

---

---

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Фархутдинова О.В., Перский Ю.К.**

*В статье рассмотрены направления активизации отечественного лизинга, проанализированы возможности и преимущества лизинга как особого инструмента управления, позволяющего повысить конкурентоспособность различных хозяйственных структур в регионе.*

Отличительной особенностью современного этапа развития как на микроуровне, так и на уровне регионов и крупных территориальных сообществ является резкое возрастание роли конкуренции во времени: временные рамки деятельности компаний становятся все более жесткими, темп внешних и внутренних изменений постоянно ускоряется, а значит, повышается и необходимый уровень оперативности реакции на происходящие изменения.

Этому сопутствуют все убыстряющиеся перемены в потребительских предпочтениях, происходит возрастание компетенции потребителей, усиление свободы потребителей в способах удовлетворения своих потребностей. Это обнаруживается не только в возникновении новых групп потребителей, но и в особенностях их потребительского поведения. Появление сетей, союзов, объединений покупателей отнимает у компаний традиционный контроль над рынком, а в результате технологического прорыва в области информационной техники и коммуникаций возникли многочисленные и разнообразные каналы дистрибуции товаров и услуг. Все это приводит к необходимости создания долгосрочных взаимоотношений с потребителями и наиболее полного удовлетворения их запросов, требует поиска новых инструментов коммерческой деятельности. В целом для менеджмента это оборачивается проблемой того, как создавать и стимулировать спрос, а не довольствоваться конкуренцией лишь по принципу деления рынка. В свою очередь, это предполагает изменение отраслевой и продуктовой структуры регионального продукта в соответствии с перспективными тенденциями спроса.

Коренная реструктуризация экономики региона и повышение ее конкурентоспособности невозможна без активизации инвестиционных процессов каждым ее субъектом. Однако возможности осуществления значительных реальных инвестиций за счет самоинвестирования, инвестиционных займов или государственных капиталовложений во многих российских регионах весьма ограничены по многим причинам. Это определяет важность для каждого субъекта РФ поиска альтернативных источников финансирования инвестиций, среди которых особую роль приобретает финансовый лизинг как действенный механизм финансирования вложений в производственные активы. Инвестиционные займы и финансовый лизинг являются основными механизмами взаимодействия финансового и производственного капитала, способами превращения финансовых инвестиций в реальные инвестиции, а значит, и важнейшими источниками экономического роста и повышения конкурентоспособности производства региона.

Прежде всего, нужно отметить, что с момента организации первых российских лизинговых компаний финансовая аренда перестала быть экзотикой и заняла свое достойное место среди прочих финансовых инструментов. Более того, на протяжении всего периода ведения статистических исследований объемы лизинговых операций показывают устой-

чивый рост. Даже в тяжелом 1998 году объемы лизинговых сделок не сократились. А в 2004 году прирост рынка финансовой аренды составил более 80% (более подробно динамику лизинговых сделок в России по годам см. в табл. 1). Ни один иной макроэкономический показатель не демонстрирует в России столь высоких темпов роста.

Таблица 1

**Динамика лизинговых сделок в России в 1996 – 2006 гг.\***

Показатели	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Стоимость заключенных договоров лизинга, млрд. долл.	0,63	0,96	1,18	1,30	1,45	1,96	2,32	3,64	6,75	8,51	16,4
Прирост объема к предыдущему году, %	215	52,4	22,9	12,7	8,8	38,5	18,4	56,9	85,4	26,1	48,1

\*Составлено по [2, 6].

Таким образом, в перспективности лизинга и его высокой значимости для дальнейшего развития российской экономики сегодня уже никто не сомневается, однако вопросов в этой области остается еще очень много, особенно у представителей бизнеса. При этом в настоящий момент у отечественных предприятий существует острая потребность в иностранном технологическом оборудовании, без которого создание конкурентоспособного по сравнению с зарубежными фирмами производства невозможно.

Формально лизинг является формой инвестиций, при которой клиент определяет лизинговой компании вид имущества и соответствующего поставщика (изготовителя), а лизинговая компания за свой счет приобретает указанное оборудование в свою собственность и за плату предоставляет его в пользование клиенту. Экономическая же суть лизинга, общепризнанная в мировой практике, заключается в переходе при помощи этого финансового механизма к более совершенным, а соответственно, и более сложным технике и технологиям, а значит, и к более высокому технологическому уровню производства.

Однако многие преимущества лизинга пока еще нивелируются в российских условиях целым рядом проблем, с которыми приходится сталкиваться предприятиям при осуществлении лизинговых сделок.

Прежде всего, речь идет о законодательном регулировании лизинга. Долгое время основным сдерживающим фактором активного развития лизинга был устаревший и несовершенный закон РФ "О финансовой аренде (лизинге)" № 164-ФЗ от 29 октября 1998 г. Новая редакция закона сняла известные противоречия с другими вышестоящими правовыми актами, в том числе Гражданским, Налоговым, Таможенным кодексами.

