

ЛИЗИНГ КАК СИСТЕМА ФИНАНСОВО- ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Попов А.Н., к.э.н., докторант МАРГУ (Йошкар-Ола), аудитор, первый зам. генерального директора по экономике и финансам ОАО «Мариэнергообит»

1. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Финансовая аренда – достаточно дорогостоящий инструмент инвестиций в основной капитал: процентная ставка по ней составляла в среднем в 2003 г. 18-22% годовых в рублях и около 14% в долл.США. Сделать такую сделку более привлекательной позволяют, в первую очередь, положения законодательства, обеспечивающие налоговые преимущества¹. С этих позиций считается, что преимущество лизинга заключается в возможности передачи лизингополучателем лизингодателю весьма существенных преференций, предоставляемых так называемым «налоговым щитом» в обмен на более лояльные (нежели при кредите) условия сделки.

Многие авторы жалуются на отсутствие в НК РФ понятия «лизинговая сделка». Однако, по нашему мнению, его там и не должно быть, ибо понятие «сделка» относится к гражданскому праву и поэтому в налоговых правоотношениях при определении лизинга можно использовать понятия ГК РФ.

На практике следует исходить из того, что передача имущества от лизингодателя к лизингополучателю (включая перенос с одного баланса на другой) не несет с собой переход права собственности. Поэтому на основании ст. 39 НК РФ в налоговом учете не возникает реализации; реализация осуществляется при начислении лизингодателем согласно условиям договора платежей, подлежащих получению от лизингополучателя. С другой стороны, согласно п.п. 4 п. 3 ст. 39 НК РФ, *передача имущества, носящая инвестиционный характер* (вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества), *не создает оборота по реализации*. Иными словами, из вышеизложенных норм следует, что *инвестиционные затраты и их возмещение не должны облагаться НДС и прочими налогами*. Вполне возможно было бы расширить в Законе данный перечень, добавив в него лизинговые операции (тем более, что традиционные кредиты и займы НДС не облагаются, что существенно снижает сравнительную экономическую эффективность лизинга, особенно в условиях хронического недостатка в большинстве отраслей реального сектора экономики оборотного капитала).

Отметим, что сам по себе лизинг не всегда выгоден в экономическом плане: если предприятие борется с издержками и придерживается стратегии максимизации операционной прибыли, то покупка основных про-

изводственных фондов может ему лишь навредить: за счет традиционного ускорения амортизации и (или) отнесения лизинговых платежей на себестоимость в полном объеме возникнет существенный рост последней. Именно в такой ситуации при планировании инвестиций предпочтение скорее следует отдавать традиционным кредитам, покупке за счет собственных средств или коммерческих кредитов (если имеется достаточный залог, сформирована кредитная история, не требуется последующая замена оборудования на более новое, прогрессивное и т.п.). Дело в том, что в отсутствие ускоренной амортизации теряется, в первую очередь, налоговая экономия, без которой лизинг становится менее эффективным, нежели иные схемы финансирования инвестиций.

Рассматривая *ускоренную амортизацию в налоговом учете*, следует исходить из той предпосылки, что *в целом она не даст прямой экономии предприятию*: при ее отсутствии вся стоимость основных средств (ОС) также спишется в состав затрат, но существенно увеличится срок такого списания. Иными словами, предприятие в обоих случаях заплатит одну и ту же сумму НП, но при ускорении амортизации фактически налог будет откладываться (хотя напрямую нормы ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» здесь применимы не всегда», что даст предприятию дополнительный финансовый доход исходя из концепции временной стоимости денег.

Хозяйственный цикл любого предприятия прочно связан с общегосударственными задачами единой системы налогообложения, отдельные элементы которой в той или иной степени охватывают все стороны его деятельности. Отметим, что в целом отечественная налоговая система отвечает принципам обеспечения государства финансовыми ресурсами и налогового администрирования, адекватным рыночной экономике, но в прикладном плане возникает множество проблем, дестимулирующих инвестиционный бизнес. Возникают подобные проблемы практически на каждом этапе лизингового цикла: при инвестировании – по НДС, налогу на имущество, при выпуске продукции – по налогу на прибыль (в особенности по амортизации), при формировании финансового результата – по НДС, налогу на прибыль (в плане признания выручки) и т.д.

Существующие фискальные проблемы лизинговых операций по влиянию на деятельность их участников условно можно разделить на две группы:

1. *Проблемы, связанные с выполнением определенных формальностей, требований нормативно-правовых актов* (обязанность подавать декларацию, уплачивать налог). В целом проблемы этой группы приносят сторонам сделки дополнительные расходы и налоговые риски; устранимы они, как правило, на уровне принятия решений высших органов государственной власти.

В этой группе наличествуют сложности общероссийского масштаба. Например, согласно ч. I НК РФ, ОАО «Росагролизинг» как лизингодатель должно встать на налоговый учет по месту нахождения сданного в лизинг имущества (так как облагроснабы являются чаще всего только сублизингодателями). Вполне понятно, что это требование в масштабах России практически невыполнимо.

Другим примером является проблема с введенным с 01.01.03 транспортным налогом. В соответствии со

¹ Иванова А. Побочные эффекты лизинга // Финанс., 2003, № 27, с.40-43. – С. 40.

ст. 357 НК РФ его плательщиками признаются лица, на которых зарегистрированы транспортные средства (ТС). ТС, переданное по договору лизинга, может быть зарегистрировано по договоренности сторон либо на лизингодателя, либо на лизингополучателя (ст. 20 Закона «О лизинге»). Таким образом, плательщиком налога может быть лизингополучатель (если принимает на себя не только право пользования, но и владения ТС) или лизингодатель². Следовательно, может возникнуть ситуация, при которой лизингодатель должен платить налог с ТС, зарегистрированных на него в ГИБДД.

2. *Проблемы, напрямую связанные со снижением инвестиционной эффективности лизинга* (повышение фискальной нагрузки на стороны сделки за счет отмены определенных льгот и т.п.). Их решение часто лежит в плоскости налогового планирования на уровне организации или конкретной сделки, которое не следует путать с банальным уклонением от уплаты налогов.

Порядок формирования и признания доходной базы лизинга. Согласно ст. 29 Закона, плата за владение и пользование имуществом осуществляется лизингополучателем в виде лизинговых платежей, которые включают в себя как инвестиционные затраты лизингодателя, связанные с приобретением предмета лизинга и его использованием, так и возмещение лизингодателя.

Лизинговые платежи являются объектом обложения НДС. Положительным моментом этого является возможность предъявления НДС к возмещению из бюджета. Распространяется это правило и на НДС, уплаченный лизингополучателем-импортером в качестве налогового агента. Однако на практике период уплаты НДС и его возмещение из бюджета не совпадают по времени, и лизингополучатель зачастую вынужден временно отвлекать на уплату НДС лизингодателю иные временно свободные средства.

В общем случае, порядок уплаты НДС не зависит от того, на чьем балансе учитывается предмет лизинга: сумма «входящего» НДС лизингодатель принимает к вычету при выполнении традиционных условий, предусмотренных гл. 21 НК РФ; относится данное условие и к НДС, исчисляемому от первоначальной стоимости объекта: несмотря на то, что право собственности на него к лизингополучателю не перешло, он принят на учет на счет 01 или 001, а, следовательно, требования ст. 172 НК РФ выполняются (Постановление ФАС СЗО от 25.04.05 по делу № А52/6733/2004/2).

Финансирование приобретения предмета лизинга может осуществляться лизингодателем как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств. По определению ФАС Северо-Западного округа от 15.05.02 по делу № А56-32337/01, а также по Постановлению Президиума ВАС РФ от 21.05.02 № 4352/01, лизинговый платеж является единым платежом, производимым в рамках договора, несмотря на то, что в его состав входит несколько составляющих. При этом он может включать проценты по кредиту, привлеченному для покупки предмета лизинга. Следовательно, *данные проценты в составе лизингового платежа должны облагаться НДС* (который впоследствии лизингодатель имеет право возместить из бюджета). На практике может сложиться ситуация, при которой данные проценты будут являться основной составляющей платежа. В итоге сравнительная эффективность ли-

зинга по сравнению с кредитом значительно снижается, особенно в плане построения платежного баланса на текущий период. Нет смысла объяснять, что и сам лизингодатель несет повышенную налоговую нагрузку (которую можно рассчитать как соотношение уплачиваемых налогов и соответствующей им выручки).

Однако у лизинга имеются и *некоторые преимущества при исчислении НДС*. Так, *суммы НДС, уплаченные лизингополучателем в составе ежемесячных лизинговых платежей, принимаются у него к вычету по мере их поступления, а не после полного расчета по договору*³. Это, несомненно, выгоднее, чем покупка ОС в рассрочку с «оттяжкой» перехода права собственности, так как в последнем случае НДС, оплаченный поставщику, будет возмещаться только при переходе права собственности на эти объекты.

Возвращаясь к наиболее острому вопросу налогообложения лизингополучателей, отметим негативное влияние на их экономическое состояние отмены с 01.01.01 освобождения от НДС лизинговых платежей, уплачиваемых малыми предприятиями, в том числе по ранее заключенным контрактам. При этом для них, в первую очередь, повысилась сумма перечисляемых лизингодателю средств; во-вторых, многие из таких предприятий имеют освобождения от НДС, переведены на УСН, ЕНВД или ЕСХН, а, следовательно, не являются плательщиками НДС и не имеют возможности его возместить из бюджета; источником покрытия налога становятся затраты производства, что в итоге сказывается на росте убыточности и (или) цен на продукцию.

Вообще система российского налогового права делает неэффективным лизинг для предприятий, применяющих специальные налоговые режимы. Причем здесь выделяется несколько проблем, которые не способствуют его использованию именно как инструмента инвестиций.

1. *Первая проблема заключается в стимулировании всех видов инвестиций*. Так, УСН, введенная с 01.01.03, предусматривает возможность включения стоимости ОС в состав затрат в момент их ввода в эксплуатацию (ст. 346.16 НК РФ). В итоге это лишает лизинг преимуществ ускоренной амортизации перед иными инструментами инвестирования в основной капитал, а за счет обложения лизинговых платежей НДС ставят его в более невыгодное положение по сравнению с традиционным кредитованием.

2. *Для предприятий, переведенных на ЕСХН и ЕНВД, налогооблагаемая база зависит от физических показателей*, а не от результатов деятельности. Следовательно, амортизация ОС и (или) лизинговые платежи на сумму уплачиваемого налога не влияют никоим образом и не дают предприятию, осуществляющему обновление основного капитала, преимуществ перед иными организациями. Данная тенденция наиболее опасна в условиях снижения фондообеспеченности большинства российских предприятий.

Таким образом, с учетом вышесказанного, наиболее перспективно использование лизинга для лизингополучателей, применяющих общую систему налогообложения (уплачивающих, в частности, налог на прибыль, который может быть существенно уменьшен за счет лизинговых платежей, что зачастую делает лизинг да-

² Каменская Е., Трушина Е. // Финансовая газета. Региональный выпуск, № 10, 2003.

