидировать имеющиеся на данный момент задолженности по всем платежам, включая пеню, оплатить все платежи по Договору в соответствии с Графиком лизинговых платежей.

5.12. Лизингополучатель не имеет права:

а) продавать, передавать, сдавать внаем, закладывать Оборудование, а также делить его с кем-либо или допускать удержание Оборудования третьими лицами до уплаты долга за ремонт и по другим причинам;

б) вносить какие-либо конструктивные изменения в Оборудование без письменного на то разрешения Лизингодателя.

5.13. Лизингополучатель несет ответственность за все повреждения, причиненные как людям, так и имуществу вследствие владения Оборудованием и его использования.

5.14. В случае, если происходят изменения экономической ситуации в стране, а также изменения нормативной базы, которые оказывают существенное влияние на результирующую доходность данной сделки для обеих Сторон, Лизингодатель может в письменном виде уведомить

Лизингополучателя о необходимости согласования и внесения соответствующих изменений в Договор. В случае, если Стороны не приходят к взаимному согласию по тексту предложенных изменений в течение 30 дней со дня получения Лизингополучателем указанного уведомления, Лизингополучатель обязан оплатить имеющуюся на данный момент задолженность по всем платежам, включая пеню, и оплатить все предстоящие платежи, с перерасчетом на день оплаты.

5.15. Лизингодатель и его представители имеют право проверять состояние Оборудования в рабочее время, а также инспектировать условия его эксплуатации. Лизингополучатель обязан обеспечить возможность представителям Лизингодателя осуществлять действия, предусмотренные данным пунктом.

5.16. Лизингодатель после подписания Договора, но не ранее 7 банковских дней после получения письменного запроса Лизингополучателя, обязан предоставлять в распоряжение Лизингополучателя соответствующие доверенности для осуществления уполномоченными Лизингополучателем лицами действий, предусмотренных пп. 4.2, 4.4, 5.8. Договора. Письменный запрос должен включать в себя полные паспортные данные уполномоченного лица и точный перечень полномочий, запрашиваемых Лизингополучателем у Лизингодателя для указанного лица.

## **6. Срок действия и условия расторжения договора**

6.1. Договор вступает в силу с даты подписания его Сторонами.

6.2. Действие Договора прекращается по выполнению Сторонами всех взаимных обязательств, предусмотренных Договором.

Исключена возможность расторжения Договора в случае, если Оборудование не соответствует представлению о нем, сложившемуся у Лизингополучателя.

6.3. Лизингодатель вправе дать уведомление о расторжении Договора в следующих случаях:

а) Продавец не в состоянии поставить Оборудование, независимо от причины такого положения.

В этом случае при расторжении Договора Лизингодатель и Лизингополучатель освобождаются от взаимных обязательств в соответствии с Договором.

б) Лизингополучатель осуществляет сублизинг без согласия Лизингодателя.

в) Лизингополучатель более двух раз подряд по истечении установленного срока платежа не выполняет обязательств по платежам.

г) Лизингополучатель в течение 4-х недель не реагирует на письменное предупреждение Лизингодателя об устранении выявленных нарушений, связанных с эксплуатацией Оборудования и с несоблюдением других обязательств, предусмотренных настоящим Договором.

Указанные в пп. б) - г) обстоятельства признаются Сторонами бесспорным и очевидным нарушением Лизингополучателем обязательств по Договору.

При получении уведомления о расторжении Договора по условиям пп. б) - г) Лизингополучатель должен ликвидировать имеющиеся на данный момент задолженности по всем платежам, включая пеню, и оплатить все предстоящие платежи.

Лизингодатель обязуется направить соответствующее уведомление Лизингополучателю не менее, чем за 10 дней до предполагаемой даты досрочного расторжения Договора.

6.4. Лизингодатель направляет Лизингополучателю извещение об одностороннем расторжении Договора, в котором указывает на обстоятельство, являющееся бесспорным и очевидным нарушением Лизингополучателем Договора, и выдвигает требование по оплате Договора.

Сумма оплаты Договора при его расторжении составляет имеющуюся на дату составления извещения задолженность по всем платежам, пеню, начисляемую в соответствии с п. 9 Договора, и все платежи в соответствии с Графиком лизинговых платежей. Лизингополучатель обязан произвести оплату Договора в течение 30 календарных дней с момента получения извещения о расторжении Договора.

6.5. Лизингополучатель имеет право расторгнуть Договор в случае обнаружения при приемке Оборудования недостатков, исключаяющих его нормальную работу, устранение которых невозможно. О расторжении Договора Лизингополучатель обязан известить Лизингодателя в письменной форме не позднее 10-ти дней с даты приемки Оборудования от имени Лизингодателя в соответствии с условиями Контракта.

