

Вит. В. Ковалев

ЛИЗИНГ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И МИФЫ

На протяжении последних лет лизинг оставался весьма популярной темой в научных исследованиях российских авторов, что нашло отражение в ряде учебно-методических работ и монографий, которые характеризуют и описывают его с точки зрения права, экономики, финансов, бухгалтерии и т. д. Знакомясь с разработками западных ученых и практиков, российские специалисты получили представление о несколько иной трактовке аренды, подразумевающей акцентирование внимания на инвестиционной стороне подобных операций. Аренда под новым названием «лизинг» довольно быстро стала рассматриваться как популярный и в некотором смысле модный инвестиционный механизм. Одновременно появилась и соответствующая литература юридической, финансовой и организационно-экономической направленности. Многие из этих работ, особенно в области юриспруденции, заслуживают самого пристального внимания. В трудах современных отечественных цивилистов М. И. Брагинского, В. В. Витрянского, А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого всесторонне и подробно на высоком научном уровне характеризуются особенности указанных правовых институтов (аренда, лизинг), их соотношение, юридические характеристики и т. д. [1; 2].

В то же время иная картина складывается в области экономики арендных отношений. В большинстве работ экономического направления, безусловно, превалирует утверждение об особенностях, уникальности, самостоятельности, а главное — высокой эффективности лизинга по сравнению с другими формами финансирования приобретения имущества, приводятся исторические примеры специфических арендных отношений с целью демонстрации тысячелетней истории лизинга. Следует отметить, что в специальной экономической литературе наблюдается очевидный перекокс в сторону лизинга; более того, имеют место неоднократные попытки придания лизингу какой-то особенной роли и постепенного дистанцирования его от типовой операции аренды. В публикациях Е. В. Кабатовой [3], В. А. Горемыкина [4] затронута достаточно разнообразная проблематика, они содержат отдельные заслуживающие практического и даже научного интереса выводы и решения, посвященные именно лизингу в части его организации; вместе с тем упомянутые авторы не уделяют серьезного внимания такому общему правовому институту, как «аренда» в целом и его финансовой стороне в частности. В определенном смысле подобная тенденция, несомненно, вызвана данью современной моде по отношению к сравнительно новым и интересным экономическим институтам, появившимся в России относительно недавно. Публикации экономистов

Виталий Валерьевич КОВАЛЕВ — д-р экон. наук, доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента Экономического факультета СПбГУ. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (1999), аспирантуру в СПбГУЭФ (2000) и докторантуру в Санкт-Петербургском государственном университете (2005). Канд. экон. наук (2000), д-р экон. наук (2005). Работал в ряде фирм в области финансов и аудита. Основные направления научных интересов — финансовые, правовые и учетно-аналитические аспекты арендных и лизинговых операций, финансовый анализ. Автор и соавтор более 75 научных и учебно-методических работ.

© Вит. В. Ковалев, 2011

по проблемам лизинга, безусловно, имеют определенную привлекательность в силу определенной новизны самой темы. Однако рассмотрение лизинга в отрыве от традиционного института аренды вряд ли оправданно. Квинтэссенция сложившегося подхода заключается в достаточно простой формулировке: лизинг — это современный, высокоэффективный инвестиционный механизм, жизненно необходимый для развития рыночных бизнес-отношений и потому представляющий несомненный интерес как для ученых, так и для практиков, тогда как аренда есть мера вынужденная, а техника и методы ее реализации уже довольно хорошо изучены и описаны. Такое прямолинейное суждение представляется крайне упрощенным, в чем-то примитивизированным, поскольку при этом с очевидностью игнорируются базовые юридические характеристики арендных и лизинговых договоров, сходные элементы соответствующих правоотношений, их общие экономическо-правовые черты. На наш взгляд, прокламируемые в специальной литературе выводы об исключительности и уникальности такого явления, как лизинг, его самостоятельности и уникальности страдают несомненной безапелляционностью и необоснованностью.