³ Цибизова О. Вопросы-ответы // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2003, № 32.

же более эффективным, нежели банковский кредит, проценты по которому для налогообложения прибыли ограничиваются; многие видят в лизинге в этом плане альтернативу инвестиционной налоговой льготе, отмененной с 2002 г.).

Однако при исчислении налога на прибыль (НП) существуют достаточно серьезные противоречия. Так, НК РФ не предусматривает особого порядка формирования налоговых доходов лизинговой компании в случае, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя. Другими словами, доходами лизингодателя являются полные суммы лизинговых платежей. В то же время (по мнению специалистов ФНС⁴) п.п. 5 п. 1 ст. 270 НК РФ в этой ситуации запрещает лизингодателю начислять амортизацию по лизинговому имуществу. Следовательно, он должен уплачивать НП как с суммы вознаграждения, так и с суммы возмещения стоимости инвестиционного актива, чего не происходит при учете предмета лизинга на балансе лизингодателя. Отметим, что такое положение при осуществлении инвестиций крайне невыгодно, так как фактически лизингодатель завышает суммы платежей по НП (уплачивая их авансом), что выглядит абсурдным с точки зрения концепции временной стоимости денег. НК РФ (гл.25) подобную ситуацию не рассматривает, что можно считать «неустрашимым сомнением», которое, по нормам п.7 ст. 3 НК РФ, трактуется в пользу налогоплательщика (тем более, что анализируемое письмо не носит нормативного характера и, по своей сути, противоречит сущности лизинга)⁵.

На практике многие лизинговые компании на свой риск признают доход только в части вознаграждения либо создают собственные правила налогового учета (что, кстати, не запрещает НК РФ), что в итоге повышает налоговые риски лизингового бизнеса. Несправедливость сложившейся ситуации подтверждается и тем, что доходы, формируемые в налоговом учете, не зависят от способа бухгалтерского учета предмета лизинга⁶.

С течением времени ситуация претерпела коренные изменения: с 01.01.06 лизингодатель имеет право включать в расходы при исчислении НП затраты по приобретению лизингового имущества (при этом НК РФ формально не оговаривает обязательность выкупа лизингового имущества по завершению договора). Указанные расходы признаются в тех отчетных периодах, в которых в соответствии с условиями договора предусматриваются лизинговые платежи. При этом, в соответствии со ст. 272 НК РФ, указанные расходы учитываются в сумме, пропорциональной арендным платежам.

При расчете НП лизинговые платежи полностью включаются в себестоимость. В этой связи у лизингополучателя зачастую возникает желание сэкономить на налоге за счет роста данных выплат. С точки зрения законодательства это вполне правомерно, но следует учитывать, что налоговые органы, воспользовавшись ст. 252 НК РФ, могут поднять вопрос об экономической обоснованности подобных расходов (особенно при возвратном лизинге). С другой стороны, при использовании лизинга ФНС достаточно сложно доказать отсутствие экономического содержания, предпри-

нимательской цели сделки и поставить под вопрос обоснованность ее цены (иными словами, в большинстве случаев априори выполняется презумпция невиновности налогоплательщика).

В соответствии с Письмом ФНС РФ от 16.11.04 № 02-5-11/172 выкупная стоимость, входящая в состав лизингового платежа, не включается в состав текущих расходов для целей исчисления НП у лизингополучателя. Позиция налоговых органов заключается и в том, что выкупная цена учитывается в порядке, аналогичном прочему амортизируемому имуществу.

По нашему мнению, такое положение спорно:

- НК РФ не содержит порядка разделения лизинговых платежей на отдельные элементы и не задает ограничений по включению каких-либо затрат в составе лизинговых платежей в расходы лизингополучателя;
- по Закону лизинговые платежи полностью включаются в состав расходов;
- лизинг предполагает перенос в составе платежей основной части (или всей) суммы стоимости объекта на текущие затраты лизингополучателя.

В поддержку нашей позиции говорит и то, что договор аренды с правом выкупа не может быть приравнен к договору продажи товара с оплатой его в рассрочку (ст. 489 ГК РФ). Поэтому в рассматриваемой ситуации денежные средства, ежемесячно вносимые арендатором в счет погашения выкупной цены, нельзя рассматривать как авансы, переданные в счет оплаты приобретаемого имущества. Следовательно, до момента зачета арендных платежей в счет выкупной цены имущества (соответственно и перехода права собственности на ОС) платежи, производимые арендатором, следует квалифицировать исключительно как арендную плату, относимую к расходам у арендатора⁷.

Основной предпосылкой для правильного использования указанного письма ФНС является то, что, в соответствии с Законом, по окончании договора лизинга имущество может возвращаться его собственнику либо передаваться лизингополучателю на основании отдельного договора купли-продажи. Именно при его реализации может идти речь о выкупной цене. Письмо ФНС актуально и в случае, когда выкупной платеж проводится отдельной суммой, оговоренной в договоре, при его завершении (договор смешенного типа).

Большинство авторов справедливо высказывает мнение о том, что лизинг становится эффективнее кредита только с учетом его инвестиционной амортизационной льготы по налогу на прибыль⁸. Однако это справедливо не для всех отраслей. Так, для предприятий АПК, которые в большинстве своем имеют постоянные убытки, данное преимущество неприменимо. Следовательно, здесь необходима корректировка налоговых режимов с целью предоставления льгот по иным налогам и платежам в пакте с лизингом.

Имущественное налогообложение в лизинговых операциях. Традиционно в рамках налоговой оптимизации экономия по налогу на имущество (НИ) достигается также за счет применения ускоренной амортизации.

Вообще, *предмет лизинга следует учитывать на балансе той стороны сделки, в регионе нахождения*

⁴ Письмо Минфина РФ от 10.06.04 № 03-02-05/35.

⁵ Бахтин В.Л. Письмо для лизингодателей ясности не прибавило // Учет, налоги, право, 2004, № 26. – С. 5.

⁶ Брагин А. Выбор балансодержателя предмета лизинга // Финансовый директор, 2004, № 5, с.42-46. – С. 46.

⁷ Гориславец Н.А. Бухгалтерские риски при учете операций по договорам лизинга // Аудиторские ведомости, 2004, № 10.

⁸ Николаев А.В. Становление, перспективы развития и экономическая эффективность лизинговых отношений в АПК РФ. Автореф.дисс. на соискание ученой степени канд.экон. наук. – Н. Новгород, 2003. – С. 17.

которой более низкая ставка налога на имущество или имеются дополнительные льготы⁹. С другой стороны, при учете предмета лизинга на балансе лизингополучателя он начисляет НИ с его полной стоимости, которая включает вознаграждение лизингодателя (от 20 до 50% первоначальной стоимости ОС), что в целом увеличивает совокупную налоговую нагрузку участников сделки по сравнению с вариантом учета предмета лизинга на балансе лизингодателя (где предмет лизинга учитывается по первоначальной стоимости)¹⁰. В такой ситуации необходима оценка существенности роста суммы НИ (расчеты показывают, что с ростом срока договора сумма расхождений возрастает).

С исчислением НИ на практике также связаны определенные проблемы:

- ФНС РФ считает необходимым учитывать сч. 03 «Доходные вложения в материальные ценности» при определении его базы у лизинговых компаний;
- Минфин РФ, в свою очередь, полагает (отметим, что его мнение здесь является определяющим), что имущество, изначально предназначенное для передачи в лизинг должно отражаться у лизингодателя на сч.03, который не должен облагаться НИ, так как объект по правилам бухучета формально не относится к ОС (что формально справедливо, хотя и неверно по сути)¹¹.

Такое состояние выгодно для всех участников процесса лизинга (снижает его затратность по сравнению с покупкой ОС за счет иных форм финансирования), хотя на практике многие лизинговые компании продолжают включать сч.03 в налогооблагаемую базу.

Следовательно, позиция Минфина РФ увеличивает количество аргументов для учета предмета лизинга на балансе лизингодателя (такowymi является также простота бухгалтерского и налогового учета, отсутствие ограничений на включение лизинговых платежей в состав затрат лизингополучателя и т.д.).

После внесения с 01.01.06 изменений в ПБУ 6/01 данная проблема получила окончательное разрешение: объект лизинга следует в любом случае облагать НИ, ибо он относится к ОС (п.4 ПБУ 6/01).

В заключение следует отметить, что экономическая безопасность современного предпринимателя во многом связана со снижением его налоговых рисков. Для лизингового бизнеса последнее напрямую зависит от правильности формирования условий договоров, учета всех соответствующих факторов деятельности, а также от определения основных положений учетной политики в целях бухгалтерского и налогового учета.

2. ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В РАМКАХ ТЕОРИИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Как определено в теории и многократно подтверждено на практике, сравнительная эффективность лизинга достигается в основном при использовании соответствующих налоговых преференций.

Вообще, лизинговая сделка – пример того, как в условиях далекой от совершенства налоговой системы из оформления купли-продажи в кредит договором аренды извлекаются дополнительные налоговые выгоды. При этом некоторые авторы, рассматривая налоговую функцию лизинговых отношений, считают именно ее первопричиной возникновения и развития лизинга, развивая соответствующие теории, суть которых заключается в следующем: не ограничиваясь представлениями о том, что приобретение средств производства с помощью заимствований обеспечивает развитие бизнеса, имеет смысл рассмотреть налоговые последствия покупки имущества. Такие рассмотрения малозначимы в абстрактных условиях совершенного (идеального) рынка. Однако действующая налоговая система несовершенна, и именно из такой реальности следуют разные условия для налогоплательщиков вследствие одних и тех же приобретений и связанных с ними заимствований. А значит, покупка и связанный с нею долг могут быть формально заменены арендой исключительно в целях налоговой экономии, ведь аренда по экономическим характеристикам может быть очень похожа на куплю-продажу в кредит. В обычной бизнес-практике анализ такой возможности выполняется в целях налогового планирования, а его результаты обосновывают выбор финансового инструмента, обеспечивающего лучший экономический результат. Именно поэтому, по мнению Д.В. Лелецкого, когда второстепенные последствия аренды принимаются как существенные, обычная аренда становится лизингом. В таких условиях арендодатель действует как финансовый посредник и налоговые последствия аренды рассматриваются как важные, следовательно, финансовый мотив аренды считается одним из основных, а сама аренда называется финансовой.

Нетрудно понять, что лизинг стал возможным потому, что действующая налоговая система позволяет манипулировать налоговыми условиями ведения бизнеса. В ходе различных рассуждений абстрактных и реальных ситуаций по-разному доказывается один и тот же вывод: экономическая выгода лизинга для его участников объясняется уменьшением налоговых выплат. Таков обобщенный итог едва ли не всех ранних научных и профессиональных работ по теме (1960-1980 гг.), поводом к написанию которых стала практика использования аренды как финансового инструмента в инвестиционной деятельности.

