

Опубликовано на нашем сайте: 10 января 2003 г.



ТАТАРСКИЙ ИНСТИТУТ СОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСУ

А.А. АЮПОВ

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ
В БАНКЕ**

Казань
Издательский центр ТИСБИ
2002

УДК 334.728 + 336.71

A11

Рекомендовано к печати научно-
методическим советом ТИСБИ

Аюпов А.А.

A11 Инновационный лизинг в банке. - Казань: Издательский центр ТИСБИ,
2002. - 160 с.

ISBN 5-93593-020-x

Рецензенты: к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело» ТИСБИ

В.И. Вагизова;

к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономической теории»

ТИСБИ **М.П. Посталюк.**

В предлагаемом издании рассмотрен и обобщен теоретический и практический материал по проблеме лизинговых отношений; дана экономическая разработка категории «инновационные лизинговые отношения» и предложена их авторская классификация; рассмотрен вариант нетрадиционного финансово-кредитного обеспечения инновационных лизинговых отношений посредством инструментов фондового рынка; выявлены тенденции формирования рынка инноваций и становления инновационных экономических отношений и инновационной экономики; раскрыты основные факторы, воздействующие на эффективность лизинговых отношений в системе финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности; проанализированы имеющиеся в отечественной практике противоречия государственного регулирования инновационных лизинговых отношений и предложены экономические меры и рекомендации по их разрешению.

Книга предназначена для банковских работников, экономистов, финансистов и предпринимателей, осуществляющих инвестиционно-инновационную деятельность, а также для студентов и преподавателей вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика» и связанным с ними специализациям.

ISBN 5-93593-020-x

© Аюпов А.А., 2002

© Татарский институт содействия бизнесу, 2002

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Теоретические основы лизинга	
1.1. Возникновение и становление лизинговых отношений	11
1.2. Определение лизинга как вида кредитной сделки	17
1.3. Типология видов лизинга	23
1.4. Субъекты и объекты лизинга	26
1.5. Преимущества лизинга	29
Глава 2. Инновационный лизинг и сфера его реализации	
2.1. Место лизинга в системе инновационного бизнеса	33
2.2. Экономическая сущность инновационного лизинга	38
2.3. Особенности развития инновационного лизинга в отечественной практике	42
Глава 3. Управление инновационными лизинговыми операциями в банке	
3.1. Анализ организационных форм управления инновационным лизингом	48
3.2. Организация инновационного лизинга в банке	55
3.3. Банковский маркетинг лизинговых услуг	59
Глава 4. Оценка эффективности лизинговых операций банка	
4.1. Общие принципы оценки эффективности лизинга	63
4.2. Анализ методик расчета лизинговых платежей	66
4.3. Методика расчета платежей по лизингу, основанная на теории срочного аннуитета	68
4.4. Классификация видов лизинговых платежей	72
4.5. Пример расчета платежей по операциям лизинга в банке ..	75

Глава 5.	Современное состояние и перспективы развития инновационного лизинга в отечественной экономике (по материалам Республики Татарстан)	
5.1.	Развитие лизинга в отраслях промышленности	81
5.2.	Развитие лизинга в банковской системе	86
5.3.	Мероприятия по внедрению инновационного лизинга в хозяйственную деятельность отечественных предприятий	90
Глава 6.	Государственное регулирование и факторы развития инновационного лизинга в современных условиях рынка	
6.1.	Доминирующие факторы развития инновационного лизинга	108
6.2.	Государственное регулирование инновационного лизинга и перспективы его совершенствования	119
	Список литературы	132
	Приложения	
1.	Вывод формул расчета лизинговых платежей, основанного на теории срочного аннуитета	138
2.	Результаты расчета платежей по лизингу	141
3.	Диаграммы основных расчетных показателей по операциям лизинга	145

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в отечественной экономике сложилось тяжелое положение. Так, например, только в Татарстане за первое полугодие 2002 года 48% предприятий получили убытки, в то время как еще в 1999 году их доля составляла 39,7% предприятий республики. В результате эти предприятия не имеют средств даже на самое необходимое, что ухудшает общую социально-экономическую картину. Одним из факторов, способствовавших углублению экономического кризиса, является высокая степень изношенности оборудования. Этот показатель, имеющий определенное аналитическое значение, по многим российским предприятиям в среднем составляет 70-90%, а на некоторых из них превышает 100%. По данным Центра изучения конъюнктуры цен и рынка «Ценакор», сроки службы основных фондов отечественных предприятий превышают установленные нормативы на 200-300%.

Ведущими отечественными экономистами, политическими и деловыми кругами ведется поиск мер по совершенствованию экономической системы, внедрению нетрадиционных методов обновления материальной базы и ускорения модернизации основных фондов предприятий различных форм собственности, оживлению инвестиционной сферы, инновационной деятельности и деловой активности.

Учитывая сложности финансирования капитальных затрат, в международной практике выработана схема финансирования с применением элементов арендных и кредитных отношений, где финансовый и материальный потоки слиты в единый взаимосвязанный комплекс натурально-денежных отношений. Совокупность возникающих при этом отношений получила название лизинговых отношений.

Лизинг как вид предпринимательской деятельности, связанной с передачей имущества на условиях аренды, известен за рубежом уже на протяжении нескольких десятков лет. Тогда феномен лизинговых отношений определялся как новая (инновационная), специфическая, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, отношения кредитного финансирования под залог, отношения по долговым обязательствам и прочим финансово-экономическим отноше-

ниям. Сегодня как в зарубежной, так и в отечественной практике лизинг в основном перестал быть элементом новшества в начальном его понимании и внедрении в хозяйственную деятельность.

В тех же случаях, когда лизинг как способ инвестирования обеспечивает инновационную деятельность, он приобретает новый экономический смысл - становится инновацией. В этом понимании экономической категории лизинг не потерял своей актуальности сегодня как в практическом применении, так и теоретическом его осмыслении.

Отечественная теория и практика на сегодняшний день уделяет недостаточно внимания изучению данных процессов, созданию адекватных условий для их внедрения и закономерного развития.

Проблемы лизинговых отношений хозяйствующих субъектов рассматриваются отечественными и зарубежными учеными и практиками: С.Н. Абдуллиной, О.Г. Бодровым, Н.М. Васильевым, В.И. Вагизовой, В.Д. Газманом, В.А. Горемыкиным, А.Г. Ивасенко, Е.В. Кабатовой, М.В. Карпом, С.Н. Катыриным, Т.Кларком, Л.Н. Лепе, Р.А. Махмутовым, Р.Г. Ольховой, В.А. Перовым, Л.Н. Прилуцким, К.Г. Сусаняном, А.Л. Смирновым, С.А. Смирновым, Е.Н. Чекмаревой, Н.В. Чекуриной, В.Хойером, Х.-Й. Шпитлером, Н.М. Якуповой и другими. В их работах исследуются общетеоретические вопросы лизинга, его структура и классификация, различные методики расчета лизинговых платежей и другие аспекты данной проблемы.

В то же время необходимо отметить, что ряд фундаментальных и важных вопросов теоретического и практического характера лизинговых отношений нуждается сегодня в разработке и углубленном изучении, в частности, трактовка самого понятия «инновационные лизинговые отношения» как формы реализации и закономерности развития экономической системы в процессе долгосрочного и среднесрочного кредитования различных инвестиционных проектов, а также определение места и роли инновационных лизинговых отношений в экономической системе и, прежде всего, в банковской.

Инновационный лизинг - это очень тонкий и сложный инструмент в инвестиционном портфеле банка-лизингодателя, и только правильное и умелое его использование дает значительный резуль-

тат, благоприятный как для коммерческого банка, так и для лизингополучателя. В результате выигрывают и производители основных средств, осваивающие посредством инновационного лизинга новые рынки сбыта своей продукции, и производственный сектор бизнеса, получающий новый эффективный инструмент оснащения производственных фондов, и банковская система, приобретающая реальные объемы денежных ресурсов, и вся отечественная экономика в целом, получающая мощный импульс экономического инновационного роста.

Нуждаются также в совершенствовании имеющиеся методики расчета эффективности реализации инновационных лизинговых отношений. Предлагаемые в специальной литературе методики расчета лизинговых платежей в большинстве своем не позволяют в должной мере максимизировать ресурсы в инвестиционной деятельности предприятия посредством лизинга.

Эту задачу можно решать эффективнее с помощью теории срочного аннуитета. Однако имеющиеся методики, опирающиеся на эту теорию, ограничиваются лишь расчетом лизинговых платежей, осуществляемых в конце каждого периода, и сравнительным анализом полученного результата как альтернативного варианта кредитования. С точки зрения теории инновационных лизинговых отношений данной методики недостаточно. Необходимо рассматривать все возможные варианты лизинговых платежей по методу их начисления и дать им комплексную экономическую оценку.

Целью данного исследования является обобщение, анализ, систематизация и выявление закономерностей становления и развития инновационных лизинговых отношений в рыночной экономике. Исходя из поставленной цели в работе были сформулированы следующие задачи исследования: изучить и обобщить имеющийся теоретический и практический материал по проблеме исследования и определить теоретические основы лизинговых отношений в экономической системе, а также выявить закономерности их функционирования и развития; на основе изученного материала раскрыть экономическое содержание и преимущества лизинговых отношений как таковых по сравнению с арендными, кредитными и иными схожими отношениями и показать предпочтение их использования в хозяйственной практике; определить

сущность экономической категории «инновационные лизинговые отношения» и сферы ее реализации, выработав рекомендации по систематизации критериев инновационности лизинговых отношений; выявить в процессе исследования инновационных лизинговых отношений тенденции формирования рынка инноваций и становления инновационных экономических отношений и инновационной экономики; раскрыть объектную и субъектную структуры инновационных лизинговых отношений, выявить специфические функции субъектов инновационных лизинговых отношений и особенности их реализации на микро-, мезо- и макроуровнях экономики; дать характеристику и показать роль инновационных институтов, субъектов инновационных лизинговых отношений в экономической системе, провести их классификацию по различным признакам, а также изложить закономерности функционирования, основные направления их развития и взаимодействия; выявить основные факторы, воздействующие на эффективность лизинговых отношений в системе финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, раскрыв основные направления, противоречия и формы согласования экономических интересов субъектов лизинговых отношений; изучить и проанализировать современное состояние лизинговых отношений, выявить доминирующие факторы их развития в современных условиях рынка и дать их оценку; изучить проблемы государственного регулирования инновационных лизинговых отношений и предложить экономические меры по их решению, раскрыв особенности механизма конкуренции в процессе их реализации.

Предметом исследования явился экономический аспект инновационных лизинговых отношений между хозяйствующими субъектами, их сущность и экономическая структура в процессе формирования, функционирования и закономерного развития инновационного лизинга. В качестве объекта исследования избраны лизинговый рынок и складывающиеся на нем инновационные лизинговые отношения субъектов рыночной экономики, в частности, таких отечественных предприятий, как Лизинговая компания малого бизнеса Татарстана (Казань), ОАО «Холдинговая компания «Татсельхозтехника» (г.Казань), ОАО «КамАЗ» (г.Н.Челны), АКБ «Ак Барс банк» (Казань), ЗАО «Управление малой механизации»

(Тольятти) и других. Кроме того, в работе использован опыт лизинговых отношений зарубежных предприятий и организаций.

Сущностную и содержательную характеристику инновационных лизинговых отношений автор дает, опираясь на понимание предмета современной экономической теории, на монографические труды и научные статьи отечественных и зарубежных ученых, материалы научных конференций и семинаров, законодательные и нормативные акты РФ, РТ и зарубежных стран. Теоретический уровень познания инновационных лизинговых отношений дополнен эмпирическим, в процессе которого раскрываются - при переходе от абстрактного к конкретному - действующие механизмы формирования, функционирования и закономерного развития инновационных лизинговых отношений в экономической системе. Для усиления доказательности и достоверности выводов исследования в работе были использованы статистические материалы и реферативные обзоры ИНИОН России, статсборники и первичные материалы предприятий РТ и РФ.

К теоретическим результатам работы следует отнести анализ и обобщение современного представления о сущности, роли и месте лизинговых отношений в экономической системе, разработку понятия и структуры «инновационные лизинговые отношения» и их классификацию с выделением признаков инновационности, определение сферы приложения инновационных лизинговых отношений и выявление внутренних и внешних факторов, воздействующих на инновационную лизинговую среду.

Практическое значение исследования состоит в возможности использования предлагаемых в работе нетрадиционных способов обеспечения реализации лизинговых отношений посредством инструментов фондового рынка, сочетающих в себе условия и особенности лизингового бизнеса, а именно, инновационного лизингового опциона; возможности внедрения в отечественную экономику приведенных в диссертации видов инновационных лизинговых отношений, используемых в регионах России; возможности некоторой корректировки имеющихся алгоритмов государственной поддержки и воздействия на инновационную лизинговую деятельность в Республике Татарстан; возможности применения разработанной и апробированной методики и соответствующей ей компьютерной программы расчета рентных платежей лизинговых

отношений, учитывающей анализ вариантов использования различных видов лизинговых операций, применяемых в отечественной и зарубежной практике организациями различных форм собственности и направлений деятельности.

Материалы книги используются и могут быть использованы в преподавании отдельных тем курса «Экономическая теория» (предмет и метод экономической теории, экономические системы, экономические циклы, экономический рост, теория предприятия и предпринимательства, факторы и факторные доходы, государственное регулирование экономики и т.п.), а также дисциплин «Организация и финансирование инвестиций», «Экономика предприятия», «Стратегическое планирование», «Финансовая математика» и других.

Предлагаемая в работе методика расчета рентных платежей лизинговых операций принята к внедрению и практическому использованию в АКБ «Ак Барс банк» (Казань), ОАО «ХК «Татсельхозтехника», ПРП «Татэнергоремонт» и ЗАО «Управление малой механизации» (Тольятти).

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА

1.1. Возникновение и становление лизинговых отношений

В отечественной экономической конъюнктуре лизинг является сравнительно новой сферой предпринимательской деятельности, активное внедрение которого может стать мощным импульсом технического перевооружения производства и в целом структурной перестройки экономики. Для того чтобы определить место, роль и значимость лизинговых отношений в экономической системе отечественного хозяйства, необходимо установить их сущность. Определение сущности лизинговых отношений опирается не только на многолетний зарубежный опыт, но и в немалой степени на историю развития лизинга, поэтому, раскрывая экономическую суть понятия «лизинговые отношения», необходимо учесть оба этих фактора.

В теории нет четкого определения понятия лизинг. Это не только осложняет место и роль лизинговых отношений как категории в экономической науке, но и не дает существенного продвижения к внедрению лизинга в экономическую систему страны.

Лизинговый бизнес как вид предпринимательской деятельности известен за рубежом на протяжении многих лет. Однако сама идея лизинга появилась задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что еще Аристотель в своем трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до н.э., коснулся темы лизинга (43. - С. 3.). Английский исследователь Т.Кларк утверждает, что отношения, схожие с лизинговыми, были известны уже во времена, предшествовавшие годам жизни Аристотеля (в законах царя Хаммурапи, в Институциях Юстиниана), то есть около 1800 года до н.э. (27. - С. 12.). В Венеции в XI в. также существовали экономические отношения подобные лизингу: венецианцы сдавали в аренду владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду. И хотя нельзя утверждать, что в этих источниках шла речь о лизинговых отношениях в современном понимании, но уже тогда была сфор-

мулирована их основная идея. Опираясь на известное высказывание Аристотеля: «Богатство заключается чаще всего в рентабельном использовании собственности, а не в обладании ею как таковой» (43. - С. 3.), можно утверждать, что идея лизинговых отношений заключается в разделении права владения и права пользования. Этот принцип разделения лежит в основе современного понимания лизинга, которым мы не раз еще воспользуемся позже.

В фундаментальных литературных источниках по лизингу первое упоминание лизинговых отношений относят к концу XIX века, когда «телефонная компания «Белл» приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду» (49. - С. 110.). По мнению многих зарубежных и отечественных экономистов, в числе которых можно назвать В.Хойера, О.Лаврушина, Е.Чекмареву, А.Смирнова и др., это событие впервые было описано экономической наукой как лизинговые отношения, а в ее лексикон введен термин «лизинг». Однако следует отметить, что по своей экономической сути операция компании «Белл» ничем не отличается от продажи товара в рассрочку или коммерческого кредита. В детальном описании операции компании В.Хойером нет законченного представления о лизинговых отношениях в современном их понимании.

Законодательная база России по лизингу - Федеральный закон РФ «О лизинге» - определяет лизинг как «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем» (11). И хотя данное определение, по нашему мнению, не полно раскрывает экономическую сущность лизинга, все же его можно принять за основу дальнейшего анализа операции компании «Белл».

В лизинговых отношениях будущий лизингодатель приобретает объекты лизинга с единственной целью, являющейся для него предметом предпринимательской деятельности, - передачей объекта в аренду, и ни с какой другой. Кроме того, объектами лизинговых отношений для лизингодателя не могут выступать объекты собственного производства, предназначенные для свободной про-

даже, так как лизингодатель классически по лизингу выступает посредником между производителем и потребителем объекта лизинга и ни каким образом не может совмещать эти функции, иначе мы имеем дело с отличными от лизинга экономическими отношениями.

Одной из отличительных характеристик лизинга по отношению к коммерческому кредиту или продаже в рассрочку является предмет разграничения прав собственности на объекты сделок. При коммерческом кредите или продаже в рассрочку, а именно так можно оценить операции компании «Белл», собственность на объект сделки переходит на правах владения, пользования и ограниченного, до полной оплаты, распоряжения. Объекты же лизинговых отношений передаются лизингополучателю только на правах пользования, при этом собственником имущества по лизингу является лизингодатель.

Обоснование лизинга как самостоятельного вида сделки, отличного от схожих с ним, помимо экономической, дается и в юридической науке. Взаимодействие экономики и юриспруденции дает наиболее полную характеристику, определяющую лизинговые операции. Федеральный закон РФ «О лизинге» определяет лизинговую сделку как совокупность двух самостоятельных договоров (купли-продажи и аренды) между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга (11). Иными словами, неотъемлемыми частями лизинга являются покупка имущества и его сдача в аренду на основе коммерческой выгоды.

Этим условиям в большей степени стали удовлетворять операции, проводимые компанией «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн», созданной в 1952 году в Сан-Франциско и ставшей первым лизинговым обществом, для которого лизинговые отношения стали основным видом деятельности. Однако в странах с развитой рыночной экономикой более широкое применение лизинг получил только во второй половине XX столетия.