Нельзя не вспомнить и еще об одной печальной особенности: к сожалению, многие работы экономистов в области лизинга носят описательный и зачастую лозунговый характер; они переполнены списками схоластических мероприятий по активизации лизингового бизнеса, массивами статистических данных о лизинговых компаниях, «майскими призывами» типа «необходимо усилить, внедрить, использовать» и т. п. В то же время практически отсутствуют работы, в которых представлен теоретический анализ правовых и финансовых аспектов арендных и лизинговых операций. Литература организационно-экономической направленности, причем зачастую весьма поверхностного содержания, явно доминирует над работами, имеющими целью исследование сущностной природы аренды и лизинга.

Одновременно с учебно-методологическим обеспечением в плане литературы на лизинг возлагали большие надежды в свете всевозможных инвестиционных и модернизационных процессов в отечественной экономике, однако, к сожалению, все упоминания и исследования данного явления в основном склонялись лишь к констатации большого потенциала лизинговых операций. В связи с вышесказанным хотелось бы отметить несколько ключевых моментов относительно сложившихся к настоящему времени (а история лизинга в России насчитывает уже практически 20 лет) особенностей функционирования данного вида бизнеса в нашей стране которые скомпонованы по соответствующим блокам.

Структура капитала лизинговой компании

В подавляющем большинстве российских лизинговых компаний исключительно высока доля заемного капитала в источниках финансирования, поскольку объекты лизинговых сделок приобретаются за счет внешних заимствований. Это означает, что лизинговая компания практически не имеет существенных собственных средств, совершает операции в основном за счет банковского кредита и потому ограничена в своих возможностях потолком кредитования «своим» банком¹. Нередки ситуации, когда

¹ Безусловно, встречаются и исключения из данной схемы — в отечественной практике существовали попытки привлечения средств для реализации проектов лизинга путем выпуска компаниями облигационных займов (в частности, можно указать такие организации, как «РТК-лизинг»,

при банках создается несколько лизинговых компаний из-за существования лимитов кредитования на одного заемщика. Таким образом, не лишено оснований утверждение (своеобразное, насмешливое) о том, что лизинговые компании фактически являются филиалом банка, просто выделенными в отдельную структуру. Подтверждением данного тезиса выступает и ситуация (колебания) на рынке лизинговых контрактов. Движения один в один повторяют колебания кредитного рынка — сокращаются объемы выдачи кредитов, сокращаются и объемы лизинга, и наоборот. Например, по оценкам рейтингового агентства «Эксперт», приведенным в газете «Коммерсант» от 11 октября 2010 г., общий объем лизинговых сделок в РФ в 2009 г. сократился на 56% по сравнению с 2008 г. как раз в результате соответствующего уменьшения объемов кредитования [5].

Собственные средства лизингодателя если и используются, то, как правило, их величина незначительна в силу того, что у компании сравнительно небольшая история. Более того, при использовании собственных средств лизингодатель, как правило, помимо своего комиссионного вознаграждения закладывает еще и процент за предоставление собственных средств во временное пользование. Таким образом, серьезной экономии от использования механизма лизинга при приобретении имущества вряд ли стоит ожидать — удорожание предмета будет сопоставимо с иными формами приобретения за счет заемных средств. В литературе иногда встречается тезис о том, что лизингодатель имеет возможность получать заемные средства от банка на более льготных условиях, например с меньшими процентами [6, с. 129]. Следует подчеркнуть, что обычно данное обстоятельство характерно для компаний, входящих в финансово-промышленную группу с указанным банком, следовательно, компенсация потерь банка будет осуществляться за счет комиссии лизингодателя, входящего в указанную группу.