Во-первых, с 1 января 2006 г. вступили в силу поправки к Налоговому кодексу, касающиеся изменения порядка уплаты налога на прибыль и налога на добавленную стоимость лизинговых компаний, а также порядка уплаты налога на имущество. С одной стороны, часть налоговых инноваций позволит повысить эффективность лизинговых компаний. Так, согласно изменениям в пп.10 п.1 ст.264, подтверждается возможность лизингодателя учитывать расходы на приобретение имущества и, в соответствии с п.8.1 ст.272, списывать их пропорционально сумме лизинговых платежей при определении базы по налогу на прибыль. В результате появится существенно больше договоров, в которых балансодержателем предмета лизинга будет выступать не лизингодатель, а лизингополучатель – теперь это перестанет быть невыгодным для лизинговой компании.

Во-вторых, разрешен вопрос, касающийся дооборудования или модернизации объекта лизинга лизингополучателем – неотделимые улучшения, произведенные арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается последним, будет подлежать амортизации у арендатора и не будет облагаться налогом на прибыль у арендодателя. Это даст лизинговым компаниям дополнительные возможности по проведению сложных и долгосрочных сделок, в процессе которых может требоваться модернизация или дооборудование предмета лизинга.

В-третьих, с 1 января 2006 г. организации имеют право списать на расходы единовременно 10% первоначальной стоимости основных средств при их приобретении, а также 10% расходов при их достройке, дооборудовании, модернизации, техническом перевооружении или частичной ликвидации. Это окажет дополнительный положительный эффект на развитие практики постановки объекта лизинга на баланс лизингополучателя.

Еще одна налоговая новация позволит повысить эффективность лизинговых компаний – с 1 января 2006 г. сумма переносимого убытка увеличена с 30 до 50% от налоговой базы, а с 1 января 2007 г. убытки переносятся на будущее без каких-либо ограничений. Это особенно актуально для лизинговых компаний, работающих со сложным оборудованием по долгосрочным сделкам в тех случаях, когда период до ввода объекта в эксплуатацию может составлять от полугода до года.

С другой стороны, часть налоговых изменений имеет негативный характер. Так, с 1 января 2006 г. российские лизинговые компании, имеющие акционеров-нерезидентов, столкнулись с новым правилом, ужесточающим условия уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль. Изменения коснулись правила "недостаточной капитализации" – ограничения на вычет процентов по долговым обязательствам перед иностранной компанией, прямо или косвенно владеющей 20% уставного капитала российской организации-должника (так называемая контролируемая задолженность). В отношении банков и лизинговых компаний правило "недостаточной капитализации" применяется, если контролируемая задолженность более чем в 12,5 раза превосходит долю собственных средств предприятия, приходящихся на иностранного кредитора, в то время как для обычных налогоплательщиков предельное соотношение установлено на уровне 3. При превышении указанного соотношения заемщик делает расчет предельной величины вычитаемого процентного расхода, остальные проценты по "контролируемой задолженности" рассматриваются в качестве дивидендов для налоговых целей. Однако, для того чтобы лизинговая компания могла применять коэффициент 12,5, ей необходимо заниматься только лизинговой деятельностью. Кроме того, сфера применения правила "недостаточной капитализации" существенно расширилась – теперь оно распространяется также на российские организации, признаваемые аффилированными лицами иностранной компании, а также на ситуации, когда такое аффилированное лицо или непосредственно иностранная компания выступают гарантами или поручителями исполнения долгового обязательства.

В этой связи возникает ряд вопросов с налогообложением процентов, перекалфицированных в дивиденды, в случае, когда они уплачиваются российской компанией. Теперь они считаются дивидендами, уплаченными иностранной организацией, в отношении которой существует контролируемая задолженность. При этом не установлены правила удержания налога с таких дивидендов, существуют неясности в применении налоговой ставки по таким выплатам, в частности, применимости положений соглашения об избежании двойного налогообложения с государством, в котором иностранная компания является налоговым резидентом.

Изменения в законодательстве могут привести и к другим негативным последствиям для лизинговых компаний, например, в виде учащения проверок по налогу на прибыль. Это связано с тем, что по огромному количеству вопросов недостаточно разработана нормативная база в плане налогообложения. Нерешенные вопросы влекут за собой определенные нежелательные последствия.

Эффективным способом частичного решения этой проблемы является принятие действенного регионального законодательства, нивелирующего недостатки федеральных законов и стимулирующего лизинговую деятельность на местах. Нужно отметить, что в этой связи во многих регионах России сделано уже достаточно много.