В 1980 г. ведущими специалистами в области экономики по операциям лизинга были определены следующие отличительные признаки:

- продолжительность лизинга не менее 75% срока эксплуатации объекта лизинга;

- в договоре лизинга предусмотрена полная или существенная выплата стоимости имущества в течение срока действия договора;

- в договоре лизинга предусмотрена возможность возобновления лизинга за встречное удовлетворение, которое меньше существующих ставок периодических платежей на открытом рынке за тот же период.

По нашему мнению, данное понимание лизинга не позволяет дать его четкого определения как экономической категории. Основная идея, которая прослеживается выше, - это отличие лизинга от аренды по продолжительности операции и выплаты стоимости объекта. Однако это не существенная сторона лизинга, раскрывающая в полном объеме его экономическую сущность. Данные признаки в большей степени отражают лишь один из видов лизинга, а именно финансовый лизинг. Поэтому данное определение не только не дает полной картины лизинговых отношений, но и в значительной степени сужает их круг.

В Бельгии лизинг также называют финансовой арендой, выделяя при этом другие признаки, на наш взгляд, более точно характеризующие лизинговые отношения в сегодняшнем их понимании. Наличие этих признаков свидетельствует о заключении договора финансовой аренды или собственно лизинга:

- оборудование должно использоваться арендатором только в профессиональных целях;

- оборудование должно быть приобретено арендодателем в целях его последующей сдачи в аренду и соответствовать требованиям будущего арендатора;

- срок аренды должен соотноситься со сроком эксплуатации оборудования;

- устанавливается такой размер арендной платы, который позволил бы вернуть стоимость арендованного имущества арендодателю в течение срока действия договора;

- в контракте должно быть предусмотрено право арендатора стать собственником арендованного имущества по окончании срока аренды за согласованную в договоре цену, соответствующую остаточной стоимости оборудования.

Наиболее полное, по нашему мнению, определение термина «лизинг» было сформулировано экономической наукой в Конвенции о международном финансовом лизинге УНИДРУА, принятой 28 мая 1988 г. в Оттаве, где приведено следующее его определение.

Лизинг - операция, при которой одна сторона (арендодатель):

а) заключает по указанию другой стороны (арендатора) договор (контракт на поставку) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель закупает оборудование, имущество или инструментарий на условиях, утвержденных арендатором;

б) заключает контракт (договор аренды, лизинговое соглашение) с арендатором, предоставляя ему право пользования оборудованием при условии выплаты арендной платы (21. - С. 73.).

Помимо определения, в Конвенции закреплены следующие признаки лизинга:

- пользователь самостоятельно определяет оборудование и выбирает поставщика;
- оборудование приобретается лизингодателем по договору лизинга, который заключается или должен быть заключен между лизингодателем и пользователем, с обязательной целью последующей его сдачи в лизинг;
- периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, определяются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

Таким образом, несмотря на то, что в зарубежной практике, в большинстве случаев, под лизингом стали понимать лишь специфичную долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения, нужно отметить, что определение понятия лизинговых отношений приобрело более конкретные черты по сравнению с первоначальным их пониманием и позволило дать основу для выделения их как самостоятельных, отличных от других (арендные отношения, отношения имущественного найма и т.д.), на первый взгляд внешне схожих с ними, экономических отношений. Более того, такая формулировка лизинга закрепились и в законодательных актах Франции, Бельгии, Италии, где используются термины *credit-bail* (кредит-аренда), *location financement* (финансирование аренды), *operazione di locazione finanziaria* (операции по финансовой аренде). Однако нужно отметить, что юридическая интерпретация лизинговых отношений не может в полной мере охарактеризовать их экономическую сущность, а способна лишь придать им определенные законченные черты.

Кроме того, все вышеперечисленные определения понятия «лизинг» во многом обусловлены историческим его возникновением. Вместе с тем стоит отметить, что хотя в лизинге и задействованы элементы арендных отношений, лизинг имеет более широкое значение и в теоретическом его понимании, и в практическом применении. Полное отождествление же лизинга с арендой приводит к неполному, усеченному рассмотрению данных отно-

шений, что незаслуженно обедняет и не раскрывает всех возможностей и разновидностей лизинга.

1.2. Определение лизинга как вида кредитной сделки

Важное отличие лизинга от имущественного найма (аренды) состоит в том, что в пользование сдается не оборудование, которое ранее было использовано либо лизингодателем, либо поставщиком в собственных производственных целях, а новое, специально приобретенное лизингодателем исключительно с целью передачи в пользование лизингополучателю.

Лизинговые отношения содержат ряд других отличий от отношений имущественного найма. Эти отличия заключаются в более длительном сроке лизинга оборудования и в особенностях условий платежей. Как правило, в операциях лизинга срок передачи оборудования в пользование приближается к сроку его эффективной эксплуатации, т.е. полной амортизации. Размер платежей в основном своем объеме включает плату за амортизацию имущества и проценты за пользование кредитом. Общая сумма платежей по лизингу превышает стоимость имущества, его покупную цену. Превышение составляет прибыль лизингодателя.

Кроме того, для лизинга характерно иное распределение прав и обязанностей между сторонами, чем при арендных отношениях. Здесь следует отметить обязанности лизингодателя по приобретению нужного оборудования, доставке его лизингополучателю. Последнему предоставлено право на осмотр, определение качества и комплектности оборудования. В отличие от аренды в лизинге техническое обслуживание оборудования, его капитальный ремонт может быть обязанностью как одной, так и другой стороны. Особенностью лизинга являются также положения об ответственности за обнаруженные дефекты в оборудовании и за несвоевременное его предоставление лизингополучателю. В указанных случаях при аренде такую ответственность несет арендодатель, тогда как по лизингу - непосредственно изготовитель. В лизинге, как правило, риск случайной гибели или порчи оборудования лежит на лизингополучателе, а не на собственнике оборудования. Это положение не вызывает вопросов, если учесть, что лизингодатель,

будучи собственником оборудования, может его даже не видеть. Таким образом, роль лизингодателя сводится, как уже отмечалось, по сути дела, к финансированию сделки.

Так, Английская лизинговая Ассоциация (English Leasing Association - ELA) определяет финансовый лизинг как договор, по которому лизингодатель в течение обязательного нерасторгаемого периода, получая платежи, амортизирует капитал и получает прибыль.

Оперируя такими экономическими понятиями, как «платежи», «капитал», «прибыль», можно рассмотреть лизинг исходя из его экономической сути, по которой он имеет двойственную противоречивую природу.

С одной стороны, лизинг представляет собой вложение средств лизингодателем в основной капитал на условиях возврата, т.е. лизингодатель, являясь собственником, предоставляет на определенный период элементы основного капитала и получает их обратно (или их денежный эквивалент в виде амортизационных выплат) в установленное по договору лизинга время. За свою услугу он получает вознаграждение - плату за пользование объектами лизинга. Таким образом, в лизинге обеспечивается реализация принципов срочности, возвратности и платности, что внешне соответствует кредитным отношениям и по своему содержанию сохраняет сущность кредитной сделки.

С другой стороны, по форме, поскольку лизингодатель-кредитор и лизингополучатель-заемщик оперируют с капиталом не в денежной, а в производственной форме, лизинг внешне схож с инвестициями. При этом производственная форма выражения капитала по лизингу в сегодняшнем его понимании и практическом применении имеет в большинстве своем принципиально новое содержание, коренным образом меняющее старое. В этом смысле лизинг есть инновация, а потому в экономической его сути по форме движения капитала он представляет собой звено инвестиционно-инновационного механизма.

Таким образом, если рассматривать лизинг как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности, то его можно квалифицировать как целевой кредит в основные фонды. Кроме того, исходя из финансовой

стороны отношений, лизинг рассматривается нами как одна из новых (инновационных) форм кредитования приобретения машин и оборудования, альтернативная традиционной банковской ссуде, т.к. собственник, приобретая имущество за полную стоимость, возмещает ее за счет периодических взносов пользователей этого имущества. Поэтому лизинг в экономическом смысле есть инновационный кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества или, в более широком смысле, разновидность инновационных инвестиций.

В то же время, если рассмотреть лизинг по форме организации ссужаемой стоимости, то его можно сравнить с коммерческим кредитом. Однако в этом случае стоит отметить имеющиеся между ними принципиальные различия и, прежде всего, как уже было отмечено ранее, в отношении права собственности на имущество, являющееся объектом сделки в том или ином случае. При коммерческом кредитовании в собственность поступает потребительная стоимость объекта, оплата которого в данный момент отсрочена во времени. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им. Лизингодатель объекта лизинга сохраняет за собой право владения и распоряжения им, в то время как лизингополучатель наделяется правом пользования.

Кроме того, коммерческий кредит, как правило, имеет краткосрочный характер, в то время как лизинг, в его классическом понимании, долгосрочный, хотя и не исключает среднесрочные и краткосрочные сделки. Особенностью нынешнего этапа развития лизинга в нашей стране является объективное и безусловное преобладание лизинговых сделок, заключаемых на непродолжительный период, исчисляемый порой несколькими месяцами.

Важным отличительным моментом здесь можно также назвать цель осуществления каждой операции собственником имущества. При коммерческом кредите основная цель предприятия-кредитора - ускорение реализации продукции путем устранения временных финансовых затруднений предприятия, являющегося получателем кредита. Лизингодатель же преследует в качестве цели лишь способ получения предпринимательского дохода по ли-

зингу независимо от его объектного состава и финансового положения лизингополучателя.

Помимо этих, на наш взгляд, довольно существенных различий, российский экономист Е.Н. Чекмарева в своей книге «Лизинговый бизнес», говоря о схожести коммерческого кредита и лизинга во взаимосвязи торговой и кредитной сделки, проводит различие между ними по непосредственному отношению к договору купли-продажи. Автор утверждает, что «лизинг далеко не всегда начинается покупкой имущества лизингодателем ...» (50. - С. 6). Однако нами уже было отмечено ранее, что неотъемлемой частью лизинга является приобретение будущим лизингодателем по поручению лизингополучателя необходимого объекта лизинга у поставщика на основе акта купли-продажи. О том, что лизинг предполагает наличие двух обязательных для его осуществления экономических отношений купли-продажи и предоставления в аренду имущества лизингодателем, дающих юридически два договора купли-продажи и передачи оборудования во временное пользование (договор лизинга), отмечает в своих исследованиях Е.В. Кабатова (27. - С. 20). Ее мнение всецело разделяет правовед Л.Г. Ефимова, анализируя лизинг с помощью традиционных институтов гражданского права: договора аренды, купли-продажи и т.д. (25. - С. 204). Среди зарубежных авторов можно назвать немецкого экономиста Х.-Й. Шпитлера, который составными частями договора лизинга называет договор купли-продажи (поставщик - лизинговая фирма), договор аренды (лизинговая фирма - лизингополучатель) и обещания продажи (лизинговая фирма - лизингополучатель) (55.С.34). Таким образом, можно с уверенностью сказать, что сделка купли-продажи имеет место и в коммерческом кредите, и в лизинге тоже, поэтому здесь нет четкого различия между этими двумя операциями.

Сущность лизинга как кредитных отношений во многом объясняется его необходимостью, которая, прежде всего, в странах рыночной экономики обусловлена развитием товарно-денежных отношений. Однако есть и другие конкретные причины, характеризующие лизинг как одну из форм кредитования на уровне теоретического осмысления этой экономической категории.

Во-первых, лизинг необходим в ситуации, когда денежные доходы предприятия формируют его платежеспособность, которая нередко не соответствует покупательскому спросу на объекты производственного назначения - основные средства. Потребности приобретения этих объектов предприятием опережают возможности их денежного покрытия. Иными словами, существует разрыв между размерами текущих денежных доходов предприятия, необходимых для приобретения производственного оборудования, и относительно высокими ценами на это оборудование. Одновременно у некоторых субъектов экономических отношений наблюдается временное оседание свободных денежных средств (финансово-кредитные институты, фонды развития и поддержки бизнеса, крупные корпорации и т.д.). В данной ситуации естественным становится появление лизингового кредита, который разрешает сразу две группы противоречий с точки зрения конечного потребителя, как между сравнительно высокими ценами на орудия труда и текущими доходами предприятия, так и между денежными накоплениями у одной группы субъектов экономики и необходимостью их использования у другой.

Следует отметить, что данное обоснование необходимости появления лизингового кредита справедливо и для банковского кредита в целом, за исключением, может быть, целевого характера и направленности на вполне конкретный объект кредитования - основные средства предприятия. Однако следующая причина, объясняющая сущность лизингового кредита, характерна в теории кредита только для лизинга.

Лизинговый кредит также необходим и с позиции производителя основных средств для обеспечения беспрепятственной реализации своей продукции. При этом следует заметить, что связь лизингового кредита, производства и реализации основных средств взаимная: с увеличением товарооборота производственных фондов растет объем лизингового кредита, поскольку спрос на объекты лизинга - основные средства - порождает спрос и на сам лизинг. Указанная зависимость в развитых странах стала особенно тесной. В настоящее время в условиях высокой насыщенности рынка товарами в этих странах продать предприятию особенно дорогостоящее оборудование можно лишь с использованием

механизма лизинга, включающего в себя: объект лизингового кредитования, срок лизинга, ссудный процент, порядок оформления лизинговой сделки, условия предоставления лизингового кредита, порядок его погашения.

Таким образом, на наш взгляд, экономический смысл лизинга выражает его определение как инвестиционно-инновационных отношений производственного назначения, суть которых состоит в предоставлении одной стороной - лизингодателем - другой стороне - лизингополучателю - целевого кредита в виде имущества, приобретенного первым на правах собственника по поручению второго в пользование на определенных условиях за соответствующее вознаграждение, составляющее предпринимательский доход лизингодателя от данного вида деятельности.

1.3. Типология видов лизинга

Самое развернутое определение понятия лизинга дает классификация видов лизинга, позволяющая охватить все формы этого инвестиционно-инновационного инструмента. Вот почему так важно, говоря о сущности лизинга как вида инновации, дать полную классификацию видов лизинга, приведенную в литературе (50. - С. 9), которая характеризуется следующими признаками:

- состав участников лизинговых отношений;
- тип передаваемого в лизинг имущества;
- степень его окупаемости;
- условия амортизации;
- объем обслуживания;
- сектор рынка лизинговых отношений;
- отношение к налоговым и амортизационным льготам.

В зависимости от состава участников (субъектов) лизинговых отношений различают:

- прямой лизинг, когда передача имущества происходит непосредственно через лизингодателя;
- возвратный лизинг, при котором собственник имущества продает его будущему лизингодателю, чаще всего в этой роли выступает коммерческий банк, и одновременно вступает с ним в отношения в качестве пользователя этого имущества.

Прямой лизинг - классическая трехсторонняя сделка (поставщик - лизингодатель - лизингополучатель) или, при крупных сложных сделках, - многосторонняя сделка с числом участников более трех, когда лизинговая компания выступает тандемом с коммерческим банком по лизингу либо другими финансово-кредитными институтами, либо с аналогичными лизинговыми компаниями, объединяющими свой капитал для финансирования крупной лизинговой сделки.

В зависимости от типа имущества, передаваемого в лизинг, различают:

- лизинг пассивного (недвижимого) имущества;
- лизинг активного (движимого) имущества или машинно-технический лизинг.

По степени окупаемости имущества выделяют:

- лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества. По окончании лизингового договора лизингополучателю предоставляется возможность приобрести оборудование по остаточной или иной согласованной стоимости;

- лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества, после чего имущество возвращается лизингодателю либо договор лизинга пролонгируется.

В зависимости от условий амортизации различают:

- лизинг с полной амортизацией и, соответственно, с полной выплатой стоимости объекта лизинга;

- лизинг с неполной амортизацией, что значит с частичной выплатой стоимости.

На основе двух предыдущих классификационных признаков, неразрывно связанных между собой, выделяют так называемый финансовый и оперативный лизинг. На практике наиболее часто используется финансовый лизинг, особенно финансово-кредитными институтами, что объясняется его характерными особенностями.

Финансовый лизинг (finance leasing) представляет лизинг имущества с полной окупаемостью или с полной выплатой его стоимости (full-payout lease). Данный вид лизинга имеет место тогда, когда в течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой операции. При финансовом лизинге срок, на который оборудование передается во временное пользование, по продолжительности совпадает со сроком его полной амортизации.

Оперативный лизинг (operative leasing) - срок договора короче, чем экономический срок службы имущества. При оперативном лизинге происходит частичная выплата стоимости арендуемого имущества (non-full-payout lease), и поэтому лизингодатель вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, как правило, разным пользователям.

По объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют:

- чистый лизинг, если все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель;
- лизинг с полным набором услуг («мокрый лизинг» (wet leasing)), если полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя (специализированная дочерняя лизинговая компания банка);
- лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

В зависимости от сектора рынка лизинговых отношений выделяют:

- внутренний лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну;
- внешний (международный) лизинг. К внешнему лизингу относятся отношения по лизингу, в которых хотя бы одна из сторон или все стороны принадлежат разным странам. Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяют на экспортный и импортный лизинг. При экспортном лизинге зарубежной страной является лизингополучатель, а при импортном - лизингодатель.

По отношению к налоговым и амортизационным льготам различают:

- фиктивный лизинг, если лизинговые отношения носят спекулятивный характер и заключаются исключительно с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот;
- действительный лизинг, если в лизинговых отношениях указанная выше цель не является основной и определяющей.

1.4. Субъекты и объекты лизинга

Федеральный закон «О лизинге» устанавливает трехсторонний характер взаимоотношений сторон по лизингу (11).

Первая сторона - собственник имущества (лизингодатель). Им может быть физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговых отношений в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. В лице собственника имущества может выступать:

- учреждение банка или его филиал, в уставе (Положении) которого предусмотрен этот вид деятельности, а также специализированная дочерняя лизинговая компания банка, которая берет на себя весь комплекс услуг, связанных с содержанием, ремонтом и обслуживанием имущества;

- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, которая в соответствии с вышеназванным Законом определяется как коммерческая организация, выполняющая в соответствии со своими учредительными документами функции лизингодателя и получившая в установленном законодательством РФ порядке разрешение (лицензию) на осуществление лизинговой деятельности;

- любая фирма или предприятие, для которого лизинг - не профилирующая, но и не запрещенная уставом сфера деятельности и которые имеют лицензию и финансовые источники для проведения лизинговых операций.