Высокая доля заемного капитала накладывает определенные ограничения на особенности функционирования лизингового бизнеса. Строго говоря, большинство лизинговых компаний имеют весьма неудовлетворительные показатели в плане уровня финансовой зависимости (независимости). В связи с этим аналитические процедуры по оценке степени стабильности финансового положения в ситуации, когда объектом исследования является лизинговая компания, требуют определенной корректировки. Кроме того, практика показывает, что одной из самых серьезных проблем лизингового бизнеса является своеобразный мультиплицирующий эффект, который возникает в случае срыва поступлений платежей по лизинговому контракту. Как уже было отмечено, собственные средства большинства отечественных лизинговых компаний весьма ограничены — в случае неисполнения покупателем услуги своих обязанностей по внесению платежей соответствующий кредит приходится погашать за счет платежей по иным контрактам. Возникает своеобразный «принцип домино», когда срыв или непоступление одного платежа могут в конечном итоге подорвать всю стройность финансовой системы лизингодателя. Всевозможные механизмы хеджирования, как, например, страхование, возможность изъятия и реализации имущества, зачастую на практике либо оказываются недоступными, либо сопряжены с большим количе-

«ВТБ-Лизинг-Финанс» и др.). Однако следует иметь в виду, что фактически речь идет опять же о расширении спектра услуг, предоставляемых банковскими объединениями. Сами по себе облигации лизинговых компаний на данном этапе их развития заинтересовать кого-либо вряд ли могут, если компания не является членом финансово-промышленной группы.

ством временных и материальных издержек². Фактически единственным предупреждением подобного системного негативного явления может служить лишь увеличение доли собственных средств в структуре капитала компании, например при длительной прибыльной работе и реинвестировании прибыли («неизъятии» ее собственниками бизнеса)³. Однако современная отечественная практика ведения лизинговой деятельности во многом строится на получении и изъятии прибыли в краткосрочном периоде, в то время как западные ориентированы именно на долгосрочное самофинансирование. Это касается не только лизинговой деятельности — проведенное британскими учеными обследование деятельности в послевоенное время четырехсот двух зарегистрированных на лондонской бирже компаний, действующих в сфере производства, торговли, строительства и транспорта, показало, что новые инвестиционные проекты на 91% осуществлялись за счет реинвестирования прибыли [8, р. 182].

Лизинговая компания — несамостоятельный игрок

В подавляющем большинстве случаев типовая лизинговая компания входит в состав финансово-промышленной группы или создается при банке. Во многом это сводится к исключительно технической роли лизинговой компании в инвестиционном процессе среди «своих» клиентов. Компания создается не как самостоятельный игрок, а как структура, удовлетворяющая интересы участников данной группы, в частности, например, речь может идти о перераспределении денежных потоков, а также финансовых результатов внутри данного холдинга с определенными целями (например, оптимизация налогообложения у участников холдинга). Надо принимать во внимание, что в рамках данных ограничений (внутрихолдинговая стратегия) лизинговая компания может целенаправленно нести убытки, соглашаясь на действительно выгодные для лизингополучателя (но не выгодные для нее) условия контрактов. На практике можно найти крайне ограниченное число лизинговых компаний, существующих самостоятельно и действительно занимающихся инвестиционным механизмом в его классическом понимании. Одним из примеров существования подобной ситуации может служить дифференциация ставок комиссионного вознаграждения для «своих» и «чужих» клиентов группы.

Преимущества лизинга на практике (существуют ли они)

В специальной отечественной экономической литературе лизинг зачастую описывается как один из самых выгодных способов финансирования приобретения имущества, практически лишенный недостатков, т. е. при прочих равных условиях альтернативы лизингу по своей эффективности быть не может. В целом доводы в отношении всевозможных преимуществ лизинга, приводимые в специальной литературе, можно систематизировать следующим образом⁴.

² Подобная ситуация имеет место при лизинге какого-нибудь уникального объекта, например смонтированной линии какого-либо промышленного производства. В случае попытки изъятия лизингодатель встает перед очевидным вопросом — а что делать дальше с ней? Во многом данная ситуация используется недобросовестными лизингополучателями с целью своеобразного шантажа.