В действительности, лизинг появился и получил развитие в странах с развитой рыночной экономикой, прежде всего, как финансовый инструмент, когда сформировалась нынедействующая налоговая система, подразумевающая налогообложение прибыли исходя из ее присутствия по данным бухгалтерского учета и дифференциацию ставок налогов для налогоплательщиков. В таких условиях лизинг состоялся произвольно (без вмешательства государства) ввиду пустот в фискальном законодательстве и некоторых возможностей неадекватного ведения бухгалтерского учета и следующего из него налогообложения¹².

Отметим, что в описанной теории, несомненно, есть доля правды, но, тем не менее, она представляется нам чрезмерно сужающей содержание экономической функции лизинга, которая заключается, прежде всего, в

⁹ Иванова А. Побочные эффекты лизинга // Финанс., 2003, № 27, с. 40-43. – С. 42.

¹⁰ Брагин А. Выбор балансодержателя предмета лизинга // Финансовый директор, 2004, № 5, с. 42-46. – С. 44.

¹¹ Письмо Минфина РФ от 31.08.04 № 03-06-01-04/16.

¹² Лелецкий Д. Лизинг; введение в тем у // «Бюллетень» Промышленный маркетинг, № 1(1) июль, 2003.

расширении доступа к инвестициям за счет определенных мероприятий, в том числе (может быть, и в первую очередь) за счет налогового планирования.

При совершенствовании налогообложения лизинга в рамках теории налогового стимулирования необходима оценка аналогичных подходов в странах СНГ, ибо лизинг там начал развиваться одновременно с Россией. Например, в Казахстане в целях налогообложения финансовый лизинг рассматривается как покупка ОС лизингополучателем (что в итоге исключает преимущества финансовой и арендной составляющих лизинга); именно поэтому для лизингополучателя отсутствуют амортизационные льготы, но имеется льгота по налогу на доходы лизингодателя (его вознаграждение полностью освобождается от подоходного налога при сроке договора лизинга более трех лет), а лизинговые платежи в части вознаграждения лизингодателя освобождены от НДС.

На практике в области совершенствования налогового стимулирования инвестиционной деятельности существует позитивный региональный опыт.

Общий подход стимулирования инвестиций предполагает поиск механизмов компенсации дополнительных бюджетных расходов. Так, по законодательству Новосибирской области возможно субсидирование процентной ставки по кредитам, привлеченным коммерческими фирмами при условии, что сумма прироста налогов в областной бюджет будет не менее величины субсидий¹³.

Однако данную поддержку можно оказывать не прямым способом, а косвенно – путем уменьшения налогов, уплачиваемых в региональный бюджет. В такой ситуации *возникает проблема поиска источников компенсации выпадающих бюджетных доходов.*

В условиях активизации инвестиционного процесса в регионах в рамках федеральных законов особое внимание уделяется формированию ставок налога на прибыль (НП). Так, согласно закону Самарской области «Об инвестициях в Самарской области» (ред. от 28.11.02) организации-инвесторы (кроме банков, иных кредитных и страховых организаций), осуществляющие на территории области инвестиционные проекты стоимостью свыше 1 млрд. руб., ведущие раздельный бухгалтерский учет прибыли, имущества и полученных или затраченных средств в рамках инвестиционного проекта, уплачивают НП (2003 г.), по прибыли, полученной от реализации продукции (работ, услуг) в результате осуществления проекта по ставке 12% в части, подлежащей зачислению в областной бюджет (вместо 14,5%). Инвесторы также освобождаются при определенных условиях от уплаты земельного налога.

Данная схема может быть несколько усовершенствована для лизинговых взаимоотношений по нескольким направлениям.

1. Не ясна причина исключения из перечня финансовых институтов: они могут предоставить инвестиций гораздо больше, нежели прочие субъекты рынка, так как это их основная деятельность и именно ее следует стимулировать.
2. В соответствии со ст. 284 НК РФ ставка налога на прибыль, зачисляемого в региональный бюджет, может быть понижена и до 10,5%, что в целях стимулирования инвесторов также вполне оправдано.
3. Для лизинга в АПК, на транспорте следовало бы установить не минимальную величину одного договора в 1 млрд.

¹³ Блохин С. Новосибирская область//Финансовый директор 2004, № 10, с. 82-90. – С. 89.

руб., а минимальную величину определенного пакета договоров (считая их одним инвестиционным проектом), так как получатели средств однородны, а цели и условия договоров сходны). Например, возможно диверсифицировать 1 млрд. руб. инвестиций не более, чем на 2000 предметов, так как стоимость отдельно взятого предмета лизинга в АПК сравнительно невысока (по Респ. Марий Эл не превышает, как правило, 500-1000 тыс. руб.).

4. Надо быть готовыми к тому, что вложение средств в агролизинг вообще не даст прибыли, и льготы необходимо искать по налогам с оборота или имущества (НИ) (например, на основании ст. 6 Закона РФ «О налоге на имущество предприятий» (от 13.12.91 № 2030-1) представительные органы Субъекта РФ до 01.01.04 имели право установить ставку НИ для предметов лизинга (независимо от того, на чьем балансе они учитываются) – не выше 0,5-1%. В этих рамках были достаточно кардинальные решения. Например, в Чувашии, в соответствии с Постановлением Правительства республики с 01.01.03, для лизинговых компаний, зарегистрированных в регионе, имелась возможность не платить НИ в доле, зачисляемой в республиканский бюджет (то есть фактически ставка налога была снижена в два раза)¹⁴.
5. Возможен иной вариант льготирования, не запрещенный НК РФ: предоставить льготу по НП не только по прибыли от лизинговой деятельности, а по всей прибыли лизингодателя, при условии, что доля прибыли от лизинговых операций, например, в АПК – не ниже 75% (процент может варьироваться). В итоге это послужит стимулом для финансирования и формой поддержания платежеспособности и рентабельности лизингодателей.

Подобный опыт по использованию налогового стимулирования лизинговых инвестиций существует и в других регионах. Так, в Новгородской области региональным законом предусмотрено снижение ставки НП банкам, иным кредитным организациям и лизинговым компаниям, осуществляющим лизинговую инвестицию на 4% в части сумм налога, зачисляемых в областной бюджет, при условии, что объем выданных кредитов или объем финансирования по лизингу под инвестиционные проекты, одобренные администрацией области, составляет 10% и более от общей суммы кредитов (для лизинговых компаний – остаточной стоимости ОС, отражаемых в балансе и переданных в лизинг).

Лизинговые компании, осуществляющие деятельность на территории области, в отношении имущества, переданного в лизинг, освобождаются от уплаты в областной бюджет НИ¹⁵.

Исходя из всего вышеизложенного, помимо экономического, финансового, юридического, следует выделить налоговый аспект лизинга: лизинг в этом плане является официально разрешенным элементом налоговой оптимизации (снижения налогов при использовании определенных схем и получения налоговых льгот). При этом чаще всего вопрос о добросовестности налогоплательщика не ставится.

Рассмотрев основные практические аспекты налогообложения лизинга, можно сделать некоторые теоретические выводы по его эффективности.

Отметим, что налоговое стимулирование может иметь различные объекты. Так, изначально оно может быть *направлено на спрос или на предложение*. С позиции лизинга такое воздействие является приклад-

¹⁴ Фомин Д. Самое главное – отсутствие глобальных потрясений// Финансовый директор, 2003, № 12. – С. 7.

¹⁵ Пацык А.А. Улучшение инвестиционной привлекательности российских регионов (на примере Новгородской области)//Налоговое планирование, 2004, № 3.

ным для конкретного субъекта. При воздействии на предложение субъектом получения налоговых льгот является лизингодателем; при воздействии на спрос – лизингополучателем. Очевидно, что, воздействуя на тот или иной объект, государство фактически признает его главенствующую роль в развитии требуемого экономического явления.

При лизинге в России (как и в большинстве стран) применяется классическая формула рыночной макроэкономики, согласно которой «спрос рождает предложение»: основная часть государственной налоговой поддержки сфокусирована на лизингополучателе. Тем самым признается, что *развитие лизинга сдерживается исключительно ограниченными возможностями по эффективному использованию предмета лизинга на конечной стадии сделки, а также то, что лизингополучатель, стремясь получить инвестиции на выгодных условиях, автоматически (по законам рынка) приведет лизингополучателя к оптимальным возможностям*.

На самом деле это не совсем так: как отмечает большинство экспертов, недостаток в развитии лизинга чаще заключается в отсутствии готовых к сотрудничеству лизинговых компаний (особенно в сфере малого бизнеса). Усугубляет ситуацию и то, что *лизингодатель находится в менее комфортных налоговых условиях, нежели иные кредиторы*. Так, лизингодатель, в отличие от традиционного кредитора, прямого инвестора, уплачивает НДС с полученных (начисленных) лизинговых платежей, облагает предмет лизинга (при его учете на своем балансе) НИ в отличие от остатка по счетам финансовых вложений у традиционного кредитора и т.д.

Таким образом, в настоящее время необходим переход к налоговому стимулированию потенциальных инвесторов для развития и широкого применения лизинговых технологий. В такой ситуации (даже при снижении удельной налоговой нагрузки на одну сделку) можно прогнозировать рост общих налоговых поступлений от операций финансового лизинга за счет существенного увеличения его объемов.

С другой стороны, несмотря на неурегулированность некоторых моментов (в силу чего механизм налогообложения лизинга не удовлетворяет интересам всех участников сделки), не следует забывать, что предоставление «*полного налогового рая*» (или «налоговых каникул», как это принято в большинстве развивающихся стран) приведет к использованию лизинга исключительно в целях уклонения от уплаты налогов, в качестве ширмы для прикрытия иных сделок и к широкому распространению «лжелизинга».

Отметим, что проблема отделения лизинга от «лжелизинга» в РФ возникла достаточно давно, и, видимо, именно это является одним из ключевых вопросов для предоставления льгот. Также подчеркнем, что до сих пор не существует ни одной подобной методики, сколько-нибудь опробованной на практике и доказанной в теории. В качестве такого примера можно привести США, где определением законности лизинга предусматривается, что график платежей не должен быть регрессивным (иначе такое состояние расценивается как использование лизинга в качестве средства уклонения от уплаты налогов)¹⁶.

¹⁶ Роговский Е.И. Становление лизинга в условиях реформирования АПК. Дисс.на соискание ученой степени докт.экон.наук (08.00.05). – М., 2002.– 294 с. – С. 108.

В будущем при совершенствовании налогообложения лизинга следует учитывать и финансовые, и цивилистические его особенности для построения целостной системы регулирования инвестиционной деятельности. С другой стороны, необходимо разрешение проблемы ответственности лизинга доктрине гражданского права: *свобода договора не должна отрицательно сказываться на его фискальной трактовке*. При этом следует обратить особое внимание на отсутствие единой системы налогообложения лизинговых операций и практически полное нивелирование стимулирующей роли налогов.

