

УДК 33**DOI: 10.34670/AR.2021.30.96.030****Анализ опыта ведения лизинговой деятельности в развитых странах мира****Лысенков Павел Сергеевич**

Аспирант,

Московский финансово-юридический университет,
115191, Российская Федерация, Москва, ул. Серпуховский вал, 17/1;
e-mail: Lisenkov_PS@yandex.ru

Аннотация

Опыт зарубежных стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует об эффективности поставок техники и оборудования в лизинг в условиях ограниченного спроса потребителей в связи с их недостаточной платежеспособностью. Такие поставки применяются во всех отраслях экономики, включая авиапромышленность. В работе показано, что За последние годы субсидии составляли до 40-45% всех затрат на производство сельхозпродукции, причем эта поддержка используется целенаправленно на приобретение фермерами новых машин и оборудования. На практике это означает, что платежи фермеров по лизингу ниже фактической стоимости машин и оборудования на сумму государственной дотации. Все это призвано сделать лизинговые отношения максимально гибкими и приспособленными к различным изменениям (финансовых, технологических и т.д.). Развивается венчурный и комплексный лизинг, секьютизация. В формировании рынка лизинговых услуг важное значение имело создание системы органов, где выступали как кредиторы (в частности, национальных и префектурных правительств) и активное участие в лизинговой деятельности банков, торговых домов и промышленных корпораций.

Проанализировав опыт ведения лизинговой деятельности во многих развитых странах мира, можно отметить общую тенденцию, которая прослеживается во всех без исключения странах - стимулирование развития лизинга осуществляется посредством применения налоговых льгот, скидок и субсидий.

Для цитирования в научных исследованиях

Лысенков П.С. Анализ опыта ведения лизинговой деятельности в развитых странах мира // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 2А. С. 245-252. DOI: 10.34670/AR.2021.30.96.030

Ключевые слова

Лизинг, лизинговые компании, ускоренная амортизация, операции финансового лизинга, лизингодатель/

Введение

За последние годы лизинг техники и другого имущества развивался во всем мире быстрыми темпами. Безусловным лидером на мировом рынке лизинга являются США. На долю США приходится около 52% от общего объема лизинга в мире, 25-30% инвестиций в оборудование осуществляется в форме лизинга, а годовой оборот лизингового рынка в 2017 г. составил 280 млрд. долларов США. Одной из причин быстрого развития лизинга в США были налоговые льготы: ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота.

В США государство стимулирует лизингодателей к расширению их операций путем льготного налогообложения, которое рассматривается в законодательстве в качестве компенсации за риск, связанный с передачей оборудования во владение лизингополучателю.

При разнообразии причин ухудшения в экономике в каждой из стран, наиболее существенными из них были: энергетический кризис 1973-1974 годов, который вызвал 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 старение действующих технологий, необходимость обновления парка машин и оборудования; значительное снижение объемов внедрения в производство достижений научно-технического прогресса; ограниченность финансовых ресурсов, что вызвало инфляционные процессы в экономике.

Основная часть

Обсуждая развитие лизинга в США и странах Западной Европы, следует подчеркнуть, что экономической предпосылкой углубления лизинговых процессов была острая нехватка ликвидных средств в промышленных компаний, которая возникла вследствие кризисных явлений в экономике. Этим воспользовалось большинство коммерческих банков, которые организовали службы по ведению лизинговых операций. По своей сути это были формы кредитования, поскольку по законодательству банки имели право предоставлять кредиты одному заемщику только на сумму не более 10% от своего уставного капитала. Поскольку данное ограничение не распространялось на лизинговые операции, то это способствовало созданию преимуществ в США и Франции для 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 более 50% стоимости объектов, приобретенных по лизинговым сделкам (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 70-х годов в США насчитывалось 120 ведущих холдинговых компаний, включающих лизинговые компании. Из 50 крупнейших коммерческих банков 49 занимались проведением лизинговых операций, а объем прямого инвестирования этих операций банками вырос более чем в 10 раз. По количеству лизинговых компаний ФРГ уверенно занимает второе после США место, однако сумма операций в этой стране в 1,5-2 раза меньше, чем в США.