## **7. Действия после расторжения договора**

7.1. В случае, если Лизингополучатель, получив уведомление о расторжении Договора, нарушает сроки и условия ликвидации имеющейся на данный момент задолженности по всем платежам, включая пеню, и оплаты всех платежей в соответствии с Графиком лизинговых платежей, Лизингодатель имеет право, но не обязан, потребовать от Лизингополучателя возврата Оборудования Лизингодателю. В таком случае Лизингополучатель обязан выслать Оборудование Лизингодателю в течение 30 календарных дней после получения соответствующего письменного уведомления Лизингодателя по указанному в уведомлении адресу. Все риски и расходы, связанные с возвратом Оборудования, несет Лизингополучатель.

В случае, если Лизингополучатель не предпримет пересылки Оборудования, Лизингодатель имеет право вступить во владение Оборудованием и произвести его перевозку по своему усмотрению за

счет Лизингополучателя, возложив на него также ответственность за все риски, связанные с перевозкой.

7.2. Лизингодатель и его доверенные лица должны получить полномочия входить на территорию, где установлено Оборудование, для осуществления своего права на вывоз Оборудования.

Лизингополучатель обязан обеспечить возможность представителям Лизингодателя осуществлять действия, предусмотренные данным разделом.

Любые расходы, связанные с описанными в данном разделе действиями Лизингодателя и Лизингополучателя, несет Лизингополучатель в пользу Лизингодателя.

7.3. В случае, если Лизингополучатель, получив уведомление о расторжении Договора, ликвидирует имеющиеся на данный момент задолженности по всем платежам, включая пеню, и оплачивает все платежи в соответствии с Графиком лизинговых платежей, Лизингодатель обязан передать Оборудование Лизингополучателю в собственность. Передача права собственности оформляется актом приема-передачи Оборудования и актом (накладной) приема-передачи основных средств (Типовая форма № ОС-1).

## **8. Завершение договора**

8.1. По окончании срока действия Договора Лизингополучатель вступает в права собственника Оборудования в полном объеме при условии, что им выполнены все финансовые обязательства перед Лизингодателем по Договору. Передача права собственности оформляется актом приема-передачи Оборудования и актом (накладной) приема-передачи основных средств (Типовая форма № ОС-1) в течение 5 дней после выполнения Лизингополучателем своих обязательств. В таком же порядке осуществляется передача Оборудования в собственность Лизингополучателю при выполнении последним досрочно всех своих обязательств по Договору.

## **9. Неустойка**

9.1. В случае просрочки уплаты лизинговых платежей или их неполного осуществления, Лизингополучатель уплачивает Лизингодателю пеню в размере 0,5 (Ноль целых пять десятых) процента от суммы соответствующей задолженности за каждый календарный день просрочки.

9.2. При расторжении Договора по вине Лизингополучателя и задержки своевременного возврата Оборудования, Лизингополучатель уплачивает Лизингодателю пеню в размере 0,5 (Ноль целых пять десятых) процента от Общей суммы задолженности за каждый календарный день просрочки, начиная с даты окончания срока действия Договора.

9.3. Если при отсутствии оснований, предусмотренных законом и (или) настоящим Договором, Лизингополучатель задерживает подписание и (или) передачу Лизингодателю документов, предусмотренных настоящим Договором, Лизингополучатель уплачивает Лизингодателю пеню в размере 0,05 (Ноль целых пять сотых) процента от Общей суммы Договора за каждый календарный день просрочки.

9.4. Если Лизингодатель задерживает оформление документов на передачу прав собственности, предусмотренных пунктом 5.5. Договора, Лизингодатель уплачивает Лизингополучателю пеню в размере 0,5 (Ноль целых пять десятых) процента за каждый календарный день просрочки.

9.5. Неустойка, предусмотренная настоящим Договором, должна быть уплачена по первому требованию Лизингодателя в течение 5 (Пяти) календарных дней с даты получения Лизингополучателем указанного требования.

9.6. Уплата предусмотренной Договором неустойки не освобождает Лизингополучателя от исполнения им обязательств по Договору.

## **10. Обстоятельства непреодолимой силы**

10.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора в результате таких событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся события, на которые Стороны не могут оказать влияние и за возникновение которых они не несут ответственности, например: землетрясение, наводнение, проявление социальных, религиозных и политических конфликтов, а также постановления и распоряжения государственных законодательных и (или) исполнительных органов.

В этом случае установленные Договором сроки исполнения Сторонами своих обязательств переносятся на срок, в течение которого действуют обстоятельства непреодолимой силы.

