

А.Б.Жумашева

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: ardashka26@mail.ru)

Лизинг как мощный инструмент финансирования инвестиций в машины и оборудование

В статье раскрывается специфика лизинга как экономической категории. Описываются особенности лизинговых отношений в развитых странах мира. Анализируются субъекты и объекты лизинговых отношений. Уделяется внимание наиболее распространенным видам лизинга. Рассматриваются возможности совершенствования механизма лизинговых сделок. Делаются выводы о перспективах развития лизинга в агропромышленном комплексе Казахстана.

Ключевые слова: лизинг, инвестиции, оборудование, лизинговые сделки, преимущества, лизинговые операции, субъекты, объекты, агропромышленный комплекс.

Особенности лизинговых отношений в развитых странах мира

В рамках реализации Стратегии «Казахстан – 2050» при развитии отечественной промышленности и сельского хозяйства производители и продавцы товаров смогут проводить эффективную ценовую политику, ориентированную на потребителя. Но для увеличения выпуска конкурентоспособной продукции предприятиям необходимы современные средства производства, а это требует значительных инвестиций, которых, как известно, не хватает.

В связи с этим целесообразны поиск и внедрение нетрадиционных для нашего национального хозяйства финансовых инструментов обновления материально-технической базы и ускоренной модернизации основных фондов предприятий различных форм собственности. Один из таких инструментов, позволяющих осуществить крупномасштабные капитальные вложения, — широко применяемый в мире лизинг, который включает элементы кредитных, инвестиционных и внешнеторговых операций.

До начала 60-х годов XX в. лизинг в зарубежных странах в основном затрагивал розничные компании, которые часто арендовали свои помещения. В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы брать в долг деньги для покупки компьютера, автомобиля, судна или спутника, компания может взять их в лизинг.

Сегодня лизинг во всем мире — мощный инвестиционный инструмент, с помощью которого финансируется до 30–35 % инвестиций в оборудование [1; 5].

В таблице представлены основные показатели мирового лизингового рынка в начале XXI в. [2; 23].

Т а б л и ц а

Основные показатели мирового лизингового рынка в начале XXI в.

Ежегодный объем лизинговых операций	500 млрд долл.
Суммарный портфель (активы) лизинговых компаний (оценка)	1,5 трлн долл.
Доля лизинга в инвестициях в основные фонды (средневзвешенное значение)	17–18 %
Доля лизинга в мировом ВВП (средневзвешенное значение)	1,60–1,65 %
Доля международного лизинга в экспорте оборудования, транспортных средств и сопутствующих услуг	4–5 %

За рубежом импульсом к развитию лизинга послужило открытие в 1952 г. в Сан-Франциско американским предпринимателем Генри Шоенфельдом первой в мире специализированной лизинговой компании United States Leasing Corporation (US Leasing). Еще в 1951 г. Шоенфельд предложил своим коллегам по работе использовать долгосрочный лизинг машин и транспортных средств. Новизна ре-

шения состояла в том, что Шоенфельд выступал в роли посредника между изготовителем имущества и лизингополучателем, находил требуемое для клиента имущество и сдавал его в лизинг. Для американской хозяйственной практики это было необычным явлением, так как имущество сдавалось во временное пользование и владение либо непосредственно производителем (юридический собственник), либо пользователем (экономический собственник).

Особенностью компании US Leasing было и то, что она являлась независимой, т. е. не контролировалась банками, финансовыми группами и производителями оборудования. Однако несмотря на небольшой собственный капитал, US Leasing предоставляла лизинговые услуги на суммы, намного превышающие свои активы.

Постепенно лизинговые сделки начинают практиковать сотни компаний и лизинг формируется как специализированный институт финансово-посреднических операций. К концу 50-х годов в США функционировала устойчивая структура лизинговых фирм, начавших проводить операции и за рубежом.

