

9. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1999 год //Российская газета. - 1999 - №2. - С. 5.

А.С. Ваулин

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КАТЕГОРИИ "ЛИЗИНГ" В МЕЖДУНАРОДНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Инвестиционные займы и лизинг являются основными механизмами взаимодействия финансового и производственного капитала, способами превращения финансовых инвестиций в реальные инвестиции. Однако лизинг по сравнению с займом имеет важные практические преимущества. Во-первых, суммы лизинговых платежей полностью включаются в издержки производства лизингополучателя, а, следовательно, и вычитаются из налогооблагаемой базы (в отличие от платежей по процентам за инвестиционный кредит, которые вычитаются из налогооблагаемой базы лишь в размере нормативов). Во-вторых, для большинства российских предприятий очень трудно занимать средства для финансирования покупок оборудования в кредит. Подобное состояние дел не изменится в ближайшем будущем, так как кредиты, предоставляемые российскими банками, из-за их дороговизны выглядят менее привлекательно, нежели возможность получения лизингового финансирования даже от зарубежных компаний, которое является практически единственной формой среднесрочного и долгосрочного финансирования, доступного кредитоспособным предприятиям.

В связи с этим важно более детально рассмотреть, что же представляет собой лизинг.

История возникновения этого понятия относится к временам Аристотеля, который в «Риториках» (350 г. до н. э.) высказал мысль о том, что богатство представляет не владение имуществом на основе права собственности, а использование имущества. Он как бы определил основную идею лизинга: чтобы получать доход, необязательно иметь имущество или оборудование в собственности, а достаточно лишь иметь право его использовать.

В Венеции еще в XI в. практиковались схожие с лизингом операции, при которых венецианские предприниматели сдавали в аренду владельцам торговых судов якоря – очень дорогостоящее по тем временам оборудование. По возвращении из плавания якоря возвращались

Ваулин Александр Сергеевич - ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита ЧИ ИГЭА.

хозяевам и далее вновь сдавались до полного износа или потери - обычно вместе с кораблем.

Так как в нынешних условиях все оборудование является очень дорогостоящим, особенно для «отечественного производителя», лизинг представляется одним из наиболее реальных способов приобретения или обновления производственных фондов предприятий.

Первой попыткой осуществления лизинговой операции в современной истории принято считать 1877 г., когда телефонная компания «Белл» решила не продавать производимые ею телефонные аппараты, а сдавать их в аренду.

Первое лизинговое сообщество появилось в мире в 1952 г. в Северной Америке, в Сан-Франциско. Оно называлось «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн» (United States Leasing Corporation) и занималось лизингом недвижимости. Впоследствии лизинг в США, благодаря финансово-лизинговым сообществам, превратился в эффективный инструмент экономической деятельности. Благодаря многовариантности условий лизинговых соглашений значительно расширились возможности получения и использования инвестиционных средств. Лизинговые компании и сообщества смогли найти наиболее эффективные, в условиях кризиса перепроизводства, пути сбыта продукции для производителей - посредством сдачи ее в аренду. Они финансировали данные сделки, занимались их страхованием от рисков, а также привлекали к этому процессу финансовые ресурсы банков.

В Европе лизинговая деятельность стала системно осуществляться лишь в начале 60-х гг. нынешнего века, ее активному росту сильно препятствовала неопределенность статуса этого вида деятельности с точки зрения гражданского, экономического, торгового, финансового и налогового законодательств. Лизинг стал так многообразен, что даже в законодательствах многих европейских стран для его обозначения использовались различные термины: кредит-аренда (Франция), финансирование аренды (Бельгия), операции по финансовой аренде (Италия).

Педантичные немцы в начале 70-х гг. в немецкоязычных странах Европы гармонизировали и закрепили правовой статус лизинговых договоров. Этот фактор явился отправной точкой резкого развития лизинговой деятельности.