Стимулирование участников лизинговых сделок достигается через механизмы предоставления им различных льгот и преференций. Причем если на федеральном уровне налоговые льготы могут быть получены только лизингодателями и лизингополучателями (прямые участники), то в регионах получателями государственной поддержки могут стать как прямые, так и косвенные участники сделок – банки, страховые компании и др. Региональные органы законодательной и исполнительной власти заинтересованы в интенсивном развитии лизингового бизнеса, поскольку, как показали результаты обследований деятельности лизинговых компаний, посредством лизинга привлекаются существенные инвестиции во многие республики, края, области, автономные округа Российской Федерации. Анализ существующих в настоящее время в России региональных схем создания благоприятных условий для развития лизинга показал, что региональная государственная поддержка лизинга может осуществляться в следующих формах.

Прежде всего, это предоставление лизингодателям, лизингополучателям, банкам и другим участникам лизинговых сделок налоговых льгот в части налогов и сборов, уплачиваемых в бюджет субъекта Федерации; предоставление участникам лизинговых сделок гарантий сохранения налогового режима в части налогов и сборов, уплачиваемых в бюджет субъекта Федерации, а также предоставление инвесторам – участникам лизинговых сделок инвестиционных налоговых кредитов в части налогов, уплачиваемых в бюджет субъекта Федерации, на условиях, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации, Бюджетным кодексом Российской Федерации, иными законодательными и нормативно-правовыми актами Российской Федерации и субъекта Федерации.

Во-вторых, предоставление инвесторам – участникам лизинговых сделок отсрочки, рассрочки уплаты налогов.

В-третьих, выделение инвесторам – участникам лизинговых сделок на конкурсной основе средств бюджета субъекта Федерации для финансирования инвестиционных лизинговых проектов; а также предоставление инвесторам – участникам лизинговых сделок государственных гарантий по инвестиционным лизинговым проектам за счет средств бюджета субъекта Федерации.

В-четвертых, предоставление инвесторам – участникам лизинговых сделок средств из бюджета субъекта Федерации в виде субсидий, компенсаций, субвенций, причем как на возмездной, так и на безвозмездной, безвозвратной основе в соответствии с заключенными с ними инвестиционными договорами; разработка и реализация адресных инвестиционных программ субъектов Федерации.

Также достаточно часто применяются такие меры поддержки, как создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества субъекта Федерации; предоставление инвесторам – участникам лизинговых сделок прав пользования землей, лесами, водой и другими природными ресурсами по минимально установленным ставкам и в соответствии с действующей

щим законодательством; информационно-методическое обеспечение участников лизинговых операций и т.д.

Таким образом, государственная поддержка инвестиционной лизинговой деятельности на региональном уровне имеет разнообразные и при этом конкретные и весьма эффективные формы и методы применения. Однако, предоставление различных видов региональных льгот участникам лизинговых операций, обусловленное необходимостью повышения заинтересованности всех субъектов хозяйственной деятельности, участвующих в проведении лизинговых сделок, имеет свои границы. Они определены в федеральных законах и нормативно-правовых актах. Прежде всего речь идет о налоговых льготах.

В главе 25 Налогового кодекса законодательным органам субъектов Федерации было предоставлено право снижать для отдельных категорий налогоплательщиков ставку налога на прибыль в части сумм налога, зачисляемого в их бюджеты. С 1 января 2005 г. налоговая ставка 24% делится на 6,5%, которые зачисляются в федеральный бюджет, и 17,5%, которые начисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации, в том числе 2% – в местные бюджеты. Причем ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Федерации, законами этих субъектов может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5%. То есть на уровне регионов возможно получение льготы по налогу на прибыль в размере до 4%. Все это обеспечивается региональной системой законодательства.

Принятые в регионах законы можно разделить на несколько групп.

К первой группе условно можно отнести законы, в которых упорядочение ведения лизингового бизнеса в регионах является одним из элементов регулирования и стимулирования в целом инвестиционной деятельности российских и зарубежных инвесторов. Такой подход закреплен во многих документах, в том числе в законодательстве Московской, Новгородской, Псковской, Курской, Новосибирской, Владимирской, Ростовской областей, Пермского края, Удмуртской Республики и других регионов. Однако эти законодательные акты косвенно затрагивают лизинговую деятельность, а также не равнозначны по объему и направленности предоставляемых льгот. Соответственно и их практическая эффективность существенно различается, что находит отражение в уровне развития лизинговой деятельности в различных регионах Российской Федерации.

Ко второй группе относятся законы, непосредственно посвященные лизингу и стимулированию его развития. Это законы Республики Башкортостан, Ханты-Мансийского автономного округа, Самарской области, Республики Мордовия, Краснодарского края, Воронежской области, Калининградской области и др.