Второй стороной является пользователь имущества (лизингополучатель). Им может быть юридическое лицо любой организационно-правовой формы или физическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату на определенный срок и на определенных

условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Третий участник лизинговых отношений - продавец (поставщик) имущества (в Конвенции 1988 г. имеется в виду именно машин и оборудования). Это может быть юридическое лицо: производитель имущества, торгово-посредническая организация, а также физическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Любой из субъектов лизинга может быть резидентом и нерезидентом РФ, а также субъектом предпринимательской деятельности с участием иностранного капитала, осуществляющим свою деятельность в соответствии с Законом «Об иностранных инвестициях в РФ» (9).

Между названными субъектами лизинга обычно возникают отношения по следующей схеме, раскрывающей особенности механизма лизинговых отношений. Будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, четко знает, какого рода оборудование ему требуется. В его интересах, чтобы оно полностью соответствовало необходимым техническим требованиям, а расходы на его изготовление были бы минимальными. Вот почему необходимо, чтобы пользователь сам выбрал фирму-изготовителя и согласовал с ней все условия договора купли-продажи. Получатель договаривается о предмете данного договора, цене, сроках и месте поставки. Вследствие отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения этого имущества он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об его участии в сделке. Лизингодатель получает от будущего пользователя готовый проект договора купли-продажи и подписывает его только в том случае, если заключен договор лизинга. Лизингодатель становится собственником приобретаемого оборудования, приобретает соответствующие права и обязанности, но, по сути дела, его роль ограничивается финансированием приобретения необходимого оборудования и передачей его в пользование лизингополучателю на заранее оговоренных условиях.

Кроме перечисленных трех сторон, в классических операциях по лизингу в ряде случаев могут участвовать и другие, например, брокерские лизинговые конторы (фирмы), которые непосредственно не занимаются предоставлением имущества, а выполняют роль посредников между поставщиком, банком-лизингодателем и лизингополучателем.

Состав участников при классическом лизинге сокращается до двух, если поставщик и лизингодатель являются одним юридическим лицом или, в случае возвратного лизинга, когда лизингополучатель продает собственное имущество будущему лизингодателю с целью одновременного приобретения этого же имущества по договору лизинга. В первом случае мы имеем дело не с вариантом операции компании «Белл», когда поставщик и лизингодатель не только юридически, но и фактически является одним лицом. В нашем случае вопросами лизинга производителя продукции занимается филиальная лизинговая компания, создаваемая производителем как дочерняя фирма или филиал, созданный специально с целью продвижения своей продукции на рынке посредством лизинга.

Объектами лизинга выступают пассивное (недвижимое) имущество, сюда относят здания и сооружения производственного и непроизводственного назначения, а также активное (движимое) имущество - машины, оборудование, транспорт и т.д. В лизинговые отношения могут быть вовлечены практически любые объекты, которые в процессе производства не теряют своей материально-вещественной формы, кроме имущества, запрещенного законодательством к свободному обращению на рынке.

Как показывает зарубежный опыт лизинговых отношений, преобладающую долю имущества, передаваемого в лизинг, составляет активная (движимая) его часть. Так в Европе, по данным Leaseurope (Европейская Федерация Ассоциаций Лизинговых компаний), объединяющей 25 стран и более 1200 лизинговых компаний, на протяжении последних 10 лет доля лизинга недвижимости составляет порядка 14-16% (103. - Р.45). Анализ тенденции развития этого показателя свидетельствует о том, что в скором будущем данная картина останется прежней и значительное место в лизинге имущества будет по-прежнему занимать активная

часть основных средств. Более детальное исследование данных Leaseurope показывает, что наиболее привлекательным видом активной части имущества, передаваемого в лизинг, являются легковые автомобили, а вместе с грузовиками на автомобильный парк приходится более половины лизингового инвестирования. Вторую позицию по значимости занимает машиностроительное и технологическое оборудование. На третьей строке по привлекательности находятся компьютеры и офисное оборудование.

1.5. Преимущества лизинга

Популярность лизинга характеризуется целым рядом причин, имеющих целенаправленный характер и объясняющих его преимущества для производителя конкретной продукции, лизингодателя (коммерческого банка) и лизингополучателя, что обуславливает широкое распространение этой формы договорных отношений (являющейся для одних каналом сбыта продукции, для других - кредитной операцией, для третьих - способом финансирования капиталовложений в приборы, оборудование, транспортные средства и т.п.) во многих странах мира.

Среди преимуществ, получаемых предприятиями-лизингополучателями, назовем следующие:

- экономия средств, связанная с возможностью эксплуатировать оборудование, приобретенное по лизингу, по существу, в кредит, с рассрочкой платежа;

- возможность в достаточно короткие сроки вернуть стоимость основных фондов (быстрое накопление амортизационного фонда ведет к оперативному восстановлению оборудования);

- совершение лизинговых платежей из выручки, полученной от эксплуатации оборудования;

- способность быстро обновлять основные производственные фонды (особенно их активную часть) без значительных единовременных денежных затрат и на этой основе повышать конкурентоспособность своей продукции;

- устранение неизбежных потерь, вытекающих из владения морально устаревшим оборудованием (посредством использования оперативного лизинга);

■ отсутствие проблемы кредитных гарантий или залога, возникающих при обычном кредите;

■ возможность пробной эксплуатации принципиально нового дорогостоящего оборудования с целью уменьшения риска приобретения оборудования, не отвечающего условиям его эксплуатации, требующего высокой квалификации обслуживающего персонала и др.

Безусловные выгоды от лизинга также получают предприятия, которые по причине либо сезонного, либо индивидуального (разовые заказы) характера выполняемых работ не нуждаются в постоянном владении оборудованием.

Предприятия-производители материальных ценностей (поставщики) имеют следующие преимущества по лизингу:

- получают немедленную оплату своей продукции;
- сохраняют объемы продаж своей продукции в условиях экономического кризиса, сопровождающегося низким платежеспособным спросом традиционных покупателей (например, те предприятия на традиционных рынках сбыта, которые не могут купить требующуюся им технику по причине отсутствия денежных средств, но которые были бы заинтересованы в ее приобретении на условиях лизинга);
- расширяют потенциальный круг пользователей своей продукции (имеется в виду выход на новые рынки сбыта или новые группы покупателей);
- выходят на высококонкурентные рынки развитых стран.

Участие в лизинговых операциях коммерческих банков объясняется также рядом причин. Главная из них в экономическом отношении - лизинг можно рассматривать как форму финансовой операции, способ осуществления капиталовложений. Приобретая оборудование в собственность с целью последующей сдачи в аренду, банк осуществляет инвестирование капитала. Лизинг в данном случае можно рассматривать как особый вид финансового кредита с определенными условиями его погашения. Интересно, что в международном праве лизинг именуют «кредит-найм». В странах, где лизинг широко распространен, его относят к более высокому уровню банковских операций, чем кредитование предприятий.

Хотя при лизинговых отношениях банки являются собственниками имущества, сдаваемого в аренду, это не исключает необходимость дополнительного обеспечения поручительством либо залогом своевременного получения лизинговых платежей. Данный факт объясняется тем, что лизингодатель не заинтересован при прекращении платежей ставить вопрос о расторжении договора.

Как показывает зарубежная практика, такая форма кредитования требует внимательного анализа рынка как банком-лизингодателем, так и предприятием-лизингополучателем, а также оптимального использования основных средств со стороны последнего. Это повышает эффективность деятельности, прибыльности и устойчивости предприятия-лизингополучателя и банка. Таким образом, лизинг в силу присущих ему особенностей полностью исключает наличие не установленного оборудования или его нерационального использования.

Кроме того, лизинг предоставляет определенные финансовые льготы для участников лизинговой сделки. Лизингополучатель не является собственником арендуемого оборудования, следовательно, оно находится на балансе лизингодателя. Лизинговые платежи относятся к текущим расходам, и лизингополучатель включает их в себестоимость продукции, производимой с помощью арендуемого оборудования. Платежи идут не из прибыли предприятия, поэтому на их сумму уменьшается размер облагаемой налогом прибыли. Кроме этого, по условиям договора о лизинге платежи вносятся не сразу, а после получения выручки от реализации товаров, производимых на лизинговом оборудовании. При лизинге предприятиям не нужно приобретать в собственность оборудование, которое предстоит использовать только в течение какого-то срока для выполнения конкретного заказа. В этих случаях наибольшее значение приобретает краткосрочный лизинг.

Помимо этого, развитию лизинга в системе народного хозяйства во многом могут способствовать и некоторые общие тенденции экономического развития производственного сектора, а именно:

■ сокращение объема ликвидных средств у предприятий и организаций из-за постоянно возникающих на денежных рынках трудностей;

■ обострение конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей, требующее оптимизации фирменных инвестиций;

■ уменьшение прибыли предприятий и организаций, ограничивающее их возможности выделения достаточных средств для желательного расширения производства.

ГЛАВА 2. ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ И СФЕРА ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

2.1. Место лизинга в системе инновационного бизнеса

Путь постоянного обновления всей деятельности на рынке является сегодня самым привлекательным. Понятие «нововведение» принято считать русским вариантом английского слова *innovation*. Буквальный перевод с английского означает «введение новаций» или, в нашем понимании этого слова, «введение новшеств». Под новшеством понимается новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление. Понятие «инновация» применяется ко всем новшествам как в производственной, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах деятельности.

На сегодняшний день в Республике Татарстан инновационная деятельность имеет следующую структуру (см. табл. 2.1.1). Как видно из таблицы, инновационная деятельность в республике в основном ориентирована на производство и производственный процесс, что позволяет нам в целом сделать оптимистичный прогноз эффективного развития этих производств в будущем.

Однако следует сказать, что какой бы ни была привлекательной инновационная идея, какую бы эффективность она ни прогнозировала в будущем, так или иначе вопросы по созданию и реализации инноваций замыкаются на финансовых проблемах их обеспечения.

Актуальность теории финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, на наш взгляд, объясняется, во-первых, ограниченностью финансово-кредитных ресурсов, присущей современной отечественной ситуации; во-вторых, полезностью этого вида экономической деятельности; в-третьих, необходимостью создания эффективных форм финансово-кредитных отношений, опосредующих каждый этап инновационного процесса.

Таблица 2.1.1.

**Структура инновационной деятельности
в Республике Татарстан за период 1998-2000 гг. (97. - С. 40)**

Виды инновационной деятельности	Число предприятий, занимавшихся инновационной деятельностью		
	1998	1999	2000
Внедрение новой или усовершенствованной продукции (услуг) и методов их производства	47	61	68
Приобретение прав на патенты, лицензии	10	2	13
Приобретение машин и оборудования	60	77	84
Производственное проектирование	33	46	36
Заклучение договоров	61	105	100
в т.ч.			
- на приобретение новых технологий и программных средств	33	76	71
- прочие технологические инновации	28	29	29

Вопросы общей теории финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности нашли свое отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых-экономистов и практиков. Так, в работе В.И. Вагизовой под финансово-кредитным обеспечением инновационной деятельности понимается совокупность экономических отношений, складывающихся по поводу изыскания и эффективного использования финансово-кредитных средств и организационно-управленческих принципов, методов и форм их воздействия на жизнеспособность экономических инноваций (20).

При формировании источников финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности необходимо учитывать, что эффективная ее реализация может быть достигнута как путем применения традиционных форм инвестирования, так и использованием нетрадиционных источников, их взаимодополнением.

Применение нетрадиционных способов инвестирования в инновационную деятельность в сегодняшних условиях, по нашему мнению, приобретает особое значение для нашей экономики в силу:

- ограниченности бюджетных средств: так, в общем объеме финансирования инновационной деятельности предприятий республики в 2000 году бюджет РТ и местные бюджеты составляли лишь 0,30% (см. табл.2.1.2), а вместе с федеральным бюджетом 0,31%; при этом в последние годы наметилась тенденция к снижению бюджетных средств, выделяемых на инновационную деятельность, поскольку в 1995 году на эти цели из средств бюджета РТ и местных бюджетов было выделено 4,2% (вместе с федеральным бюджетом 4,3%), в 1997 году - 3,0% (3,3%), в 1999 году - 2,8% (3,2%);

- недостатка собственных источников для осуществления инновационной деятельности: из 132 предприятий республики, занимавшихся инновационной деятельностью в 2000 году, лишь 43 производили инновации за счет собственных средств (97. - С. 42), при этом затраты частного сектора бизнеса в финансирование инновационной деятельности составили 1,4% в общих затратах на инновации предприятий РТ различных форм собственности (см. табл. 2.1.2);

- высоких процентных ставок за кредит и их краткосрочность: так, долгосрочные кредиты составляют 8-12% в общем объеме выдаваемых кредитов банками РТ (102. - С. 121.), при этом процент по ним в 1,5 и более раза выше процента по операциям кредитных организаций на сроки до 1 года (по состоянию на 12.09.2002 года процент составляет 16% годовых (110));

- инфляционных тенденций: так, темп инфляции в республике в среднем составил в 1996 году 5,6%, в 1997 году - 6,8%, а за I полугодие 2002 года значение этого показателя составило 10,9% (110).

Таблица 2.1.2.

**Источники финансирования инновационной деятельности предприятий РТ различных форм собственности в 2000 году
(тыс. руб.) (97. - С. 51.)**

	Затраты на технологические инновации	Источники финансирования			
		Собственные средства предприятий	Бюджет РТ и местные бюджеты	Внебюджетные фонды	Федеральный бюджет
Всего	3318211.5	2629913.1	10023.7	272396.5	140.2
В том числе					
собственность					
- государственная	755615.5	349491.7	34.0	36993.6	140.2
- муниципальная	5.4	5.4	-	-	-
- частная	40284.1	37984.2	795.0	1504.9	-
- потребительской кооперации	2798.0	1498.0	-	-	-
- смешанная российская (без иностр. участия)	2289006.6	2082260.9	9194.7	162069.0	-
- смешанная российская (с иностр. участием)	230501.9	158672.9	-	71829.0	-

Поэтому особое внимание здесь, по нашему мнению, привлекают такие нетрадиционные для отечественной экономики способы финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, как лизинг, венчурное финансирование, факторинг, форфейтинг, выпуск специализированных ценных бумаг и другие.

Таблица 2.1.3.

Затраты предприятий РТ на технологические инновации по видам в 2000 году. (97. - С. 40-42)

Виды инновационной деятельности	Число предприятий, производивших затраты на инновации (шт.)	Затраты на инновации	
		тыс. руб.	%
1. Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства	68	446025.7	13.4
2. Приобретение новых технологий и программных средств	71	136235.1	4.1
3. Производственное проектирование, др. виды подготовки производства для выпуска новых продуктов (услуг) или методов их производства	36	183590.1	5.5
4. Обучение персонала и маркетинг	59	65696.1	2.0
5. Машины, оборудование, установки, прочие основные фонды и кап. затраты, связанные с внедрением продукт- и процесс- инноваций	84	2202324.8	66.4
6. Прочие технологич. инновации	29	284339.7	8.6
ВСЕГО	132	3318211.5	100

Среди мероприятий, направленных на стимулирование инновационного процесса, особо следует рассмотреть возможность внедрения и использования специфического способа финансовой поддержки инновационного бизнеса - лизингового финансирования.

Из анализа затрат на технологические инновации предприятий республики в 2000 году мы видим (см. табл.2.1.3), что одним из основных направлений инновационной деятельности этих

предприятий является технологическая подготовка производства и приобретение основных средств, связанных с внедрением продукт- и процесс-инноваций. Эти направления инновационной деятельности можно рассматривать как объекты лизинговых отношений, в связи с этим в целях дальнейшего исследования необходимо дать понятие экономической категории «инновационный лизинг».

2.2. Экономическая сущность инновационного лизинга

Категория «инновационный лизинг» отражает определенный, специфический вид экономических отношений между их субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося к основным средствам в процессе инновационной деятельности.

Однако не всякая деятельность является инновационной, поскольку она может быть либо репродуктивной, либо продуктивной. В первом случае деятельность направлена на получение и воспроизводство уже известных традиционных материальных и духовных благ (иными словами, продукта) ранее известными средствами и способами (иными словами, технологией). Во втором случае продуктивная, или инновационная, экономическая деятельность связана:

- 1) либо с выработкой и реализацией новых продуктов соответствующими им ранее известными технологиями;
- 2) либо с выработкой известного продукта, но с помощью новых технологий;
- 3) либо с разработкой и реализацией нового продукта новой технологией.

Иначе говоря, инновационной деятельностью становится, как только она имеет своей целью либо своим следствием производство, обмен, распределение и потребление материальных благ, обладающих новизной.

Таким образом, по нашему мнению, инновационный лизинг может быть определен:

1) как способ инвестирования, обеспечивающий инновационную деятельность или продвижение инновационного продукта на рынок. В этом случае мы имеем дело с традиционной формой лизинга, ранее известной в практике, но обладающей несколько иной, по нашему мнению, «функциональной нагрузкой» благодаря инновационности реализуемого посредством лизинга продукта или деятельности. Таким образом, лизинг в данном случае несет на себе печать инноваций, и поэтому, рассматривая его как нетрадиционный способ финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, его можно, на наш взгляд, классифицировать как «инновационный лизинг». Данная форма инновационного лизинга появляется на рынке лизинговых услуг в момент появления самого инновационного продукта. Более того, тесная взаимосвязь лизинга и инновационного продукта обусловлена здесь тем, что:

- либо продукт в силу ряда причин (дороговизна продукта, неизвестность продукта для потребителя и т.д.) может быть реализован на рынке только лишь с помощью лизинга;

- либо посредством лизинговой формы распространения продукта достигается максимальный эффект его реализации;

- либо только лизинговая форма продвижения продукта обеспечивает признание рынком инновационности самого продукта.

2) Учитывая сегодня процесс перехода лизинга в отечественной экономике от одного качества - новшества (новации) - к другому - нововведение (инновации), лизинг можно принять как самостоятельный вид инновационной деятельности. Другими словами, посредством лизинга несколько по-иному, отлично от классического ранее известного понимания его формы и содержания, осуществляется реализация уже известного рынку продукта. В этом смысле лизинг сам по себе является инновацией и по форме и содержанию классифицируется нами как «инновационный лизинг». По нашему мнению, данная форма инновационного лизинга возникла в процессе эволюции развития лизинговых отношений и прослеживается нами в истории мировой экономики с момента зарождения лизинга как вида предпринимательской деятельности и по сей день.