В целом с момента основания первой в мире лизинговой компании лизинг в США превратился в огромную индустрию. Его популярность в США связана с несколькими обстоятельствами, в частности, он предоставляет возможность приобрести активы полностью за счет привлеченных средств, в то время как стандартный банковский кредит может покрыть только 80% стоимости активов. Другие преимущества лизинга активов заключаются в том, что компании используют «забалансовое» финансирование, что дает значительные налоговые льготы как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. Кроме того, лизинг позволяет достаточно гибко использовать активы в течение ограниченного периода времени, при этом благодаря краткосрочным схемам лизингополучателю не грозит моральный износ оборудования. Участники международных лизинговых сделок имеют возможность начислять «двойную амортизацию», т.е. лизингодатель и лизингополучатель при расчете налога на прибыль получают право на вычет амортизационных отчислений по предмету лизинга. В результате таких международных сделок участники пользуются преимуществами налогового законодательства различных стран. Значительный объем сделок с «двойной амортизацией» заключается между немецкими и американскими компаниями, при этом лизингодатель в Германии оформляет сделку в своей стране как оперативный лизинг, а лизингополучатель в США – как финансовый лизинг. Помимо стимулирующего налогообложения, к факторам развития лизинга в США следует отнести также устойчивый экономический рост и благоприятное положение финансовых рынков.

Лизингодателями в США являются как универсальные поставщики, так и компании узкоспециализированные (филиалы производственных компаний, независимые коммерческие финансовые и лизинговые компании, коммерческие банки).

Компании, занимающиеся лизинговыми операциями, могут быть сегментированы, исходя из первоначальной стоимости оборудования, сдаваемого в лизинг, а также размера активов. Первую группу образуют компании с активами, превышающими 2 млрд долл., а размер лизингового контракта превышает 30 млн долл. Они имеют прочные позиции на рынке Северной Америки, а в последние годы наметилось их отчетливое стремление по завоеванию рынков Европы и Азии. Вторую группу составляют компании, чьи активы находятся в диапазоне от 100 млн долл. до 2 млрд долл. Компании имеют более четкую специализацию на типах оборудования по сравнению с компаниями первой группы. «Малый класс» арендодателей сдает в аренду оборудование с ценой приобретения меньше чем 1 млн долл., включая строительное, конторское оборудование и персональные компьютеры. Активы компаний третьей группы не превышают 100 млн долл., а операции заключены в пределах одного экономического района.

Основными потребителями лизинговых услуг в США по отраслям являются: транспорт (35%), технологическая отрасль, производство компьютеров и программного обеспечения, инновационное машиностроение (15%), сельское хозяйство (5,5%), строительство (9,4%).

Успех лизинга в США не оставляет вопросов об эффективности данной формы финансирования инвестиций. Сыграв значительную роль в самом продолжительном периоде экономического роста за историю США, лизинг остается необходимой альтернативой банковскому кредиту. Дальнейшее развитие в США будет обусловлено как общим экономическим положением в стране, так и способностью лизинговых компаний использовать новые информационные технологии для более быстрого и недорогого обслуживания потребителей.

Субъекты и объекты лизинговых отношений

В лизинговых операциях могут участвовать три и более юридических лица: лизингодатель, лизингополучатель, поставщик (изготовитель) предмета лизинга (рис. 1).



Рисунок 1. Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки

Таким образом, в лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

а) лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование, с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

б) лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга;

в) банк или другое кредитное учреждение, предоставляющее средства на приобретение предмета договора.

На рынке лизинговых услуг можно выделить и специальные субъекты, такие как страховые компании, осуществляющие страхование всевозможных рисков, возникающих при лизинговой сделке (страхование имущества лизингодателя, кредитов, предоставляемых лизингодателю кредитным учреждением, страхование возможных рисков неплатежей и др.).