Так, в Германии при возникновении потребности у покупателя в лизинговой поставке техники машиностроительная фирма информирует банк, который в течение двух недель

проверяет реальное финансовое положение потенциального покупателя (нет ли угрозы разорения), после чего заключается кредитное соглашение между получателем машины и банком о кредитовании фирмы-производителя на 80% стоимости машины. Залог в размере, как правило, 20% цены машины получатель платит обслуживающему дилеру, который направляет его фирме-производителю. Однако перед заключением кредитного соглашения получатель обязан застраховать машину, которую он планирует приобрести (иначе соглашение банк не заключит). Машина является для банка гарантией в возврате сумм, предоставляемых в кредит.

Банк взимает за лизинговую операцию 10% годовых, но очень важно то, что фирма в интересах стимулирования поставок оплачивает банку 5,4% за кредит, а на долю получателя остается только 4,6% годовых. Это очень важный принцип, который свидетельствует о стремлении фирмы предоставить получателю дополнительную финансовую поддержку в виде удержания с производителя части суммы от цены машины, оплачиваемой ему банком.

Дилер, с помощью которого машина поступает получателю, также удерживает с производителя до 3-4% от цены машины из аванса получателя в 20% (за участие в операции и техобслуживание в гарантийный срок).

Важно, что фирма-производитель не взимает с получателя никаких дополнительных платежей за лизинговую операцию с машиной (напротив, как отмечалось выше, берет на себя больше половины платежа по процентам банка). Срок лизинга, как правило, три года (36 месяцев), в течение которых получатель машины (хозяйство) осуществляет платежи банку либо ежемесячно, либо через два и три месяца (согласно условиям кредитного соглашения).

После окончания срока лизинга, если хозяйство не хочет оплатить остаточную стоимость машины банку, она возвращает технику дилеру, который продает ее и оплачивает непогашенную сумму банку. При лизинговой операции хозяйство насчитывает в течение трех лет амортизацию машины и относит ее на себестоимость продукции. Это служит источником лизинговых платежей банку.

Дилер, с помощью которого машина поступает в хозяйство, обязан все три года осуществлять ее технический сервис - в гарантийный срок (1 год) за счет фирмы-производителя, а затем на общих основаниях (как и при обычной продаже машины).

В Великобритании лизинг начал быстро развиваться только после 1970 г., после введения налоговых льгот. Компании могли отнимать 100% инвестиций из налогооблагаемой прибыли в том году, в котором они происходили. Эти льготы были существенны только для компаний с большой доходностью, но косвенно они были доступны и арендаторам. Компания могла воспользоваться налоговыми льготами только в конце отчетного года. Поэтому, если она осуществляла инвестиции в начале года, ей приходилось ждать некоторое время до получения выгод от этих льгот. Но если компания продает оборудование лизинговой компании и затем берет его в аренду, то косвенные выгоды могут быть получены быстрее. По этой причине лизинговые компании открывают филиалы в различные периоды финансового года. Налоговая инвестиционная льгота не была на безвозмездной основе, она возвращалась обратно через налоги на арендные платежи, но, тем не менее, она предусматривала возможность предоставления беспроцентного кредита на уровне 52% стоимости имущества, что отражалось и на стоимости лизинга для арендатора.

Кроме этого, в Великобритании в период развития лизинговых операций в 70-е годы был отменен корпоративный налог для лизингодателей по операциям финансового лизинга. Позже была введена скидка на 75 и 50% от ставки этого налога, а сегодня она составляет 25%. Для целей капитальных затрат лизингополучатель при долгосрочном лизинге имеет право на

налоговую скидку. При этом лизингополучатель платит как субъект, имеющий право на налоговую скидку по капитальным расходам, в том случае, если завод или машина отвечали в начале срока аренды требованиям длительно лизинга.

Счет капитальных расходов зависит от типа аренды - долгосрочный финансовый лизинг или долгосрочный оперативный лизинг. Когда завод или машина используются для целей лизинга при долгосрочном лизинге лизингодатель будет считать капитальные затраты эквивалентно общим текущим расходам минимальных лизинговых платежей и каких бы то ни было завершающих арендных платежей в начале срока лизинга. Если завод или машина является активом с длительным сроком использования, то есть экономическую жизнь его составляет менее 25 лет, то хозяйствующий субъект исключит еще и 6% в годовом измерении. Это относится к подвижному составу и трамваям, кораблям, автомобилям и расходов на машины или заводы, к жилым домам, магазинам, гостиниц и офисов.

