

УДК 657.372.3  
ББК 65.263.111

Р.В. Огнев

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Рассматриваются вопросы исторического опыта развития лизинговых отношений в ведущих странах Западной Европы и США, их экономические предпосылки и отличительные особенности.

*Ключевые слова:* развитие лизинга, налоговые льготы.

R. V. Ognev

## FOREIGN EXPERIENCE OF LEASING FORM OF FINANCING

The article deals with issues of historical development experience of leasing in the leading countries of Western Europe and in the USA, as well as their economic prerequisites and distinguishing features.

*Keywords:* development of leasing, tax benefits.

С позиции изучения зарубежного опыта представляется принципиально важным рассмотреть на примере наиболее развитых стран «большой лизинговой шестерки» объективные условия эволюции лизинговых отношений, выявить ключевые факторы, способствующие развитию лизинга и тормозящие лизинговые процессы. Сравнительный анализ позволяет выявить возможные направления их трансформации на реалии российской экономики.

Основоположником современного лизинга с полным основанием можно считать США, которые первыми среди экономически развитых стран стали его использовать в качестве средства сбыта оборудования и финансирования инвестиционных проектов. Выполненные исследования позволяют в хронологическом порядке выделить четыре этапа становления лизинга в этой стране: первый — 1952–1962 гг.; второй — 1963–1975 гг.; третий — 1976–1986 гг. и четвертый — 1987 г. и по настоящее время [5].

Для первого этапа характерно расширение лизинговых отношений на внутреннем рынке. По меньшей мере, этому способствовали два фактора: упорядочение налоговым управлением ряда правил проведения лизинговых операций и изменение норм списания основного капитала. В качестве объектов лизинга выступала продукция машиностроения.

В этот период для лизинговых компаний были установлены налоговые льготы — ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота. Однако право на налоговую льготу возникало только тогда, когда договор лизинга заключался в соответствии с условиями, установленными Управлением внутренних доходов Министерства финансов США, в частности продолжительность лизинга должна быть менее 30 лет; лизинг не должен предусматривать возможность покупки имущества по цене ниже разумной рыночной; лизинг не должен предусматривать график платежей с увеличенной процентной ставкой в начальный период выплат; лизинг обязан обеспечить арендодателю нормальный рыночный уровень прибыли; при продлении лизинга должна предусматриваться нормальная рыночная стоимость оборудования [4].

Конец первого этапа положил начало развитию зарубежного лизинга. Его появление связано с возникновением и расширением бизнеса на базе дочерних компаний и филиалов крупных корпораций в странах, попавших в сферу влияния «плана Маршалла». Во многих случаях лизинговые компании в Западной Европе создавались при прямом или косвенном участии американского капитала.

В ФРГ первые лизинговые фирмы появились в начале 1960-х гг. Наибольшее распространение получили сделки прямого финансового и косвенного лизинга. Из-за высоких цен на лизинговые услуги посреднические фирмы не участвовали в сделках лизинга, последние носили двухсторонний характер — между лизингодателем и лизингополучателем.

В тот же период, что и в ФРГ, лизинг стал внедряться во Франции [3], в основном это были сделки по движимому имуществу. Принятый лишь в 1966 г. Закон о лизинге предусматривал взимание налогов на уступку прав требования на оборудование при перепродаже арендатору (налог исчислялся от стоимости оборудования в момент уступки); на уступки прав третьему лицу; на добавленную стоимость (на разницу между стоимостью по балансу и ценой уступки).

Второму этапу развития лизинга в США содействовало привлечение в этот бизнес финансовых структур, в частности национальных банков в качестве лизингодателей, а также местных инвестиционных и коммерческих банков в отдельных штатах. К середине 1970-х гг. лизинг в США получил уже повсеместное распространение и приобрел качественно новое содержание. Так, в 1976 г. Управление стандартизации финансового учета издало Постановление № 13, по которому некоторые финансовые сделки учитывались как сделки по приобретению имущества с принятием приобретателем на себя финансовых обязательств [2]. Это постановление позволило разграничить «подлинный лизинг» и покупку с его помощью, а также учитывать при сделках следующие принципиальные положения: право собственности в конце сделки переходит к арендатору; лизинговая сделка дает возможность в конце срока сделки купить оборудование по цене ниже рыночной; срок сделки устанавливался большим или равным 75% полезного срока службы оборудования; сумма лизинговых платежей (без платы за страхование, управление, без налогов) должна превышать или быть равной 90% нормальной рыночной стоимости оборудования.