³ Подробнее о способах финансирования деятельности см.: [7, с. 763–768].

⁴ Подробнее см.: [9, с. 258–273].

Преимущества, связанные с рассрочкой платежа. К ним можно отнести все преимущества, в той или иной степени характеризующие то обстоятельство, что лизингополучатель освобожден от необходимости оплачивать имущество сразу, что позволяет ему сохранить дополнительный объем оборотных средств. В принципе подобное рассуждение возможно, но оно не является доминирующе важным, поскольку очевидно, что подключение промежуточного звена (лизинговая компания) в сделку по приобретению актива не может быть бесплатным, а потому «наращивание» оборотных средств сопровождается появлением дополнительного платного источника финансирования. Иными словами, напрашивается следующий очевидный вывод: если выбор использования лизингового механизма для финансирования приобретения имущества обусловлен исключительно подобной аргументацией (не нужно единовременно платить всю сумму), то с экономической точки зрения далеко не всегда условия лизинга более выгодны по сравнению с приобретением имущества за счет собственных средств. На самом деле причина, по которой лизингополучатель идет на сделку, носит отчасти вынужденный характер и заключается в том, что он попросту лишен возможности приобрести имущество, единовременно уплатив за него всю его цену, и потому вынужден соглашаться зачастую на далеко не самые оптимальные для себя условия лизинга. В частности, к сделкам подобного рода часто можно отнести покупку дорогостоящей недвижимости через лизинг. Несмотря на кажущуюся сложность приобретения недвижимости с помощью лизинга, этот инструмент все же потенциально востребован на сегодняшнем отечественном рынке. Причин тому несколько. Во-первых, для потенциального лизингополучателя, безусловно, представляет интерес возможность рассрочки в приобретении уже готового объекта недвижимости, поэтому появление новых вариантов коммерческих сделок в данной отрасли обязательно будет востребовано. Во-вторых, речь может идти о существенном снижении так называемых административных или управленческих расходов, т.е. расходов, связанных с регистрационными издержками, налогами, лицензиями и т.д. Поскольку имущество все еще остается собственностью лизингодателя, то для потенциального лизингополучателя чрезвычайно привлекательна схема работы по принципу «заплатил и забыл», т.е. в течение срока договора основную массу административных издержек вынужден нести собственник — лизингодатель. Напрямую данное преимущество не связано с экономической эффективностью именно лизинговой схемы, а является лишь следствием общей бюрократизации отечественной правовой системы, однако возможность получения определенных преференций в данном вопросе также может способствовать развитию указанных операций⁵.

Преимущества, связанные с пополнением оборотных средств. Данный аргумент справедлив, прежде всего, в отношении возвратного лизинга (фирма продает свое имущество лизинговой компании и сразу же берет его в лизинг), когда целью сделки является не приобретение имущества для дальнейшего использования (оно уже используется в производственном процессе), а пополнение оборотных средств для осуществления каких-либо инвестиций. Как правило, сделки возвратного лизинга применяются в отношении производственного оборудования, стабильно работающего и приносящего доход, величина которого будет превышать размер лизинговых платежей по указанному имуществу. Несложно понять, что ситуация с пополнением обо-

⁵ Подробнее о данной проблематике см.: [10, с. 379–383].

ротных средств (в случае возвратного лизинга) имеет те же самые недостатки, которые были рассмотрены выше. Появление дополнительного объема оборотных средств подразумевает необходимость оплаты соответствующего источника. Можно было бы добиться такого же результата и без лизинга — например, получив обычный кредит в банке.

Преимущества, связанные с удобством эксплуатации лизингового имущества. Этот довод в пользу лизинга наиболее ярко проявляется в контексте всевозможных программ технической поддержки и эксплуатации лизингового имущества, предоставляемых лизингодателем либо поставщиком оборудования (заметим, что на практике гораздо чаще имеет место именно последнее). Наиболее широко указанные сделки распространены при покупке компьютерного или телекоммуникационного оборудования, т. е. в таких отраслях, где чрезвычайно высоки темпы морального устаревания имущества. Заметим, что преимущества этого вида действительно выделяют лизинг, однако подобное характерно лишь для западной практики, когда лизинговые компании стремятся оказанием дополнительных услуг обеспечить привлекательность лизинговых схем; к сожалению, в нашей стране такие услуги отечественными лизинговыми компаниями, как правило, не предоставляются.