Лизинг за рубежом в настоящее время рассматривается как дополнительная система перспективного финансирования, которой охвачены арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам. Преимущества лизинга заключаются в том, что лизинговые взносы рассматриваются как производственные расходы. В этом случае они уменьшают прибыль, при высокой предельной налоговой ставке может дать существенные преимущества. Лизинг также дает фермерам возможность получать значительные налоговые льготы, конкретный размер которых зависит от условий лизингового контракта, а также налогового законодательства страны.

Указанные льготы возникают в связи с тем, что владельцем техники выступает не фермер, а лизингодатель. Срок действия лизинга обычно составляет 40-90% расчетного срока эксплуатации объекта. Размер остаточной стоимости оговаривается в контракте. В случае, если ее фактическое значение окажется ниже предусмотренного, фермер обязан возместить лизингодателю разницу. Прибыль лизингодателей образуется за счет периодических выплат клиента, а также реализации машины после окончания лизинга.

Оперативный лизинг машин, например, в Нидерландах делится на два вида: лизинг без сервиса и лизинг с подключением сервисных компонентов. Последний вид особенно распространен для автотранспортной техники (но применяется и в сельском хозяйстве) и называется оперативным лизингом с полным техническим обслуживанием. В этом случае средство производства (автомобиль или трактор) предоставляется лизинговой компанией в распоряжение пользователя, но при этом как экономически, так и юридически права собственности остаются за компанией. Соответственно, компания полностью несет экономический риск. Техобслуживание оплачивается лизингодателем на основе расчетов пользователя.

В случае нарушения условий договора лизинга со стороны лизингополучателя предусмотрены следующие действия лизингодателя: перенос (корректировка) сроков очередных платежей по согласованию с лизингополучателем; досрочное истребование платежей, предусмотренных договором; досрочное расторжение договора лизинга и возврата оборудования лизингодателю.

По окончании срока договора лизинга возможны следующие варианты: возвращение оборудования лизингодателю; сохранность оборудования у лизингополучателя по остаточной стоимости. Во втором случае, например, в Австрии договор не признается договором лизинга, если предмет лизинга остается в собственности лизингополучателя.

Как правило, в этих случаях заключается дополнительный договор купли-продажи

оборудования по остаточной стоимости (цене), согласно которому оно переходит из владения в собственность арендатора. В ряде стран правительства дают субсидии на лизинговую деятельность. В этих случаях сумма субсидий рассчитывается в балансах из стоимости лизингуемого имущества. Другим видом налоговых льгот служит отсрочка уплаты налогов.

Как показывает зарубежный опыт, при формировании финансовых ресурсов лизинговых компаний большое значение имеют заемные средства. За их счет формируется до 75% всех ресурсов компаний. Банки предоставляют как гарантированные кредиты, которые выдаются отдельно по каждой операции после изучения платежеспособности клиента и по срокам обычно совпадают со сроками лизингового договора, так и негарантированные кредиты, то есть обычные банковские кредиты компаний, как любому заемщику.

Эффективность деятельности такой компании в этом случае обусловлена доступом к банковским кредитам, возможностью колебания ссудного процента и другими обстоятельствами, обусловленными общими установками банковской политики. Более того, основной формой их привлечения являются краткосрочные кредиты коммерческих банков, тогда как активные операции лизинговой компании чаще всего среднесрочные и долгосрочные. Это противоречие заставляет лизинговую компанию при заключении лизинговой сделки просчитывать все ее параметры с целью, во-первых, согласование суммы лизинговых платежей с осуществленными расходами по привлечению средств и, во-вторых, обеспечение необходимого уровня ликвидности и способности выполнять свои платежные обязательства.

Выдавая кредиты лизинговой компании, банки тем самым получают возможность влиять на масштабы, направления и конкретные виды лизинга. Лизинговые операции в Италии осуществляются при поставках техники как внутри страны, так и при его экспорте за границу и является важной формой финансовой поддержки потребителей. Когда покупатель хочет приобрести технику, но не имеет для этого необходимых финансовых средств, он обращается в лизинговую компанию для их получения с целью оплаты машины поставщику.

Компания может предоставить консультации, из какой страны (ФРГ, Италии, Франции) выгоднее купить данный вид машин или оборудования. После переговоров покупателя с фирмой-поставщиком и решения всех технических и технологических вопросов покупатель обращается в лизинговую компанию, которая заключает с ним контракт на лизинговую рассрочку. Лизинговая компания оплачивает продукцию фирме-поставщику, становится владельцем техники и сдает ее покупателю в аренду, как правило, на три года (с правом досрочной оплаты по желанию покупателей). Контрактом предусматриваются сроки и размеры арендной платы за технику лизингополучателем - они могут быть раз в три, шесть, девять месяцев (иногда и раз в месяц).

