

В предыдущем номере журнала «Арматуростроение» на стр. 24 была допущена ошибка.

Компания, которую возглавляет В. А. Киселев, автор материала «Повышение эффективности процесса реструктуризации предприятия за счет создания ключевых организационных механизмов», называется ЗАО «Компания ШЕРП» (www.sherp.ru).

Редакция приносит извинения автору и читателям.

Павел Ищенко, председатель правления «Регионального казначейского банка»

О ФИНАНСОВОМ ЛИЗИНГЕ

При подготовке текста использовались материалы лизинговых компаний «РБ лизинг», «Яков Семенов», «Якутмоторсервис», проекта unlease.ru.

◆ Введение

В современных экономических условиях инвестиционные потребности предприятий не могут в полной мере удовлетворяться исключительно за счет традиционных каналов финансирования: собственных ресурсов, краткосрочных и долгосрочных банковских кредитов. Перспективные формы финансовых операций, к которым относится лизинг, позволяют значительно смягчить остроту инвестиционных проблем. Финансовая аренда (лизинг) дает возможность пользоваться не приобретая. Аристотелю приписывают слова: «Выгода состоит не во владении, а в пользовании», а в среде американских бизнесменов бытует поговорка: «If it appreciates, buy it. If it depreciates, lease it», которая может быть переведена на русский язык примерно так: «Если что-то растёт в цене (ценные бумаги, товары, и т.п.), покупайте это, если что-то обесценивается, амортизирует (оборудование, компьютеры, недвижимость, и т.п.), арендуйте это».

Рынок лизинговых услуг в России сформировался еще не до конца. Пока мотив «первоначального накопления» является одним из основных. «Лизинговое сообщество» упорно создает у потенциальных клиентов иллюзию того, что лизинг — сложнейшая операция, «высшее достижение финансовой мысли». На самом деле, лизинг — это просто. Финансовые технологии вообще не так сложны, как это пытаются представить те, кто ими занимается (наверное, в оправдание своих сверхвысоких доходов). Производственные и управленческие технологии — гораздо сложнее.

◆ Понятие лизинга

Мнение, что лизинг — это «аренда с правом выкупа» — неграмотно. Когда рассказывают о лизинге, как правило, смешивают несколько ракурсов, каждый из которых по отдельности — верен, а вместе получается «три супа в одной кастрюле». К сожалению, этим «болеют» и большинство рекламных заявлений профессиональных лизинговых компаний.

Вообще-то, LEASING (англ. букв. — «арендование») — словечко жаргонное, использующееся в деловом английском языке и имеющее близкие по смыслу более точные словосочетания. Например:

- leveraged lease — аренда с финансовым рычагом
- net lease — чистая аренда
- finance lease — финансовая аренда
- hire-purchase — наем-покупка
- credit-bail — кредит-аренда (фр.)

Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 665 ГК РФ) определяет финансовую аренду (лизинг) следующим образом: «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. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем».

То есть, по закону, лизинг — две взаимосвязанные сделки: покупка имущества и его аренда. С правовой точки зрения этого достаточно, чтобы признать сделку лизинговой (чем широко пользуются на практике).

С точки зрения финансовых технологий, «настоящий» лизинг — это сочетание несколько большего количества элементов:

- покупка и аренда имущества;
- кредит;
- страхование;

а в случае, если речь идет о лизинге импортного оборудования:

- внешнеторговая операция;
- гарантийные межбанковские операции.

С фискальной точки зрения, лизинг — это «серая» операция, позволяющая отодвинуть уплату налогов и частично снизить их объем, как бы взять беспроцентный заем у государства. Впрочем, ныне почти весь российский бизнес «серый», быть альбиносом у нас — роскошь, которую не многие могут себе позволить. Прелесть лизинга в том, что его «серость» узаконена. Государству выгодны широкомасштабные иностранные инвестиции в форме (точнее, с помощью) лизинга, поскольку на макроэкономическом уровне они не влияют на пассив платежного баланса страны и не ухудшают ее рейтинг заемщика на мировом рынке. Государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

Современное российское законодательство позволяет применять к оборудованию, передаваемому в лизинг, ускоренные сроки амортизации и относить лизинговые платежи лизингополучателя на себестоимость продукции в полном объеме, что делает лизинг наиболее привлекательным способом приобретения имущества.