В третью группу условно включены так называемые профильные региональные законодательные акты по лизингу. Большинство из них относятся к поддержке лизинговой деятельности в агропромышленном производстве (например, законы Московской, Ярославской, Ивановской, Волгоградской, Новосибирской Тюменской областей, Приморского края), к развитию лизинга авиационной техники (закон Воронежской области), к поддержке лизинговой деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства (Волгоградская область) и т.д.

В ряде регионов страны в соответствии с законами или на основе принятых законов создавались специальные лизинговые фонды. В отдельных случаях лизинговая деятельность в регионе, создание и функционирование лизинговых фондов регламентировались на основе постановлений, принятых губернаторами, главами администраций и правительствами субъектов Федерации. По своей сути такие лизинговые фонды

имеют статус целевого бюджетного фонда. Лизинговый фонд области представляет собой совокупность денежных средств, ценных бумаг и материально-технических ресурсов. Законодательным или нормативно-правовым актом предусматривается целевое выделение средств на формирование фонда, конкурсный отбор организаций (компаний) для работы с имуществом фонда. За счет лизинговых фондов Республики Татарстан, Ростовской, Ленинградской, Нижегородской областей в 2000 – 2005 гг. было приобретено техники для селян на сотни миллионов долларов. Причем сельскохозяйственная техника предоставлялась хозяйствам на условиях лизинга на срок до 5 – 7 лет, и при этом лизингополучатели должны были первоначально оплатить только 10% от ее стоимости. Появилось достаточно устойчивое понятие "губернаторский лизинг".

Анализ зависимости степени и глубины развития лизингового законодательства и активности лизинговой деятельности в регионах показывает их прямую корреляцию. Так, наиболее обширное и проработанное законодательство характерно для областей и регионов Центрального и Приволжского ФО, на которые приходится большая доля как уже заключенных лизинговых сделок (38% и 23% соответственно), так и большая активность по заключению новых сделок (40% и 18% соответственно) (см. рис. 1, 2) [6].

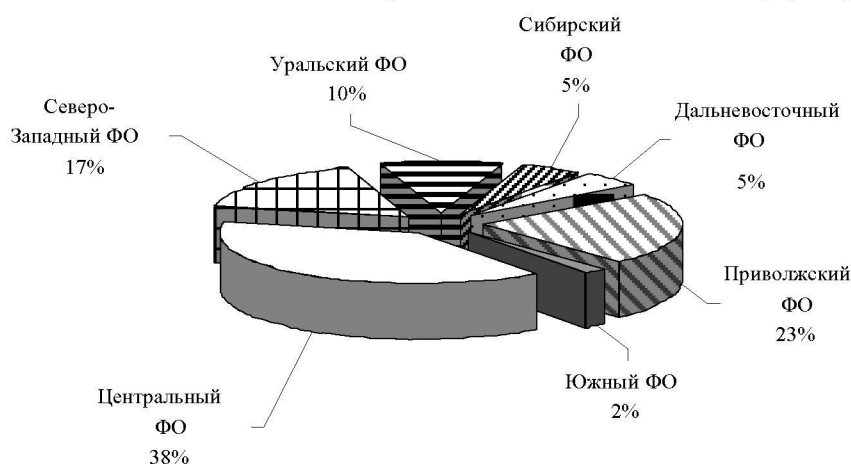


Рис. 1. Распределение совокупного портфеля лизинговых компаний по регионам России в 2006 г., %

Судя по соотношению распределений лизинговых сделок в 2006 г. по округам, произошло заметное увеличение активности лизинговых компаний в Уральском ФО (18% от всего числа новых сделок в 2006 г.), что, на наш взгляд, объясняется активной законодательной деятельностью в области лизинга в ряде регионов Уральского ФО.

Что касается структуры лизинга в России по федеральным округам и видам оборудования, то в 2006 г. она характеризуется следующим. В Уральском ФО в портфелях лизинговых компаний доминируют грузовые вагоны, автотранспорт грузовой, оборудование для металлургии и телекоммуникационное оборудование. На северо-западном направлении в портфелях компаний преобладают грузовой и в меньшей степени легковой автотранспорт, строительная и дорожно-строительная техника, складское оборудование и деревообрабатывающее оборудование. Портфели лизинговых компаний, относящихся к Южному ФО, сформированы прежде всего грузовым автотранспортом, погрузчиками, пищевым и холодильным оборудованием.