Практические аспекты налогового планирования в инвестиционных проектах на основе лизинга.

На практике с целью оптимизации налогообложения лизинга необходимо проанализировать все положения договора. В частности, при изучении графика платежей важно также обратить внимание на их название (лизинговые, авансовые, платежи по выкупу предмета лизинга и др.), поскольку, по мнению ФНС, авансовые платежи и платежи по выкупу предмета лизинга не могут быть отнесены на расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль. При этом отмечается, что лизинговые платежи – это плата за пользование имуществом. Поэтому при их единовременной уплате (при досрочном выкупе предмета лизинга) они также будут рассматриваться как авансовые платежи и должны быть распределены равномерно в течение всего оставшегося срока действия договора. Если же речь идет о прекращении договора лизинга и реоформлении его в договор купли-продажи, то вся сумма платежа будет включена в выкупную стоимость.

Частую налоговые органы неправомочно отказываются принимать в качестве затрат лизингополучателя расходы по уплате лизинговых платежей в случае наличия неравномерного графика их уплаты. На самом деле лизинговые платежи должны признаваться в составе расходов в том периоде, в котором они произведены, тем более, что Закон не предусматривает каких-либо ограничений относительно графика платежей¹⁷.

Негативное влияние на налоговые расходы лизингополучателя оказывает широко распространенное в последние годы *авансирование сделки* последним. Дело в том, что в соответствии с п. 1 ст. 272 НК РФ расходы, принимаемые для целей налогообложения прибыли при использовании метода начисления, признаются в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической оплаты. В случае если условиями договора предусмотрено получение доходов в течение более чем одного отчетного периода и не предусмотрена поэтапная сдача товаров (работ, услуг), как это и бывает при лизинге, расходы распределяются с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов.

Следовательно, если договор заключен на срок более одного отчетного периода и график платежей не предполагает осуществления лизингополучателем равномерных выплат с периодичностью не реже одного раза в квартал, то сумма соответствующих расходов должна распределяться равномерно самим налогоплательщиком, а предусмотренный договором график платежей какого-либо значения для целей налогообложения прибыли не имеет, и аванс будет учет в составе лизинговых платежей лишь при наступлении соответствующих

¹⁷ Обсуждаем проблемы налогообложения прибыли // Российский налоговый курьер, № 3, 2004.

сроков использования оборудования. Таким образом, должен использоваться порядок признания расходов, в соответствии с которым по итогам отчетного периода в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией (пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ), ежемесячно учитывается доля расходов в размере, пропорциональном сроку договора.

Одним из негативных последствий подобной методики налогового учета является усиление дефицита оборотного капитала лизингополучателя при уплате аванса за счет отсутствия по нему дополнительной налоговой экономии.

Имеет лизинг в сфере налогообложения и чисто технические преимущества, возникающие при ведении налогового учета: *у арендодателя не возникает незавершенного производства* (в случае, если он ежемесячно подписывает акты оказанных услуг). Следовательно, отсутствуют переходящие остатки, и отпадает необходимость отдельного распределения прямых расходов между реализованными услугами и начатыми, но незаконченными договорами (подобное распределение по услугам в целом отменено с 01.01.06).

В заключение отметим, что проблемы, касающиеся взаимоотношений сторон договора лизинга, во многом обусловлены несовершенством российского налогового законодательства, а учет лизинговых операций в целях налогообложения находится еще на этапе становления и создания предпосылок для дальнейшего развития. В этих условиях налоговая учетная политика организации может стать инструментом повышения эффективности его деятельности. С другой стороны, для использования имеющихся налоговых преимуществ лизинга, в частности, по налогу на прибыль, лизингополучателям следует полностью легализовать свой бизнес в вывести доходы «из тени».

3. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ

Реализации любого инвестиционного проекта предшествует подготовительный этап, имеющий специфические особенности, связанные, в первую очередь, с применяемым инструментарием финансирования. Потенциальный лизингополучатель проходит следующие стадии разработки инвестиционного проекта:

- выдвижение и общую оценку новой идеи;
- составление общего бизнес-плана проекта;
- формирование и оценку вариантов потребностей в средствах и возможных вариантов их привлечения;
- определение форм рационального управления реализацией проекта;
- корректировка бизнес-плана с учетом предыдущих действий и требований потенциального инвестора.

Одной из важнейших составляющих эффективной реализации договора лизинга является грамотная разработка бизнес-плана.

В сегодняшних российских условиях разработка бизнес-плана – процедура, имеющая большое значение, так как она позволяет определить потенциал предприятия, поставить новые цели и задачи, выработать наиболее рациональные управленческие решения, согласовать действия подразделений, выявить слабые и сильные стороны кадров и всего предприятия. В це-

лом она дает возможность оценки нового дела и уменьшения риска его провала.

Бизнес-план – это документ, который должен ясно и системно обосновывать управленческие решения, связанные с предпринимательской деятельностью – ясно представить цели и вытекающие из этого задачи, объективно оценить внешние и внутренние условия, определить ресурсы, необходимые для достижения этих целей, подтвердить это финансово-экономическим анализом и доказать эффективность данного решения для всех вовлеченных в бизнес участников (начиная с потребителей и инвесторов, и кончая обществом, которое вправе также ожидать положительного результата – будь то социальный эффект, например – рабочие места, или фискальный – поступления налогов в бюджеты разного уровня).

Структура бизнес-плана. Основной задачей, стоящей перед разработчиками бизнес-планов, является задача по привлечению инвесторов. Практически каждая финансовая структура (потенциальный инвестор) имеет свои стандарты (форматы) по подготовке документов с целью кредитования заемщиков, однако цель всюду одна – необходимо обеспечить доказательство финансовой эффективности проекта.

Считаем целесообразным предложить разную по сложности процедуру бизнес-планирования для разных лизинговых проектов, выделив три вида бизнес-планов:

1. *Развернутый бизнес-план* – для крупного проекта, который имеет место в случае, если очень существенная сумма вложений для лизингодателя – определение масштаба сделки на основе сопоставления ее общей суммы с размером собственного капитала лизинговой компании – по аналогии с банковским бизнесом – не более 25%.

При этом мы рекомендуем следующую градацию лизинговых проектов по данному критерию:

- до 5% – мелкая;
- 5 – 15 % – средняя;
- 15-25% – крупная;
- свыше 25% – не рекомендуется к осуществлению, поскольку ставит лизингодателя в существенную зависимость от поведения лизингополучателя.
- сложное, уникальное оборудование, в качестве предмета лизинга, использование лизинга в инновационном процессе;
- предмет лизинга требует для начала использования монтажа, установки и т.д. (преимущественно, ОС, которые вводятся в эксплуатацию как завершенные объекты капитального строительства), то есть по сути объекты недвижимого имущества.

Развернутый бизнес-план имеет более «дробную» структуру, упор делается на детальное рассмотрение сопутствующих реализации проекта факторов (конъюнктура рынка, руководство лизингополучателя и т.п.), то есть сильных сторон и угроз (например, в рамках SWOT-анализа) для оценки, в конечном итоге, реальной устойчивости (уязвимости) проекта.

2. *Полный (стандартный) бизнес-план* – для среднего проекта:

- сумма – до 15% (см. п. 1);
- стандартное оборудование, предназначенное, как правило, для восполнения материальной базы лизингополучателя;
- предмет лизинга, не требующий сложного монтажа для ввода в эксплуатацию.

Полный бизнес-план также подразумевает всесторонний анализ и обоснование проекта, но не является столь детальным. Главное внимание уделяется составлению производственного и организационного плана.

Полный бизнес-план наиболее близок по структуре к типовому бизнес-плану, рекомендуемому большинством экспертов для разработки при обосновании проектов по расширению производства или обновлению его материальной базы.

3. *Сжатый (краткий) бизнес-план* – для мелкого и не связанного с недвижимым имуществом проекта, сумма которого (по первому критерию) не превышает 5%.

Упрощенная процедура бизнес-планирования в данном случае вполне оправдана, поскольку лизинговый механизм носит стандартный (отработанный) характер, проектные риски ниже, срок сделки, как правило, короче. То есть целесообразным является сокращение сроков предэксплуатационной стадии реализации лизингового договора.

На практике естественно, отнесение лизинговой сделки к одной из предложенных категорий будет зависеть также от сложности механизмов реализации проекта, от значимости лизингополучателя для лизинговой компании, от финансового положения сторон сделки, особенностей их хозяйственной деятельности, отраслевой принадлежности и т.д., то есть предложенные границы отнесения проектов к отдельным категориям могут варьироваться.

Основываясь на практике бизнес-планирования, мы считаем целесообразным рекомендовать следующие объемы бизнес-планов:

- развернутый – до 100 страниц (без приложений);
- полный (стандартный) бизнес-план – порядка 50-60 страниц основного текста;
- сжатый бизнес-план – до 20 страниц, то есть 4 – 5 страниц текста, а также аналитические таблицы.

На практике сжатый бизнес-план может составляться не только как самостоятельный документ для мелких проектов, но и:

- либо являться «выжимками», основными положениями полного или развернутого плана для представления инвесторам (на предварительном этапе) в качестве меморандума о намерениях;
- либо рассматриваться как этап составления развернутого бизнес-плана.

Например, на первом этапе разработки бизнес-плана разработчиками и экспертами подготавливается (за 2-3 недели) предварительный вариант только краткого бизнес-плана¹⁸. Основное назначение – предварительная оценка и отбор проектов для дальнейшей проработки с целью инвестирования. На втором и третьем этапах краткий бизнес-план формируется как «выжимка» наиболее существенной информации из полного бизнес-плана. Полный бизнес-план проекта разрабатывается с привлечением консультантов на втором этапе для проектов, предварительно отобранных для инвестирования. Основное назначение – необходимое для окончательного решения комплексное, детально проработанное обоснование использования инвестиций и формирование рабочего плана действий по реализации проекта. В этом случае состав полного и краткого бизнес-планов совпадает, но степень их детализации, глубины проработки и достоверности данных различается.

При определении категории лизингового проекта, рассматривая особенности организации бизнеса при осуществлении проектного финансирования, необходимо принимать во внимание так называемый «*эффект издержек влипания*» (далее – «*эффект ИВ*»; от

англ. sunk cost effect). Суть данного эффекта заключается в сложности отказа от выполнения каких-либо мероприятий, ставших потенциально нерентабельными, если в эти проекты уже вложены существенные средства. В такой ситуации с точки зрения рационального экономического поведения хозяйствующий субъект ведет себя несколько странно, ибо издержки существенно превышают его выгоды и дальнейшее увеличение затрат скорее всего эти выгоды не увеличит. Объяснение эффекта ИВ находится чаще в плоскости психологии (как массовой, так и индивидуальной), но не в теории предельных издержек.