С экономической точки зрения, лизинг — это форма инвестиционной деятельности, имеющая свои преимущества перед иными формами. В отличие, например, от инвестиционного кредита, лизинг предполагает увязку его финансовой составляющей (кредит) с экономической сутью сделки (долгосрочная аренда имущества).

◆ Какой бывает лизинг

Схожие с правовой точки зрения операции лизинга существенно различаются с точки зрения экономической. Зависит это от нескольких обстоятельств: срока лизинга, объема сделки, от характера имущества, передаваемого в лизинг. (Сравните: «кредит» бывает потребительским, инвестиционным, ипотечным — правовая основа единая, а экономическая сущность разная.)

Выделяют два основных типа лизинга:

Оперативный лизинг — лизинг, который применяется при небольших сроках аренды оборудования. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды, и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю. В российской практике распространен оперативный лизинг автомобилей. Разница между оперативным лизингом и покупкой в кредит потребительских товаров, по существу, лишь в том, что при лизинге, по закону, имущество используется для предпринимательской деятельности, т.е. должно приносить доход. Отсюда различия в механизмах обеспечения: при кредите они «сторонние» (размер зарплаты), при лизинге — связанные с самим фактом лизинга. В этом смысле, лизинг фирмой автомобиля — это и вовсе не лизинг, если только он не арендуется для услуг такси, для транспортного бизнеса или для бизнеса по ренте автомобилей.

Финансовый лизинг — операция по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования. Финансовый лизинг характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений, поскольку «за спиной» лизинговой компании, особенно если речь идет о лизинге импортного оборудования, всегда «маячит» ее банк. Ведь финансовый лизинг на 90% банковская операция. Лизинговая компания — обычно «фасад» какого-то банка, на ее балансе только учитывается переданное в лизинг оборудование, а анализ проекта проводят специалисты банка.

Нужно упомянуть также *возвратный лизинг* — это долгосрочное кредитование предприятия посредством выкупа у него имеющегося оборудования с последующей передачей этого же оборудования ему в пользование. Строго говоря, это не лизинговая операция, а форма обеспечения кредита, «подогнанная» под лизинг с целью получения налоговых выгод.

Хотя «финансовый лизинг» (если вспомнить, что такое вообще «лизинг» по закону) — это нечто похожее на «народный фольклор», именно он — «настоящий», тот, что позволяет экономить налоги и четче выстраивать финансовые планы предприятия.

Идея работы большинства российских лизинговых компаний заключается в предоставлении клиентам в лизинг оборудования, которое окупит себя в течение срока лизинга. Такой подход весьма ограничен и связан с нежеланием лизинговых компаний глубже разбираться в рисках бизнеса клиента. Более глубокий подход предполагает увязку сроков и условий лизинга не только со сроком окупаемости оборудования, но и с финансовыми показателями хозяйственной деятельности предприятия, с характером обеспечения и т.п.

◆ Преимущества финансового лизинга

Финансовый лизинг является более удобным организационно и выгодным экономически методом приобретения оборудования, чем закупка за счет собственных оборотных средств или с привлечением кредита. Организационные преимущества финансового лизинга перед иными методами приобретения оборудования таковы:

1. При финансовом лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно, при этом выполняется «золотое правило финансирования», согласно которому оплата актива осуществляется в течение всего срока его использования.

2. Длительный срок финансового лизинга (3-5 лет).

3. График лизинговых платежей составляется с учетом сезонности производства и темпов выхода оборудования на полную мощность, основные выплаты производятся после запуска оборудования в эксплуатацию.