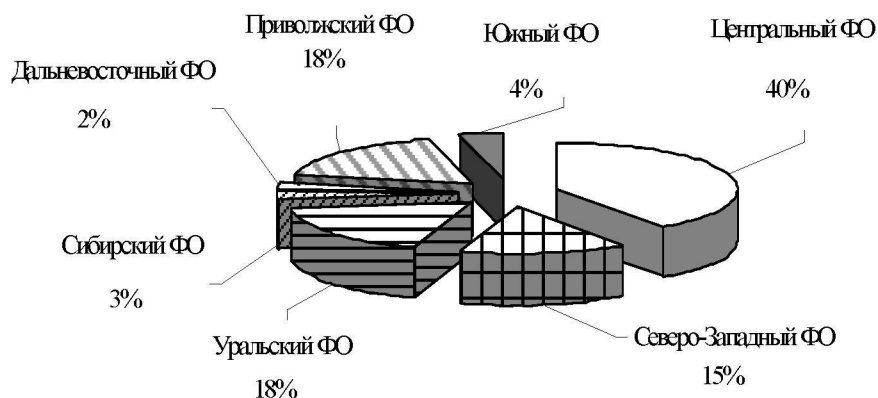


Рис. 2. Географическое распределение новых сделок на лизинговом рынке по регионам России в 2006 г., %

В Центральном ФО основу бизнеса лизинговых компаний составляют легковой и грузовой автотранспорт, грузовые вагоны, строительная и дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная техника и продукция. В Приволжье – грузовой автотранспорт, грузовые вагоны, оборудование для добычи полезных ископаемых, энергетическое оборудование, пищевое и холодильное оборудование, машиностроительная техника. На Урале – грузовые вагоны, легковой и грузовой автотранспорт, телекоммуникационное оборудование и оборудование для металлургии. На Дальнем Востоке – грузовой автотранспорт, суда, портовое оборудование, деревообрабатывающее оборудование, оборудование для добычи полезных ископаемых и для производства металлургии.

Что касается направлений нового бизнеса, то его структура отличается от уже сформированных портфелей. Например, в структуре нового бизнеса значительный удельный вес занимают промышленные комплексы (4,42%), сельскохозяйственная техника и продукция (11,49% по сравнению с 2,05%), дорожно-строительная техника (6,06% по сравнению с 4,71%), железнодорожный транспорт (28,29% по сравнению с 24,29%). Сводные данные о структуре лизинга (по направлениям, удельный вес которых превышает 2%) по 3 основным федеральным округам приведены в табл. 2 – 3 [1, 3, 4, 5, 6].

Значимость предоставляемых в регионах льгот по лизинговым сделкам имеет свои особенности – как количественные, так и качественные. Например, в соответствии с Законом "О льготном налогообложении в Московской области" лизингодателям стали предоставляться следующие налоговые льготы:

- а) снижение ставки налога на прибыль, полученную от реализации договоров лизинга со сроком действия не менее трех лет, на 4%;
- б) освобождение от уплаты налога на имущество предприятий в части средств, зачисляемых в областной бюджет, на 50%;
- в) уменьшение ставки транспортного налога, зачисляемого в территориальный дорожный фонд Московской области, на 50%, кроме легкового автотранспорта.

Причем лизингодатели лишаются права на получение налоговых льгот в случае досрочного прекращения лизингодателями и (или) лизингополучателями обязательств по договорам лизинга.

Таблица 2

**Распределение совокупного портфеля лизинговых компаний по отраслям и регионам в 2006 г., %**

Техника, оборудование	В целом по России	Приволжский ФО	Уральский ФО	Центральный ФО
Автотранспортные средства, из них:	23,41	1,96	0,98	14,28
легковые автомобили	8,12	0,52	0,19	6,79
автотранспорт грузовой	14,06	1,25	0,79	6,72
Ж/д транспорт	24,29	1,69	6,84	9,28
Дорожно-строительная техника	4,71	0,38	0,03	2,98
Прочая строительная техника	2,99	0,36	0,03	1,67
Сельскохозяйственная техника и продукция	2,05	0,29		1,57
Оборудование для добычи полезных ископаемых	10,83	9,97	0,02	0,11
Энергетическое оборудование	4,96	4,55	0,18	0,1
Пищевое и холодильное оборудование	3,54	1,07	0,01	1,37

*Таблица 3*

**Распределение общего объема нового бизнеса лизинговых компаний по отраслям и регионам в 2006 г., %**

Техника, оборудование	В целом по России	Приволжский ФО	Уральский ФО	Центральный ФО
Автотранспортные средства, из них:	25,25	2,85	2,2	11,64
легковые автомобили	3,12	0,24	0,01	1,83
автотранспорт грузовой	18,59	2,31	2,17	6,62
Ж/д транспорт	28,28	1,36	14,17	12,42
Дорожно-строительная техника	6,06	0,77	0,85	1,52
Прочая строительная техника	3,07	0,44	0,03	1,28
Сельскохозяйственная техника и продукция	11,49	7,24		4,24
Оборудование для добычи полезных ископаемых	2,02	1,98		
Промышленные комплексы	4,42	0,04		1,13

В Законе "О налоговых льготах и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Псковской области" предусмотрено, что налоговые льготы предоставляются лизинговым компаниям, направляющим ресурсы на реализацию инвестиционных проектов, получивших государственную поддержку. При этом, ставка налога на прибыль организаций устанавливается в части, зачисляемой в областной бюджет, в размере 4% в части прибыли, полученной от предоставления ресурсов на указанные инвестиционные проекты; ставка налога на имущество предприятия устанавливается в размере 0,01 % в части лизингового имущества, используемого при реализации указанных инвестиционных проектов. Налоговые льготы также предоставляются банкам и страховым компаниям, участвующим в этих проектах.