Примеры ИВ встречаются в огромном количестве в различных областях. Например, в конце 1981 г. специальная комиссия конгресса США пыталась понять, стоит ли продолжать субсидирование проекта постройки водного канала Теннесси – Томбигби (*Tennessee-Tombigbee Waterway Project*), который требовал для своего завершения значительных средств. Хотя проект оказался настолько затратным, что его стоило бы немедленно ликвидировать, конгресс принял решение о выделении дополнительных субсидий. Вот некоторые из аргументов, которыми руководствовались сенаторы:

«Ликвидация проекта, в который уже инвестировано 1,1 млрд. долл., станет беспрецедентным фактом растраты денег налогоплательщиков», – сказал на слушаньях сенатор Дентон – «Завершение проекта не станет растратой денег налогоплательщиков. А вот ликвидация проекта на последней стадии его завершения будет бессмысленной растратой уже проинвестированных средств», – высказался сенатор Сасэр.

Похожая история произошла в СССР с БАМом: уже через несколько лет после начала строительства он оказался инвестиционным проектом, который было выгодней немедленно ликвидировать, нежели продолжать. Тем не менее, строительство было продолжено, хотя не завершено полностью и по сей день.

При оценке влияния эффекта ИВ на эффективность лизингового бизнеса необходимо сформировать группы потенциальных предметов лизинга по отраслевому и видовому признакам:

1. Влияние ИВ стремится к минимуму вследствие описанных преимуществ лизинга:

- движимое имущество;
- лизинг не уникального оборудования;
- лизинг в отрасли с чистой или монополистической конкуренцией.

2. ИВ существуют и подлежат оценке на стадии бизнес-плана в качестве порога выхода из проекта:

- недвижимость;
- уникальное оборудование;
- монополизированные отрасли.

3. ИВ стремятся к максимуму и являются сложно прогнозируемыми:

- отрасли с прямым экономическим или административным государственным регулированием (например, соответственно, АПК и электроэнергетика);
- отрасли с чрезмерным влиянием политических и социальных факторов (например, соответственно, нефтегазовая отрасль и социально-культурная сфера).

Максимальный риск эффекта ИВ возникает при совпадении характеристик второй и третьей группы, например, при организации лизинга в электроэнергетике.

Порог выхода из проекта определяется как максимальная сумма вложений, после которой выход из проекта будет затруднен – лизингодатель понесет ощути-

¹⁸ Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с. (стр. 216-220).

мые финансовые потери, для компенсации которых выгоднее завершить проект с целью получения от него минимального результата или в надежде на изменение каких-либо неучтенных факторов (согласно риск-менеджменту такие действия близки к «теории Максмина»). Отметим, что лизингополучатель также понимает или интуитивно чувствует данный порог и старается, как правило, его пересечь, ибо после него проблемы лизингополучателя становятся часто общими проблемами всех участников сделки (лизингодатель оказывается вынужден идти на определенные уступки).

Мы предлагаем производить расчет порога риска ИВ (P_{RC}) по следующей формуле:

$$P_{RC} = \frac{\sum \mathfrak{E}_i^{min} k_R / \sum (I_i - LC_i)}{i(1+q)^t} \text{ при } LC_i \Rightarrow I_i, (1)$$

где

\mathfrak{E}_i^{min} - экономический эффект от внедрения определенного этапа проекта (рассчитывается по пессимистическому варианту бизнес-плана);

k_R - коэффициент допустимого для лизингодателя риска (дополнительные потери, на которые заведомо последний согласен идти для достижения запланированного результата). С помощью данного коэффициента определяется существенность потерь для сохранения и поддержания инвестиционного бизнеса, который, в свою очередь, зависит от размера собственного капитала, распределения рисков, диверсификации и сбалансированности лизингового портфеля и т.п.;

I_i - сумма инвестиций лизингодателя в i -этап проекта;

LC_i - ликвидационная стоимость предмета лизинга, находящегося на i -этапе создания (строительства, монтажа и т.п.);

$i(1+q)^t$ - показатель для дисконтирования денежных потоков.

Расчет может производиться также и по проекту в целом (все зависит от целей анализа).

Соответственно, проекты, обладающие максимальным эффектом ИВ, несмотря на прочие их параметры, необходимо будет в целях бизнес-планирования отнести к категории крупных, то есть требовать наиболее детального его анализа и обоснования.

Мы предлагаем следующий примерный состав и структуру бизнес-плана для привлечения оборудования по лизингу для расширения производства или восстановления материальной базы производства с учетом масштабов проекта (см.табл. 1).

Поясним содержание разделов кратко бизнес-плана. В первом разделе приводится краткое описание предмета лизинга (технические характеристики в сравнении с аналогами); назначение и области применения (в том числе возможный спектр модификаций, расширяющих круг применения, возможные альтернативные области применения).

Основная цель раздела – формирование представления о предмете проекта, подтверждение конкурентоспособности товара, производимого при использовании предмета лизинга. Необходимо обратить внимание инвесторов на «кюзюминку» проекта, сильные стороны и преимущества, конъюнктурные и другие факторы, способные обеспечить технический и коммерческий успех проекта;

Оценка рынка включает анализ емкости рынка (приблизительно характеризуются покупатели, дается оценка объема платежеспособного спроса (в натуральных и стоимостных показателях); конкуренции (наличие и краткая характеристика конкурирующих товаров и организаций). Желательно проведение сравнительного анализа сопоставлением слабых и сильных сторон конкурирующих товаров с предполагаемым проектом, а также получение информации о доле рынка, занимаемой конкурентами; приводится объем продаж и возможное изменение доли рынка за счет использования предмета лизинга (оценивается возможный объем продаж (по годам) с учетом конкурентов, возможности развертывания производства и других факторов); определяются факторы коммерческого риска и основные необходимые маркетинговые мероприятия.

Таблица 1

СОСТАВ И СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА ЛИЗИНГОВОГО ПРОЕКТА РАЗЛИЧНЫХ МАСШТАБОВ

Состав разделов бизнес-плана			Примерная структура разделов, %
Развернутый бизнес-план (крупный проект)	Полный бизнес-план (средний проект)	Сжатый (краткий) бизнес-план (мелкий проект)	
1. Резюме	1. Резюме	1. Характеристика предмета лизинга	5
2. Цель предпринимательской деятельности			5
3. Характеристика и потенциал предприятия	2. Описание бизнеса		7
4. Описание деятельности			5
5. Описание продукции			3
6. Оценка рынков сбыта			3
7. Описание и оценка конкурентов	3. План маркетинга	2. Оценка рынка	3
8. Прогноз сбыта продукции			3
9. Стратегия маркетинга			3
10. План маркетинга			3
11. План производства	4. План производства	3. Возможности (план производства)**	10
12. Организационная структура и менеджмент	5. Организационный план*	4. Организация реализации проекта	5
13. Персонал			5
14. Юридический план			11
15. Анализ прибыльности продукции			5
16. Финансовая стратегия	6. Финансовый план	5. Финансовый анализ	10
17. Финансовый план			10

Пояснения: * В случае необходимости юридический план составляется как самостоятельный раздел.

** В производственный план также в сжатом изложении включаются данные, содержащиеся в п.2 развернутого и полного плана.

Основная цель раздела – предоставление материала, достаточного для того, чтобы убедить лизингодателя в том, что продукты или услуги лизингополучателя имеют устойчивый спрос и могут быть успешно реализованы в условиях конкуренции.

Далее исследуются возможности лизингополучателя с учетом (и для) использования предмета лизинга:

- наличие ресурсов для эффективного использования предмета лизинга (какие возможности производства имеются (площади, ресурсы, кадры и т.д.). Обеспеченность ресурсами (в широком смысле слова) на данный момент, возможность ликвидации узких мест, наличие в технологическом цикле сложных моментов, наличие в изделии материалов и т.д.;
- изменение текущих затрат на производство продукции (работ, услуг) при использовании предмета лизинга;
- возможные меры по преодолению узких мест при развертывании производства. Осуществимость предполагаемых мероприятий и этапов, возможность строительства или реконструкции, обеспечения ресурсами. Желательно высказать степень уверенности разработчика в достоверности информации.

Основная цель раздела – характеристика возможностей производства товаров с использованием предмета лизинга, возможный рост объемов производства, улучшения качества продукции, при замене на новое оборудование – сроки развертывания производства, выявление возможных узких мест в процессе организации производства.

Организация реализации проекта предполагает проектирование схемы взаимоотношений сторон в ходе реализации договора лизинга. Следует ответить на вопрос: какие необходимы организационные меры по созданию организационной основы проекта и каковы препятствия на пути ее создания. Определяется перечень, последовательность и сроки важнейших мероприятий по реализации проекта.

Следует отметить, что организационный план лизингового проекта (вне зависимости от его масштабов) значительно отличается от соответствующего раздела типового бизнес-плана инвестиционного проекта. Выбора организационной формы реализации проекта не происходит – она заранее определена (договор лизинга), поэтому основная задача раздела – определение порядка взаимодействия всех сторон лизинговой сделки. То есть, организация рассматривается как функция управления – объединение сторон сделки наиболее оптимальным образом для достижения цели (реализации договора лизинга) с наибольшими позитивными последствиями для все участников).

С этих позиций, для крупных и средних проектов дополнительно может составляться еще один раздел (см. табл.) – юридический, где определяются правовые контуры реализации договора лизинга с позиций гражданского, налогового и т.д. права, а также приводится перечень прав и обязанностей сторон и обосновываются наиболее эффективные, с правовой точки зрения, формы взаимодействия.

Финансовый анализ предполагает определение:

- себестоимости (затраты на производство товаров с применением предмета лизинга). Раскрытие структуры себестоимости, приведение интервальных оценок всех величин для анализа уязвимости проекта (для сжатого бизнес-плана – желательно, тогда как для полного бизнес-плана – это обязательный для рассмотрения момент, а для развернутого бизнес-плана дополнительно осуществляется выявление резервов по снижению затрат);
- общих затрат и их структуры;

- финансовых потоков: приход, расход, доход;
- финансово-экономических показателей инвестиционного проекта (рентабельность, норма прибыли на вложенный капитал, срок окупаемости);
- требуемого объема финансирования: общий объем финансирования, финансовые потоки (сроки и форма платежей).

При рассмотрении содержания бизнес-плана лизингового проекта следует учитывать, что наиболее важными вопросами, интересующими и лизингодателя, и лизингополучателя, являются следующие:

- общая сумма сделки под требуемые характеристики предмета лизинга;
- характеристика рынка сбыта товаров лизингополучателя;
- порядок расчетов и реализации сделки.

Для полного бизнес-плана в разделах должна содержаться следующая информация (в развернутом – соответствующая информация в более развернутом виде будет представлена либо в аналогичном, либо в нескольких разделах (табл.):

1. *Резюме:* сжатое описание предприятия-лизингополучателя, основных функций руководства; финансовых потребностей (не более 2 страниц). Отражается краткое изложение бизнес-плана.