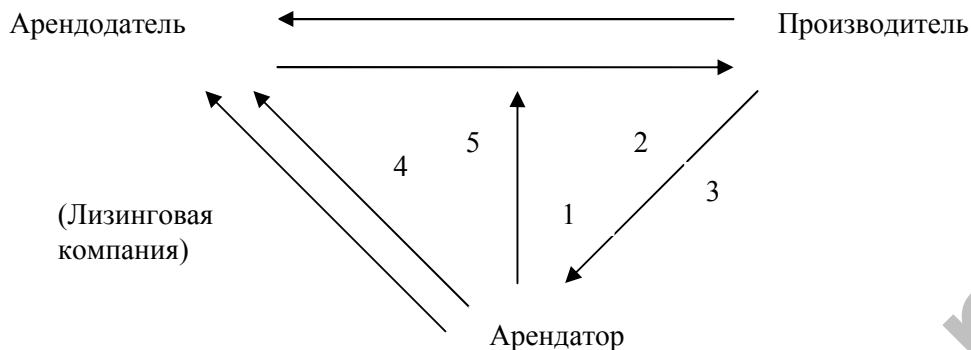
В практике развитых стран применяются различные виды лизинга. Наиболее распространенными являются [3–5]:

- оперативный (сервисный) лизинг (operating lease);
- финансовый (капитальный) лизинг (financial lease);
- возвратный лизинг (sale and lease back);
- долевого лизинга (с участием третьей стороны) (leveraged lease);
- прямой лизинг (direct lease);
- сублизинг (sub-lease).

Все существующие виды лизинговых соглашений являются разновидностями двух базовых видов — оперативного либо финансового.

Оперативный (сервисный) лизинг (рис. 2) — это соглашение о текущей аренде. Как правило, срок такого соглашения меньше периода полной амортизации арендуемого актива. Таким образом, предусмотренная контрактом арендная плата не покрывает полной стоимости актива, что вызывает необходимость сдавать его в лизинг несколько раз.

К основным объектам оперативного лизинга относятся быстро устаревающие виды оборудования (компьютеры, копировальная и множительная техника, различные виды оргтехники и т.д.) и технически сложные, требующие постоянного сервисного обслуживания объекты (грузовые и легковые автомобили, авиалайнеры, железнодорожный и морской транспорт).



1 — заявка на оборудование; 2 — плата за оборудование; 3 — оборудование; 4 — арендные платежи; 5 — возврат оборудования по истечении срока контракта

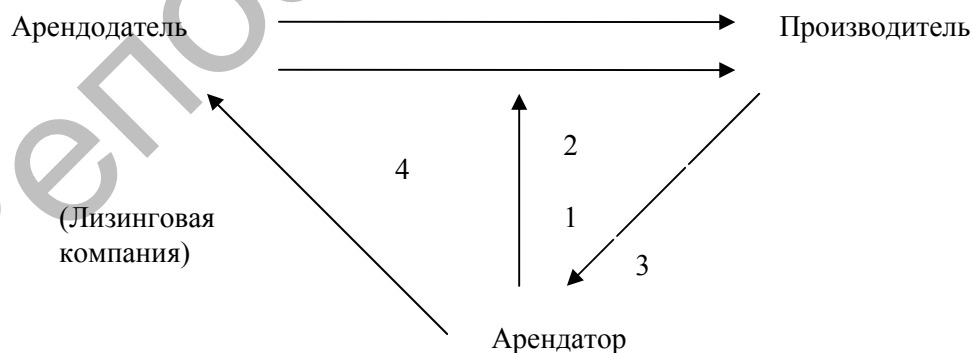
Рисунок 2. Схема оперативного лизинга

Условия оперативного лизинга более выгодны для арендатора. В частности, возможность досрочного прекращения аренды позволяет своевременно избавиться от морально устаревшего оборудования и заменить его более высокотехнологичным и конкурентоспособным. Кроме того, при возникновении неблагоприятных обстоятельств арендатор может быстро прекратить данный вид деятельности, досрочно возвратив соответствующее оборудование владельцу, и существенно сократить затраты, связанные с ликвидацией или реорганизацией производства.

Использование различных сервисных услуг, оказываемых лизингодателем либо производителем оборудования, часто позволяет сократить расходы на текущее техническое обслуживание и содержание соответствующего персонала.