Лизинг в первоначальный момент его применения в 1952 году компанией «Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн» рассматривался как новая, до тех пор неизвестная, а потому инновационная форма эффективного финансирования основных средств производства. Отсюда можно сделать заключение о том, что лизинг сам по себе является инновацией уже в момент его внедрения на какой-либо экономической территории (государство, регион, отрасль, предприятие, фирма и т.д.), поскольку несет в себе новый способ инвестирования в основной капитал. Но с момента принятия лизинга к внедрению, его адаптации на данном экономическом пространстве он автоматически теряет свою инновационность, перестает быть инновацией в данной форме и превращается (трансформируется) в экономическую традицию.

Все остальные разновидности лизинга, рассмотренные нами в первой главе, по нашему мнению, также являются инновационными в определенный момент времени на определенном экономическом пространстве. Так, например, появление в свое время возвратного лизинга дало возможность по-новому подойти к реализации финансовых стратегий отдельных экономических субъектов, испытывающих временные финансовые затруднения. Что позволило эффективно и инновационно использовать собственные финансовые и материальные ресурсы. Поэтому появление новых форм лизинга в зарубежной и отечественной практике, равно как и постоянное совершенствование его приемов и методов является, на наш взгляд, «инновационным» и дополняет категорию «инновационного лизинга» по форме и по содержанию.

3) Как обеспечение продвижения инновационного продукта на рынок посредством лизинга, что возможно лишь в случае, если лизинг приобретает несколько иную нежели «классически» инновационную форму или содержание. Иными словами, лизинг здесь представляет собой комбинацию первого и второго, а потому соответственно классифицируется как «инновационный». Появление данной формы инновационного лизинга обусловлено тем, что реализация инновационного продукта посредством лизинга зачастую сопряжена со значительной долей риска используемого в данных операциях капитала, причисляемого к венчурному. В этой связи капитал данных лизинговых проектов нуждается в хеджировании

ввиду недостаточного обеспечения лизинговой сделки со стороны малого бизнеса. Поэтому, на наш взгляд, венчурным лизингодателям наряду с такими традиционными методами, как гарантия банка, залог имущества, страхование оборудования, необходимо использовать в своей работе более гибкие подходы. В качестве одного из таких подходов, как мы считаем, можно предложить использование производных инструментов фондового рынка, таких как опцион, фьючерс и т.д. Это придаст классическому лизингу элемент новизны, а потому данная форма лизинга может считаться «инновационной».

Такая постановка вопроса о месте лизинга в системе обеспечения инновационной деятельности не оставляет сомнения в значимости лизинга инноваций сегодня и в перспективе. Вот почему так важно, по нашему мнению, выявив формы инновационного лизинга, дать определение этой экономической категории.

Категория «инновационный лизинг», по нашему мнению, характеризует определенный, специфический вид экономических отношений между их субъектами, в которых лизинг выступает либо как способ продвижения инновационного продукта на рынок и тем самым обеспечивает инновационную деятельность, либо сам выступает инновацией и по форме и по содержанию, либо представляет собой комбинацию первого и второго.

2.3. Особенности развития инновационного лизинга в отечественной практике

Первая форма инновационного лизинга нашла свое отражение в деятельности инновационного фонда Республики Татарстан. В реализации инновационных лизинговых программ фонд ставит перед собой двоякую задачу. С одной стороны, посредством лизинга современного отвечающего мировым стандартам оборудования фонд стремится создать современную производственную базу малого бизнеса республики. С другой стороны, в качестве основных производителей этого оборудования привлекаются промышленные предприятия нашей республики, а финансово-кредитным обеспечением проектов посредством лизинга занимаются коммерческие банки Татарстана.

Так, одним из предлагаемых фондом проектов является предоставление фермерским хозяйствам республики по лизингу конкурентоспособной и патентозащищенной установки по пастеризации свежего молока и расфасовке его в пакеты. Новизна данной установки, изготовителем которой планируется ОАО «Вакуум-маш» (Республика Татарстан, Казань), заключается в том, что все технологическое оборудование, а также электрические и технологические коммуникации установлены и объединены на единой подбороочной платформе, габариты и масса которой позволяют транспортировать установку практически любым транспортом от изготовителя до потребителя.

Поскольку финансовое состояние предполагаемых потребителей, а это приблизительно 120 фермерских хозяйств республики, вызывает сомнение в возможности приобретения ими установки, рассматривается лизинговая форма обслуживания потребителей. Финансово-кредитную сторону инновационного проекта обеспечивает коммерческий банк «Ак Барс».

Экономическая выгода банка по проекту рассматривается нами в пятом параграфе четвертой главы настоящей работы.

В качестве примера лизинга как инновации сегодня можно рассмотреть опыт работы Волжского автогиганта АО «АвтоВАЗ», применившего данную форму инновационного лизинга в произ-

водственном процессе, что способствовало повышению эффективности производства.

Вследствие разрыва экономических связей с бывшими союзными республиками АО «АвтоВАЗ» вынуждено было переналаживать производство комплектующих деталей, производимых на предприятиях ближнего зарубежья. Поскольку производственными мощностями для освоения нового производства АО не располагало, было решено передать возвращенное АвтоВАЗу оборудование в лизинг на некоторый срок новому партнеру ЗАО «Управление малой механизации» (Тольятти). По окончании лизингового договора будущему лизингополучателю предлагался выбор одного из трех вариантов: вернуть оборудование, пролонгировать договор лизинга на вновь согласованных условиях или приобрести оборудование по цене, согласованной сторонами дополнительно. Лизинговые платежи, включающие в себя амортизационные отчисления на реновацию, частично покрывают стоимость производимой ЗАО «УММ» для АвтоВАЗа продукции на полученном в лизинг оборудовании.

На сегодняшний день доля прибыли от реализации производимой на оборудовании, полученном в лизинг, продукции в общем объеме валовой прибыли ЗАО «УММ» составляет 90%. Помимо решения вопроса о расширении производственных мощностей данная схема внедрения лизинга позволила АО «АвтоВАЗ» снизить стоимость комплектующих деталей за счет экономии транспортных издержек и времени.

Третья форма инновационного лизинга, рассмотренная нами, может иметь, на наш взгляд, следующий вид (см. рис. 2.3.1). При заключении лизингового контракта с пользователем оборудования по лизингу [1] лизинговой компании необходимо, на наш взгляд, одновременно заключить инновационный-лизинговый опционный контракт пут, т.е. опцион на продажу [2]. Данный опцион, приобретенный лизинговой компанией у контрагента, позволяет компании в течение оговоренного срока опционного контракта реализовать оборудование продавцу опциона по цене-страйк, оговоренной в контракте [4]. Причем опцион наделяет своего покупателя лишь правом продажи, а не обязательством, т.е. исполнение или неис-

полнение опционного контракта всецело зависит от лизинговой компании. Цена-страйк в течение всего срока договора до даты экспирации, т.е. окончания срока действия договора, остается неизменной. Таким образом, лизинговая компания может застраховать себя на случай неисполнения лизингового договора контрагентом путем продажи возвращенного (или изъятого [4]) потребителем лизинговых услуг оборудования по фиксированной цене. При этом премия, уплаченная продавцу опциона, может быть включена в состав лизинговых платежей как страховая сумма.

Продавцом инновационно-лизингового опциона может быть либо фондовый спекулянт, рассчитывающий на не востребованность опционного права лизинговой компанией и получение прибыли по данному опционному контракту в виде полученной премии, либо потенциальный покупатель данного оборудования по цене заведомо ниже рыночной. В качестве примера такого оборудования может рассматриваться любой инновационный продукт, передача которого возможна по лизингу и цена которого в момент приобретения лизинговой компанией выше за счет его «инновационности». Естественно, что цена-страйк не учитывает наличие этого фактора и устанавливается сторонами сделки, исходя из предположительной спотовой цены на рынке в момент экспирации с учетом физического и морального износа оборудования. Также, помимо инновационного оборудования, опционный лизинговый контракт может заключаться и на продукт, обладающий высокой востребованностью рынка как минимум на срок опционного контракта, например, транспортные средства, компьютерная техника и т.д.



Рис. 2.3.1. Схема реализации инновационно-лизингового опциона

Заключение опционного контракта - это еще далеко не единственный подход к решению поставленной проблемы обеспечения инновационного лизингового контракта. При необходимости можно привести еще ряд примеров использования инструментов финансового рынка, и фондового в частности, позволяющих обеспечить реализацию инновационных лизинговых проектов.

Рассматривая лизинг не как фактор обеспечения инновационной деятельности, а как самостоятельный его элемент, необходимо отметить, что он сам во многом зависит от основных компонентов инновационной деятельности - инвестиций и времени.

Более того, лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой, представляющей собой сферу приложения лизинга и включающей в себя рынок новшеств (новаций), рынок капитала (инвестиций) и рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций).

Таким образом, инновационная сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры.

К первой группе относятся потребители лизинговых услуг (лизингополучатели), цель которых - ведение так называемой разрушительно-созидательной деятельности (инновации). К этой же группе можно отнести и тех лизингодателей, которые предоставляют услуги по лизингу в несколько ином его качестве, обеспечивая переход лизинга от новации к инновации, хотя в большинстве своем лизингодатели в инновационной сфере выполняют функ-

цию инвесторов. К третьей группе относятся производители конкурентоспособной, востребованной на рынке инновационного лизинга и инновации вообще продукции, являющейся объектом инновационно-лизинговой деятельности первых и вторых.

В качестве основного субъекта инновационных лизинговых отношений, где происходит их комплексная реализация, органическое соединение «генетического инновационного толчка» новшества и его продвижения к потребителю, выступает основное звено экономической системы - предприятие-лизингополучатель (потребитель лизинговых услуг). Это обстоятельство объясняется тем, что востребованность лизинговых отношений как фактора обеспечения инновационной деятельности предприятия возможна лишь при наличии на предприятии инновационной активности.

Результаты проведенного нами анализа показывают, что в экономике РТ можно выделить три типа предприятий в зависимости от их инновационной активности:

1) предприятия-лидеры, первыми осваивающие различные типы новшеств; это средние предприятия численностью от 500 до 5000 человек, их доля в общем количестве всех предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью, составляет почти 42% (97. - С. 40);

2) предприятия, использующие уже проверенные новшества, это в основном малые предприятия численностью менее 500 человек, их доля в общем количестве всех предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью, составляет 45% (97. - С. 40);

3) предприятия, инертные к инновациям, их удельный вес в общем количестве предприятий республики довольно высок, т.к. лишь 132 предприятия республики занимается инновационной деятельностью (97. - С. 40).

Следовательно, востребованность инновационного лизинга в наибольшей степени следует ожидать у первых двух групп предприятий, а это 87% от общего числа предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью.

В субъектной структуре лизинговых отношений особое место занимают инновационные предприниматели, деятельность которых направлена на создание нововведений на уровне мировых

стандартов, на выпуск новых видов конкурентоспособной продукции, на разработку новых технологий и получение высокой прибыли. Эти субъекты инновационной деятельности характеризуются особым многообразием организационных связей, необычайной развитостью и гибкостью своей функциональной структуры. Они располагают уникальным механизмом финансирования, сердцевиной которого является оборот рискованного капитала.

ГЛАВА 3. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ЛИЗИНГОВЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В БАНКЕ

3.1. Анализ организационных форм управления инновационным лизингом

При анализе формирующейся инфраструктуры отечественного лизингового рынка весьма полезен зарубежный опыт организационных форм управления лизингом. В экономической литературе по лизингу в настоящее время в мировой хозяйственной практике выделяют три основные организационные формы управления лизинговым бизнесом (50. - С. 37). Вся деятельность по подготовке и проведению лизинговых операций при первой форме сосредоточена в подразделениях или службах предприятия, занимающихся производственными вопросами, при второй форме сконцентрирована в службах маркетинга и сбыта и при третьей форме выделена в специально для этого создаваемые самостоятельные институты, как правило, это финансовые, кредитные учреждения или специализированные компании.

Иными словами, на основании вышеизложенного можно сказать, что лизингодателем выступает либо производитель объекта лизинга при так называемом прямом лизинге, либо специализированный институт при косвенном или, как было уже отмечено нами ранее, классическом лизинге. Это обстоятельство характерно, по нашему мнению, и для отечественной зарождающейся инновационной лизинговой инфраструктуры.

Выделение специализированных институтов связано с развитием самостоятельного вида инновационной предпринимательской деятельности, которым является лизинг, в то время как производители, в своем большинстве, видят в лизинге лишь способ продвижения своего товара на рынок конечного потребителя на всех стадиях его реализации. Таким образом, лизинг для всех типов лизингодателей (см. рис. 3.1.1) решает две основные задачи: получение прибыли от лизинговой деятельности и ускорение продвижения и реализации продукции.



Рис. 3.1.1. Структура лизингодателей в системе инновационных лизинговых отношений

Использование инновационного лизинга в производственных подразделениях предприятия-изготовителя позволяет обеспечить сбыт совершенно новых, еще «не продвинутых» на рынок потребителя техники и оборудования, являющихся, иными словами, инновационными для своего конечного потребителя. Кроме того, он позволяет организовать установку, монтаж, ремонт и обслуживание инновационного объекта у потребителя силами производи-

теля в момент запуска оборудования в действие и на протяжении некоторого эксплуатационного срока.

По мере продвижения товара на рынок и его насыщения объект постепенно перестает быть новшеством для широкого круга потребителей, а поэтому целесообразно, по нашему мнению, передать операцию инновационного лизинга более совершенной схеме управления, основанной на возрастающей роли маркетинга в сфере бизнеса. Управление инновационным лизингом посредством службы маркетинга позволяет совершенствовать эту форму сбыта и осуществлять его уже освоенными методами и средствами реализации продукции на рынке.

Заключительным этапом развития инновационного лизинга на предприятии-изготовителе является выделение самостоятельной структуры - дочерней лизинговой компании, занимающейся исключительно лизингом производимого на предприятии оборудования по всей его номенклатуре.

Основная задача, преследуемая предприятием посредством дочернего подразделения, остается прежней - сбыт продукции, однако для дочерней лизинговой компании единственным возможным методом ее решения является лизинг как основная цель ее предпринимательской деятельности.

Для большинства предприятий республики, осваивающих инновационный лизинг как нетрадиционный для нашей экономики способ обновления материальной базы, модификации основных фондов, а также способ сбыта своей, как правило, дорогостоящей продукции, основной задачей является построение организационной структуры производственно-финансовых звеньев, обеспечивающих максимальную эффективность достижения поставленных целей.

Основная идея построения структуры организации состоит в том, что поскольку она основывается на планах организации, то изменения в планах могут вызвать и изменения в структуре организации. Поэтому структура организации не может оставаться неизменной. Следовательно, при построении структуры необходимо максимально адаптировать ее к возможным изменениям в планах корпорации, обеспечив ей тем самым наибольшую гибкость и эффективность управления.

Поскольку целью формирования организационной структуры дочерней лизинговой компании является успешное выполнение стоящих перед ней задач, ее проектирование должно базироваться на стратегических планах всего предприятия. Смысл организационного проектирования должен состоять в делегировании прав и обязанностей для разделения производственных функций и финансовых полномочий по горизонтали и вертикали.

Для целей исследования организационной структуры лизинговой компании нами выбрано открытое акционерное общество «КамАЗ», имеющее на сегодняшний день затруднительное финансовое положение: кризис неплатежей, и как следствие, бартерные сделки занимают значительное место в сбыте готовой продукции, а доля живых денежных средств в общем объеме выручки составляет не более 10%; отсюда недостаток оборотных средств; падение производства: особенно заметное в период с 1988 по 1998 гг., когда выпуск автомобилей снизился почти в 16 раз (14. - С. 22), а в первой половине 2002 года по сравнению с соответствующим периодом 2001 года производство «КамАЗов» снизилось на 13,7% (111); острая необходимость обновления основных фондов (в целом по стране износ основных средств составляет около 70% (75. - С. 58)). Бедственная ситуация объясняется не только общим экономическим кризисом в стране, но и неспособностью гибкого реагирования ОАО «КамАЗ» на изменяющуюся рыночную конъюнктуру. Поэтому реорганизация структуры ОАО «КамАЗ» путем внедрения механизма инновационного финансового лизинга стала объективной необходимостью.

Организационная структура ОАО «КамАЗ» является функциональной - разновидность бюрократической модели. Анализ спада производства и структуры выручки на предприятии свидетельствует о неспособности системы управления ОАО и механизма принятия решений адекватно реагировать на объективно изменяющуюся внешнюю среду. Для успешной ориентации в постоянно изменяющейся рыночной ситуации на ОАО «КАМАЗ» сегодня предлагается начать работу по организации лизинга путем создания адаптивной структуры в форме дочерней лизинговой компании, состоящей из пяти подразделений (рис. 3.1.2), или взаимо-

действия с вновь создающимися самостоятельными лизинговыми компаниями.

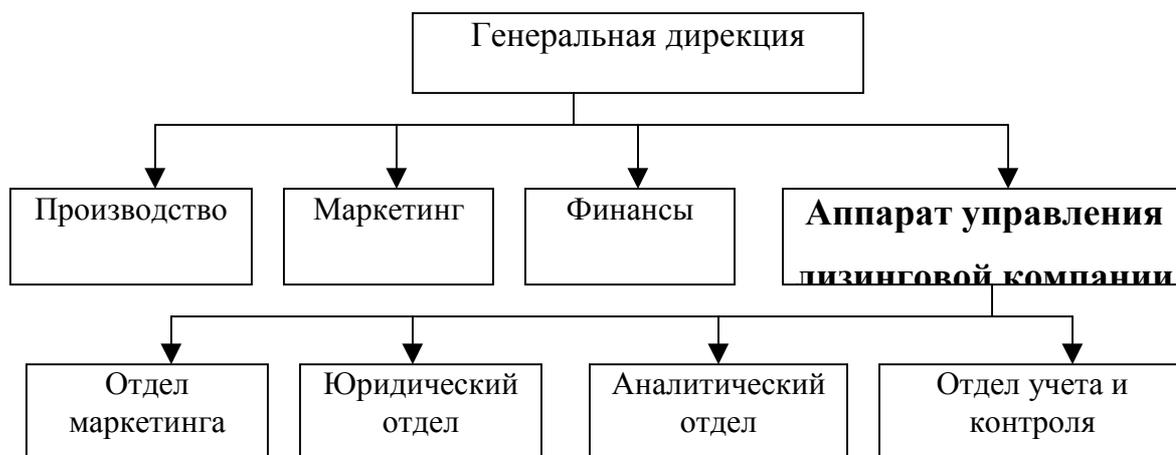


Рис. 3.1.2. Лизинговая компания в структуре ОАО «КамАЗ»

Предлагаемая адаптивная структура дочерней лизинговой компании носит название проектной. Проектная организация - это современная структура, создаваемая для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду квалифицированных специалистов организации. Ее руководителю полностью подчиняются все выделенные материнской корпорацией трудовые и финансовые ресурсы. Финансовые подразделения ОАО «КамАЗ» формируют структуру лизинговой компании: группу учета и контроля, аналитическую группу, группу страхования рисков, юридическую службу - группу заключения договоров, отдел маркетинга - группы исследования рынка автомобилей и оборудования. Основой успешной работы лизинговой компании в структуре ОАО «КамАЗ» является механизм ее управления.