2. *Описание бизнеса:*

- отрасль деятельности организации;
- продукт или услуга. Без специфических (технических) подробностей описание продукции или услуг компании (сравнение с аналогами конкурентов). Возможности и угрозы;
- тенденции развития компании до момента составления бизнес-плана (основные достижения компании, история ее развития);
- управление (основные успехи в прошлом);
- потребности в инвестициях (объем, предмет лизинга, интересующие условия, сроки);
- стратегия ведения дел (принципы поведения на рынке, цели на перспективу и ближайшее будущее, план по достижению этих целей).

В итоге, раздел должен содержать подробное описание деятельности компании в настоящее время, ее истории и стратегии, если это возможно, связав прошлые достижения с потенциальным успехом в будущем при условии реализации проекта.

3. *План маркетинга.* В разделе определяются и оцениваются рыночные возможности бизнеса: существующий и потенциальный спрос на продукцию, конкуренция, сильные и слабые стороны предприятия (по сравнению с конкурентами) в разрезе составляющих комплекса маркетинга. Выкладки должны показывать чувствительность к «рыночным рычагам» и то, как изменения в окружающей среде влияют на бизнес лизингополучателя. В идеале, должны быть проведены маркетинговые исследования (для развернутого бизнес-плана, желательно – полевые).

4. *План производства.* В этом разделе следует описать наличие и потребность в материально-технических средствах, площадях, основном оборудовании, а также трудовых ресурсы (включая анализ потенциала управленческого персонала), необходимые для достижения целей компании и реализации проекта. Обосновывается необходимость реализации договора лизинга для деятельности лизингополучателя.

5. *Организационный план* составляется аналогично вышеизложенному соответствующему разделу для сокращенного бизнес-плана, с более детальной проработкой механизма реализации договора лизинга.

6. Финансовый план включает обоснование всего бизнес-плана. С этих позиций, предположения, на ко-

торых основано финансовое прогнозирование, важны не менее, чем сами прогнозы. Необходимо наглядно подтвердить реальность проекта. Целесообразно представить отчеты о результатах хозяйственной деятельности за предыдущие годы и прогнозируемые балансы и отчеты о прибылях и убытках на планируемый срок лизингового договора (прогнозы на первый год следует представить на поквартальной основе.)

В разделе должен присутствовать комментарий по финансовому прогнозированию (особенно, если данные в финансовых документах за предыдущий период значительно отличаются от прогнозируемой оценки). Необходимо пояснить, как будет осуществляться управление рисками в будущем.

Для процесса движения от бизнес-плана к инвестиционному проекту характерно постепенное расширение круга и углубление анализа факторов, оказывающих воздействие на конечные показатели его эффективности.

Некоторые лизинговые компании начинают создавать у себя специализированные программные продукты по управлению бизнесом, основная цель которых – ускорение подготовки документов (в том числе бизнес-планов) и повышение их качества в плане наиболее объективной оценки партнеров по сделке. Таким образом начинает создаваться информационная инфраструктура управления рынком лизинговых услуг.

Таким образом, бизнес-план лизингового проекта должен включать данные не только по эффективности использования конкретного оборудования, но и по всей деятельности лизингополучателя. Здесь возникает проблема соразмерности оцениваемых данных и учета всей совокупности рисков предприятия на перспективу.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что учет специфики лизинговой сделки при организации бизнес-планирования позволит более корректно сформулировать основные параметры договора лизинга, в большей степени учесть интересы сторон, сократить этап согласований положений данного договора и более эффективно реализовать договор лизинга на практике.

4. К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЛИЗИНГА

Интерес специалистов к проблемам учета лизинговых операций обусловлен изменениями в практике ведения отечественного учета, его поэтапным сближением с международными стандартами. Бухгалтерский учет ориентирован на объективное отражение хозяйственных операций, состояния активов и пассивов экономического субъекта. При этом в рамках рассмотрения учета лизинговых сделок необходимо учитывать существенность его влияния на эффективность лизинговых операций и внешнею привлекательность лизингового бизнеса в целом.

Закон «О лизинге» в настоящее время не содержит описания лизинга как инвестиционной деятельности (первоначально лизинг определялся именно так, а договор квалифицировался как лизинговый, если содержал указания на инвестирование денежных средств в предмет лизинга и на наличие передачи его лизингополучателю). Именно поэтому отправной точкой при

классификации лизинга как объекта инвестиций для целей бухгалтерского учета является п.1.2 Письма Минфина РФ от 30.12.93 № 160 «Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций»:

«под долгосрочными инвестициями... понимаются затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи, за исключением долгосрочных финансовых вложений в государственные ценные бумаги, ценные бумаги и уставные капиталы других предприятий».

Как видно из приведенного определения, лизинг является частным случаем инвестиций, точнее, – одним из методов их осуществления.

В рамках МСФО финансовой аренде посвящен отдельный стандарт – IAS-17 «Аренда» (1997 г.). В российской практике *отдельного ПБУ, регламентирующего лизинговые операции, до сих пор не разработано* (в связи с чем нельзя согласиться с некоторыми авторами, считающими простым учет лизинговых операций). Оригинальный текст IAS-17 издан на английском языке и не содержит слова «leasing»: обнаруживается достаточно вольное отождествление значений английского «lease» (присутствующего в тексте) и русского – «лизинг». В отношении указанной неточности также следует заметить, что переводы и издания текстов МСФО не считаются официальными, если нет соответствующего разрешения Международного комитета по стандартам финансовой отчетности¹⁹.

Определение аренды по МСФО охватывает все соглашения, в которых право пользования активом передается на определенное время без юридического перехода права собственности; взамен компания получает одну или ряд компенсационных выплат. То есть даже когда договор формально не объявляется договором аренды, но по сути идет речь об арендных отношениях, компания должна следовать требованиям данного стандарта (исключение составляют договоры, связанные с разведкой и использованием природных ресурсов, лицензионные соглашения на кино- и видеопродукцию, рукописи, патенты и авторские права).

Отметим, что изначально *российский учет ориентируется на концепцию «права собственности», а МСФО при учете финансовой аренды («financial leases») – на концепцию «контроля над активами»*. Согласно первой - актив отражается на балансе предприятия, которому он формально принадлежит (лизинг является скорее исключением из правил); согласно второй – на балансе той компании, которая получает от его использования экономическую выгоду. В случае финансовой аренды, согласно МСФО и GAAP США (Generally Accepted Accounting Principles), – только на балансе арендатора вне зависимости от условий арендного договора²⁰.

Рассматривая такую ситуацию, отметим, что, с одной стороны, отражение в балансе активов, не принадлежащих организации, противоречит принципу имущественной обособленности. С другой стороны, финансовая аренда представляет собой своеобразное кредитование, а это означает, что должны быть сопоставимы активы тех организаций, которые непосредственно поку-

¹⁹ Журнал Лизинг-Ревю, № 3, 2003, с. 24-25.

²⁰ Аверчев И. Лизинговые операции – форма или содержание // Консультант, 2005, № 3.

пают имущество, и тех, которые приобретают его по лизингу (отчасти это подтверждает нашу правоту относительно возможности отражения лизинговых операций у лизингополучателя в качестве полученных займов).

Возможность превосходства экономического смысла сделки купли-продажи в кредит над ее оформлением арендным договором так или иначе учитывается в законодательстве стран с развитой рыночной экономикой:

- стандарты учета в США существуют в виде свода правил, именуемого FASB Rules (SFAS Rules). Правила учета аренды содержатся в FASB-13;
- правила учета в Канаде содержатся в Section 3065. Leases.

Справедливости ради скажем, что подходы в этих странах к решениям о капитализации арендных сделок, различаются, но в большинстве экономического развитых стран арендные сделки, похожие на куплю-продажу в кредит, должны быть капитализованы (как и в МСФО). Таким образом, если в российском законодательстве сделан упор на юридическое разграничение операций аренды и лизинга, то в МСФО в данном вопросе играет роль принцип приоритета содержания над формой – *переход выгоды и рисков, связанных с использованием актива независимо от перехода права собственности на актив в конце срока действия договора* (аренда, не отвечающая этим критериям, относится к операционной («operational leases»)).

При этом под *рисками* понимается возможность потерь от изменения физического состояния актива, его простоев, морального устаревания, колебаний уровня прибыли, несанкционированного использования и прочих потерь, вызванных внешними и внутренними факторами (стандарт не конкретизирует, какой перенос рисков можно считать существенным).

Конкретными примерами отнесения аренды к финансовой являются следующие условия сделок:

- договор с переходом права собственности на объект к арендатору по его окончании;
- сделка, в которой арендатору предоставлено право по окончании срока аренды выкупить актив по существенно заниженной стоимости (существует определенность в том, что арендатор воспользуется таким правом);
- арендованный актив носит специфический характер, и только арендатор может пользоваться им без существенной модификации;
- срок аренды сопоставим со сроком полезной службы актива (основанием является предположение, что при данном сроке аренды большая часть рисков и выгод, связанных с владением активом, переходит к арендатору). Под сроком аренды («lease term») понимается не только период, на который арендован актив без права расторжения договора, но также любой последующий период, на который согласно договору арендатор может продлить аренду. Отметим, что МСФО не оговаривает конкретных сроков (на практике – это 80-90% срока службы ОС). В каждом конкретном случае срок должен быть достаточен для получения максимума возможной прибыли; далее эксплуатация ОС не приносит существенных прибылей;
- в начале срока лизинга («reasonably certain», наиболее ранняя из двух дат - даты заключения договора об аренде или даты принятия сторонами обязательств в отношении ее основных условий) дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей равна (или составляет существенную часть) справедливой стоимости переданного имущества (это означает, что арендатор полностью выплачивает стоимость переданного ему актива).

Минимальные лизинговые платежи («minimum lease payments») – суммы, выплачиваемые лизингополучателем за весь срок лизинга, в том числе штрафы за расторжение договора, а также остаточная стоимость

имущества, если договор предполагает обязательный выкуп. При расчете размера таких платежей не учитываются выплаты, размер которых зависит от объема выпущенной продукции, объема выручки, прибыли, а также те, которые выплачиваются лизингодателем, но при этом возмещаются ему из других источников (например, НДС). В GAAP США арендные отношения классифицируются как лизинг, если сумма минимальных арендных платежей составляет 90% и более стоимости имущества.

Ставка дисконтирования рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{aligned} & \text{Дисконтированная стоимость минимальных} \\ & \text{лизинговых платежей} + \\ & + \text{Дисконтированная остаточная стоимость} \\ & \text{имущества} = \\ & = \text{Текущая справедливая стоимость.} \end{aligned}$$

В качестве дополнительных индикаторов, на основе которых можно классифицировать такие отношения, как лизинг в МСФО предусмотрено:

- при досрочном расторжении договора убытки арендодателя погашает арендатор, то есть лизингополучатель;
- возможность продления договора на более выгодных условиях;
- прибыль (убыток) от колебания остаточной стоимости переданного имущества получает арендатор²¹.