Последующий рост объемов данной деятельности во многих странах мира и процесс его глобализации не могли не поставить естественный вопрос о создании правовой основы международной лизинговой деятельности. В 1974 г. в Международном институте по унификации частного права (UNIDROIT – ЮНИДРУА, Рим) создается группа профессионалов-энтузиастов с целью создания Соглашения или Кон-

венции по унификации и гармонизации национальных законодательств в области международной лизинговой деятельности. Вторая сессия рабочей группы состоялась лишь в феврале 1979 г. Пять лет потребовалось международным экспертам, чтобы собрать материалы о практике лизинга в различных странах, о национальной законодательной базе, мнения о правовой и юридической природе лизинга для изучения, классификации и создания проекта единообразных правил. Третья сессия в октябре 1980 г. была посвящена обсуждению концептуального вопроса о том, какое соглашение о лизинге нужно считать международным и какие факторы станут при этом определяющими. За базовые элементы были приняты местонахождения лизингодателя и лизингополучателя. Их пребывание в разных странах должно было явиться основанием для признания сделки межгосударственной.

С учетом предшествующего опыта по созданию подобных документов и многовариантности лизинговых операций с самого начала было ясно, что создать документ прямого действия невозможно. Он должен был содержать лишь общий контур, в рамках которого стороны могли бы заключать соглашения и сделки, конкретизируя их в зависимости от обстоятельств в каждом отдельном случае.

Об уровне подготовки документа говорит тот факт, что, кроме экспертов из Италии, Венгрии, Франции, Великобритании, Швейцарии и других стран, в работе принимали участие: Европейская федерация ассоциаций лизинговых компаний, Гаагская конференция по международному частному праву, Банковская федерация Европейского сообщества, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию. В мае 1981 г. в Нью-Йорке проект документа о международном лизинге рассматривался совместно с Американским институтом права и комитетом Американской ассоциации адвокатов в контексте унификации права, регулирующего международный лизинг.

По мере завершения работ над проектом документа в марте 1984 г. на четвертой сессии рабочей группы UNIDROIT было решено повысить статус разработки. Для этой цели был создан Комитет правительственных экспертов. Комитет созывался трижды – в 1985, 1986 и 1987 гг., на его сессиях был окончательно отшлифован текст документа.

Лишь 28 мая 1988 г., через 14 лет после начала работ, в Оттаве на дипломатической конференции, в которой принимали участие 55 стран, был представлен и принят окончательный текст «Конвенции о международной финансовой аренде (лизинге)». Таким образом, лизинг был признан как самостоятельный правовой институт.

Однако еще задолго до подписания этого документа лизинг начал распространяться по планете. В 1966 г. в мире при помощи лизинга

было профинансировано сделок с новым оборудованием, машинами и механизмами на сумму свыше 380 млрд. долл. США, что равняется сумме прямых иностранных инвестиций в том же году.²

В США в 90-х гг. лизинг оборудования составил около 30% к общему объему инвестиций в машины и оборудование, а сумма ежегодных лизинговых контрактов достигла примерно 100-130 млрд. долл. США. Такой же процентный уровень лизинговых операций характерен и для Великобритании. В странах Западной Европы лизинг оборудования составляет около 15% к общим его поставкам, а в абсолютном исчислении равен примерно 120 млрд. долл. США в год. Стоимость годовых лизинговых контрактов в Японии составляет свыше 50 млрд. долл. США. В 1994 г. доля Азии выросла до 28% мирового лизингового рынка по сравнению с 25% Европы. Доля Латинской Америки увеличилась более чем в пять раз - с 0,8% в 1989 г. до 6% в 1996 г.. Доля Африки на мировом лизинговом рынке составляет порядка 2%.³

Таким образом, можно определенно утверждать, что лизинг не забыт и уже не единожды доказал свою состоятельность как реальный способ финансирования во всем мире. Однако в России дело обстоит несколько иначе. В связи с этим следует отметить по крайней мере три момента, характерных для нашей страны.

Во-первых, финансовая аренда упоминается в большом количестве нормативных документов, но она еще мало распространена как практическая деятельность.