10.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения своих обязательств по Договору, обязана известить в письменной форме другую Сторону о наступлении и прекращении указанных обстоятельств не позднее 10 (десяти) календарных дней с момента их наступления.

Это извещение должно быть подтверждено уполномоченными компетентными Государственными органами.

10.3. Если упомянутые обстоятельства будут продолжаться более 1 (одного) календарного месяца, Стороны проводят дополнительные переговоры о характере и объеме мер, которые следует предпринять для ликвидации последствий возникших и продолжающихся обстоятельств непреодолимой силы.

Однако, если в течение последующих 2 (двух) месяцев Стороны не смогут прийти к конкретному решению, каждая из Сторон вправе расторгнуть Договор при условии урегулирования всех имущественных и финансовых претензий.

## **11. Разрешение споров и разногласий**

11.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из Договора или в связи с ним, будут по возможности разрешаться путем переговоров между Сторонами. В случае если Стороны не придут к согласию, споры подлежат рассмотрению Арбитражным судом в г. Москве.

11.2. На время решения возникшего спора в арбитражном суде или иным образом Лизингополучатель обязуется прекратить какое-либо использование Оборудования, обеспечив его полную сохранность и неприкосновенность на все время разрешения спора. Лизингополучатель освобождается от исполнения данного требования только в случае неукоснительного выполнения им обязательств по осуществлению всех платежей в соответствии с Договором.

## **12. Общие положения**

12.1. Стороны обязуются соблюдать настоящий Договор, при этом вопросы, не урегулированные Договором, регулируются действующим законодательством РФ.

12.2. Все изменения и (или) дополнения к Договору считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны обеими Сторонами.

12.3. Стороны договорились, что вся информация, полученная или ставшая известной в связи с Договором, является конфиденциальной.

12.4. При осуществлении переписки, связанной с Договором, Сторона, получившая письменный запрос, требующий ответа последней, обязана в течении 5 (пяти) календарных дней, направить другой Стороне ответ на данный запрос, а при получении документа, требующего его подписания, подписать последний либо направить мотивированный отказ от его подписания.

12.5. Датой получения требований, уведомлений, претензий и иных сообщений в смысле настоящего Договора Стороны условились считать день отправки телекса, факсимильного сообщения, телеграммы или день получения заказного письма, посланного с уведомлением о вручении.

12.6. Настоящий Договор подписан в двух экземплярах по одному для каждой из Сторон.

### **Реквизиты Сторон**

### **Подписи Сторон**

**ГРАФИК ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**  
к Договору финансового лизинга №

№	Размер лизингового платежа, подлежащего выплате Лизингополучателем Лизингодателю в долларах США		Учет лизинговых платежей	Дата лизинговых платежей		
1	3 042,51	(Три тысячи сорок два 51/100)	3042,51	25	декабря	2001 года
2	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	января	2002 года
3	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	февраля	2002 года
4	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	марта	2002 года
5	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	апреля	2002 года
6	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	мая	2002 года
7	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	июня	2002 года
8	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	июля	2002 года
9	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	августа	2002 года
10	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	сентября	2002 года
11	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	октября	2002 года
12	3 200,00	(Три тысячи двести)	2184,00	25	ноября	2002 года
13	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	декабря	2002 года
14	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	января	2003 года
15	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	февраля	2003 года
16	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	марта	2003 года
17	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	апреля	2003 года
18	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	мая	2003 года
19	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	июня	2003 года
20	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	июля	2003 года
21	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	августа	2003 года
22	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	сентября	2003 года

23	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	октября	2003 года
24	2 685,00	(Две тысячи шестьсот восемьдесят пять)	1774,00	25	ноября	2003 года
25	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	декабря	2003 года
26	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	января	2004 года
27	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	февраля	2004 года
28	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	марта	2004 года
29	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	апреля	2004 года
30	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	мая	2004 года
31	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	июня	2004 года
32	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	июля	2004 года
33	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	августа	2004 года
34	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	сентября	2004 года
35	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	октября	2004 года
36	95,00	(Девяносто пять)	1488,00	25	ноября	2004 года
37	23,00	(Двадцать три)	1371,00	25	декабря	2004 года
38	23,00	(Двадцать три)	1371,00	25	января	2005 года
39	23,00	(Двадцать три)	1371,00	25	февраля	2005 года
40	23,00	(Двадцать три)	1371,00	25	марта	2005 года

Итого: **71694,51** (Семьдесят одна тысяча шестьсот девяносто четыре 51/100) доллара США, том числе НДС - 11949,08 долларов США

Подписи сторон

**АКТ**  
**передачи имущества в лизинг**  
**к ДОГОВОРУ ВНУТРЕННЕГО ДОЛГОСРОЧНОГО**  
**ВОЗВРАТНОГО**  
**ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА № \_\_\_\_\_**