Недостатки оперативного лизинга: более высокая, чем при других формах лизинга, арендная плата; требования о внесении авансов и предоплат; наличие в контрактах пунктов о выплате неустоек в случае досрочного прекращения аренды; прочие условия, призванные снизить и частично компенсировать риск владельцев имущества.

Финансовый (капитальный) лизинг (рис. 3) — долгосрочное соглашение, предусматривающее полную амортизацию арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором.



1 — заявка на оборудование; 2 — плата за оборудование; 3 — оборудование; 4 — арендные платежи

Рисунок 3. Схема финансового лизинга

Поскольку подобные соглашения не допускают возможности досрочного прекращения аренды, правильное определение величины периодической платы обеспечивает владельцу полное возме-

ние понесенных затрат на приобретение и содержание оборудования, а также требуемую норму доходности. При этой форме лизинга все расходы по установке и текущему обслуживанию имущества возлагаются, как правило, на арендатора. Часто такие соглашения предусматривают право арендатора на выкуп имущества по истечении срока контракта по льготной или остаточной стоимости (стоимость может быть чисто символической, например один доллар).

Финансовый лизинг имеет ряд разновидностей: лизинг с обслуживанием; леверидж-лизинг; лизинг «в пакете». Лизинг с обслуживанием представляет собой сочетание финансового лизинга с договором подряда и предусматривает оказание целого ряда услуг, связанных с содержанием и обслуживанием сданного в аренду оборудования. Леверидж-лизинг, или возвратная аренда, — частный случай прямого финансового лизинга. Его специфика заключается в том, что собственник имущества (поставщик) передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи, т.е. продает это имущество. Одновременно поставщик вступает со своим партнером в арендные отношения в качестве пользователя этого имущества. В данном случае поставщик и лизингополучатель являются одним и тем же юридическим лицом. Поставщик выплачивает своему партнеру арендные платежи, включаемые в издержки производства, что понижает налогооблагаемую прибыль и создает у него эффект налоговой экономии (отсрочки уплаты налога). Данный вид финансового лизинга представляет интерес для отечественных предприятий, поскольку в условиях экономической нестабильности позволит им успешнее решать свои финансовые проблемы.

Лизинг «в пакете» — метод финансирования предприятия, при котором здание предоставляется пользователю в кредит, а оборудование передается по договору аренды.

*Развитие лизингового бизнеса — один из механизмов
поддержки государством сельского хозяйства Казахстана*

Реальный доступ к сельскохозяйственной технике, как свидетельствует мировая практика, может обеспечить широкое применение лизинга. Сегодня совершенно иные мотивы введения в практику аренды сельскохозяйственной техники в форме лизинга. Все сводится к тому, что ее потребители — сельскохозяйственные предприятия и фермеры — не в состоянии оплатить технику в разовом порядке, в момент ее покупки. Нет у нас и перепроизводства сельскохозяйственной техники, наоборот, существует ее острейший дефицит.

Лизинг машин и оборудования, как средство сокращения производственных издержек, особенно привлекает мелкие и средние фирмы, широко распространенные в сфере агробизнеса, фермерские хозяйства и кооперативы, которые тем самым получают возможность ввести в действие современную технику и технологии при незначительных и растянутых во времени затратах.

Казахстан тоже ищет свои пути решения вопросов технического обеспечения аграрного сектора. Это возможно, на наш взгляд, при организации на лизинговой основе обслуживающих прокатных пунктов технического оборудования. В целях поддержки отраслей сельского хозяйства и обеспечения нормальной работы в рыночных условиях необходимо введение гарантированного материально-технического обеспечения сельских товаропроизводителей по паритетным и стабильным в течение года ценам.