Для Германии второй этап характерен активным образованием специализированных лизинговых компаний и дочерних фирм непосредственных производителей объектов лизинга (фирмы «производители-арендодатели»). Деятельность последних регулировалась торговым кодексом, поэтому налоговые льготы на них не распространялись. В этот период промышленные предприятия под влиянием научно-технического прогресса начали серьезное обновление производственных активов, повысили требования к долговечности и качеству оборудования. Лизингом стали считаться соглашения, отвечающие четырем условиям: срок контракта должен соответствовать 40–80% экономического срока службы оборудования; стоимость опциона на покупку должна соотноситься со стоимостью имущества на момент реализации опциона; периодические платежи за возобновляемый срок договора должны быть минимальными (если договор пролонгирован); если предметом сделки является специальное оборудование, необходимое только

пользователю, то собственником такого оборудования будет считаться пользователь.

Порядок налогообложения лизинговых сделок регулировался специальными указаниями федерального министра финансов. При соблюдении указанных выше условий лизинговые контракты позволяли воспользоваться рядом налоговых льгот.

Обратим внимание на ситуацию, сложившуюся в середине 1970-х гг.: она отмечена в истории общим экономическим спадом в США и странах Западной Европы. При разнообразии причин ухудшения в экономике в каждой из стран наиболее существенными из них явились энергетический кризис 1973–1974 гг., вызвавший рост цен на все виды продукции, в том числе на промышленное оборудование; износ более чем на 50% основных фондов промышленных и сельскохозяйственных предприятий; моральное и физическое устаревание действующих технологий; необходимость обновления парка машин и оборудования; значительное снижение объемов внедрения в производство достижений научно-технического прогресса; ограниченность финансовых ресурсов. Это привело к инфляционным процессам в экономике.

Обсуждая развитие лизинга в США и странах Западной Европы в конце второго и начале третьего этапов, следует подчеркнуть, что его экономической предпосылкой явилась острая нехватка ликвидных средств у промышленных компаний. Этим воспользовалось большинство коммерческих банков, которые организовали службы по ведению лизинговых операций. По сути своей это были формы кредитования, так как по законодательству банки имели право предоставлять кредит одному заемщику на сумму не более 10% от своего уставного капитала. Поскольку данное ограничение не распространялось на лизинговые операции, это обстоятельство и определило преобладание в США и Франции финансового лизинга, в отличие, как показывает анализ, от ФРГ, где большая часть операций проводилась по косвенному лизингу (через посредника).

В этот период более половины лизинговых компаний с помощью банковского кредита покрывали свыше 50% стоимости объектов, приобретаемых по лизинговым соглашениям (в основном продукцию машиностроения). Однако 25% независимых компаний при покупке объектов лизинга использовали кредиты банков на 75%. Следствием таких операций стал рост цен на лизинговые услуги. К середине 1970-х гг. в США насчитывалось 120 ведущих холдинговых фирм, включающих лизинговые компании. Из 50 крупнейших коммерческих банков 49 занимались проведением лизинговых операций, а объем прямого инвестирования этих операций кредитными банками вырос более чем в 10 раз. По числу лизинговых компаний ФРГ уверенно занимает второе после США место, однако сумма операций в этой стране в 1,5–2 раза меньше, чем в США.

На третьем этапе развития лизинга в США сложились особенно благоприятные условия его превращения в инструмент инвестирования в новые технологии и оборудование. В этот период произошло расширение номенклатуры объектов лизинга, увеличение числа сделок раздельного лизинга при участии нескольких групп фирм и банков с четко распределенными функциями организации и финансирования сделок. Число последних возросло на 70%, причем в основном приобретались средства производства. Промышленное развитие в большей своей части опиралось на заключаемые сделки по лизингу.

Однако к концу третьего этапа налоговые льготы, введенные в 1960-х и 1970-х гг. в период высокой инфляции, перестали рассматриваться органами власти в более стабильной экономической обстановке 1980-х гг. как эффективный инструмент стимулирования капиталовложений. Реформа налоговой системы в США сократила доступность налоговых преференций путем отмены налоговой инвестиционной льготы и изменения профиля амортизации, чем существенно снизила экономическую выгоду лизинга.