Инвесторам, реализующим инвестиционные проекты за счет заемных средств, могут быть предоставлены государственные гарантии для исполнения обязательств по данным проектам за счет средств областного бюджета при условии вложения ими собственных денежных средств в финансирование проекта (на момент начала его финан-

сирования) в размере не менее 30% от объемов инвестиционных затрат, предусмотренных бизнес-планом инвестиционного проекта.

Государственные гарантии инвесторам предоставляются в пределах средств, предусматриваемых ежегодно на указанные цели законом об областном бюджете на очередной финансовый год. В случае, если объем инвестиционных затрат по инвестиционному проекту превышает 15 млн. руб., инвестор, кроме заключения договоров по государственной поддержке, имеет право на заключение с администрацией области инвестиционного договора, в котором может быть предусмотрено принятие на областной бюджет обязательств по выплате субвенций на целевое покрытие затрат инвестору на создание рабочих мест; создание инженерной инфраструктуры, строительство дорог, электрических, газовых и иных коммуникаций; финансирование работ по целевым программам. При этом размер субвенций не может превышать 20% от стоимости фактически осуществленных инвестиционных затрат.

В Псковской области также предусмотрено частичное финансирование приобретения оборудования по лизингу за счет территориального дорожного фонда. В Ростовской области организации, реализующие инвестиционный проект (в том числе лизинговый) и вкладывающие в него собственные и привлеченные средства, имеют право на получение налоговых льгот в части, зачисляемой в областной бюджет, в размере от 50 до 100%, в том числе по налогу на имущество, создаваемое для реализации проекта, и налогу на прибыль, полученную от осуществления проекта. Администрация области предоставляет налоговые льготы на срок окупаемости инвестиций, но не более чем на пять лет.

Как правило, бюджетное финансирование инвестиционных лизинговых проектов осуществляется на основе конкурсов. Решение о предоставлении государственной поддержки принимается после проведения государственной экспертизы лизинговых проектов. К участию в конкурсе допускаются лишь лизинговые компании, прошедшие предварительный квалификационный отбор. Например, в соответствии с Законом "Об инвестиционной деятельности в Тюменской области" льготы инвесторам предоставлялись по налогам, зачисляемым в областной бюджет, в размере 100% по налогу на имущество предприятий, приобретаемое для реализации инвестиционного проекта, по налогу на прибыль, земельному налогу. При этом сумма налоговых льгот не должна превышать 50% от сумм инвестиций в расчете на год. Льготы предоставляются инвестиционным проектам, входящим в инвестиционную программу области, в приоритетных отраслях региона, а также для поддержки товаропроизводителей и субъектов малого предпринимательства.

В Удмуртской Республике утверждено "Положение о финансировании инвестиционных проектов в субъектах малого предпринимательства путем лизинговых операций на конкурсной основе", согласно которому финансирование инвестиционных проектов осуществляется в виде бюджетного кредита сроком на три года с уплатой процентов в размере 1/10 от действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ. В качестве дополнительного обеспечения возможны залог имущества (транспорт, оборудование, недвижимость), банковские гарантии. В числе приоритетных – проекты в сфере услуг, обеспечивающие создание рабочих мест.

Особое внимание в региональном законодательстве уделяется месту и роли банков и других организаций-участников лизинговых проектов. Так, в Законе Республики Мордовия предусматривалось освободить банки и другие организации, участвующие в лизинговых проектах, от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставле-

ния собственных и (или) привлеченных средств на срок три года и более для реализации операций лизинга, в части средств, зачисляемых в бюджет республики, на 50%. Для получения налоговых льгот лизингодатели, банки и другие кредитные учреждения должны были осуществлять отдельный учет прибыли, полученной от реализации договоров со сроком действия не менее трех лет; выручки, полученной в результате осуществления лизинговых операций. С целью определения мер государственной поддержки лизинговой деятельности предусматривалась разработка и утверждение правительством республиканской Программы развития лизинговой деятельности. По проектам, включенным в эту Программу, должны предоставляться поручительства перед кредиторами; инвестиционные кредиты. Министерству финансов и Министерству экономики республики было поручено организовать проведение конкурсов инвестиционных лизинговых проектов, победители которых получают бюджетные гарантии. Что очень важно, в этих конкурсах могут принять участие не только российские участники, но и нерезиденты.