Лизингополучатель может внести авансовый платеж в размере 10-20% стоимости оборудования, а другую часть выплачивает равными долями в указанные выше сроки.

Размеры процентных ставок лизинговой компании зависят от вида конвертируемой валюты, на которую приобретено оборудование, - они составляют от 12 до 15% годовых. Эти ставки взимаются с остаточной суммы от платежей покупателя стоимости оборудования, полученного в лизинг. Для учета инфляционных процессов в течение трех лет лизинговой операции к основной ставке ежегодно добавляется или дополнительная ставка, отражает индекс инфляции, или скользящий процент в соответствии с изменением курса доллара, как наиболее распространенной в мире валюты.

Покупатель может получить рядом с машинами и оборудованием (более их стоимость) основные и запасные части к ним, причем они также оплачиваются лизинговой компанией по

контракту, дает покупателю дополнительные преимущества, перечисленные выше. В случае нарушения покупателем сроков лизинговых платежей, компания взимает дополнительные штрафные платежи (пени).

Если же покупатель по истечении трех лет не оплатит полную стоимость оборудования и процентных ставок, лизинговая компания имеет право (как собственник) забрать оборудования у неплательщика. В лизинговом контракте содержится обязательство покупателя застраховать за свой счет всю стоимость оборудования (в противном случае договор не заключается).

Однако, если срок лизинга не превышает половины установленного в Италии срока амортизации машин и оборудования (7-8 лет), то фермерские хозяйства в этот период не платят на них налогов (взимание налогов начинается во второй половине срока амортизации). Это означает предоставление льгот по налогообложению. С другой стороны, государство в Италии предоставляет фермерам большую финансовую помощь в целях поддержки национального сельского хозяйства [Васильев, 2016].

За последние годы субсидии составляли до 40-45% всех затрат на производство сельхозпродукции, причем эта поддержка используется целенаправленно на приобретение фермерами новых машин и оборудования. На практике это означает, что платежи фермеров по лизингу ниже фактической стоимости машин и оборудования на сумму государственной дотации.

В Азии лизинг начал развиваться с 60-х годов. Лидером в проведении лизинговых операций в данном регионе является Япония. Для рынка лизинговых услуг этой страны характерна острая конкуренция, передача технологий и творческий поиск лизингодателей. Лизингу присущи различные опционы: завершение срока лизинга, обновление и продолжение кредитов, обновление технологий [Закирова, 2015].

Все это призвано сделать лизинговые отношения максимально гибкими и приспособленными к различным изменениям (финансовых, технологических и т.д.). Развивается венчурный и комплексный лизинг, секьютиризация. В формировании рынка лизинговых услуг важное значение имело создание системы органов, где выступали как кредиторы (в частности, национальных и префектурных правительств) и активное участие в лизинговой деятельности банков, торговых домов и промышленных корпораций.

Заключение

Проанализировав опыт ведения лизинговой деятельности во многих развитых странах мира, можно отметить общую тенденцию, которая прослеживается во всех без исключения странах - стимулирование развития лизинга осуществляется посредством применения налоговых льгот, скидок и субсидий.

Библиография

1. Васильев, Н.М. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие / Н.М. Васильев, С.Н. Катырин. — Мн.: «ДеКА», 2016. - 458 с.
2. Годовой отчет ПАО «ОАК» за 2019 год [Электронный ресурс] // ПАО «ОАК». URL: <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/cd1/cd16c08a5f012f952c56b0d0f068603a.pdf>
3. Горлова Е.О. Лизинг: проблемы, тенденции и перспективы // Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования сборник статей IX Международной научно-практической конференции. Абакан, 2018. С. 17-18
4. Закирова, О.В. Финансирование через механизм лизинга: за и против /О.В. Закирова// Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – т. 14. вып. 12. – С. 30–37.