Во-вторых, существует определенное терминологическое различие в трактовке категорий "лизинг" и "аренда". Смысл его заключается в том, что в отечественной практике два этих термина в какой-то мере различаются: отдельными нормативными документами введены понятия "аренда", "финансовая аренда" (лизинг), "финансовый лизинг". Иными словами, часть арендных операций поименована иностранным словом "лизинг", в результате чего у практических работников может сложиться впечатление, что в экономически развитых странах существуют две принципиально различающиеся операции - аренды и лизинга. На самом деле этого нет. Поэтому, характеризуя операцию по предоставлению некоторого актива во временное владение и пользование, речь следует вести лишь об аренде.

В-третьих, отечественными нормативными документами, действительно введена некоторая специфическая операция, названная лизингом, однако она представляет собой лишь отдельный элемент арендных отношений. В связи с этим возникла ситуация, когда англоязычный термин "lease", суть которого на Западе состоит в идентификации арендных отношений вообще, в России используется для обозначения определенной их части, причем довольно узкой.

Рассмотрим логику арендных отношений, то есть лизинга, как ее понимают в большинстве экономически развитых стран. При этом будем придерживаться в основном американской интерпретации понятия аренды, поскольку как способ финансирования эта операция зародилась и получила развитие именно в США.

Аренда (lease) - это соглашение, посредством которого арендодатель, то есть собственник имущества, передает арендатору право использовать его в течение оговоренного срока и за согласованную между сторонами арендную плату. Существуют две категории аренды, общепринятые в мировой практике, однако в каждой конкретной стране имеющие свои специфические особенности: финансовая аренда и операционная аренда.

Бухгалтерские проблемы в сфере арендных отношений возникают прежде всего с финансовой арендой. В большинстве стран под финансовой арендой понимают сделку, при которой практически все риски и вознаграждения от пользования имуществом переходят к арендатору. Именно такое определение финансовой аренды дано в Международном стандарте бухгалтерского учета, посвященном учету аренды (International Accounting Standard 17), а также в нормативных документах, регулирующих арендные отношения в США (Statement of Financial Accounting Standards 13), Великобритании (Statment of Standard Accounting Practice 21) и ряде других стран. Для определения того, состоялась ли передача арендодателем арендатору рисков и доходов от эксплуатации арендованного имущества, в вышеупомянутых стандартах приводится ряд количественных критериев.⁴

Например, в США согласно учетному стандарту №13 (SFAS 13), если на дату начала договора аренды (договор носит нерасторжимый характер) выполняется хотя бы одно из следующих условий, то данная сделка рассматривается как финансовая аренда:

1. При совершении последнего платежа имущество переходит в собственность арендатора (в данном случае аренда очень близка по своей сути покупке в кредит, и, следовательно, имущество должно учитываться на балансе арендатора).

2. Договор аренды предусматривает наличие опциона, то есть предоставленного арендатору права приобрести арендованное имущество после окончания действия договора по льготной цене, меньшей, чем ожидаемая рыночная стоимость (нередко эта цена является чисто символической).

3. Договор заключается на срок не менее чем 75% от ожидаемого или от нормативного срока службы имущества. Однако этот критерий не принимается во внимание, если срок договора аренды начинается в пределах последней четверти срока службы имущества (ожидаемо-

го или нормативного). Смысл этого критерия состоит в том, что в случае финансовой аренды имущество передается арендатору практически на весь срок службы.

4. Приведенная стоимость общей суммы арендных платежей (стоимость, приведенная к началу договора аренды посредством некоего коэффициента дисконтирования) не может быть меньше 90% от рыночной стоимости актива, сдаваемого в аренду на начало договора, или величины кредита, взятого арендодателем для финансирования сделки. Сущность данного критерия заключается в том, что арендатор возмещает арендодателю не менее 90% рыночной стоимости арендованного актива, осуществляя таким образом операцию, чрезвычайно близкую по своей сути к покупке.

Указанные критерии в целом одинаковы как для арендатора, так и для арендодателя и служат основой для установления единого порядка отражения в учете арендных операций. Кроме того, предполагается выполнение двух дополнительных условий, имеющих значение прежде всего для арендодателя.