В некоторых регионах страны предусматривается предоставление дифференцированных льгот организациям, реализующим инвестиционные проекты с участием иностранных инвестиций в приоритетных отраслях хозяйства области. Так, в соответствии с законодательством Владимирской области, размер налоговых льгот определяется дифференцированно по пяти категориям в зависимости от объема инвестиций (объемом не менее 10 млн. евро; от 5 до 10 млн. евро; от 2 до 5 млн. евро; до 2 млн. евро; в качестве инвестиционной деятельности должен быть объект социально-культурного, жилищно-коммунального или экологического назначения). Во Владимирской области налоговые льготы распространяются на предприятия машиностроения, цветной металлургии, пищевой, легкой, химической, стекольной, деревообрабатывающей промышленности, конверсионного производства, транспорта, связи, туризма и объекты незавершенного строительства.

Частичная компенсация затрат, понесенных участниками проводимых лизинговых операций, стала достаточно распространенным явлением и активно практикуется во многих регионах страны. Причем размер и формы предоставляемых компенсаций различные. Например, в Алтайском крае предусмотрено субсидирование лизинга сельскохозяйственной техники, племенного скота в объеме 260 млн. руб. и субсидирование предприятий, осуществляющих инвестиции в основные производственные фонды (компенсация налога на имущество, при лизинге промышленного оборудования), на 270 млн. руб. В Иркутске принято решение о муниципальной поддержке администрации в виде компенсации процентов по банковскому кредитованию и лизинговым платежам в соответствии с договорами лизинга. В соответствии с Законом "Об инвестиционной деятельности в Курской области" предусмотрено возмещение (субсидирование) за счет средств областного бюджета части затрат на уплату процентов по банковским кредитам, полученным для реализации инвестиционных проектов. Затраты возмещаются в размере 50% ставки рефинансирования ЦБ РФ. В Красноярском крае разрабатывается схема участия бюджетных средств при закупке техники для предприятий лесной отрасли на условиях лизинга. Предусматривается осуществлять субсидирование процентной ставки банковских кредитов за счет средств бюджета края. По расчетам, это позволит удешевить лизинговые платежи на 8%. В Новгородской области утвержден порядок предоставления субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям области в счет возмещения из областного бюджета стоимости приобретенной кормозаготовительной сельскохозяйственной техники. При этом субсидии из областного бюджет-

та предоставляются в размерах не выше 30% от предусмотренных к уплате в отчетном году и фактически оплаченных лизинговых платежей по технике, закупленной по договорам финансового лизинга. В других отраслях частичные компенсации составляют порядка 20% от фактически понесенных затрат по лизинговым договорам.

Лизинг как эффективный инструмент инвестиционной деятельности стал использоваться в различных целевых региональных программах. Так, в Смоленской области принята областная целевая программа "Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Смоленской области на 2004 – 2010 годы". Одним из направлений этой программы является техническое оснащение предприятий ЖКХ через систему лизинга. И т.д.

Однако в последнее время на первый план вышла проблема, связанная с понятием выкупной цены. Это понятие не было четко определено и формулировалось по-разному разными контрагентами. Часть субъектов лизингового рынка считает, что выкупная цена – это стоимость имущества, по которой имущество было приобретено при передаче в лизинг, а часть – что это цена, по которой имущество переходит в собственность от лизингодателя к лизингополучателю по окончании сделки.

При первой трактовке выкупной цены из лизингового платежа пытаются выделить всю стоимость имущества, которая была заплачена поставщику при приобретении, и эту сумму считать ценой приобретения имущества. Соответственно ее пытаются не включать в лизинговый платеж, она не относится на расход, как лизинговый платеж. То есть, по сути дела пытаются трактовать лизинговую сделку как аренду с правом выкупа, где выкупная цена - это цена имущества, а арендные платежи – это разница между лизинговым платежом и самой ценой имущества. К сожалению, некоторые аудиторы, а вслед за ними и налоговые органы, придерживаются именно этой трактовки. В то же время в последних письмах Минфина указывается на трактовку выкупной цены как цены, по которой имущество переходит в собственность лизингополучателя по окончании лизингового договора. Естественно, что данная сумма единовременно на расходы лизингополучателем не относится. В результате уже сейчас возникло большое количество судебных разбирательств, большая часть которых идет в пользу лизинговых компаний.