Ускоренная амортизация при лизинге

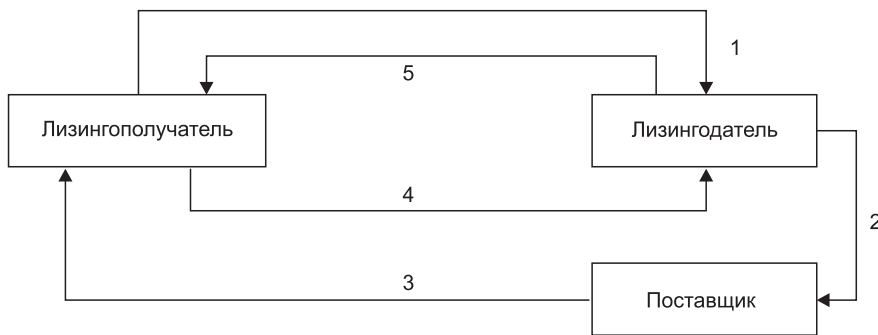
Отечественное законодательство добавило к перечисленным группам преимуществ еще и возможность применения механизма ускоренной амортизации к предмету лизинга. Коэффициент ускорения в соответствии с налоговым законодательством может достигать трех, что позволяет в три раза быстрее списать стоимость предмета лизинга на себестоимость с уменьшением налогооблагаемой базы. В этой связи можно привести весьма любопытный пример. В практике российских лизинговых компаний весьма широкое распространение получил лизинг легковых автомобилей. Несложно понять и одну из весомых причин бурного роста подобных услуг. Дело в том, что применение коэффициента ускоренной амортизации при лизинге позволяет полностью списать стоимость дорогостоящего имущества в исключительно короткий период, при этом его потребительские качества практически не меняются. Отсюда появляется возможность злоупотребления амортизированным имуществом в плане его последующей перепродажи, в том числе и для личного потребления. Во многом это объясняет желание крупных лизинговых компаний сохранить соответствующие налоговые льготы в плане обеспечения механизма ускоренной амортизации [11].

Здесь необходимо, прежде всего, заметить, что применение максимального коэффициента ускорения к амортизационным отчислениям не всегда корректно с экономической точки зрения. На практике может сложиться ситуация, когда ускоренное списание на себестоимость, наоборот, приведет к неблагоприятным налоговым последствиям. Приобретенное по лизингу имущество в первые годы может функционировать не в полную силу. Таким образом, предмет лизинга генерирует лизингополучателю на начальной стадии относительно невысокие доходы, в то время как амортизационные отчисления по данному имуществу максимальны. В результате определенной диспропорции финансовый результат лизингополучателя может существенно колебаться; в начале срока лизинга лизингополучатель признает в учете убыток, а в дальнейшем относительно высокую прибыль. Возможен и такой вариант развития ситуации, когда,

получив оборудование по лизингу и списав ускоренно его стоимость на уменьшение налогооблагаемой прибыли, лизингополучатель реально начнет получать доход от использования объекта лизинговой сделки лишь после окончания срока лизингового договора. В связи с этим подходить к выбору амортизационной политики при лизинге (речь идет об установлении коэффициента ускорения) следует осторожно.