от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ **200**\_\_ года  
г. Москва " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 200\_\_ года

\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Лизингодатель», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Лизингополучатель», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой Стороны, составили настоящий Акт о нижеследующем:

1. Лизингодатель передал Лизингополучателю, а Лизингополучатель получил в лизинг \_\_\_\_\_ в количестве \_\_\_\_\_ (далее Оборудование) в соответствии с условиями Договора внутреннего долгосрочного возвратного финансового лизинга № \_\_\_\_\_

2. Стороны подтверждают, что переданное Оборудование является функционально работоспособным и его характеристики полностью соответствуют условиям Договоров купли-продажи № \_\_\_\_\_

3. Оборудование передается Лизингополучателю во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Подписи Сторон

От Лизингодателя:

От Лизингополучателя:

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. 30 ноября 1994 года №51-ФЗ. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года. Одобрен Советом Федерации (в ред. Федеральных законов от 20.02.96 №18-ФЗ, от 12.08.96 №111-ФЗ, от 08.07.99 №138-ФЗ).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. 26 января 1996 года №14-ФЗ. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года (в ред. Федеральных законов от 12.08.96 №110-ФЗ, от 24.10.97 №133-ФЗ, от 9.05.05).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. 31 июля 1998 года № 146-ФЗ. Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. 5 августа 2000 года №117-ФЗ. Принят Государственной Думой 19 июля 2000 года. Одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года. .

5. О финансовой аренде (лизинге) / Федеральный закон РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ. Принят Государственной Думой 11 сентября 1998 года. Одобрен Советом Федерации 14 октября 1998 года, (в ред. Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ).

6. О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» / Федеральный закон РФ от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ. Принят Государственной Думой 26 декабря 2001 года. Одобрен Советом Федерации 16 января 2002 года.

7. О международном финансовом лизинге / Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988г., Оттава.

8. О присоединении Российской Федерации к конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге / Федеральный закон РФ от 8 февраля 1998 года №16-ФЗ. Принят Государственной Думой 16 января 1998 года. Одобрен Советом Федерации 28 января 1998 года.

9. Постановление Правительства РФ от 27 июня 1996 г. №752 "О государственной поддержке лизинговой деятельности в РФ" (в ред. От 06.06.2002г.)

10. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей / Утверждены Мин. экономики и мин. Финансов 16 апреля 1996 г.

## Дополнительная литература

1. Агафонов М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. Правовые основы. Бухгалтерский учет. Налоговое обложение. Практические рекомендации. – Москва: Юститинформ – 2005
2. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. - М.: ДеКА, 1999.
3. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. – М.: Статут, 2000.
4. Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие. – ГУ ВШЭ, 2003.
5. Газман В.Д. Финансовый лизинг. - М.; Фонд «Правовая культура», 2005 г.
6. Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций: - М.: Ось - 89, 2003.
7. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2003.
8. Горемыкин В.А., Демин Ю.Н., Бочков В.Е. Экономика инвестиционных лизинговых процессов: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2003.
9. Долгушина Ю.Б. Лизинг. – М.: Бератор- Пресс, 2002.
10. Иванов А. А. Договор финансовой аренды (лизинга) / Учебное пособие - М.: Проспект, 2001.
11. Красева Т.А. Основы лизинга - М.; Финансы и статистика, 2003г.
12. Карп М. В., Шабалин Е. М., Эриашвили Н. Д., Истомина О. Б. Лизинг. Экономические и правовые основы. - М.: Юнити-Дана, 2001.
13. М.В. Карп, Р.А. Махмутов, Е.М. Шабидин Финансовый лизинг на предприятиях – М.; издательское объединение «Финансы», 2001.
14. Л. Прилуцкий Финансовый лизинг – М.; Ось-89, 2003г.
15. Киркорова Н.И. Направления совершенствования нормативной базы лизинга. – М.: Проспект, 2004.
16. Лещенко М. И. Основы лизинга. - М.: Финансы и статистика, 2001.
17. Лизинг для малых предприятий. Под ред. В. Штерна, Ю. Гладикова М.: Российская ассоциация развитого малого предпринимательства.
18. Малявина А.В., Попов С.А., Пашина Н.Б. Лизинг и антикризисное управление. – М.: Экзамен, 2002.
19. Ю.Н. Самохвалова Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение – М.; Современная экономика и право, 2004г.
20. Харитонова Ю. Договор лизинга. – М.: Пропаганда, 2002.
21. Шабашев В.А., Феделова Е.А., Кошкин А.В. – Лизинг. Основы теории и практики – Москва: КонРус 2004 г.