Несоответствия таможенному и налоговому законодательству мешают развиваться в российских регионах и международному лизингу. Из-за этого предприятия сырьевых отраслей десятилетиями не могут обновить оборудование. Международный лизинг представляет собой схему, в которой две стороны сделки – лизингодатель и лизингополучатель – являются резидентами разных государств. В России больше распространена такая форма взаимодействия, когда российская компания арендует оборудование у иностранной. Нерезиденту необязательно создавать в России представительство или филиал, чтобы вести здесь лизинговую деятельность. Он просто заключает с российским предприятием договор, за счет собственных или заемных средств закупает нужное оборудование и поставляет его. Эта схема является весьма привлекательной для многих российских предприятий, которые до сих пор из-за нехватки оборотных средств не могут обновить производственные фонды, тем самым лишая себя и экономику страны в целом потенциала дальнейшего развития. Более того, арендовать технику у зарубежных лизинговых компаний значительно дешевле: они предоставляют ее под 4-5% годовых в валюте, тогда как отечественные лизинговые компании работают по ставкам 7-9% годовых. Так что при приобретении машин на сотни тысяч долларов сделка с иностранной компанией дает лизингополучателю экономию в несколько десятков тысяч долларов в год.

Однако, как уже отмечалось, эта привлекательная для российских производителей схема сталкивается с большим объемом платежей, которые нужно внести при пересечении оборудованием границы. Причем во многих случаях эти платежи необоснованно завышаются, а законные льготы участникам сделки не предоставляются. В частности, при ввозе товара на территорию РФ нужно внести таможенный платеж, который включает в себя таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость (18%) и таможенные сборы за оформление и хранение товаров (50 – 100 тыс. рублей в зависимости от таможенной стоимости товаров). Если лизингодатель состоит на налоговом учете в РФ, то он самостоятельно исчисляет и уплачивает в бюджет НДС с суммы лизинговых платежей, поступающих от российской компании. В противном случае налог за него платит компания, получающая товар по лизингу. Платит не безвозмездно. В дальнейшем при внесении лизинговых платежей, а вместе с ними и НДС (в сделках международного лизинга обязательство по уплате НДС возникает дважды – при ввозе оборудования и в процессе расплаты за аренду), "ввозной" НДС должен быть вычтен.

К сожалению, на практике добиться налоговых вычетов не так легко. Налоговые органы часто не учитывают НДС, который был заплачен при ввозе товара, и начисляют его при внесении лизинговых платежей вторично. Помимо этого, иногда они предъявляют дополнительные претензии, начисляют необоснованные налоги и т.д. А в тех случаях, когда государство должно вернуть больше налогов, чем заплатила компания, тогда получение вычета вообще растягивается на годы.

Тем не менее, нельзя говорить, что отечественные производители вообще не пользуются международным лизингом. По этой схеме поступает оборудование в компании сырьевого сектора – нефтяные и газовые. Имея высокую выручку, они способны покрывать все издержки, возникающие при доставке машин. Реже услугами иностранных лизингодателей пользуются предприятия аграрного сектора, но и они могут себе это позволить, так как находятся на дотации у государства. Активны в этой области и грузоперевозчики, которые в силу специфики бизнеса довольно быстро окупают и лизинговые платежи, и издержки ввоза. Что касается других отраслей промышленности, то за последние 10 – 15 лет современное оборудование по международному лизингу поступило лишь на единицы предприятий текстильной и легкой промышленности, машиностроения и металлообработки, деревообрабатывающей промышленности. Представителям этих отраслей зачастую оказывается менее затратным работать с отечественными лизинговыми компаниями, несмотря на более высокие процентные ставки. Если же в пределах России нужное оборудование найти нельзя, они берут кредит в банке, который ненамного дороже лизинга, и на эти деньги самостоятельно покупают его за границей.

Однако самым большим препятствием развитию лизинга в России, на наш взгляд, является отсутствие у большинства российских руководителей необходимого практического опыта и теоретических знаний в области финансовой аренды, а значит и интереса для привлечения лизинговых схем инвестирования производства. Они не очень хорошо знают, как грамотно реализовать свои права на льготы при ввозе оборудования, на что обратить внимание при выборе лизинговой компании и составлении договора лизинга, как в случае необходимости отстоять свои права в суде. Эффективным выходом из этой ситуации является привлечение специализированной консалтинговой компании, консультанты которой квалифицированно расскажут, как свести к минимуму всевозможные риски, связанные с приобретением и использованием имущества, а также легально минимизировать налоговые отчисления и использовать все преду-

смотренные законом преимущества лизинга. Эти знания необходимы предприятию (лизингополучателю), экономисты которого должны готовить инвестиционные проекты на основе лизинга, а также заниматься их реализацией.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Официальный сайт группы компаний "Бизнес-Альянс" / <http://4413097.812.ru>
2. Газман В.Д. Ценообразование лизинга / В.Д.Газман. М., Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
3. Официальный сайт ОАО Главлизинг/ <http://www.glavleasing.ru>
4. Официальный сайт ООО ИР-Лизинг / <http://www.ir-leasing.ru>
5. Официальный сайт ОАО Росагролизинг / <http://www.rosagroleasing.ru>
6. Официальный сайт ООО Промсвязьлизинг / <http://www.psl.ru>
7. Официальный сайт рейтингового агентства "Эксперт РА" / <http://www.raexpert.ru>