Под механизмом управления принято понимать упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Организация лизинга автомобилей через дочернюю лизинговую компанию не решает, на наш взгляд, основной проблемы реализации автомобилей за реальные денежные средства, так как лизинговая компания в данном случае должна иметь собственные

финансовые ресурсы для стопроцентной покупки автомобиля. В данном же случае дочерняя лизинговая компания не располагает собственными денежными средствами, поскольку является составной частью ОАО «КамАЗ». Таким образом, предложенный вариант лизинга на сегодняшний день является, по нашему мнению, неэффективным.

Помимо дочерней лизинговой компании, в структуре ОАО «КамАЗ» предполагается взаимодействие АО с самостоятельными отечественными лизинговыми компаниями. Этот вариант, по мнению специалистов, требует меньших затрат для ОАО «КамАЗ» по сравнению с предыдущим и наиболее реален на данный момент, так как не требует специально для этого создания новых структур, а следовательно, и новых затрат финансовых и материальных ресурсов. Однако анализ вновь создаваемых отечественных лизинговых фирм, особенно на первых порах их деятельности, показывает, что основная проблема реализации лизингового бизнеса сегодня заключается в преодолении зависимости от внешнего источника привлечения ресурсов в виде банковского кредита. Это обстоятельство в сегодняшних условиях развития рыночных отношений делает лизинговые фирмы сильно уязвимыми, хотя в зарубежной практике лизинговые компании для осуществления своих операций используют преимущественно заемные средства, за их счет формируется до 75% всех ресурсов (50. - С. 40). В этих условиях эффективность деятельности лизинговых фирм зависит от общей установки банковской политики. Она выражается в возможности получения банковского кредита в необходимое время и в необходимом количестве, в колебаниях процента за кредит, которые зависят как от суммы получаемых средств, так и от сроков их привлечения, а также от ряда других обстоятельств.

Не менее значительной для наших лизинговых фирм является проблема, возникающая с привлечением заемных средств, - это краткосрочность выдаваемых отечественными банками кредитов. В то время как известно, что классические лизинговые операции носят долгосрочный характер.

В отечественной экономике формирование лизинговых рыночных структур только начинается, и вышеприведенные обстоятельства во многом затрудняют развитие самостоятельных лизин-

говых фирм. Поэтому из тех организационных форм лизинга, используемых в зарубежной практике, в нашей республике получили широкое развитие только специализированные лизинговые компании, образованные на базе бывших крупных предприятий с аналогичной спецификой деятельности (например, ОАО «ХК «Татсельхозтехника»), и финансово-кредитные институты, которые под влиянием усиливающейся конкуренции проявляют тенденцию к универсализации своей деятельности, наряду с традиционными операциями развивают трастовые, фондовые, факторинговые и лизинговые операции.

Первые, получив в «наследство» довольно мощную материально-техническую базу, не имеют возможности, в силу приведенных выше причин, для ее обновления. Поэтому, вероятнее всего, они либо распадутся на несколько мелких предприятий по территориальному признаку или по признаку узкопрофильной специализации, или по какой-либо другой (и тому уже имеются примеры), либо будут поглощены более крупными специализированными или финансово-кредитными институтами. Следовательно, наиболее удачно лизинговый бизнес в современных условиях может найти свое применение лишь в тех структурах национальной экономики, которые способны мобилизовать значительную сумму денежных средств, необходимую для закупки оборудования с целью его дальнейшей передачи пользователям по лизингу.

3.2. Организация инновационного лизинга в банке

Анализ финансового состояния субъектов отечественной экономики позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время наиболее реальными ее хозяйствующими единицами, владеющими свободными денежными средствами или имеющими доступ к ним, являются банковские учреждения. Последние имеют преимущество по сравнению с создаваемыми лизинговыми компаниями уже в том, что банки - это организационно оформленные структуры и для проведения лизинговых операций необходимо лишь выделение в их структуре профильного отдела, куда вошли бы специалисты с опытом банковской работы, знающие специфику лизинговых операций. Если же банк таковыми не располагает, то он может их быстро подготовить. Главное, есть основа, база для проведения лизинговых операций.

Организация лизинга автомобилей через коммерческие банки, на наш взгляд, разрешит многие проблемы в реализации продукции ОАО «КамАЗ» посредством лизинга, которые могут возникнуть при рассмотренных выше вариантах. В своем предположении мы основываемся на опыте работы зарубежных автомобильных компаний, которые весьма успешно реализуют свои автомобили посредством лизинга. Так, по данным журнала «Automotive News» доля лизинга в общем объеме реализации автомобилей компании «Мерседес Бенц» выросла с 35% в 1993 году до 69% в 1997 году, а объем лизинга автомобилей компании «Форд Моторс» в 1997 году составил половину всего объема кредитных операций данной компании. «Форд» также входит в четверку крупнейших производителей автомобилей («Дженерал Моторс», «Форд», «Крайслер» и «Тойота»), занимающих сейчас 69.3% лизинга новых автомобилей в мире (75. - С. 59). При этом европейское отделение автомобильной финансовой компании Ford Kredit (валютный баланс 1998 года - 133 млрд. долл.), имеющее свое представительство в Москве, реализует свои автомобили по лизингу в сотрудничестве со Сбербанком РФ (80. - С. 10).

Коммерческие банки республики в лизинговом бизнесе автомобилей представлены пока слабо (имеются лишь единичные

случаи). Между тем, президент компании «Вертекс Консалтинг Инк» Марк Несбит, проводивший обширные исследования в области развития автомобильного лизингового бизнеса в Канаде и США, утверждает, что «в США, где банки активно конкурируют на лизинговом рынке, потребители наслаждаются преимуществами более низких ставок лизинговых платежей, чего нельзя сказать о Канаде, где банки не допускаются на лизинговый рынок» (75. - С. 60). Другим результатом данного исследования является тот факт, что в США финансовые институты активно конкурируют с производителями автомобилей. Производители в США занимают только 43% розничного лизингового рынка (75. - С. 60). Успешный опыт внедрения лизинга в автомобильный бизнес США позволяет, на наш взгляд, рекомендовать принять данное соотношение между финансовыми посредниками и производителями в отечественной практике лизинга автомобилей, в том числе и «КамАЗов».

Привлекательность лизинговых операций для банков республики очевидна. Это объясняется наличием в этих сделках реального материального обеспечения. Кроме того, лизинговый бизнес дает банкам возможность не только расширить круг своих операций, но и за счет повышения качества обслуживания клиентов увеличить их число, что, в свою очередь, дает дополнительный финансовый результат.

В условиях обострения конкуренции на рынке банковских услуг проведение коммерческими банками лизинговых операций способствует эффективному расширению сферы банковского влияния. Вкладывая средства в приобретение имущества с целью проведения лизинговых операций, коммерческие банки республики вносят свой вклад в формирование стратегии и тактики обновления основных фондов, определяют направления развития лизинга и контролируют ситуацию на лизинговом рынке.

Преимущество лизинговых операций для банка состоит также и в достаточно высокой рентабельности. Через лизинговые платежи банк приобретает не только новый источник дохода в виде комиссионных выплат, но и, развивая лизинговый бизнес, экономит средства на относительно простом учете лизинговых опе-

раций и платежей по сравнению с операциями долгосрочного кредитования, особенно если они носят целевой характер.

Участие коммерческих банков на рынке лизинговых услуг, обеспечивающих развитие инновационной деятельности, помимо экономической эффективности и преимуществ этой операции для банка, объясняется сложностью процесса кредитования в сложившейся политико-экономической ситуации в стране.

В условиях инфляции происходит обесценивание предоставляемых кредитных ресурсов вместе с возмещаемыми в дальнейшем процентными ставками. Так, индекс потребительских цен в июле 2002 года по сравнению с июлем 2001 года вырос на 15%, а к декабрю 2001 года - на 9,8% (112), при этом ставка рефинансирования Банка России - отправная точка при определении процента за кредит - по состоянию на 7 августа 2002 года составляет 21% годовых (113). В этом смысле более действенным механизмом может служить финансовый лизинг, поскольку в отличие от обесценивающихся денег оборудование, предоставляемое в лизинг, при прочих равных условиях сохраняет свою стоимость за вычетом износа. Это позволяет сохранять и реальную стоимость активов банка независимо от уровня инфляции, складывающегося в течение всего периода лизингового соглашения. Таким образом, в отличие от традиционных банковских кредитов лизинг дает возможность полного финансирования всех расходов по инновационным проектам. Однако инфляционные процессы в нашей экономике все же оказывают влияние на нормальное развитие лизинга в отечественной практике. Ибо любые банковские операции, носящие среднесрочный и долгосрочный характер, а именно к таким относятся операции финансового лизинга, в условиях высоких темпов инфляции становятся для банков рискованными. Поэтому отечественные банки вынуждены передавать имущество в лизинг на сроки, не превышающие 3-6 месяцев. В основном это оборудование и техника, используемые в строительстве, в работах сезонного характера и других видах деятельности, носящих относительно краткосрочный характер.

Одной из проблем кредитного обеспечения инновационной деятельности является проблема, связанная с нецелевым использованием льготных кредитов, когда заемщик получает кредит как

бы под стимулируемый государством вид деятельности, но не осуществляет его после получения кредита, что в целом ведет к отвлечению средств на незапланированные цели и негативно сказывается на макроэкономической ситуации, искажает данные об использовании денежных ресурсов. В то же время недостатки финансового лизинга – ограниченность права распоряжения полученным имуществом, обязательство долговременной аренды – полностью компенсируются экономией средств, стабильностью условий, гибкой возможностью реализовывать значительные инвестиционные проекты.

В условиях традиционного банковского кредитования серьезные трудности возникают с несвоевременным погашением заемщиками полученных ими ссуд. Это обусловлено, с одной стороны, неразвитостью залогового законодательства, а с другой – объективными причинами, когда у многих вновь созданных структур, как и уже действующих, наблюдается недостаток собственных средств, чтобы осуществить крупные инновационные проекты или обеспечить материальную гарантию по кредитам.

В случае использования лизинга, напротив, сам объект лизинга служит гарантией от инвестиционных рисков. Это существенно уменьшает возможные убытки банковской системы и, вместе с тем, позволяет оперативно решать проблемы долгосрочного инвестирования инноваций.

Однако следует отметить, что лизинговые операции банков обладают высокой степенью риска, особенно при оперативном лизинге, когда после окончания лизингового договора возникает необходимость возместить остаточную стоимость объекта лизинга при отсутствии спроса на него. Поэтому наиболее экономичным, с точки зрения банковского риска, является применение в банках финансового лизинга. При оценке рисков, возникающих при лизинговых операциях, коммерческий банк обычно принимает во внимание следующие факторы:

- 1) коммерческая репутация и финансовое положение компании лизингополучателя;

- 2) продажная цена объекта сделки, динамика изменения этой цены на вторичном рынке в течение последующих лет;

3) условия эксплуатации объекта лизинга лизингополучателем;

4) универсальность передаваемого в лизинг оборудования;

5) достаточное количество потенциальных потребителей данного оборудования;

6) при международном лизинге учитывается также финансово-экономическая и политическая ситуация в стране пребывания компании лизингополучателя (т.е. риск национализации, запрет на перевод валютных средств за границу, риск осложнений в реализации залогового права и т.д.).

Несмотря на очевидность преимуществ лизинговых операций для банка отметим, что наиболее эффективное их применение возможно лишь при правильной постановке вопроса организации лизинга в банке, способного учесть не только положительные, но и все вышеперечисленные отрицательные моменты лизингового бизнеса в банковской сфере. Успешная организация лизинга в коммерческих банках во многом зависит не только от нормативно-правового, финансового обеспечения лизинговых операций, но и от правильно поставленной маркетинговой политики банков на рынке лизинговых услуг.

3.3. Банковский маркетинг лизинговых услуг

В отличие от западных банков, где маркетинг в банковской сфере строился на основе опыта деятельности промышленных и торговых компаний, в России его использование предполагается с переходом к рынку всех структур и сфер хозяйства. Это обстоятельство усиливает значение маркетинга, заключающееся не только в активизации банковской деятельности, но и в ускорении формирования новой банковской системы. Необходимо также отметить, что объективная основа маркетинга в банковской сфере заключается в становлении и развитии финансового рынка в России.

Маркетинговая деятельность банка на рынке лизинга начинается с изучения и анализа активного и потенциального спроса на данный вид банковских операций. С готовым портфелем лизинговых услуг банк выходит на рынок, предварительно устано-

вив их цену в зависимости от совокупного уровня своих затрат и конъюнктуры рынка, с целью получения прибыли. Иными словами, маркетинговая деятельность банка в целом начинается с осознания того факта, что производители, так же, как и банки, существуют благодаря наличию спроса на их продукцию, банковские услуги.

Для выполнения аналитической работы на рынке лизинговых услуг банку необходимо создание системы маркетинговой информации - постоянно действующей системы взаимосвязи персонала, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной и достоверной информации и использования ее с целью проведения лизинговых операций банком. Эта система функционирует на базе электронно-вычислительной техники, экономико-математических методов, банков данных и автоматизированных рабочих мест. Вся дальнейшая организация маркетинговой деятельности коммерческих банков в сфере лизингового бизнеса планируется на основе банка данных маркетинговой информации.

Способ организации маркетинга в сфере лизинговых услуг зависит от внешних и внутренних факторов, причем последние носят как экономический, так и психологический характер. К числу основных экономических факторов относят: наличие достаточного количества свободных денежных средств, необходимых для вовлечения их в лизинговые операции банка, количественную и качественную структуру клиентуры, постоянный портфель заказов на объекты лизинга и т.д. Психологические факторы определяются прежде всего отношением руководства и служащих банка, его учредителей и контрагентов к маркетинговой деятельности банка.

Кроме того, в системе банковского маркетинга существуют элементы, связывающие внешнюю и внутреннюю деятельность банка на рынке лизинговых услуг:

- поставщики, т.е. деловые фирмы и физические лица, обеспечивающие банковские учреждения и их специализированные подразделения всеми необходимыми объектами лизинга;
- посредники, к которым относятся все юридические и физические лица, помогающие банку в продвижении, сбыте и рас-

пространении его продукции (лизинговых услуг) среди клиентуры;

- контактные аудитории, т.е. любые социальные группы, проявляющие реальный и потенциальный интерес к лизинговым услугам банка и оказывающие прямое или косвенное влияние на его деятельность;

- конкуренты, т.е. фирмы (банки) - соперники, оказывающие аналогичные виды лизинговых услуг, которые сталкиваются на рынке и борются за наиболее выгодные условия работы.

Неотъемлемой частью маркетинга при организации банковского лизинга является анализ финансовой устойчивости и эффективности деятельности банковских учреждений на рынке лизинговых услуг, который проводится по двум главным направлениям:

- исследование конъюнктуры внешнего и внутреннего рынков в совокупности с рядом факторов, влияющих на нее в статике и динамике;

- анализ количества и качества предлагаемых лизинговых услуг как самим банком, так и фирмами (банками)-конкурентами.

Лизинговые услуги банковских учреждений согласно традиционному маркетинговому подходу можно классифицировать по продуктовому (товарному) и/или клиентурному принципу. В соответствии с товарным принципом можно выделить кредитные, инвестиционные и посреднические лизинговые услуги. С точки зрения клиентуры - услуги, предоставляемые юридическим и физическим лицам, занимающимся тем или иным видом хозяйственной деятельности, так или иначе относящейся к лизинговой деятельности банка.

Следует иметь в виду также, что в мировой банковской среде на рынке лизинговых операций в последнее время предпочтительным становится интегрированный маркетинг, направленный на расширение круга пользователей лизинговых услуг и улучшение качества их обслуживания.

Важным элементом маркетинга на всех этапах лизинговой деятельности банка является контроль.

Таким образом, планирование и конкретные методы развития маркетинга применительно к лизинговым операциям позволяют коммерческим банкам адаптироваться к колебаниям спроса

и активно влиять на него. Маркетинг охватывает весь спектр отношений банка с рынком лизинговых услуг, тем самым он определяет его стратегию и тактику конкурентной борьбы, а также экономическую эффективность этой операции. Однако следует сказать, что в определении экономической эффективности маркетинг играет главную, но далеко не определяющую роль. Поэтому целесообразно, на наш взгляд, рассмотреть экономическую эффективность лизинговой операции более детально в следующей главе настоящей работы.

ГЛАВА 4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА

4.1. Общие принципы оценки эффективности лизинга

Целесообразность применения инновационных лизинговых операций в банке обуславливается их экономической эффективностью, имеющей свои показатели оценки и измерения. В процессе измерения экономической эффективности инновационной лизинговой деятельности применяются различные показатели ее оценки. Ранее общепризнанным показателем было соизмерение экономического эффекта с вызвавшими его капитальными вложениями. Такая методика оценки является одной из разновидностей формулы сравнительной эффективности капитальных вложений, которая нередко применялась без практической проверки полученных результатов.

Внедрение инноваций, прогрессивных технологий, новой техники посредством лизинга представляет особую сферу приложения и движения капитала в системе расширенного воспроизводства. Этот экономический процесс отличается от традиционного промышленного выпуска и реализации товарной продукции тем, что он непосредственно связан с заменой, созданием новых, обновлением действующих основных фондов. Отличается он и от традиционной категории капитальных вложений, которая в обобщенном виде выражает процесс инвестирования в производство, строительство и другие виды деятельности. Поэтому применение обобщенной оценки эффекта капитальных вложений не отражает, на наш взгляд, в полной мере специфики инновационной лизинговой деятельности. В этих условиях необходима разработка более совершенной методики, помогающей выбирать, оценивать и экономически обосновывать решения, обеспечивающие эффективность внедрения лизинговых операций.

При определении экономической эффективности лизинга могут быть использованы разные показатели. Согласно существующим общим подходам в качестве таковых выделяют:

– отношение валового дохода, полученного по лизингу, к капитальным вложениям, т.е. коэффициент абсолютной эффективности;

– приведенные затраты по лизингу и коэффициент сравнительной эффективности альтернативных вариантов инвестиций (срок окупаемости дополнительных средств);

– общую прибыль и уровень рентабельности работы банка (срок окупаемости передаваемого в лизинг оборудования или капитальных вложений).