Нетиповые ситуации использования лизинга

Грамотное применение коэффициента ускорения при лизинге предоставляет организации возможность вести эффективную амортизационную политику в части списания производственных мощностей на себестоимость. Использование механизма ускоренной амортизации, упомянутого выше, предопределяет применение на практике относительно нового способа приобретения имущества через механизм лизинга, когда кредитор и лизингополучатель объединены в одном лице. В этой ситуации средства, необходимые лизингодателю на приобретение предмета лизинга, поступают не от банка или иного кредитного учреждения, а непосредственно от самого лизингополучателя. Общая схема лизинговой сделки с использованием средств лизингополучателя приведена на рисунке.



Приобретение оборудования с использованием лизинговой схемы.

Будущий лизингополучатель по договору займа с лизингодателем перечисляет последнему необходимую сумму для приобретения имущества у поставщика (операция 1). Лизингодатель заключает договор купли-продажи и оплачивает оборудование (операция 2). Одновременно заключается договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем. Поставка оборудования осуществляется поставщиком непосредственно лизингополучателю (операция 3) в присутствии представителей лизингодателя, который фиксирует факт сдачи оборудования в лизинг. После этого момента лизингополучатель производит периодические лизинговые платежи (операция 4), а лизингодатель, соответственно также периодически, перечисляет средства лизингополучателя, полученные по договору займа (операция 5).

На первый взгляд использование средств лизингополучателя для приобретения имущества не вписывается в лизинговую схему. Действительно, суть описанных выше лизинговых сделок заключается в том, что у приобретателя имущества отсутствует необходимость оплачивать стоимость имущества сразу, он может сделать это постепенно, в том числе за счет доходов, генерируемых им от использования данного иму-

щества. Кроме того, лизингополучателю необходимо еще и уплачивать лизингодателю комиссионное вознаграждение, которое при обычной покупке имущества отсутствует.

Смысл применения данной схемы заключается опять же в возможности реализации механизма ускоренной амортизации в отношении предмета имущества при лизинге. Приобретая имущество в собственность, организация переносит его стоимость на издержки посредством начисления амортизации, тем самым добиваясь уменьшения налога на прибыль.

В настоящее время во многих отраслях народного хозяйства нашей страны сложилась довольно негативная ситуация, связанная с дефицитом средств для обновления производственных мощностей. Особенно это касается организаций, которые частично или полностью под руководством государства предоставляют услуги физическим и юридическим лицам в сферах: телекоммуникации, жилищно-коммунальной, энергосбыта, водоснабжения и т. д. Получаемые от потребителей средства в той или иной мере покрывают лишь текущие расходы указанных организаций, т. е. связанные с поддержанием производственных мощностей в работоспособном состоянии. Что касается инвестиций в новое строительство или приобретение нового оборудования, то финансирование по данным направлениям осуществляется с большим трудом и чаще всего в недостаточном объеме. В этой связи возникает острая необходимость в привлечении источников осуществления инвестиций со стороны. Классические схемы (банковские кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг) не всегда реализуемы на практике, в том числе и по причине довольно длительных сроков окупаемости, или же их реализация связана с большими издержками.

Допустим, компания «Альфа» предоставляет физическим лицам услуги по телефонизации и обслуживанию телекоммуникационного оборудования. Для обеспечения физических лиц данными услугами эта компания должна осуществить серьезные капиталовложения: обеспечить прокладку телекоммуникационных линий, монтаж оборудования. Важно отметить, что указанные вложения необходимо осуществить уже на самой первой стадии, в то время когда поступления от оказания услуг (абонентская плата, платежи за трафик) ожидаются относительно нескоро. Здесь нужно понимать специфику указанных возможных сфер применения лизингового механизма — отрасль, требующая достаточно серьезных капиталовложений на начальной стадии и оказывающая услуги большому количеству мелких потребителей.

