

**УДК 34.00.00**

Научный руководитель Сотникова Анна Николаевна

к.г.н., доцент преподаватель ФСПО НАН ЧОУ ВО Академии ИМСИТ

**Сапраненко Никита Сергеевич**

студент 18-СПО-ПД-01 НАН ЧОУ ВО Академии ИМСИТ

## **ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ**

Лизинг - это комплекс имущественных и экономических отношений возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

**Ключевые слова:** лизинг, вид, имущество, пользование, экономика, собственность...

Классический лизинг носит трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец имущества, а лизинговая операция осуществляется по следующей схеме. Будущий лизингодатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств. Тогда он начинает находить лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми средствами которые будут выгодны лизингодателю, и обращается к ней с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. [стр 1]

Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Существует два основных вида лизинговых операций: лизинг с полной окупаемостью и лизинг с неполной окупаемостью арендуемой техники..

Лизинг с неполной окупаемостью обычно называется оперативным; в этом случае затраты лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием лизингового оборудования не окупаются полностью в течение срока лизинга. В

силу того, что срок договора лизинга короче, чем нормативный срок службы оборудования, лизингодатель вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим при всех прочих одинаковых условиях размеры лизинговых платежей гораздо выше, чем в финансовом лизинге.

Лизинг с полной окупаемостью лизингового оборудования называется финансовым. Время, на который передается оборудование во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости оборудования. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества. При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию, страхованию ложится на лизингополучателя.

По объему обслуживания передаваемого оборудования лизинг подразделяется на «чистый» и «мокрый».[1]

Чистый лизинг - отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в этом случае расходы по обслуживанию включаются в лизинговые платежи. Эти отношения характерны для финансового лизинга.

Мокрый лизинг предполагает собой обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе.

Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетингу и рекламе готовой продукции, поставке сырья и т.д.

Такой вид отношений характерен в основном для мокрого лизинга.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:

Внутренний лизинг - все участники сделки представляют одну страну;

Внешний лизинг, (международный) - лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах. Продавец имущества может находиться в одной из этих стран или в другом государстве.

На первом этапе - использовались в основном следующие схемы проведения лизинговых сделок.

Рынок лизинга вошел в фазу бурного роста в 2016 году - прирост объема нового бизнеса составил 83%. [2].

Чтобы закрыть позиции, этим компаниям пришлось срочно искать новое финансирование и соглашаться на повышенные ставки, существовавшие в тот момент на рынке. Однако даже при повышенных ставках кредитования рефинансирование удалось найти далеко не всем. Некоторые компании не пошли на рефинансирование, так как более высокая стоимость заемных средств ударила по рентабельности, сделав нецелесообразным продолжение лизинговой деятельности. Зачастую такие лизинговые компании начали в спешке требовать досрочного расторжения лизинговых договоров.

Финансовые показатели лизинговых компаний существенно ухудшились как следствие переоценки пассивов и отсутствия соответствующей переоценки активов в российском бухгалтерском учете.

Таким образом, у банков сложилось представление о том, что финансовое положение в большинстве лизинговых компаний очень плохое. В результате финансирование лизинговых компаний стало считаться делом очень рискованным.

В итоге даже сейчас, когда в большинстве своем проблемы с ликвидностью уже решены, лизинговые компании по-прежнему испытывают трудности с привлечением финансирования, расплачиваясь за рискованную политику, которой придерживались в прошлом. [3]

Помимо сложностей с финансированием, в период кризиса большинство лизинговых компаний столкнулись также с проблемой неплатежей. Которая имеет несколько иной характер в отличии от неплатежей по обыкновенным кредитам. Лизинговые компании, как, впрочем, и банки, очень чувствительны к изменениям конъюнктуры, так как проблемы, зародившиеся в каком-либо секторе экономики, впоследствии, так или иначе отражаются на финансовых институтах, [4].

Во время кризиса финансовые институты особенно восприимчивы к тем негативным изменениям которые в итоге приводят к росту числа неплательщиков. Можно условно разделить всех неплательщиков на три группы:

1. Клиенты, чье финансовое положение действительно ухудшилось и является причиной, по которой клиент перестал выполнять обязательства по договору лизинга.

2. Клиенты, пользующиеся сложившейся ситуацией для того, чтобы не платить.

3. Клиенты, которые воспринимают лизинг как банальную аренду и предпочитают возвращать оборудование, которое резко упало в цене, чтобы потом купить идентичное оборудование на более выгодных условиях. К сожалению, такие ситуации с точки зрения лизинговой компании, случаи не редкость. Наверное, не стоит останавливаться на том, что именно нужно делать в подобных ситуациях. Решения, принимаемые лизинговыми компаниями в большинстве своем схожи между собой и хорошо всем знакомы. Однако надо отметить, что еще на стадии заключения сделки можно существенно уменьшить риски, связанные с возникновением неплательщиков, относящихся ко второй и третьей группам, и предотвратить значительную часть потерь, связанных с неплательщиками, относящимися к первой группе [5].

У лизинговой компании есть очень важное преимущество, которое заключается в том, что эта компания является собственником предмета лизинга, за пользование и владение, которым обязан платить клиент.

Однако для того, чтобы право собственности можно было рассматривать как реальное преимущество, необходимо также, чтобы предмет лизинга обладал определенной «ценностью» для клиента и у лизинговой компании была бы реальная возможность изъять предмет лизинга в случае необходимости.

Очень важным, можно сказать первостепенным, является качество предмета лизинга, а если быть более точным, его «ценность» для клиента.

Чем меньше «ценность» для клиента, тем больше приходится уповать на его этико-моральные качества и финансовое благополучие. Что в условиях экономического шторма маловероятно.