Исходя из особенностей лизингового процесса с учетом его инновационности наиболее адекватным показателем, на наш взгляд, является показатель окупаемости и, как следствие, показатели прибыльности и рентабельности.

Оценивая фактическую эффективность инновационного инвестирования посредством лизинга, а также выбирая и экономически обосновывая проектные и плановые решения, целесообразно, на наш взгляд, пользоваться общими показателями повышения чистой прибыли (ЧПл) и уровня рентабельности лизинговых операций (Рл):

$$\text{ЧПл} = \text{ЧПл2} - \text{ЧПл1}, \quad [4.4.1]$$

$$\text{Рл} = \text{Рл2} - \text{Рл1}, \quad [4.4.2]$$

где ЧПл1 и ЧПл2 - чистая прибыль, полученная банком по лизингу и по альтернативному ему способу инвестиционного вложения, приведенная к одному временному периоду;

Рл1 и Рл2 - общий уровень рентабельности, достигнутый по этим двум вариантам инвестиций.

Таким образом, предпочтительным будет тот вариант инвестиционной операции, который обеспечивает максимально возможное повышение рентабельности банка. И наоборот, экономически неэффективен вариант инвестиции, не способствующий ее увеличению. Причем выбор конкретного варианта происходит в условиях существования многообразия альтернатив.

Альтернативная основа выбора варианта эффективности лизинговой деятельности предполагает увязку будущего результата данной операции с основными целями ее реализации: либо это увеличение чистой прибыли, либо максимальный срок окупаемо-

сти при максимальной рентабельности, либо снижение текущих затрат, либо решение социальных программ различного уровня.

Такой подход дает возможность более правильно сориентировать усилия участников лизинговой сделки, обосновать внедрение инноваций посредством лизинга, способствующего повышению эффективности основной экономической деятельности пользователя лизинговых услуг банка.

Кроме того, понятие экономической эффективности лизинговых операций необходимо рассматривать с позиции не только коммерческого банка, но и пользователя данного вида кредитной сделки. Поскольку от эффективности лизинга с точки зрения лизингополучателя во многом зависит экономическая эффективность сделки и для самого банка. Поэтому, говоря об эффективности лизинга, необходимо соизмерять выгоды и банка-лизингодателя, и лизингополучателя так, чтобы результирующий вектор интересов участников сделки по лизингу был наиболее благоприятным для всех сторон. Это очевидно, поскольку между данным явлением наблюдается прямая зависимость: чем выгоднее лизинговая операция для лизингополучателя, тем больший интерес сектор бизнеса проявляет именно к этому виду кредитования, а увеличение спроса стимулирует предложение, и наоборот, чем больше предложения лизинговых услуг на рынке, тем больше проявляется к ним интерес со стороны потенциальных лизингополучателей. Вот почему, анализируя лизинговую операцию с точки зрения ее эффективности, банку в концепции развития лизинговых операций необходимо уделить должное внимание этому вопросу.

Из всех ранее упомянутых моментов эффективности лизинга наибольший интерес вызывает система расчета размеров лизинговых платежей по данному виду кредита.

4.2. Анализ методик расчета лизинговых платежей

Расчет размеров лизинговых платежей может производиться различными методами в зависимости от вида лизинга, формы оплаты и способа выплат, а также условий функционирования экономики. В специальной литературе представлено большое количество методик расчета лизинговых платежей (50. - С. 71; 24. - С. 102; 38. - С. 120 и др.). Рассмотрим, насколько имеющиеся методики удовлетворяют изложенным требованиям их выбора.

Одним из первых методику расчета лизинговых платежей со ссылкой на Ассоциацию американских дистрибьюторов, объединяющих арендодателей в сфере строительной техники, привел К.Сусанян (45). Однако данная методика приемлема и используется лишь для оперативного лизинга. Более подробную методику расчета лизинговых платежей опубликовала позднее Е.Чекмарева в своей книге «Лизинговый бизнес» (50. - С. 71). Автор предложил наиболее удобную для того времени методику расчета. Однако впоследствии она стала нуждаться в совершенствовании. Попытку несколько усовершенствовать методику Е.Чекмаревой предпринял Л.Прилуцкий (37, 38. - С. 120). Практически без изменений методика Е.Чекмаревой была использована в утвержденных 16 апреля 1996 года Министерством экономики РФ Методических рекомендациях по расчету лизинговых платежей (13). Предложенные Методические рекомендации носят простой и доступный для широкого круга пользователей характер, тем не менее они имеют ряд существенных, на наш взгляд, недостатков.

Так, несмотря на то, что рекомендации содержат достаточную базу для проведения расчетов всех элементов лизинговых платежей, они носят общий характер и полностью ориентированы на лизингодателя, что противоречит тем основным требованиям, которые предъявляются к выбору наиболее приемлемой методики расчета платежей по операциям лизинга. Кроме того, ни в самой рекомендации, ни в каких-либо других источниках мы не нашли указаний на то, что эта методика имеет практическую апробацию. В приведенной рекомендации, а также в перечисленных ранее ра-

ботах лизинговые платежи рассчитываются исходя из среднего арифметического значения имущества (на начало и конец года). Таким образом, на расчетный размер лизингового платежа в указанных методиках не влияют периодичность платежей (годовая, полугодовая, ежеквартальная, ежемесячная) и срочность их выплат (начало или конец периода платежа). В каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или со среднегодовой остаточной стоимостью имущества. Такой подход не учитывает постоянно изменяющуюся в течение года сумму долга в зависимости от периодичности платежей. Другими словами, в рассматриваемой методике денежная сумма имеет одинаковую ценность в любой момент времени, то есть расчеты ведутся без учета принципа временной неравноценности денежных средств.

Таким образом, методика не позволяет достичь главной цели ее применения – максимизации ресурсов для инвестиционной деятельности предприятия посредством лизинга. В то время как лизинг в силу присущих ему специфических особенностей позволяет максимально эффективно использовать денежные ресурсы участников сделки посредством рентных платежей, к которым относятся лизинговые платежи. Экономическое преимущество лизинга по форме платежа состоит в том, что в отличие от других видов кредита лизинг позволяет в течение действия кредитного лизингового договора осуществлять частичную оплату предоставляемого оборудования за счет поступающей выручки от продажи продукции, производимой лизингополучателем на этом же оборудовании. Так как лизингополучатель частично оплачивает кредит раньше срока его погашения, то необходимо, на наш взгляд, учитывать в методике, во-первых, фактор времени и использовать денежные ресурсы в виде платежей по лизингу максимально эффективно для лизингодателя (банка) посредством реинвестирования, а, во-вторых, чем чаще и больше по сумме платежа лизингополучатель производит рентные выплаты, тем меньше может быть использована процентная ставка по лизингу. Опираясь чисто экономическими категориями и понятиями, довольно трудно обосновать приведен-

ные выше аргументы. Для этого необходимо прибегнуть к теории высших финансово-математических вычислений.

4.3 Методика расчета платежей по лизингу, основанная на теории срочного аннуитета

Проблема «деньги - время» не нова, поэтому разработаны удобные модели и алгоритмы, позволяющие ориентироваться в истинной цене будущих поступлений с позиции текущего момента (операция наращення) и наоборот (операция дисконтирования). В основе этих расчетов лежит следующая модель начисления сложных процентов (или формула наращення):

$$FV = PV \cdot (1+i)^n \text{ } ^1, \quad [4.3.1]$$

где FV – будущая стоимость современных вложений денежных средств (или возвращаемая банку сумма кредита и процентов по нему);

PV – современная стоимость денежных средств (или сумма предоставляемого банком кредита);

n – срок лизингового договора, лет;

i – эффективная годовая процентная ставка по кредиту.

Формула [4.3.1] не учитывает специфику лизинговых операций, применяемых банком-лизингодателем, основанную на теории рентных платежей. К задаче определения частоты и суммы выплат, а также процента по лизингу можно подойти двояко: с одной стороны, процент по лизингу можно установить исходя из периодичности выплаты лизингополучателем лизинговых платежей, которая определяется исходя из технико-экономического обоснования лизингового проекта, определенного бизнес-планом лизингополучателя, и интересов банка-лизингодателя. В этом случае чем чаще платежи, тем ниже процент при прочих равных условиях. С другой стороны, исходя из конкретной ставки по лизингу, удовлетворяющей в наибольшей степени банк-лизингодатель, исходя из его уровня рентабельности и прибыльности,

¹ Вывод формул 4.3.1-4.3.5. - См. приложение 1.

можно определить частоту выплат, максимально точно обеспечивающих данную процентную ставку по лизингу. Данное теоретическое заключение вытекает из теории эффективной годовой процентной ставки, которая определяется как:

$$i = \left(1 + \frac{j}{m}\right)^m - 1, \quad [4.3.2]$$

где i – эффективная годовая процентная ставка;
 j – номинальная годовая процентная ставка;
 m – количество периодов выплаты рентных платежей в году.

Однако экономическое значение данного показателя заключается в том, что чем больше количество периодов выплаты рентных платежей в году, тем выше его значение, а значит, тем дороже лизинговый кредит обходится лизингополучателю. Это объясняется тем, что эффективная процентная ставка не учитывает реинвестирование платежей по лизингу, как если бы лизингополучатель не выплачивал рентные платежи банку, а использовал их для внутреннего пользования. Такой подход является больше исключением, чем правилом, т.к. основное преимущество лизинга заключается в возможности реинвестирования рентных платежей.

Данному условию в наибольшей степени соответствует формула расчета рентных платежей, применяемая в теории срочного аннуитета, которая основывается на оценке денежных потоков и расчете номинальной процентной ставки:

$$j = m \cdot (\sqrt[m]{1+i} - 1). \quad [4.3.3]$$

Дополнив эту теорию спецификой поставленных задач по лизинговым операциям, которая отражает взаимосвязанное воздействие на величину рентных платежей всех условий лизингового соглашения, а именно: суммы и срока контракта, уровня лизингового процента и периодичности платежей, получим формулу рентных платежей, которая выглядит следующим образом:

$$PMT = PV \cdot \frac{j/m}{1 - (1 + j/m)^{-nm}}, \quad [4.3.4]$$

где PMT – величина рентных платежей;
 PV – стоимость оборудования по лизингу, предоставляемого банком;
 n – срок лизингового договора, лет.

Данный подход к определению лизингового платежа, по нашему мнению, экономически более обоснованный и математически точный, впервые в отечественной литературе был изложен Р.Ольховой в книге «Банковское дело» (15. - С. 247). Позднее вышли и другие работы, имеющие соответствующие параграфы по расчету лизинговых платежей, в основе которых лежит формула [4.3.4] (24. - С. 102; 22. - С. 170). Однако рассматриваемые методики расчета лизинга платежей, основанные на теории срочного аннуитета, ограничиваются лишь формулой [4.3.4] и сравнительным анализом полученного результата и альтернативного варианта кредитования. В то время как формула [4.3.4] применима для расчета лизинговых платежей, осуществляемых лишь в конце каждого периода, а потому является формулой расчета лизинговых платежей постнумерандо. С точки зрения теории инновационного лизинга, данной методики недостаточно и необходимо рассмотреть другие варианты лизинговых платежей по методу их начисления согласно приведенной в экономической литературе классификации.

Поэтому в своей методике мы используем и другие формулы теории срочных аннуитетов и адаптируем их для расчета остальных видов лизинговых платежей. На основе полученных результатов проведем сравнительный анализ имеющихся видов лизинговых платежей по методу их начисления.

Так, задача, в которой необходимо рассчитать величину лизинговых платежей, выплачиваемых лизингополучателем в начале каждого периода, решается с помощью формулы расчета лизинговых платежей пренумерандо:

$$PMT = PV \cdot \frac{j/m}{(1 + j/m) \cdot [1 - (1 + j/m)^{-nm}]}. \quad [4.3.5]$$

Частным случаем данного варианта выплаты рентных платежей пренумерандо является предварительная (авансовая) оплата лизингополучателем определенной части объекта лизинга в объеме, установленном по согласованию сторон лизинговой сделки.

Просуммировав в первом (постнумерандо) и во втором (пренумерандо) случае значение величин рентных платежей PMT , мы найдем общую сумму выплат по лизингу, осуществленную лизингополучателем ($FV1$) и из формулы [4.3.1] определим процент, по которому реально, но без учета фактора времени, лизингополучатель получил лизинговый кредит (r):

$$r = \sqrt[n]{\frac{FV1}{PV}} - 1. \quad [4.3.6]$$

Экономическое значение данного показателя заключается в том, что реальный процент по лизингу (r) будет гораздо меньше, чем банковский процент по кредиту (i). Такое заключение – результат реинвестиций рентных платежей (PMT) коммерческим банком за каждый период. Определяя величину реального процента по лизингу, необходимо учесть, что банк, реинвестируя платежи, несет определенные операционные расходы, поэтому реальный процент по лизингу должен быть немного выше или данные расходы должны быть заложены в самом банковском проценте по кредиту применительно к лизинговым операциям. Следует отметить, что реинвестиции лизинговых платежей целесообразны для банка-лизингодателя лишь под ставку, равную или превышающую банковский процент по кредиту (i), иначе рентабельность лизинговой операции (без учета налоговых льгот по лизингу) для коммерческого банка будет ниже запланированной. Это же утверждение справедливо и для лизингополучателя в том смысле, что возврат лизингового кредита путем выплаты рентных платежей эффективен лишь при условии, что высвобождаемая сумма средств из производственного цикла для уплаты лизинговых платежей не может быть использована (инвестирована) лизингополучателем под ставку, превышающую банковский процент (i).

Для наиболее полного представления о механизме платежа по лизингу рассмотрим классификацию, структурный состав и методику начисления лизинговых платежей.

4.4. Классификация видов лизинговых платежей

На рисунке представлена классификационная характеристика видов платежей лизинговых операций коммерческих банков (см. рис. 4.4.1).



Рис. 4.4.1. Классификация видов платежей лизинговых операций коммерческих банков

В зависимости от применяемого метода начисления лизинговых платежей различают:

- платежи постнумерандо, включающие в себя амортизационные отчисления от стоимости оборудования, передаваемого в лизинг, сумму так называемого комиссионного вознаграждения банку-лизингодателю, которая включает процент за предоставленный в лизинговой форме кредит, а также плату за предостав-

ленные им дополнительные услуги по сделке, которые вносятся в конце каждого периода;

- платежи пренумерандо имеют аналогичный платежам постнумерандо структурный состав, но вносятся в начале каждого периода;

- авансовые (депозитные) платежи имеют место в случаях, когда лизингополучатель имущества сначала предоставляет банку-лизингодателю аванс в момент подписания соглашения в установленном размере, а затем, после подписания акта приемки оборудования в эксплуатацию, выплачивает периодическими взносами общую сумму лизингового платежа (за минусом аванса);

- неопределенные платежи, расчет которых базируется на некотором установленном в соглашении проценте, определяемом по какому-либо основанию. За основание по взаимному соглашению может приниматься объем реализации продукции, произведенной на приобретаемом в лизинг оборудовании, сумма полученной от реализации прибыли или другие параметры, которые, вполне возможно, могут быть изменены в процессе лизингового договора.

По периодичности выплат выделяют:

- периодические платежи (ежегодные, ежеквартальные, ежемесячные), уплачиваемые по согласованному сторонами сделки графику, который прилагается к лизинговому соглашению;

- единовременные платежи, применяемые в случае, если в соглашении предусмотрена выплата банку-лизингодателю аванса;

- комбинированные платежи являются сочетанием периодических взносов с авансовым платежом в случае, когда последний предусмотрен в лизинговом соглашении.

С учетом финансового состояния и платежных возможностей лизингополучателя в соглашении могут устанавливаться различные способы уплаты лизинговых платежей, в соответствии с которыми различают платежи:

- равными долями;

- с увеличивающимися размерами, применяемые в основном лизингополучателями с неустойчивым финансовым положением, когда на начальном этапе лизинга пользователю удобнее вносить лизинговую плату небольшими взносами, а затем, по мере освое-

ния оборудования и наращивания темпов выпуска производимой на нем продукции, увеличивать их;

- с уменьшающимися размерами (ускоренные платежи), используемые лизингополучателями с устойчивым финансовым положением, когда в начальный период лизинга пользователь предпочитает погасить большую часть своей задолженности банку-лизингодателю.

Платежи по лизинговому соглашению складываются из стоимости объекта лизинга в сумме амортизационных отчислений, платы за используемые ресурсы коммерческим банком с учетом фонда обязательных резервов, платежей за дополнительные услуги банка-лизингодателя, а также исходя из среднего уровня рентабельности и доходности банка по прочим кредитным операциям. В качестве дополнительных финансовых услуг, оказываемых банком-лизингодателем, может выступать, к примеру, страхование объекта лизинга от возможного страхового случая, связанного с частичной или полной поломкой объекта, вызванной стихийными бедствиями, неосторожным обращением, заводским браком или другими причинами. Как правило, размер страхового взноса составляет 1-2% в год от стоимости оборудования (данные АСО «Страховая промышленная компания»).

При расчете лизинговых платежей необходимо также учитывать, что согласно Постановлению Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 (З.) предполагается предоставить банкам-лизингодателям при выполнении лизинговых операций на срок три года и выше налоговые льготы – освобождение от уплаты налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, а также частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимых на территорию РФ товаров, являющихся объектом финансового лизинга.

Амортизация на используемое оборудование может начисляться обычным методом в зависимости от балансовой стоимости оборудования, срока его службы и установленных норм амортизации и методом ускоренной амортизации, при котором норма годовых амортизационных отчислений на полное восстановление увеличивается, но не более чем в два раза. Кроме того, малые предприятия наряду с ускоренным методом амортизации могут в пер-

вый год эксплуатации машин и оборудования списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 20% первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы свыше трех лет.

4.5. Пример расчета платежей по операциям лизинга в банке

Рассмотрим теперь конкретный пример расчета лизинговых платежей по методу начисления процента по кредиту и теории срочного аннуитета. Для этого введем еще несколько необходимых обозначений:

P – прибыль банка до налогообложения, определяемая по формуле:

$$P = FV - PV. \quad [4.5.1]$$

NP – чистая прибыль банка, т.е. прибыль после налогообложения, рассчитываемая исходя из ставки налога на прибыль для коммерческих банков.

$NP1$ – чистая прибыль банка по операциям лизинга на срок три года и свыше с учетом льготы по налогу на прибыль без реинвестиций в лизинг.