Серьезное отличие МСФО от ГК РФ заключается в том, что по МСФО допускается финансовая аренда земли при условии перехода права собственности по окончании договора, а также разделение учета лизинговых договоров по земле и недвижимости, связанной с ней (по ГК РФ недвижимость следует судьбе участка).

Финансовая аренда отражается в МСФО в следующем порядке:

- первоначальное признание: активы и обязательства отражаются по справедливой стоимости или по дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей (если она ниже). Балансовая стоимость актива включает прямые затраты, понесенные арендатором. В бухгалтерском балансе имущество, полученное в лизинг, отражается одновременно в активе как основные средства и в пассиве как обязательства.
- арендные платежи отражаются в отчете о прибылях и убытках как расходы, распределенные равномерно в течение срока аренды, независимо от их графика;
- обязательства: неоплаченное обязательство уменьшается и финансовый расход отражается таким образом, чтобы обеспечить постоянную периодическую ставку процента на неоплаченное сальдо обязательства.

Лизинговый платеж в соответствии с МСФО состоит из финансового расхода (выплат лизинговой компании, включаемых в расходы периода) и суммы, относимой на уменьшение финансового обязательства.

Финансовый расход рассчитывается как процент от остаточной стоимости актива, равный ставке дисконтирования. Остальная часть платежа, определенного в договоре, относится на уменьшение обязательства перед лизинговой компанией и в расход (в целях формирования финансового результата) не включается.

По имуществу, полученному в лизинг, лизингополучатель начисляет амортизацию, которая включается в расходы каждого учетного периода. Амортизация по переданным в лизинг активам начисляется в соответствии с амортизационной политикой, принятой для собствен-

²¹ Модеров С. Учет лизинга по МСФО // Финансовый директор, 2004, № 7-8, с. 72-79.

ных ОС. Если у лизингополучателя нет «обоснованной уверенности» в том, что право собственности на имущество перейдет по итогам исполнения договора к нему, то актив должен быть амортизирован за наиболее короткий из сроков: срок лизинга или срок полезной службы. В противном случае актив, переданный в лизинг, должен быть полностью самортизирован за срок полезной службы (без привязки к сроку договора, что более отражает требование приоритета экономического содержания над формой, традиционный для бухгалтерского учета). В качестве «обоснованной уверенности» в российской практике могут выступать соответствующие пункты договора: например, если в договоре предусмотрена обязанность лизингодателя передать актив и компания - лизингополучатель планирует выкупить это имущество.

В ближайшие годы МСФО должны претерпеть существенные изменения, большинство из которых будет связано с экономикой. В частности, планируется полный отказ от оперативного (операционного) лизинга. Исходной точкой является то, что лизинг часто использовался компаниями для оптимизации прибылей, активов и обязательств, ибо в зависимости от условий договора можно использовать финансовый либо операционный лизинг и тем самым корректировать отчетность. Именно для устранения таких проблем было предложено отказаться от операционного лизинга, оставив только схему финансового лизинга (что уже сделано в российском Законе). Несомненно, такое решение серьезно повлияет на бизнес лизинговых компаний²².

Переход на МСФО в России является одним из путей снижения стоимости лизинговых услуг, так как в этом случае инвестор сможет более точно оценить предстоящие риски проекта и сделать более обширные прогнозы, ибо РСБУ ориентированы в этой ситуации на оценку произошедших событий. Дело в том, что МСФО-17 поощряет раскрытие прочей информации, необходимой для понимания специфики деятельности компании. Например, в отчетности арендодателя считается целесообразным раскрытие величины валовых инвестиций в аренду за текущий год. МСФО-1 требует раскрытия учетной политики, существенной для понимания отчетности пользователями. Поскольку аренда требует значительных профессиональных суждений; раскрытие учетной политики в отношении аренды, как правило, важно для компаний, выступающих как в роли арендатора, так и арендодателя.

Однако следует отметить, что не все важные условия лизинговой сделки нашли отражение в МСФО. Так, сами по себе МСФО вообще не содержат норм по ускоренной амортизации при лизинге (эта проблема решается в иных нормативных документах). Например, в Великобритании при лизинге машин и оборудования предусмотрены налоговые скидки – до 25% стоимости оборудования, которые списываются ежегодно на амортизацию на основе метода снижающегося остатка. Основное правило заключается в следующем: лицо может списать скидки там, где оно ведет торговлю (другие виды деятельности) и понесло расходы капитального характера для приобретения машин и оборудования для целей торговли, и в соответствии с этим данное оборудование принадлежит ему²³.

²² Гершун А., Петрова О. Тенденции в развитии МСФО // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2003, № 35.

²³ Газман В.Д. Лизинговый бизнес в некоторых промышленно развитых странах // Аудиторские ведомости, 1999, № 12

Существует определенная разница в эффективности лизинга в зависимости от того, на чем балансе учитывается предмет лизинга.

С формальной точки зрения лизинг изменяет и финансовую, и экономическую отчетность предприятия. Так, при получении имущества, которое, согласно условиям договора, учитывается на балансе лизингодателя, у лизингополучателя не возникает капитальных вложений (вплоть до выкупа имущества (как правило, по символической цене)). Такое положение выгодно для предприятий, работающих в условиях регулируемой экономики (например, электроэнергетики в рамках установленных тарифов), которые обязаны демонстрировать при покупке (строительстве) ОС источник их приобретения (как правило, амортизация, которая, в свою очередь, ограничена). В ситуации с лизингом необходимость таких действий отпадает, так как до выкупа имущества осуществляются только лизинговые платежи, полностью относимые на себестоимость. Такую ситуацию можно охарактеризовать для конкретного предприятия как «латентные (или «внеотчетные») инвестиции».

При отражении предмета лизинга на балансе лизингодателя у лизингополучателя существенно повышаются показатели рентабельности активов (например, ROTA; справедливее использовать показатель рентабельности капитала – ROE), а также повышается платежеспособность и ликвидность (при отсутствии в балансе соответствующих обязательств, существующих фактически). На самом деле актив используется именно лизингополучателем, и соответствующие корректировки должны были отражаться именно в его отчетности. В западной практике такое состояние называют «внебалансовым отражением активов и обязательств», относя его зачастую к преимуществам лизинга. Аналогично, у лизингодателя в балансе не отражается соответствующая дебиторская задолженность, демонстрирующая будущие экономические выгоды.

При отражении имущества на балансе лизингополучателя возникают следующие *технические проблемы*:

1. Первоначальная стоимость имущества на этом балансе будет превышать первоначальную стоимость имущества на балансе у лизингодателя на 20-50% в зависимости от условий договора лизинга. Соответственно налог на имущество будет на 20-50% выше, чем он был бы при учете имущества на балансе у лизингодателя.
2. У лизингополучателя могут возникнуть сложности с подтверждением расходов лизингодателя по формированию первоначальной стоимости имущества в налоговом учете.
3. Первоначальная стоимость имущества у лизингополучателя будет существенно различаться в бухгалтерском и налоговом учете. Для налогового учета – это первоначальная стоимость имущества, а для бухгалтерского – сумма лизинговых платежей (стоимость в бухгалтерском учете существенно выше, что вызывает необходимость расчета временных налоговых разниц и, как следствие, усложняет бухгалтерский учет).
4. Срок полезного использования имущества и метод амортизации (при неуказании их в договоре) могут существенно отличаться у лизингодателя и лизингополучателя. Это может привести к определенным сложностям при прерывании или окончании сделки.
5. Для бухгалтерского учета на расходы лизингополучатель относит только амортизацию, обычно начисленную линейным методом. Если график лизинговых платежей неравномерен, то у лизингополучателя возникнут проблемы с классификацией в отдельные отчетные периоды превышения

платежей по договору лизинга над начисляемой амортизацией или же превышения амортизации над платежами.

6. При прерывании сделки могут возникнуть сложности с отражением в учете выбытия имущества. Это касается как налогового, так и бухгалтерского учета. Данная ситуация неизбежно повлечет за собой налоговые последствия.

Подобных сложностей можно избежать, если *учитывать имущество на балансе у лизингодателя*. В этом случае лизингополучатель относит на расходы как по налоговому, так и по бухгалтерскому учету только сумму лизинговых платежей в соответствующие периоды. При этом не возникает проблемы с выбытием имущества. Именно поэтому профессиональные лизинговые компании предоставляют клиенту выбор соответствующего баланса или, более того, убеждают учитывать предмет лизинга таким образом. При таком варианте учета обе стороны сделки снимают с себя ряд рисков и минимизируют затраты на проведение операции²⁴.

Принимая во внимание вышеизложенные причины, до появления более полной нормативной регламентации учета имущества на балансе лизингополучателя мы рекомендуем учитывать предмет лизинга на балансе лизингодателя.

В завершение отметим, что, рассматривая учетные элементы лизинговой сделки, необходимо исходить из постулата, предполагающего, что бухгалтерский учет лишь фиксирует факты хозяйственной деятельности, а не создает их. Например, в соответствии с Письмом Минфина РФ от 07.09.05 № 03-11-04/2/71 со ссылкой на п.12 ПБУ 6/01 обосновывается компенсация лизингодателем затрат на монтаж предмета лизинга лизингополучателю, применяющему УСН (ибо последний не имеет возможности исключать такие затраты из налогооблагаемого дохода). Однако в такой ситуации единственно правильной является ориентация лишь на договор лизинга, в котором такая компенсация может быть предусмотрена.

5. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В 2003 г. в России было заключено лизинговых договоров на сумму 3,6 млрд.долл.; в 2004 г. (по предварительным оценкам) – около 5 млрд.долл. Традиционно сроки финансовой аренды составляют 3-5 лет, тогда как банки выдают кредит не крупной лизинговой компании, как правило, не более, чем на год. В итоге лизингодатель вынужден рефинансировать задолженность (например, в «Сбербанке», «Внешторгбанке» и т.п.) под уже существующий лизинговый портфель. В таких условиях одной из основных проблем лизингодателей в РФ является привлечение долгосрочного и относительно дешевого финансирования. Вполне естественно, что лизинговые компании предпринимают попытки поиска нетрадиционных источников ресурсов. Как правило, ведется поиск внешнего финансирования.

Одним из вариантов рефинансирования лизингодателей, являющихся кредитными организациями, выступает работа с кредитными деривативами, в частности,

эмиссия кредитных нот (CLN – Credit Linked Notes). Способ выпуска CLN проще и дешевле, нежели эмиссия еврооблигаций, но, с другой стороны, и доходность по ним выше, чем по евробондам. В России данный инструмент не получил достаточного распространения ввиду отсутствия законодательных норм, жесткого валютного контроля, низкой ликвидности финансового рынка.

Одним из важных источников финансирования крупных лизинговых компаний является выпуск облигационных займов (например, в 2003-2005 гг. компания «Глобус-лизинг» (СПб.) разместила три биржевых облигационных займа (объем финансирования проектов компании в 2004 г. составил 2,6 млрд. руб., выручка – 1,7 млрд. руб., чистая прибыль – 77 млн. руб. (операционная рентабельность составляет 4,5%), доля дебиторской задолженности с структуре баланса – 92% (отметим высокий процент «работающих» активов)).