Можно сказать, что «ценность» определяется легкостью, с которой клиент готов отказаться от предмета лизинга и, соответственно, от услуг лизинговых компаний. Чем сложнее и труднее клиенту отказаться от принадлежащего лизинговой компании основного средства [6].

Рыночная стоимость данного предмета лизинга по сравнению с его

остаточной стоимостью по графику лизинговых платежей.

Чем больше рыночная стоимость превышает остаточную стоимость по графику лизинговых платежей, тем более ценно основное средство для клиента. Причина здесь проста: клиент в большинстве случаев не захочет терять деньги, которые легко заработать. Отказываясь от лизингового оборудования, клиент потеряет разницу, которую получил бы, продав это оборудование по рыночной стоимости и предварительно оплатив лизинговой компании остаточную стоимость.

Важность предмета лизинга для деятельности клиента.

Основное средство важно для клиента, если без этого основного средства у клиента возникнут серьезные трудности, до невозможности продолжать существующую деятельность. На первый взгляд может показаться, что к этой категории относится любое промышленное оборудование, однако это не так. Любое промышленное оборудование может быть определено в одну из следующих трех групп:

1. Оборудование являющееся частью нового проекта в новой для компании области деятельности. Важность основного средства для клиента в этом случае минимальна, так как она зависит от множества факторов, связанных с реализацией проекта.

В большинстве случаев такие проекты рассматриваются компанией как инвестиционные и до самого последнего момента могут быть остановлены или изменены. Часто клиенты до конца не обдумывают все варианты возможных инвестиций, не анализируют все риски. Даже на финальных этапах проекта клиент может решить, что что-то должно быть сделано по-другому.

Кроме того, “лизинговые компании” по оборудованию часто не устанавливают аванс либо делают его минимальным, из-за этого они облегчают клиенту принятие решения об отказе от проекта или же только от лизингового оборудования.

2. Основное средство, участвующее в оптимизации производства продукции или повышении эффективности производства продукции.

Компания может выжить и без этого основного средства, но, владея и пользуясь им, она может увеличить объем выручки или поднять рентабельность. В большинстве случаев ценность такого типа основных

средств существенно падает в периоды шторма, экономического спада, финансовых проблем. В условиях экономического роста и постоянного увеличения спроса оборудование покупалось именно под увеличением объемов производства.

3. Основные средства, без которых продолжение текущей деятельности компании практически невозможно.

Важность (ценность) предмета лизинга для клиента максимальная. Если добавить, либо заменить такое оборудование технически сложно, то важность такого оборудования в глазах клиента становится только больше.

Можно привести несколько примеров, начиная с серверов для хранения данных и заканчивая линией для предпродажной подготовки продукции, без которой производство этой продукции теряет смысл, так как рынка незавершенного производства для этой продукции не существует. Кроме ценности которую представляет для клиента предмет лизинга, немаловажным является и то, может ли лизинговая компания изъять принадлежащее ей имущество [7].

Конечно, любое решение по изъятию должно быть очень хорошо проанализировано с экономической точки зрения. При этом должны быть приняты во внимание как затраты на ремонт, хранение, транспортировку и т.п. Так и рыночная стоимость имущества. Именно возможность изъятия лизингового имущества, как правило ускользает из поля зрения в момент одобрения финансирования. Помимо случаев мошенничества, когда предмет лизинга исчезает. Существуют еще два случая, когда изъятие практически невозможно:

1. Предмет лизинга расположен на территории объекта с ограниченным доступом (территория военной базы, охраняемого объекта со специальным режимом и т.д)

2. Предмет лизинга участвует в предоставлении социальных услуг, жизненно важных для населения (производит тепло, электроэнергию, очищает воду, перерабатывает токсичные отходы и т.п.).[8]

Ввиду большой вероятности развития негативных экономических событий (падение производства, стоимости и объема реализации нефти и газа, основных столпов нашей экономики и целого ряда других факторов), представляются необходимыми следующими действиями лизинговых компаний:

Имеет смысл обратить внимание на системозначимые отрасли промышленности, например, сельское хозяйство. Обсуждаются варианты поддержки Вагоностроения в виде запрета на продление срока службы старых вагонов и другие программы утилизации вплоть до судостроения эта мера довольно перспективна. Дело в том что, необходим постоянный мониторинг.

Дело в том, что ввиду грядущих событий, обанкротится, как показал прошлый опыт огромное количество конкурирующих компаний, которые имели в своем составе и грамотных управленцев, которых следует привлечь на свою сторону. Возможно, вынести в порядке предложения к лизингополучателям возможность льготного и досрочного погашения лизинговых контрактов, пусть и с некоторой потерей маржи. Для досрочного закрытия рискованных позиций.

Учитывая, что у регионов нет такой подушки безопасности, как у Российской Федерации, конечно вопрос об их устойчивости является одним из “важнейших для балансировки всей бюджетной системы”.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст // Российская газета. 1993. 25 дек. (N 237).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федер. закон от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. N 32. Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федер. Закон от 26.01.1996 г. N 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. N 5. Ст. 410.
4. <https://studfiles.net/preview/6195948/page:9/>
5. <http://mirznanii.com/a/235886/razvitie-lizinga-v-rossii>
6. [https://spravochnick.ru/finansy/lizing\\_ponyatie\\_i\\_osobennosti/razvitie\\_lizinga\\_v\\_rf/](https://spravochnick.ru/finansy/lizing_ponyatie_i_osobennosti/razvitie_lizinga_v_rf/)
7. <https://works.dokladru/view/SYioDAwnkX4/all.html>
8. <https://exkavator.ru/articles/leasing/~id%3D1178>