$NP2$ – чистая прибыль банка по операциям лизинга на срок три года и свыше с учетом льготы по налогу на прибыль и реинвестиций в лизинг.

$P1$ – прибыль банка по операциям лизинга.

Pr – прибыль банка от реинвестиций до налогообложения.

NPr – прибыль банка от реинвестиций после налогообложения.

A – величина авансового платежа в процентах к номиналу.

$PV1$ – стоимость передаваемого объекта в лизинг без авансового платежа.

Исходными данными для расчета примера инновационного лизингового проекта, предполагаемого к реализации «Ак Барс» банком, приведенного в третьем параграфе второй главы, будут: стоимость объекта лизинга – установки по пастеризации молока – с учетом НДС (PV), срок лизингового соглашения (n), периодичность выплаты лизинговых платежей в году (m) и эффективная годовая ставка по кредиту (i) (см. прил. 2, с. 1).

Рассмотрим в примере несколько вариантов расчета лизинговых платежей: по ставке сложного процента, рентные платежи постнумерандо, рентные платежи пренумерандо (см. прил. 2, с. 1-2), а также аналогичные лизинговые платежи с учетом аванса (см. прил. 2, с. 3-4).

Расчеты показателей, базирующихся на дисконтных множителях, производят вручную, используя таблицы дисконтных множителей (51. - С. 311). Этот метод достаточно трудоемок, поэтому для выполнения расчетов нами были использованы специальные группы финансовых функций программного продукта Microsoft Excel, предназначенных для автоматизации анализа эффективности инвестиционных проектов. В результате нами разработана и апробирована программа расчета описанных выше показателей.

Для более наглядного восприятия полученных результатов и для проведения сравнительного анализа отобразим в виде столбиковых диаграмм основные расчетные показатели (см. прил. 3, с. 1-16).

Анализ полученных результатов в рассмотренном нами примере показывает следующие закономерности в расчете экономической эффективности лизинговых операций банка-лизингодателя:

1) прибыль, полученная банком по лизингу на срок до трех лет, равна прибыли банка по прочим видам кредита, т.е. экономической эффективности банку, в цифровом выражении, лизинговая операция в этом случае не дает;

2) гораздо более интересен анализ лизинговых операций на срок свыше трех лет, поскольку здесь принимаются в расчет предполагаемые налоговые льготы. Здесь следует отметить, что $NP1$, отличающееся от $NP2$ отсутствием реинвестиционных потоков в лизинг, стремится к последней при $n \cdot m \rightarrow 1$. Иными словами, независимо от вида платежа (см. рис. 4.4.1) $NP1$ тем выше, чем больше стремление последнего производства к 1;

3) показатель $NP2$ не имеет такой зависимости, как $NP1$ от количества выплат лизинговых платежей в году, и, как следствие, $NP2$ не зависит от вида платежа, а именно, постнумерандо и пренумерандо (а также авансовые платежи как частный случай последнего), поэтому экономическую эффективность для коммерче-

ского банка по лизингу, рассчитываемую показателями повышения общей прибыли (Пп) и уровня рентабельности (Рп), целесообразнее рассчитать, взяв в качестве показателя П2, и, соответственно, при расчете Р2 – полученный результат $NP2$.

Таким образом, увеличение общей прибыли банка по лизинговым операциям на срок три года с учетом налоговых льгот и реинвестиций в лизинг ожидается, по нашим расчетам, на 153,83 млн. руб. (или на 75,4%). Рентабельность этого варианта лизинговой операции повышается на 80,1% за период лизинга (или на 26,7% за год), чем предоставление альтернативного банковского кредита, рассчитанного по формуле [4.3.1].

Анализ экономической эффективности лизингового кредита с позиции предприятия-лизингополучателя имеет свои особенности:

1) система рентных платежей по кредиту эффективна лишь в тех случаях, когда инвестиции высвобождаемых из производственного цикла средств лизингополучателя не обеспечивают последнему уровня рентабельности выше ставки банковского процента по кредиту. В этом случае становится выгоднее вернуть некоторую часть заемных средств раньше положенного срока, тем самым уменьшая общий процент по ссуде (т.е. получить r);

2) реальный процент по лизингу (r) будет еще меньшим, если лизингополучатель на момент приобретения оборудования в лизинг располагает некоторой суммой, вносимой в банк в качестве авансовых платежей. Следуя этой теории, нетрудно предположить, что платежи пренумерандо будут иметь меньший процент нежели постнумерандо. Более того, чем реже они вносятся по схеме пренумерандо (соответственно, чем чаще по схеме постнумерандо), тем ниже реальный процент, поскольку в этом случае гораздо меньше срок обладания лизингополучателем значительной суммой заемных средств. Однако здесь необходимо иметь в виду, что приобретение в лизинг оборудования с авансом свыше 50% может оказаться менее выгодным, чем приобретение его в собственность;

3) общая сумма выплат по лизинговому кредиту (FVI) имеет прямопропорциональную зависимость от срока лизингового контракта, в то время как стоимость лизинга (реальная ставка процен-

та r), напротив, с увеличением срока лизинга уменьшается. В этом случае для расчета эффективности лизинга с позиции предприятия-лизингополучателя и банка-лизингодателя необходимо найти оптимальное соотношение по срокам и видам рентных платежей. Здесь необходимо, помимо экономических выгод, учесть и эксплуатационные технико-экономические характеристики передаваемого в лизинг оборудования;

4) анализируемые нами показатели (общая сумма выплат и реальный процент по лизингу) являются лишь составными частями при расчете показателей общей прибыли и рентабельности предприятия, поэтому, не имея других составляющих, мы можем говорить лишь об экономической выгоде, получаемой лизингодателем по данному виду операции, а не об экономической эффективности, определяемой выбранными нами показателями прибыли и рентабельности.

Поскольку при расчете экономической эффективности лизинга для лизингодателя нами был выбран срок три года, то и для анализа экономической выгоды лизингополучателя возьмем тот же срок.

Тогда для платежей постнумерандо, вносимых ежеквартально, имеем общую сумму платежа 324,39 млн. руб. при r равном 19,1%, что на 225,36 млн. руб. меньше, чем по банковскому кредиту в 42% годовых. Соответственно, годовые платежи пренумерандо составляют 261,8 млн. руб. при r равном 10,89%, что на 287,95 млн.руб. меньше, чем по банковскому кредиту.

Для авансовых платежей также наиболее выгодны годовые платежи пренумерандо. Здесь, соответственно, при 25% авансе имеем общую сумму платежа 244,35 млн. руб. и $r=8,37\%$, а при 50% авансе общая сумма платежа равна 226,9 млн. руб. и $r=5,72\%$ годовых.

Таким образом, учитывая совокупные интересы банка-лизингодателя и предприятия-лизингополучателя, в системе рентных платежей по операциям лизинга, используя предлагаемую нами методику и полученные результаты анализа, можно сделать следующий обобщающий вывод экономической эффективности платежей по лизингу:

1) поскольку для лизингодателя нет никакого математического предпочтения в выборе видов рентных платежей, реинвестируемых впоследствии в лизинг с учетом предполагаемых налоговых льгот, то максимальный эффект для обоих участников обеспечивает вариант внесения лизингополучателем определенной авансовой суммы, равной либо сумме первого платежа, либо определенной части, в процентах, от стоимости передаваемого в лизинг оборудования;

2) в случае, когда будущим лизингополучателем является малое предприятие, не имеющее на момент приобретения оборудования в лизинг вышеназванной суммы, или предприятие приобретает объект по схеме оперативного, а не финансового лизинга, предпочтительными являются ежеквартальные (или в лучшем случае, если позволяет производственный процесс, ежемесячные) платежи постнумерандо.

Итак, в целом, учитывая преимущества рентных платежей по лизингу в момент оплаты за лизинговый кредит и полученный цифровой результат, можно считать рентные платежи по теории срочного аннуитета более предпочтительными для лизингополучателя и банка-лизингодателя. Кроме того, предполагаемые существенные льготы по лизингу в части налогообложения делают его привлекательным для банка альтернативно традиционной банковской ссуде. Приведенный выше экономико-математический анализ эффективности лизинговых операций в коммерческих банках в части применяемого расчета лизинговых платежей показывает, как наиболее эффективно необходимо поставить работу по использованию лизинга в коммерческом банке с присущими ему специфическими особенностями. При этом необходимо учитывать интересы всех сторон, участвующих в данной кредитной операции, исходя из их финансового положения, потенциальных технико-экономических возможностей передаваемого в лизинг оборудования, а также плановых показателей прибыльности и рентабельности лизингополучателя и банка-лизингодателя.

ГЛАВА 5. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОГО ЛИЗИНГА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

(ПО МАТЕРИАЛАМ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

5.1. Развитие лизинга в отраслях промышленности

Экономическая сущность лизинга делает его применение в отечественной экономике наиболее эффективным в отраслях, выпускающих продукцию высокой степени готовности, сбыт которой во многом определяется ее конкурентоспособностью и наличием средств у пользователя этой продукции. Так, по данным Leaseurope, наиболее привлекательным видом имущества, передаваемого в лизинг, являются легковые автомобили – 38,7% от общего объема лизинговых объектов (для рынка Татарстана это ЗМА в Н.Челнах и ЕлАЗ в Елабуге), машиностроительное и технологическое оборудование 24,4% (АО «Казанский компрессорный завод», АО «Вакууммаш», АО «КМПО» в Казани и др. предприятия РТ), компьютеры и сервисное оборудование – 13,9% (АО «Элекон», АО «КОМЗ» в Казани и др.), грузовые автомобили – 13,8% (ОАО «КамАЗ» в Н.Челнах) (103. - Р. 38).

Развитие лизинга строительных машин и механизмов, а также оборудования стройиндустрии и строительных материалов, в первую очередь для высококачественной деревообработки, производства санитарно-технических изделий, отделочных и кровельных материалов, позитивно скажется на ценообразовании в строительстве и во многом облегчит реализацию ряда программ правительства РТ (в частности, строительство в городе Казани метрополитена) и мэрии города по жилищному строительству (в том числе и в рамках Программы ликвидации ветхого жилья города), а также индивидуального домостроения населения Казани и республики в целом.

На сегодняшней стадии развития экономических отношений в республике при отсталом развитии рынка отечественных фирм-производителей лизинг особенно привлекателен для малых предприятий, т.к. в силу ограниченности средств им сложно закупать оборудование и помещения, необходимые для производственной деятельности, что становится причиной ежегодного уменьшения их количества. Особенно данная тенденция заметна в сельском хозяйстве. Так, если до 1994 года наблюдался рост количества малых предприятий данной отрасли, то в 1995 году их количество уменьшилось на 18%, в 1996 году - на 54%, а в 1997 году – на 20% (98. - С. 157).

Использование лизинга оборудования может быть успешно применено и на предприятиях ВПК, переналаживающих свое про-

изводство на производство ТНП, т.к. не всегда производственный профиль этих предприятий соответствует технологической цепочке производства конкретного вида товара.

Лизинг оборудования, особенно в сфере малого предпринимательства, сопровождается созданием дополнительных рабочих мест, что особо значимо сегодня на фоне увеличивающегося числа безработных в республике в период структурной перестройки промышленности и осуществления конверсионных программ. Так, за I квартал 1996 года количество безработных в РТ составило 6,2% к экономически активному населению, к концу года - 7,1%, а к концу 1997 года - 7,3% (102. - С. 131).

Решая, таким образом, чисто народнохозяйственные задачи, лизинг дает всем участникам сделки ряд существенных преимуществ.

В республике лизинг делает, по существу, первые шаги, и как любое новое лизинговые отношения неизбежно сталкиваются со значительными трудностями.

На сегодняшний день одной из основных проблем развития лизингового бизнеса в Татарстане остается неадекватное соответствие предложения имеющемуся спросу на лизинговые объекты. Помимо снижения качественного уровня производственно-технологического оборудования, наметилась тенденция падения его производства. Так, в 1997 г. производство основных видов технологического оборудования к уровню 1991 г. в натуральном выражении составило: станки металлорежущие - 17%, машины кузнечно-прессовые - 5%, машины литейные - 9%, станки деревообрабатывающие - 21% (67. - С. 24). Кроме того, лизинговые компании ограничивают стоимость передаваемого в лизинг имущества. Так, лизинговая компания при Татарском республиканском фонде финансовой поддержки малого предпринимательства передает в лизинг оборудование со стоимостью лишь в 315 тысяч рублей, в то время как коэффициент инфляции в республике на 1999 год составляет 27% (95). Большинство необходимого по лизингу оборудования, особенно импортного, имеет более значительную стоимость.

Пока число реальных каналов, по которым оно может поступать на лизинговый рынок, весьма ограничено. Одним из таких

источников может стать техника, оборудование и транспортные средства, передаваемые народному хозяйству в результате конверсии. Однако эта высококачественная, отвечающая последнему слову технического прогресса техника (например, оборудование КОМЗа), прежде чем поступить в пользование, должна быть пере-профилирована под новые производственные нужды, т.е. адаптирована к гражданским отраслям, а это требует больших средств и немалого времени.

В качестве другого источника насыщения лизингового рынка могут рассматриваться товарно-материальные ценности, сосредоточенные в не востребуемых запасах оборудования и техники на складах и в незавершенном строительстве. Однако, поскольку часть этих запасов еще не будучи в эксплуатации уже потеряла некоторые свои потребительские свойства из-за длительного хранения, то ее реальное вовлечение в лизинговый бизнес возможно только через развитие такого вида лизинга, как лизинг имущества, уже бывшего в эксплуатации.

Развитие лизингового бизнеса в республике в значительной мере сдерживается также проблемами аккумуляирования достаточного количества денежных средств, особенно необходимых при лизинге авиационной техники (очень перспективное в нашей республике направление, если учесть появление в ближайшее время на рынке авиатехники нового семейства самолетов «ТУ, Илов» и авиадвигателей к ним, производимыми КАПО и КМПО), судов и других крупнотоннажных транспортных средств (Зеленодольское судостроительное ПО), а также при операциях международного лизинга.

Состав субъектов лизинговых отношений, в которые вступают существующие отечественные лизинговые компании, весьма специфичен. Если в мировой практике лизинговый механизм используется для расширения возможностей по кредитованию малого, в т.ч. инновационного бизнеса, где гарантией возврата вложенных средств служит само передаваемое в лизинг оборудование, то в наших условиях получить оборудование по лизингу (без правительственной поддержки) может лишь солидная, имеющая многолетний опыт работы, финансово-устойчивая фирма. Это объясняется тем, что под конкретный лизинговый контракт закупается

оборудование, как правило, за рубежом, а для покупки используется банковский кредит.

Еще одним ограничением является тот факт, что оборудование может быть передано лизингополучателю только при наличии банковской гарантии погашения его обязательств перед лизингодателем в случае, если проект окажется убыточным. В то же время в российской действительности передаваемое по контракту имущество не может выступать обеспечением обязательств. Закупленное под конкретный проект, не имеющий аналогов, оно не может быть передано в лизинг какой-либо другой фирме в условиях неразвитости информационной сферы и низкой инвестиционной активности предприятий.

При наличии такого количества ограничений инновационным предприятиям этот вариант финансирования попросту недоступен. Поэтому несмотря на усилия правительства лизинг используется лишь по распоряжениям и постановлениям органов власти различных уровней.

В развитии инновационного лизинга в республике, по нашему мнению, особая роль отводится финансово-кредитным институтам, поскольку приобретение лизингодателем имущества для последующей передачи его в лизинг первоначально предполагает концентрацию значительной суммы средств. Лишь после выполнения данного условия возможны закупка оборудования по заключаемому лизинговому контракту и представление его лизингополучателю.

Существует несколько потенциальных источников упомянутых средств: средства банков, лизинговых компаний, различных фондов. Одним из них может быть назван Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (на уровне РФ) и аналогичный по назначению Татарский республиканский фонд финансовой поддержки малого предпринимательства, при котором (80% уставного капитала) совместно с Торгово-промышленной палатой РТ создана Лизинговая компания малого бизнеса Татарстана. Компания является инструментом уставной деятельности Фонда по оказанию финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства посредством лизинговых операций. Предметом деятельности компании является предоставление

на конкурсной основе возвратной и срочной финансовой помощи субъектам малого предпринимательства посредством лизинга имущества. Финансирование лизинговых проектов производится Компанией за счет ресурсов Фонда и средств, привлекаемых ею из других источников.

Важным направлением деятельности этих фондов является развитие лизинга. Фонды могут оказывать помощь при заключении лизинговых контрактов (например, предоставляя гарантии лизинговым компаниям), кроме того, могут предоставлять лизинговым компаниям льготные кредиты на открытой конкурсной основе для оказания лизинговых услуг предприятиям республики, а также самостоятельно выступать лизингодателями имущества, приобретенного как за счет средств самого Фонда, так и за счет привлеченных средств, в т.ч. кредитов под залог передаваемого в лизинг имущества.

5.2. Развитие лизинга в банковской системе

Начальный этап внедрения практики лизинговых операций в коммерческих банках Татарстана показал, что банки республики участвуют в лизинговых операциях крайне слабо (имеются лишь единичные случаи участия банков РТ в операциях лизинга), что само по себе несоизмеримо с имеющимися у коммерческих банков потенциальными возможностями на фоне ежегодного увеличения объема лизинговых операций в коммерческих банках России. Так, к 1 января 1992 года стоимость закупленного ими имущества составила 279,5 млн. руб. и возросла (без учета инфляционного коэффициента) по сравнению с 1 июля 1989 года в 215 раз (50. - С. 45). На протяжении всего этого периода на долю коммерческих банков в общем объеме имущества, закупленного всеми банками (коммерческими и специализированными), приходилось примерно 60-70% в среднем, а на 1 января 1992 года – 97,5%. В течение 1992 года коммерческие банки России продолжали наращивать объемы лизинговых операций. Так, стоимость имущества, закупленного ими для проведения лизинговых операций, составила на 1 апреля 1992 года 308 млн. руб., на 1 июля 1992 года – 450,2 млн. руб. и на 1 октября 1992 года – 675,8 млн. руб., т.е. за 10 месяцев по сравнению с началом года увеличилась в 2,4 раза (без учета поправочного коэффициента инфляции) (50. - С. 45).

В 1993 году наметилось значительное снижение операций коммерческих банков по финансовому лизингу из-за внезапного обложения этих операций налогом на добавленную стоимость, что привело к снижению показателя объема закупки имущества коммерческих банков по лизингу, и к середине 1993 года этот показатель составил 237,2 млн. руб. (без учета поправочного коэффициента).