Государству следует закупать часть новой техники у ее изготовителей, с последующей реализацией в кредит сельским товаропроизводителям, при расчетах за нее по договорным ценам сельхозпродукцией. Этим будут обеспечиваться сбыт продукции и стабилизация экономического положения сельского хозяйства и отрасли машиностроения, ускорение оборачиваемости капитала и ликвидация физического и морального старения техники в условиях обеспечения НТП. Необходимо стимулирование производства, выпускающей ресурсосберегающую технику, обеспечение эквивалентности обмена между сельским хозяйством и промышленностью, создание рынка машин и технологий для товаропроизводителей АПК всех уровней.

С помощью лизинга сельскохозяйственный товаропроизводитель имеет возможность получить для своего производства необходимые машины и оборудование; фактически пользуется беспроцентной долгосрочной ссудой, которая не учитывает инфляцию, а стоимость арендной платы составляет значительно меньшую величину в сравнении с банковской учетной ставкой. К тому же лизингополучатель может воспользоваться отсрочкой по платежам.

Таким образом, одним из механизмов поддержки государством сельского хозяйства должно быть активное развитие лизингового бизнеса в нашей стране. Заинтересованность государства в развитии лизинговой деятельности предопределяет введение эффективных правил ее осуществления, так

как лизинг создает условия для расширенного воспроизводства. Помощь государства в этом могла бы выражаться в форме процентной субсидии и предоставления гарантий возврата полученных кредитов банкам второго уровня. Для государства же политика целенаправленной поддержки развития лизинга позволила бы оживить сферу отечественного сельхозмашиностроения, увеличить число рабочих мест.

Список литературы

- 1 Кarp M. B., Масленченков Ю.С., Тавасиев А.М. и др. Лизинг: экономические, правовые и организационные основы: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Тавасиева, Н.М. Коршунова. — М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. — 320 с.
- 2 Белоус А. Мировой рынок лизинга на рубеже XX–XXI веков: эволюция, основные показатели и тенденции // Технологии лизинга и инвестиций. — 2002. — № 2. — С. 23.
- 3 Филиософова Т.Г. Лизинг: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006. — 191 с.
- 4 Makeeva B.G. Лизинг: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА – М, 2003. — 192 с.
- 5 Красева Т.А. Основы лизинга. — Ростов н/Д.: Феникс, 2003. — 224 с.

А.Б.Жұмашева

Лизинг машиналар мен құрал-жабдықтарға арналған инвестицияны қаржыландырудың қуатты құралы ретінде

Мақалада экономикалық категория ретіндегі лизингтің айрықша мәні ашылған. Әлемнің дамыған елдеріндегі лизингтік қатынастардың ерекшеліктері суреттелген. Лизингтік қатынастардың субъектілері және нысандары талданған. Лизингтің барынша кең таралған түрлеріне көңіл бөлінген. Лизингтік мәлімдемелер тетігін жетілдіру мүмкіндіктері қарастырылған. Қазақстанның аграрлық өнеркәсіп кешенінде лизингтің даму болашағы туралы қорытынды жасалған.

A.B.Zhumasheva

The leasing as a powerful tool for the financing of investments in machinery and equipment

It's disclosed specificity of leasing as an economic category. It's described the features of leasing relations in the developed world. The analyzed the subjects and objects of leasing relations. The attention is given to the most common types of leases. It's considered possibilities of improving the mechanism of leasing transactions. It's conclusions about the prospects for the development of leasing in the agro-industrial complex of Kazakhstan.

References

- 1 Karp M.V., Maslennchenkov Yu.S., Tavasiev A.M. et al. *Leasing: economic, legal and organizational framework*: Textbook / Edit. by A.M. Tavasieva, N.M. Korshunova, Moscow: UNITY – DANA, 2004, 320 p.
- 2 Belous A. *Technology leasing and investment*, 2002, 2, p. 23.
- 3 Filiosofova T.G. *Leasing*: Textbook, Moscow: UNITY – DANA, 2006, 194 p.
- 4 Makeeva V.G. *Leasing*: Textbook, Moscow: INFRA – M, 2003, 192 p.
- 5 Kraseva T.A. *The fundamentals of Leasing*, Rostov n/d: «Phoenix», 2003, 224 p.