В отдельных случаях оправданным будет подход, когда компания из сферы лизингового бизнеса действует как арендный брокер, лишь устраивая арендные сделки.

Интересным может стать совмещение венчурного капитала и лизинга. Суть инструмента заключается в привлечении капитала не на финансирование перспективных идей, а на приобретение нового оборудования взамен на акционерную долю в компании.

Совмещение венчурного финансирования с лизингом стало особенно популярным после охлаждения венчурного капитала к так называемым «рынкам быстрого роста» (Интернет, высокие технологии, биотехнологии) и, следовательно, его перехода в более традиционные отрасли экономики.

Схема финансирования выглядит следующим образом.

1 этап. Доэксплуатационные этапы реализации лизинговой сделки (заключение договора, передача лизингополучателю предмета лизинга).

2 этап. Лизингодатель выставляет счет на оплату лизингодателю (на стоимость предмета лизинга, или на стоимость периодического лизингового платежа) и отражает в доходах; лизингополучатель отражает счет в своих расходах, но не оплачивает, а реструктуризирует в качестве вклада в уставный капитал.

Совмещение венчурного капитала и лизинга в рамках одного договора позволяет:

- расширить сферу применения венчурного финансирования;
- снизить рискованность венчурного финансирования;
- позволить привлечь новое оборудование на условиях лизинга «слабым» в экономическом плане хозяйствующим субъектам.

Однако рассматриваемой сделке сопутствует корпоративный риск: например, лизингополучатель может увеличить уставный капитал без участия лизингодателя, который повлечет на ситуацию практически не имеет возможности.

Существуют варианты финансирования лизинговых сделок внутри системы взаимодействия лизингодателя и лизингополучателя (внешне они более похожи на схемы оптимизации налогообложения). Так, российское законодательство не запрещает совмещение в одном лице лизингодателя и его кредитора (в том числе и при осуществлении возвратного лизинга), а, следовательно, поступление заемных средств не от кредитной организации, а непосредственно от лизингополучателя также не противоречит действующему законодательству.

²⁴ Киркорова Н.И., Киркоров А.Н. Выгодно ли лизингополучателю быть балансодержателем предмета лизинга? // Современный бухучет, 2004, № 1.

С другой стороны, использование средств лизингополучателя для приобретения имущества не вписывается в традиционную лизинговую схему, ибо суть лизинговых сделок заключается в том, что приобретатель имущества не оплачивает стоимость имущества сразу (он может сделать это постепенно, в том числе за счет доходов от использования данного имущества). Кроме того, лизингополучателю необходимо уплачивать лизингодателю комиссионное вознаграждение, которое при обычной покупке имущества отсутствует и т.п.

К тому же, у лизингодателя могут возникнуть споры с налоговыми органами, которые классифицируют сделку как скрытый договор купли-продажи имущества, признавая передачу заемных средств в качестве авансовых платежей и требуя начисления НДС на данные суммы, пени и штрафа. В момент передачи имущества лизингополучателю налоговые органы могут начислить налог на прибыль организаций, не признав сделку финансовой арендой.

В этой связи к лизингополучателю со стороны налоговых органов могут возникнуть претензии по поводу начисления вознаграждения лизингодателя в качестве расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль.

Однако признать сделки финансовой аренды и займа скрытой формой купли-продажи может только суд (хотя, по нашему мнению, вероятность такой реклассификации сделки достаточно высока).

Способ привлечения средств на финансирование лизинговой сделки в значительной степени может зависеть от вида лизинговой компании. На практике в России наиболее распространены следующие виды таких компаний.

1. Банки и банковские стопроцентные дочерние предприятия (эти компании могут предъявлять «входящий» НДС по лизинговому оборудованию к зачету, что банки могут сделать далеко не всегда. Следует учитывать, что лизинг включает кредит, аренду, поставку, а банкам более предпочтительно заниматься логистикой, финансированием, таможенным оформлением и т.п.). Сложности с привлечением финансирования привели к активному протеканию в лизинговом бизнесе 2004-2005 гг. процесса поглощения (путем слияния) мелких лизинговых компаний с крупными, преимущественно, учрежденными банками (которые имеют более свободный и регулярный доступ к финансовым ресурсам) [1].

Безусловно, в выигрышном положении по предложению лизинговых услуг оказываются сами банки, имеющие обширную клиентуру и финансовые средства для приобретения предмета лизинга. Лизинговая деятельность не является для банков исключительной и, следовательно, существенно не влияет на эффективность работы в целом. Отметим, что лизингодатель имеет более слабую возможность диверсификации продукта по сравнению с банком: он имеет возможность распределять риски лишь в рамках контрагентов (например, ограничивая сумму отраслевых или абсолютных вложений на одного лизингополучателя), тогда как банк имеет возможность диверсифицировать свою продуктивную линию вложений (кредит, ценные бумаги, лизинг и т.п.).

Банки имеют возможность снижения размера комиссионного вознаграждения по сравнению с конкурентами – небанковскими лизинговыми фирмами. С другой стороны, на практике возможна иная ситуация, нежели

в теории: например, большинство банков в России до сих пор не желает активно инвестировать средства в агролизинг. Объяснение этому достаточно тривиальное, построенное на кредитно-денежной политике государства: отсутствие «длинных» и дешевых ресурсов при высоких среднеотраслевых рисках. Приводимый банкирами при этом аргумент, что на Западе большинство предприятий развиваются за счет собственных средств, не выдерживает никакой критики, а система налогообложения уже давно позволяет банкам инвестироваться средства в реальный сектор экономики (с 01.01.02 ставка налога на прибыль банков, как и других предприятий, составляет 24%).

2. Лизинговые компании, созданные при производителях оборудования или дилерах [2].

Сегодня многие лизинговые компании имеют значительную величину кредитной задолженности, что отрицательно сказывается на их платежеспособности и, как следствие, на возможностях дальнейшего привлечения капитала для финансирования инвестиционных проектов и роста бизнеса (например, доля привлеченных средств у лизинговой компании «Машлизинг» на 01.07.04 составляет 94,8%) [3].

Проблема рефинансирования лизингодателей тесно связана с понятием и структурой лизинговых платежей, ибо именно они являются источником возврата авансированного капитала кредитора. Существует несколько подходов к определению сущности лизинговых платежей. Часть авторов под указанным определением понимает общую финансово-экономическую категорию. Например, В.М. Джуха полагает, что «лизинговые платежи представляют собой оплату за обычное производственное использование объекта» [4]. Охарактеризовать такой подход возможно как сугубо теоретический.

Другие авторы дают определение через состав элементов лизингового платежа и их назначение. Так, М.И. Лещенко под лизинговым платежом понимает «общую сумму выплат лизингополучателя за право владения и пользования оборудованием (имуществом) в течение срока действия договора лизинга» [6]. Более того, Е.В. Каботова и Е.Н. Чекмарева трактовку лизингового платежа как экономической категории вообще опускают, рассматривая лишь его состав [6, 7].

Обобщает эту позицию М.В. Малафеева: для определения сущности лизингового платежа следует рассматривать назначение и роль его отдельных элементов с позиций и лизингодателя, и лизингополучателя [8]. Данный подход является сугубо утилитарным, представляя большой интерес для практиков.

Вообще, в лизинговых платежах структурно отражаются статьи расходов лизингодателя; часть комиссионного вознаграждения выступает источником формирования прибыли, а также налогов лизингодателя.

Отметим, что при правильной организации финансового планирования инвестиционной деятельности погашение не только процентов, но и основного долга по кредиту возможно производить так же, как и при лизинге – за счет текущих расходов (а не прибыли). Возникает такая ситуация при равенстве скорости погашения долга и амортизации приобретенного актива (отметим, что в бухгалтерском учете (и в некоторых случаях – в налоговом) такое равенство допустимо).

Для формирования плана лизинговых платежей и определения экономической эффективности сделки

следует дифференцировать часть платежа, которая засчитывается в погашение стоимости имущества и, по сути, представляет собой инвестиции лизингополучателя и ту его часть, которая выступает платой за рассрочку оплаты предмета лизинга (процент за кредит). Таким образом, как всякий товар лизинговая сделка имеет рыночную цену, складывающуюся из цены предмета лизинга и цены коммерческого кредита. Слагаемые отражают двойственную природу лизинга как механизма реальных инвестиций и финансовых вложений лизингодателя. Комиссионное вознаграждение можно определить как сумму, которую лизингодатель согласен получить, а лизингополучатель – заплатить в состав лизинговых платежей сверх постоянных (законодательно установленных) компонентов.

Следует учитывать, что конкурентоспособность лизингодателя – важнейший рыночный фактор, определяющий цену. Как на любом рынке в зависимости от вида лизинговых услуг, можно выделить два типа лизингодателей: формирующие цены (как правило, предприятия-монополисты, крупные фирмы) и следующие им (прочие фирмы, продающие свои услуги по сложившейся цене).

Таким образом, преимущество лизинговой компании – это наличие широких возможностей использования финансового рычага (фактически в РФ лизингодатели финансируют свою деятельность за счет заемного капитала). С другой стороны, это не позволяет в полной мере воспользоваться эффектом производственного рычага: основная часть затрат (процент за кредиты, амортизация предмета лизинга) относится к условно-постоянным затратам: при смене лизингополучателя их сложно изменить в коротком временном интервале. Однако такое состояние ограничивает совокупные финансовые риски компании (одновременное использование эффекта финансового и операционного рычага повышает риск банкротства компании), а риски, связанные с проектами, у лизингодателей ниже, чем при традиционном кредитовании (неслучайно банки считают достаточно низкорисковым кредитование лизинговых компаний).

По-нашему мнению, для лизинговых компаний следует установить (аналогично кредитным организациям) норматив достаточности капитала, зафиксировав его на уровне – не ниже 20%. Это позволит сделать рынок лизинговых услуг более стабильным и защитить его от возможных массовых банкротств. С другой стороны, такая мера снизить скорость развития этого рынка.

Литература

1. Гуманков К. Большой капитал для малой сделки // Финанс., 2005, № 2. – С.19.
2. Гуманков К. Легальный уход // Финанс., 2004, № 45. – С. 36-37
3. Лизингодатель интригует//Финанс., 2004, № 48-49. – С. 58
4. Джуха В.М. Лизинг. – Ростов на Дону: Феникс, 1999. – С. 206
5. Лещенко М.И. Лизинг в высшей школе. Учебное пособие. – М.: ГИНФО, 2000. – С. 39
6. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М.: ИНФРА-М, 1996
7. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес (практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций). – М.
8. Малафеева М.В. Методология оценки эффективности лизинговых платежей//Финансы и кредит, 2004, № 2, С. 15-26: Экономика, 1993

Попов Алексей Николаевич