5. О стратегии развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности РФ на период до 2025 г.: распоряжение Правительства РФ от 18 сентября 2017 г. № 1997-р [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/#ixzz5ELRHweMO>
6. Leone L. et al. AVIATION LEASING AGREEMENTS AS FINANCIAL PROPELLER FOR THE NEWCOMERS //Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law. – 2015. – Т. 6. – №. 4. – С. 110-116.
7. Kyrylenko O., Tkachyk Y. Trends and forecast of the development of global and the EU aviation leasing markets //Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – №. 5 (1). – С. 22-27.
8. Skelly R. Narrow Specialist: An Analysis of Ireland's "Strength (s)" in Aviation Leasing and Financing //Issues in Aviation Law and Policy. – 2019. – Т. 18. – №. 2.
9. Yu D. Global Aircraft Leasing Industry Characteristics //Aircraft Valuation. – Palgrave Macmillan, Singapore, 2020. – С. 33-95.
10. Crans B. J. H. Third EC Aviation Package: Its Impact on the Leasing Industry, The //Air & Space L. – 1993. – Т. 18. – С. 102.

Analysis of the experience of leasing activities in the developed countries of the world

Pavel S. Lysenkov

Postgraduate student,
Moscow University of Finance and Law,
115191, 17/1, Serpukhovskiy Val str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: Lisenkov_PS@yandex.ru

Abstract

The experience of foreign countries with developed market economies shows the effectiveness of the supply of machinery and equipment for leasing in conditions of limited consumer demand due to their insufficient solvency. Such supplies are used in all sectors of the economy, including the aviation industry. The paper shows that in recent years, subsidies accounted for up to 40-45% of all costs for the production of agricultural products, and this support is used specifically for the purchase of new machinery and equipment by farmers. In practice, this means that farmers' lease payments are lower than the actual cost of machinery and equipment in the amount of the state subsidy. All this is designed to make leasing relations as flexible as possible and adapted to various changes (financial, technological, etc.). Venture and complex leasing, securitization are being developed. In the formation of the leasing market, it was important to create a system of bodies that acted as creditors (in particular, national and prefectural governments) and actively participate in the leasing activities of banks, trading houses and industrial corporations.

Having analyzed the experience of leasing activities in many developed countries of the world, we can note a general trend that can be traced in all countries without exception - the promotion of leasing development is carried out through the use of tax incentives, discounts and subsidies.

For citation

Lysenkov P.S. (2021) Analiz opyta vedeniya lizingovoi deyatel'nosti v razvitykh stranakh mira [Analysis of the experience of leasing activities in the developed countries of the world]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 11 (2A), pp. 245-252. DOI: 10.34670/AR.2021.30.96.030

Keywords

Leasing, leasing companies, accelerated depreciation, financial leasing operations, lessor.

References

1. Vasiliev, N. M. Leasing: organization, regulatory framework, development / N. M. Vasiliev, S. N. Katyrin. - Mn.: "DeKA", 2016. - 458 p.
2. Annual report of PJSC "UAC" for 2019 [Electronic resource] // PJSC "UAC". URL: <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/cd1/cd16c08a5f012f952c56b0d0f068603a.pdf>
3. E. Gorlova. O. Leasing: problems, trends and prospects // Competitive potential of the region: assessment and efficiency of use collection of articles of the IX International Scientific and Practical Conference. Abakan, 2018. pp. 17-18
4. Zakirova, O. V. Financing through the leasing mechanism: pros and cons /O. V. Zakirova// Economic analysis: theory and practice. - 2015. - vol. 14.issue. 12. - p. 30-37.
5. On the strategy for the development of export of civil products of the aviation industry of the Russian Federation for the period up to 2025: order of the Government of the Russian Federation of September 18, 2017 No. 1997-r [Electronic resource]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/#ixzz5ELRHweMO>
6. Leone L. et al. AVIATION LEASING CONTRACTS AS A FINANCIAL TOOL FOR BEGINNERS //Scientific Journal of the Bielsko-Biala School of Finance and Law. - 2015. - Vol. 6. - no. 4. - p. 110-116.
7. Kirilenko O., Tkachik Yu. Trends and forecast of the development of the global and European aviation leasing markets //Problems of the system piiii. – 2019. – №. 5 (1). – P. 22-27.
8. Skelly R. Narrow Specialist: Analysis of Ireland's "Strengths" in aviation leasing and financing //Aviation law and policy issues. - 2019. - Vol. 18. - No. 2.
9. Yu. D. Global characteristics of the aircraft leasing industry //Estimation of the cost of aircraft. - Palgrave Macmillan, Singapore, 2020. - pp. 33-95.
10. Crans B. J. H. The third EU aviation package: its impact on the leasing industry // Air & Space L.-1993. - Vol. 18. - P. 102.