Компания «Альфа» обращается к услугам лизинговой компании, как правило, подконтрольной ей или действующей в составе единого холдинга или группы. Будущий лизингодатель осуществляет финансирование указанного проекта путем заключения с будущими абонентами договоров займа на последующее приобретение и монтаж указанного оборудования для предоставления услуг связи. Впоследствии указанное оборудование сдается в лизинг компании «Альфа», которая путем лизинговых платежей постепенно выкупает его в собственность, одновременно эксплуатируя и предоставляя соответствующие услуги абонентам. В то же время предоставленные займы от абонентов могут постепенно погашаться на основе зачета средств, выставленных этой компанией. Поскольку вся система денежных взаимоотношений фактически развивается внутри одной группы или холдинга, такой кругооборот средств представляется уместным. Важно также подчеркнуть, что в результате применения подобной схемы все ее участники в той или иной мере достигают своих интересов. Компания «Альфа» получает работоспособную инфраструктуру для оказания услуг и извлечения

впоследствии дохода, лизингодатель, соответственно, свое комиссионное вознаграждение, абоненты — услугу (следует отметить, что аналитические выкладки в данном контексте привести довольно сложно, поскольку абоненты получают некую нематериальную выгоду) и т. д. В данной ситуации механизм лизинга выступает как ключевой элемент, поскольку предлагает весьма важное преимущество — рассрочку во времени для испытывающей сложности с финансированием компании-оператора.

С определенной долей условности указанная схема может применяться практически во всех проектах, финансирование которых в настоящее время испытывает значительные сложности. Принципиального значения сфера деятельности не имеет, важно лишь соблюдение некоторых базовых условий. В частности, речь идет о наличии большого числа потенциальных потребителей некоторой услуги (для того чтобы единовременный вклад каждого участника был относительно невысоким), а также возможности дальнейшего зачета осуществленных инвестиций потребляемыми услугами. Лизинг в указанной схеме занимает центральное место, так как позволяет с временной рассрочкой профинансировать осуществление достаточно крупных инвестиционных проектов. Следует также отметить, что отдельные вариации указанной схемы уже нашли свое воплощение на практике.

Лизинг — «выигрыш» на налоге на прибыль

Подводя итог, можно отметить, что в России лизинг до сих пор следует рассматривать не как самостоятельный, отдельный вид инвестиционного процесса, а скорее как инструмент налогового планирования. Объективным плюсом лизинга является возможность применения ускоренной амортизации (с коэффициентом ускорения до трех), что позволяет лизингополучателю даже с учетом комиссии лизингодателя оставаться в выигрыше за счет быстрого списания понесенных расходов на себестоимость (получение налогового кредита). Следует также отметить, что благодаря ускоренной амортизации налоговая база по налогу на имущество также сокращается быстрее. В условиях же когда финансовый результат лизингополучателя представляет собой хронический убыток, лизинг становится чрезвычайно дорогим и невыгодным, поскольку при прочих равных условиях он всегда объективно дороже покупки за счет кредита (при лизинге в состав расходов лизингополучателя добавляется сумма комиссии, которая, естественно, отсутствует при иных вариантах финансирования). Иные преимущества лизинга, приводимые в специальной литературе, носят, как правило, теоретизированный характер, их применение на практике сопровождается значительными корректировками и не всегда оправданно. Например, ссылка на то, что компания не имеет возможность получить банковский кредит для покупки оборудования, но может взять его по лизингу, не совсем корректна. Совершенно очевидно, что, хотя в роли заемщика и выступает лизингодатель, возвратные платежи по кредиту он осуществляет из поступивших от лизингополучателя сумм. Ситуация может сложиться так, что если лизингополучатель задерживает платежи лизингодателю, то цепочка «лизингодатель — банк» также нарушается, поэтому всестороннему анализу со стороны банка при рассмотрении кредитной заявки подлежат данные об имущественном и финансовом состоянии как лизингодателя, так и лизингополучателя.

В связи с этим следует особо подчеркнуть, что применение лизинга как инструмента налогового планирования возможно лишь при наличии у потенциального

лизингополучателя прибыли, поскольку лизинг в налоговом планировании — это именно выигрыш на налоге на прибыль. В условиях спада и стагнации производства при наличии убытка лизинг для компании становится невыгодным, поскольку расходы лизингополучателя объективно выше за счет комиссии, а возможность получения налоговой экономии отсутствует. Применение лизинга в этом случае носит скорее некий конъюнктурный интерес и не опирается на действительно экономическую эффективность данной сделки.