4. Финансовый лизинг выступает инструментом бизнес-планирования, он повышает степень свободы в принятии финансовых решений и позволяет распределять риски, выбрать те условия, которые наиболее точно от-

вечают потребностям и возможностям участников лизинговой сделки.

5. Предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, лизинг не увеличивает долг в балансе арендатора и не затрагивает соотношения собственных и заемных средств.

Экономические преимущества финансового лизинга:

1. Лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Уменьшается также платеж НДС в бюджет на сумму НДС, включенную в лизинговый платеж. Экономически это означает беспроцентный заем у государства.

2. Сам по себе тот факт, что налог на имущество платит лизингодатель, ничего не дает, поскольку он заложит эту сумму в лизинговые платежи. Но, во-первых, при лизинге имеется возможность в три раза уменьшить срок амортизации. А так как налог на имущество прямо пропорционален сроку амортизации, то сумма налога на имущество, закладываемая в платежи по лизингу, уменьшается в три раза. Во-вторых, лизинговые компании могут убрать имущество со своего баланса в оффшор.

3. При передаче в лизинг импортного оборудования можно привлечь более дешевые (5-6% годовых) денежные средства иностранного банка: поставщик, будучи заинтересован в экспорте своей продукции, привлекает свой банк к финансированию сделки. Для этого лизинговая компания должна быть связана с «заSWIFTованным» российским банком, с точки зрения которого это уже не кредитная, а казначейская («гарантийная») операция.

Есть еще одно важное преимущество, которое зачастую забывают упоминать. Лизинг — элемент имиджа компании, поскольку ассоциируется с умением вести грамотный финансовый менеджмент. Вот цитата из некоей инструкции по оценке инвестиционной привлекательности: «Использование «старых» методов прямой или кредитной закупки основных средств могут означать недостаточную квалификацию руководителей и финансистов предприятия». Это не шутки! Сегодня лицо бизнеса — половина его успеха.

◆ Технология лизинговой сделки

1. Подготовка и обоснование лизинговой сделки

Лизингополучатель самостоятельно или проконсультировавшись с

лизинговой компанией осуществляет выбор поставщика необходимого ему оборудования и условий покупки оборудования и подает Заявку на лизинг (присовокупив краткую информацию о предприятии).

В случае, если лизинговая компания готова взяться за проект, стороны заключают предварительное соглашение с *гарантиями конфиденциальности*. (**Внимание!** Многие лизинговые компании «забывают» об этом! Они имеют договоры с различными «информационно-аналитическими» агентствами и зарабатывают на вас, даже отказав в лизинге! А потом вы будете удивляться, откуда конкуренты столько о вас знают.)

После этого лизингополучатель предоставляет:

- подробную справку о предприятии;
- стандартный пакет учредительных документов;
- бухгалтерскую отчетность за несколько лет;
- документы, подтверждающие право организации на пользование производственными помещениями (свидетельства на право собственности, договоры аренды);
- ТЭО, бизнес-план (если его нет или он нереальный, одни компании откажут сразу, другие предложат разработать его совместно);
- документы о гарантиях и обеспечении;
- лицензию на вид деятельности, для которого приобретает оборудование (при наличии таковой);

Далее идет экспертиза документов, обеспечения, ФХД предприятия. По итогам выносится решение и, возможно, заключается договор лизинга.

2. Исполнение договора лизинга

Лизингодатель страхует имущество, переданное по договору лизинга, от всех возможных имущественных рисков. Затраты по страхованию включаются в лизинговые платежи. Страхование лизингового имущества осуществляется на сумму его первоначальной стоимости на весь срок лизинга.

Лизингополучатель обязуется выполнять требования страховой компании в отношении соблюдения норм содержания и эксплуатации предмета лизинга.

При необходимости осуществляется регистрация договора и/или предмета лизинга в соответствующих государственных регистрирующих органах.