Во-первых, возможность получения арендодателем арендных платежей должна быть реальной, предсказуемой и обоснованной. Смысл этого условия сводится к тому, что, заключая договор с потенциальным арендатором, арендодатель должен иметь обоснованную убежденность в том, что доходов арендатора будет достаточно для выполнения им обязательств по долгосрочной аренде.

Во-вторых, на момент начала договора финансовой аренды арендодатель должен быть уверен в том, что и он, в свою очередь, сможет полностью выполнить свои обязательства перед арендатором, например, в плане содержания имущества, замены его в случае морального устаревания и т. п.

Например, компания "Икс" заключает договор с лизинговой компанией "Зет", по условиям которого лизинговая компания приобретает в собственность программное обеспечение у его производителя и передает его компании "Икс" на условиях финансовой аренды. Один из пунктов договора аренды обязывает лизинговую компанию нести расходы по обновлению программного обеспечения у компании "Икс" в случае разработки производителем новой версии. Если производитель по каким-то причинам откажется предоставить лизинговой компании новую версию программы, то компания-арендатор "Икс" может потребовать расторжения договора в связи с невыполнением его условий лизинговой компанией.

В свою очередь финансовая аренда может подразделяться с позиции арендодателя на аренду по типу продажи (Sales-type lease) и прямую финансовую аренду (Direct finance lease).

Классическим примером аренды по типу продажи является сдача в аренду оборудования самим производителем на срок меньший, чем его нормативный или ожидаемый срок службы. Однако по окончании срока действия договора, как правило, заключается новый договор. Таким образом, посредством заключения нескольких последовательных договоров оборудование сдается в аренду практически на весь нормативный или ожидаемый срок службы, а производитель оборудования, не теряя контроля над ним, возмещает всю его стоимость и получает прибыль. Следует отметить, что в данном случае доход арендодателя состоит из двух частей: надбавки к себестоимости имущества и процентов по аренде.

Прямая финансовая аренда обычно предполагает участие в сделке трех сторон. Будущий арендатор нуждается в некотором имуществе, но не имеет для приобретения его свободных денежных средств или же не желает приобретать его по каким-либо другим причинам. Тогда он находит лизинговую компанию, которая по его заявке приобретает в собственность это имущество, а затем передает его во временное пользование арендатору за определенную плату.

Однако основное различие между прямой финансовой арендой и арендой по типу продажи заключается в соотношении стоимости имущества, зафиксированной в договоре аренды, и его балансовой стоимостью у арендодателя при списании имущества с баланса. В том случае, когда договорная стоимость равна стоимости, зафиксированной в учете арендодателя, - это прямая финансовая аренда. Таким образом, очевидно, что лизинговая компания просто финансирует приобретение имущества.⁵

Если эти критерии не выполняются в конкретной арендной сделке, данный вид аренды характеризуется как операционная аренда, иными словами операционной признается аренда, не являющаяся финансовой.

Таким образом, границы понятия lease (то есть аренда) в зарубежной, в частности американской практике, четко очерчены. Российская же практика всегда несколько отличается от мировой, что естественно: невозможно переносить опыт, пусть даже успешный, без учета местных условий, бездумно и грубо его копировать.

У нас в соответствии с ГК лизинг считается особой формой аренды. Его специфическая особенность заключается в том, что 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 (ст. 665 ГК РФ).

В соответствии с законом "О Лизинге" от 29.10.98 N 164-ФЗ (принят ГД ФС РФ 11.09.98), лизинг - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, установленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Причем закон не отрицает права лизингополучателя самостоятельно выбирать имущество, как это написано в ГК, а также выделяет такие виды лизинга, как финансовый лизинг и оперативный лизинг. Трактуются эти виды законом так же, как это принято в международной практике.

Следовательно, с точки зрения нормативной базы мы находимся примерно на одном уровне с остальным миром, а значит и у нас рано или поздно лизинг станет таким же обычным делом, как и во всей мировой практике.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М., 1990.- С. 252.
2. Комаров В. Приход лизинга в СНГ. // Инвестиции в России. - 1998. - № 2.-С.48.
3. Там же.
4. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М., 1997. - С. 416
5. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М., 1998. - С. 204.