Проблема отражения лизинговых активов на балансе

В России по традиции доминирует принцип отражения активов на балансе той организации, в собственности которой они находятся. Поэтому в отличие от западных российские лизинговые компании обычно отражают переданное лизинговое имущество на своем балансе. Указанное обстоятельство зачастую является препятствием для сопоставимости имущественного и финансового положения иностранных и отечественных компаний.

В отношении отечественного подхода к проблеме выбора балансодержателя при аренде отметим, что *принцип экономического контроля*⁶, с определенными оговорками принятый на Западе для идентификации активов компании, в России подменен *юридическим принципом*, т.е. «актив» трактуется как имущество, находящееся в собственности организации.

Кроме того, все активы лизинговой фирмы, а это в основном объекты лизинговых сделок, являются обеспечением кредитов, за счет которых они приобретены, что практически исключает возможность их секьюритизации и получения кредитов от других банков. Лизинговое имущество, даже если оно располагается на балансе лизингодателя, находится в залоге, что исключает возможность каких-либо действий с ним. Таким образом, лизинговая компания, формально имеющая в собственности довольно значительные ресурсы и имущество, крайне ограничена в каких-либо мероприятиях, связанных с ним, поскольку отягощена кредитной задолженностью. При этом надо иметь в виду, что зачастую в собственности компании находится весьма и весьма дорогостоящее и ценное оборудование, что естественным образом усиливает желание осуществить операцию по секьюритизации данных активов, — со стороны лизинговая компания кажется весьма привлекательной, поскольку на все объекты имущества в лизинговом обороте она обладает правом собственности, что, безусловно, повышает ее стоимость⁷.

В статье рассмотрены лишь общие проблемы функционирования лизингового бизнеса в России. Многие трудности в сфере лизинга нуждаются в решении прежде всего *юридических* аспектов указанного сегмента деятельности. *Экономические* предпосылки развития данного вида деятельности во многом определяются общим состоянием экономики в целом. Безусловно, при развитой экономической ситуации в стране, наличии определенных перспектив развития экономики, относительно невысоких темпах инфляции и низких процентных ставках проекты лизинга будут гораздо более востребованы, чем сейчас.

⁶ В Международных стандартах финансовой отчетности указано, что под активами нужно понимать «ресурсы, которые контролируются компанией в результате событий прошлых периодов, и от которых она ожидает получить экономическую выгоду в будущем» [12, с. 45] (см. также: [13, с. 12–20]).

⁷ Подробнее об оценках отдельных видов имущества см.: [14].

Литература

1. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 2: Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2003.
2. Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 2. 4-е изд., перераб. и доп. / Е. Ю. Валявина, И. В. Елисеев и др.; отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. М.: Проспект, 2004.
3. Кабатова Е. В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. М., 1991.
4. Горемыкин В. А. Основы технологии лизинговых операций: учеб. пособие. М.: Ось-89, 2000.
5. Стройка идет в лизинг и помогает ему восстанавливаться // Коммерсант. 11.10.2010. Приложение № 188/П (4488).
6. Мотовилов О. В. Финансовая аренда: особенности законодательного регулирования и экономические выгоды применения // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2005. Вып. 4. С. 126–136.
7. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2008.
8. Dixon R. Financial Management. 2 ed. ACCA Longman Group UK Ltd, 1991.
9. Ковалев Вит. В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций. М.: Проспект, 2010.
10. Газман В. Д. Лизинг: статистика развития: учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008.
11. В погоне за Европой // Ведомости. 2011. 19 апреля.
12. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999.
13. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект. 2011.
14. Ковалев В. В. Стоимостные оценки фирмы // Экономика и управление. Российский научный журнал. 2010. № 4 (54). С. 70–75.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2011 г.