После приобретения в соответствии с заявкой необходимого оборудования оно доставляется от продавца к полу-

чателю с соблюдением норм транспортировки, требуемых для обеспечения сохранности этого оборудования. Производитель оборудования или другая организация с согласия лизингополучателя осуществляет монтаж и обслуживание поставляемого оборудования. Лизингополучатель эксплуатирует данное оборудование и уплачивает регулярные лизинговые платежи.

Представители Лизингодателя имеют право проверять состояние предмета лизинга и условия его эксплуатации. Право собственности на оборудование сохраняется за лизинговой компанией до окончания срока лизинга.

В случае нарушения сроков уплаты лизинговых платежей, предусмотренных договором, лизингодатель имеет право изъять оборудование, принадлежащее ему на праве собственности.

3. Гарантии

Необходимым условием заключения договора финансового лизинга являются приемлемые гарантии своевременной уплаты лизинговых платежей и возмещения затрат лизингодателя и его банка при наступлении гарантийных обязательств. В каждом конкретном случае гарантии могут иметь различную форму и объем, в зависимости от результатов хозяйственной деятельности, устойчивости, репутации и стабильности бизнеса лизингополучателя.

Уровень гарантий также зависит от:

- размера первоначального взноса (не всегда он нулевой);
- ликвидности лизингового имущества;
- отношений клиента с банком лизинговой компании.

В качестве обеспечения может предоставляться:

- банковская гарантия или векселя приемлемых банков;
- гарантия (поручительство) со стороны компании со стабильным финансовым положением;
- залог ценных бумаг (векселей банков или предприятий, ликвидных акций, собственных акций, и пр.);
- залог ликвидного товара в обороте;
- залог прочего имущества и активов, находящихся в собственности Лизингополучателя;
- экспортная выручка по контрактам, паспорта экспортных сделок в банке-кредиторе;
- перевод части оборотных средств в банк-кредитор;
- поддержание неснижаемого остатка на счетах в банке-кредиторе;
- размещение денежных средств на целевых счетах в банке-кредиторе;

гарантия (договор) обратного выкупа со стороны Поставщика; другие варианты обеспечения.

4. Лизинговые платежи

Экономически лизинговые платежи должны обеспечивать покрытие:

- процентов по кредиту (в случае кредита иностранного банка — включая кастодиальную маржу)
- страховых платежей;
- премии Лизингодателю за риск при слабом обеспечении (в случае нарушения сроков платежей и т.д., он понесет организационные и иные издержки, не покрытые страхованием);
- налога на имущество;
- прибыли Лизингодателя.

Потребуйте с лизинговой компании калькуляцию ее лизинговых платежей!

Лизинговые платежи «подстраиваются» под бизнес-план, точнее, под план «кэш-фло» предприятия. Но помните, что оттяжка лизинговых платежей на более поздний срок приведет к росту «премии за риск».

◆ Заключение

Лизинговые компании (и их банки) на развитом рынке, как правило, специализируются в определенной отрасли. Обладая экспертизой и опытом работы в этой отрасли, они способны точнее оценить риски в бизнесе клиента. Непрофилированные компании, дабы не допустить убытков, перестраховываются и свою неграмотность и нежелание глубоко анализировать проект закладывают в размер лизинговых платежей, то есть, перекалдывают на клиента. Или требуют железных гарантий, что лишает лизинг смысла. Другой грамотный вариант лизинговой компании — компания при производителе оборудования, который дает гарантии «обратного выкупа» оборудования в случае нарушения условий сделки лизинга.

Конечно, с компанией, за которой не стоит серьезный банк, которая анализирует только документы, но не сам проект — лучше не связываться. При этом, как правило, именно такие компании выглядят наиболее «круто». Но в России профильных, отраслевых лизинговых компаний почти нет: институт лизинга только начинает свой путь. Несомненно, это сдерживает развитие лизинга, который, особенно по импортному оборудованию, является очень удобным и эффективным инструментом развития производственного бизнеса. Возможно, крупнейшим предприятиям отрасли следует задуматься об объединении усилий по формированию механизмов отраслевого лизинга.