На четвертом этапе произошло сокращение налоговых льгот для экспортного лизинга, результатом чего стало уменьшение объемов поставки по лизингу оборудования, плавучих средств и автоматики. Система лизинговых платежей вынуждена была принять более гибкие формы, увеличилась заинтересованность лизинговых компаний в лизинге наиболее ценных и эффективных средств техники. Произошло некоторое перераспределение между сферами использования лизинга: выросла его доля в сфере услуг и в «семейной экономике» за счет сокращения в торговле, промышленном производстве и строительстве. Повысился стимул для внедрения научно-технического прогресса, так как налоговые льготы по инвестициям в нововведения были сохранены. В договора лизинга стали включать сопровождение оператором оборудования, которое передавалось лизингополучателю, что существенно сокращало издержки и непроизводительные затраты времени.

В конце 1980-х гг. в Японии, одной из высокоразвитых в экономическом отношении стран, получают распространение специализированные проблемные центры и учреждения по генерации оригинальных идей и технологических решений, которые, в свою очередь, становились базой для крупномасштабных программ или проектов. Техническое оснащение таких центров в подавляющем большинстве случаев осуществлялось путем лизинга, что снижало затраты на НИОКР на начальной стадии [1]. Лизингодателями при этом выступали фирмы-разработчики и производители той отрасли, которая была намерена внедрять новые технические идеи. В договор лизинга в обязательном порядке входило понятие «устарелости», характерное для Японии. Лизинг давал возможность адаптировать нововведения посредством замены непригодного объекта лизинга новым объектом с более прогрессивными параметрами.

Особенностью последних лет в развитии мирового лизингового бизнеса является его концентрация и консолидация на финансово-лизинговом рынке развитых стран. К примеру, только в Европе на 50 крупнейших лизинговых компаний в 2001 г. приходилось более 40% объемов рынка. В Германии 50% национального лизингового рынка контролировали 10 компаний, в Великобритании — 6, в Италии — 9, в других индустриальных европейских странах от 5 до 17 компаний превалировали на рынке [6; 7].

Вместе с тем в 1990-х гг. в условиях резкого сокращения государственного финансирования воспроизводства основных фондов, исключительно высокого их износа и потребности в обновлении производственного аппарата на современной научно-технической основе возникла настоятельная необходимость активного внедрения в практику хозяйствования российских предприятий лизинговых технологий, получивших широкое применение в США и странах Западной Европы в качестве эффективного инвестиционного инструмента.

## Список использованной литературы

1. Артемьев И.Е. Рынки технологий в мировом хозяйстве / И.Е. Артемьев. — М.: Наука, 1992. — 218 с.
2. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика / Е.В. Кабатова. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 206 с.
3. Красавина Л.Н. Финансовая и денежно-кредитная система Франции / Л.Н. Красавина. — М.: Финансы, 1978. — 119 с.
4. Практика федерального лизинга: слушания в Палате представителей. Вашингтон, 1976; пер. с англ. — М.: МГИМО, 1984. — 262 с.
5. Temin P. (ed.) Inside the business: historical perspectives on the use of information. — Chicago: UChP, 1991. — 260 p.
6. World Leasing Yearbook. — London, 2000.
7. URL: <http://www.rosleasing.ru>.

## References

1. Artem'ev I.E. Rynki tekhnologii v mirovom khozyaistve / I.E. Artem'ev. — M.: Nauka, 1992. — 218 s.
2. Kabatova E.V. Lizing: pravovoe regulirovanie, praktika / E.V. Kabatova. — M.: INFRA-M, 2003. — 206 s.
3. Krasavina L.N. Finansovaya i denezhno-kreditnaya sistema Frantsii / L.N. Krasavina. — M.: Finansy, 1978. — 119 s.
4. Praktika federal'nogo lizinga: slushaniya v Palate predstavitelei. Vashington, 1976; per. s angl. — M.: MGIMO, 1984. — 262 s.
5. Temin P. (ed.) Inside the business: historical perspectives on the use of information. — Chicago: UChP, 1991. — 260 p.
6. World Leasing Yearbook. — London, 2000.
7. URL: <http://www.rosleasing.ru>.

## Информация об авторе

*Огнев Роман Владимирович* — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: [odv1974@rambler.ru](mailto:odv1974@rambler.ru).

## Author

*Ognev Roman Vladimirovich* — post-graduate student, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: [odv1974@rambler.ru](mailto:odv1974@rambler.ru).