В 1994-1995 годах показатель объема закупки имущества коммерческими банками по лизингу значительно увеличился вследствие появления на рынке лизинговых услуг «лизинговых тандемов» - специализированных лизинговых компаний, учрежденных коммерческими банками, которые производят полное финансовое обслуживание лизинговых проектов. Наиболее заметны

на рынке лизинговых услуг: Сбербанк России, Мосбизнесбанк, ОНЭКСИМ-банк, Инкомбанк и банк «Санкт-Петербург». Так, объем лизинговых сделок, заключенных компанией «Лизингбизнес» с участием «Мосбизнесбанка», только в 1994 году составил 8,3 млн. долл. в ценах договоров купли-продажи (всего за время существования по 1995 год компания приобрела и сдала в лизинг оборудование примерно на 20 млн. долл.). Среди крупных сделок 1994 года - контракт со швейцарской компанией Merisel на поставку компьютерной техники, оцениваемый в 500 тыс. долл. (43. - С. 58).

В «лизинговых тандемах», помимо российских банков, участвуют и зарубежные банки, это, кроме всех остальных преимуществ, позволяет включить в лизинговый оборот на российском рынке иностранный капитал. Так, в 1992 году приступило к работе российско-германское ТОО «Межсбер-Юраско лизинг», учредителями которого стали Межэкономсбербанк, а с немецкой стороны - компания Eurasco Trade Consulting GmbH, являющаяся дочерней компанией швейцарской финансовой компании Eurasco Zuerich AG и исполняющая, по существу, роль банка. Указанная компания специализируется на международных лизинговых операциях и финансовом лизинге с полной выплатой, уделяя особое внимание развитию малого бизнеса. Сумма одной лизинговой операции составляет в среднем 100-300 тыс. долл.

Посредством «лизинговых тандемов» на рынке лизинговых услуг появляются все более крупные банки, в числе которых Московский банк Сбербанка России - «РГ Лизинг», а также специализированные банки, чье появление на арене «большого лизинга» располагает к развитию лизинга оборудования отдельных специализированных отраслей народного хозяйства. Так, лизинговая компания «Промстройлизинг», учрежденная Татпромстройбанком России в 1994 году, специализируется на финансировании лизинговых проектов деревообрабатывающей отрасли.

Помимо «лизинговых тандемов» на российском рынке лизинговых услуг активно работают и «лизинговые холдинги», в состав которых входят не только банки, но и другие специализированные финансово-кредитные институты. Принципиальное отли-

чие «лизинговых холдингов» от холдингов, по нашему мнению, заключается в том, что у первых в качестве материнской компании выступает несколько субъектов, а в качестве дочерней одна - лизинговая компания, в отличие от вторых.

Наиболее крупный из лизинговых холдингов - ассоциация «Балтлиз», зарегистрированная еще в 1990 году в Санкт-Петербурге. В качестве «материнских компаний» выступили Ленпромстройбанк, Госстрах СССР, Балтийское морское пароходство, НИИМС в лице его Петербургского отделения. Осуществление первых лизинговых операций было связано с лизингом судов-сухогрузов Балтийскому морскому пароходству. Но уже к началу 1992 года структура и стоимость оборудования, сдаваемого в лизинг, значительно расширились. Это не только суда, но и авиатехника, промышленное оборудование, строительная техника, оргтехника и другие технические средства.

В структуру «лизингового холдинга», помимо вышеперечисленных субъектов экономических отношений, было бы целесообразно, на наш взгляд, включить и некоторые другие. Так, специалисты из компании «Ивановская марка», дочерней фирмы ивановского завода «Автокран», советуют включать в «лизинговый холдинг» какое-нибудь малое предприятие (для ускорения амортизации оборудования) и какое-нибудь предприятие, пользующееся налоговыми льготами (как говорится, для оптимизации финансовых потоков).

На 1 января 1997 г. объем лизинговых услуг банков России, входящих в Рослизинг, составил 670,6 млрд. руб. (86. - С. 35). По прогнозам Минэкономики России, в ближайшее время лизинг в общем объеме инвестиций должен составить не менее 5%, и значительная доля в них отводится коммерческим банкам России (86. - С. 37).

Между тем, в Татарстане лизинговые операции банков даже близко несопоставимы с операциями по кредитованию предприятий и организаций народного хозяйства республики. Это во многом объясняется наличием ряда причин, среди которых необходимо отметить причины экономического характера, имеющие специфический отраслевой характер как для республики, так и для

РФ, их решение окажет позитивную роль в развитии лизинга в банковской сфере РТ и вообще в экономической системе республики.

Интересы коммерческого банка в операциях по лизингу заключаются в получении им (в составе лизинговых платежей) процентов за предоставленное на условиях лизингового кредита имущество. Однако лизинговые операции сопряжены с различного рода риском, например, риском невостребованности передаваемого в лизинг оборудования на вторичном рынке, поскольку 83,4% машин и оборудования в отечественной практике предоставляются в лизинг на срок от 2 до 5 лет, а нормативный срок эксплуатации большинства из них от 7 до 10 лет (86. - С. 37). Поэтому для дальнейшего эффективного развития лизинга в коммерческих банках РТ и РФ требуется государственное регулирование лизинговых операций.

В последнее время это стало осознаваться властными структурами России и привело к принятию ряда важных решений как на уровне федерального, так и республиканского правительств. В первую очередь, необходимо отметить Постановление Правительства РФ от 16 июня 1994 года № 686 «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе долгосрочной аренды (лизинга)» (8) и Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 года № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»(1). В Указе акцентируется внимание на развитии лизинга в сельском хозяйстве (что будет способствовать финансированию продукции сельскохозяйственного машиностроения), конверсии и техническом перевооружении предприятий. Принятие данных документов в ситуации, когда наметилась некоторая стабилизация экономики (инфляция не превышает однозначной цифры в месяц, увеличивается доля долгосрочных кредитов), наверняка привлечет внимание коммерческих банков и парабанковских структур к лизинговой операции, органично сочетающей в себе отношения аренды, способ кредитования и финансирования. Вместе с тем, многое будет зависеть от механизма поддержки лизингодателей.

5.3. Мероприятия по внедрению инновационного лизинга в хозяйственную деятельность отечественных предприятий

Мероприятия по внедрению лизинговых отношений в хозяйственную деятельность отечественных предприятий привели, помимо создания разнообразных фондов (потенциальных источников лизингового финансирования), к разработке конкретных программ с использованием лизинговых отношений. Охарактеризуем некоторые из них, разработанные в программах экономического развития Республики Татарстан.

Для того чтобы в короткие сроки обеспечить небольшие предприятия современным оборудованием и технологиями, Программой поддержки и развития предпринимательства в Татарстане предусматривается осуществить мероприятия по обеспечению производственно-технологической поддержки малого, в том числе инновационного предпринимательства.

При этом значительную роль должны сыграть лизинг машин, оборудования, производственных и непроизводственных помещений. Для этого в Программе указывается на необходимость создания на уровне Комитета по управлению коммунальным имуществом города совместно с Госкомимуществом РТ лизинговой компании, осуществляющей лизинг дорогостоящего оборудования, транспортных средств, машин и механизмов, производственных и непроизводственных помещений на принципе компенсации стоимости по текущему курсу рубля к избранной конвертируемой валюте.

Инновационные программы с использованием лизинговых методов на уровне РТ содержат следующую систему инвестирования.

Как нами уже было отмечено ранее, в целях поддержки малого бизнеса через механизм инновационного лизинга в республике создана лизинговая компания при Торгово-промышленной палате Республики Татарстан и Татарском республиканском фонде финансовой поддержки малого предпринимательства. Во многих случаях лизинг для малых предприятий республики является

единственно реальной возможностью приобрести новое, как правило, дорогостоящее, высокоэффективное оборудование. Основным кредитором компании выступает фонд поддержки малого предпринимательства, в связи с чем ставки по заемным средствам для лизингополучателя оказываются значительно меньше, чем на рынке кредитных ресурсов. Источником денежных средств для финансирования лизинговых сделок являются целевые денежные займы Фонда, направленные на финансирование конкретных предпринимательских проектов.

Основные условия предоставления Компанией имущества в лизинг: стоимость объекта, предоставляемого в лизинг, не может превышать 310 тыс. рублей на один инвестиционный проект. Срок лизинга - не более 3 лет. Процентная ставка - 24% годовых от невыплаченной части затрат лизингодателя. Периодичность лизинговых платежей устанавливается как ежемесячная или поквартальная, возможна отсрочка первого платежа. В качестве обеспечения лизинговой сделки выступает страховой авансовый платеж в размере 20% от стоимости сдаваемого в лизинг имущества. Основные виды имущества, предоставляемого в лизинг, жестко не регламентируются, но выделяются основные направления:

- оборудование по переработке зерна, хлебопечению, производству макаронных изделий;
- автомобили, оборудование АЗС, станции техобслуживания, автомойки;
- оборудование мини-прачечных, парикмахерских, фотомастерских;
- оборудование по переработке молока, мяса, производству молочной и мясной продукции;
- оборудование для быстрого питания (бистро, гриль и т.п.).

За 1996-1997 и начало 1998 года лизинговой компанией подготовлены и реализованы лишь чуть более 10 инновационных проектов по передаче оборудования в лизинг малым предприятиям. При этом интерес предпринимателей малого бизнеса республики к лизингу достаточно высок, а возможности Компании несоизмеримо малы.

В связи с этим большое внимание в работе по заключению контракта обращается на тщательную экспертизу лизингового проекта с точки зрения его значимости для республики как инновации, а также обеспечение сохранности оборудования и возврата вложенных средств. Ввиду недостаточного обеспечения лизинговой сделки со стороны малого бизнеса лизинговая компания наряду с традиционными методами, такими как гарантия банка, залог имущества, страхование оборудования, старается использовать в своей работе более гибкие подходы.

В качестве одного из таких подходов можно предложить, на наш взгляд, использование производных инструментов фондового рынка, рассмотренное нами в параграфе 2.3.

Для содействия развитию сельского хозяйства РТ образован лизинговый фонд из средств федеральных и региональных бюджетов, средств машиностроительных предприятий. С учетом приоритетов программы ассигнования должны выделяться на возвратной основе. Лизингодателем по поручению Минсельхозпрода РФ выступает АО «Росагроснаб», которое из средств образованного лизингового фонда приобретает качественную, соответствующую современным научно-техническим достижениям машиностроительную продукцию. Лизингополучатель (сельскохозяйственные предприятия) приходит долгосрочно арендуемые им на основании договора с АО «Росагроснаб» основные средства на свой баланс, начисляя по ним износ. Ежегодно в течение срока действия договора с лизингополучателя взимается арендная плата в размере до 3% от невозмещенной (остаточной) стоимости приобретенных машин и оборудования, которая используется для пополнения лизингового фонда. Договор лизинга с непосредственными потребителями продукции машиностроения стоимостью до 50 млн. руб. заключается сроком до 3-4 лет, а свыше 50 млн. руб. - на 5 лет. При этом обязательным условием является переход машин и оборудования в собственность лизингополучателя после истечения срока действия лизингового договора.

Несколько иная схема предложена для финансирования реконструкции Буинского сахарного завода и возделывания сахар-

ной свеклы по немецкой технологии. Согласно этому направлению АО «Сувар» по согласованию с АО «Буинский сахарный завод» заключает два контракта: один - с фирмой ВМА (Германия) на реконструкцию и второй контракт - с фирмой KWS (Германия) на возделывание свеклы по немецкой технологии.

Отличительной особенностью проекта является привлечение части средств для реконструкции за счет кредита Дрезднер Банка АГ (Германия). Для погашения кредита, расходов по его обслуживанию, а также для уплаты сумм авансовых платежей АО «Сувар» использует экспортную валютную выручку. Поставляемое по контрактам оборудование, сельскохозяйственную технику АО «Сувар» принимает на свой баланс и передает по лизингу АО «Буинский сахарный завод». На время осуществления проекта лизингополучатель освобождается от налога на прибыль, НДС в части, зачисляемой в бюджет РТ, при условии направления высвобождающихся средств на проектные и строительные работы по реконструкции завода.

Таким образом, анализ современного состояния лизинговых отношений высвечивает ряд общих моментов, характеризующих особенности их развития. Для того, чтобы наиболее полно представить эту специфику, рассмотрим один из наиболее характерных апробированных проектов в Татарстане.

В качестве такого проекта нами были выбраны поставки картофелеперерабатывающего оборудования по контракту голландской фирмой «Петрополиус Инжиниринг Лтд» колхозам и фермерским хозяйствам Республики Татарстан. Принципиальная схема названного проекта в наиболее общем виде представлена на рис. 5.3.1.

Основой успешной реализации данной схемы лизингового сотрудничества является опыт долгосрочного финансово-кредитного и инвестиционного сотрудничества Правительства Республики Татарстан и одного из стратегических товаропроизводителей Республики Татарстан акционерного общества «Татнефть» с одним из крупнейших сельскохозяйственных банков Нидерландов - ING-банком. ING-банк открывает кредитную линию

на основе выданной Кабинетом Министров Республики Татарстан правительственной гарантии. Гарантия обеспечивается соответствующим резервированием Министерством финансов Республики Татарстан бюджетных средств. Оплата организационных расходов по контракту по поручению Кабинета министров Республики Татарстан осуществляется акционерным обществом «Сувар». Для этих целей им используется выручка от продажи нефти, принадлежащей Правительству Республики Татарстан. Правительственная квота нефти образуется в форме товарной оплаты акционерным обществом «Татнефть» платежей в республиканский бюджет.



Рис. 5.3.1. Схема взаимодействия основных участников поставки картофелеперерабатывающего оборудования в лизинг

В рассмотренной схеме комплекс вышеуказанных мероприятий позволяет в конечном счете оформить кредитную линию между банком поставщика картофелеперерабатывающего оборудования - фирмой «Петрополюс Инжиниринг Лтд» - ING-банком и банком получателя оборудования - Татпроминвестбанком (банк был выбран банком-поставщиком на основе имеющейся предметной истории и возможности республиканских банков).

В свою очередь, оформление кредитной линии дает возможность банку поставщика оборудования осуществить финанси-

ние поставок оборудования на основе проплаты счетов по соответствующим контрактам.

Получателем оборудования со стороны Республики Татарстан по контракту является Агентство по развитию международного сотрудничества Республики Татарстан при Кабинете министров Республики Татарстан - уполномоченная правительством лизинговая компания. Агентство по развитию международного сотрудничества Республики Татарстан (далее Агентство) является унитарным государственным предприятием, имеющим лицензию на осуществление лизинговой деятельности Министерства экономики Российской Федерации. Стопроцентная государственная собственность Агентства позволяет обеспечить наиболее надежную форму защиты государственной собственности (либо собственности, привлеченной под гарантии правительства) до выполнения конкретным пользователем оборудования - крестьянскими и фермерскими хозяйствами - всех своих обязательств перед государством за привлеченные инвестиции.

Лизинговая форма размещения оборудования Агентством жизненно необходима для обеспечения в современных экономических условиях надежного возврата займов.

Крестьянские и фермерские хозяйства, используя полученное оборудование, продавая готовую продукцию, осуществляют расчеты за кредит и лизинг и возвращают всем, задействованным в схеме (рис. 5.3.1) участникам, понесенные ими затраты.

Данная схема, по нашему мнению, представляется вполне целесообразной и рациональной в современных условиях ввиду наличия в ней следующих весомых обстоятельств:

1. В условиях низкой собираемости налогов в республиканский бюджет и общего финансового кризиса использование кредитов позволяет с наименьшей нагрузкой выполнить Министерству финансов Республики Татарстан и Правительству Республики Татарстан программу расходов государственных средств.
2. Основная нагрузка по финансированию, связанная с возвратом кредита, ложится не на республиканский бюджет, а на предприятия, которые получают оборудование и в дальнейшем при помощи лизинга расплачиваются по зай-

му за счет эксплуатации полученного в пользование оборудования.

Несмотря на указанные достоинства, проект обладает и весьма существенным, по нашему мнению, недостатком - предоставленные иностранным участникам государственные гарантии блокируют и достаточно серьезно, учитывая масштаб их использования, возможности привлечения дополнительного финансирования для других не менее важных инновационных программ.

Изучив в целом реализацию лизинговых проектов, направленных на инновационное преобразование сельского хозяйства республики, можно, на наш взгляд, представить ее схематично следующим образом, дополнив ее субъектный состав (рис. 5.3.2), и сделать некоторые выводы.

Расходы, связанные с поддержанием сельского хозяйства Республики Татарстан, являются одними из ключевых в общей структуре государственных расходов, поскольку этот сектор экономики республики является на сегодняшний день одним из убыточных. Так, на 1.01.96 г. убыток предприятий сельского хозяйства РТ составил 49,3 млрд. руб. (99.), на 1.01.97 г. – 81,8 млрд. руб., а на 1.01.98 г. – 329,2 млрд. руб. (100.).

Ранее дотации и государственная поддержка распределялась Министерством сельского хозяйства и продовольствия напрямую в колхозы и совхозы. Данный подход стимулировал определенные иждивенческие настроения, поскольку реальный механизм возврата, повышения эффективности капитальных вложений отсутствовал. Это приводило к тому, что многие колхозы и совхозы нерационально использовали выделенные им фонды. Новые экономические условия хозяйствования потребовали принципиально нового подхода в организации государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса и повышения эффективности дотаций и субсидий. Лизинг с минимальным процентом, утвержденным государством, стал одним из основных составляющих нового механизма финансирования предприятий сельского хозяйства. Возвратность и возможность отчуждения (изъятия) нерационально используемых активов стимулировали сельскохозяйственных товаропроизводителей наиболее эффективно использовать предоставленные ресурсы. Особенно высокие результаты достигнуты в проектах развития новых коммерческих коллективных и частных, малых и средних хозяйств, занятых преимущественно в сфере переработки сельскохозяйственной продукции.

Среди недостатков рассмотренной схемы (рис. 5.3.2), на наш взгляд, можно назвать некоторую децентрализацию между Министерством финансов Республики Татарстан, выделяющим необходимые средства под программы развития сельского хозяйства и являющимся ответственным за их возврат в республиканский бюджет, и конкретным получателем оборудования в лизинг - крестьянскими и фермерскими хозяйствами. Поскольку в данном случае практически существует два административных посредника (в виде профильного государственного органа и уполномоченной им структуры), что достаточно серьезно бюрократизирует сам процесс принятия решений и согласование связанных с ним вопросов, а также увеличивает стоимость процесса получения в лизинг активов.

Проведенное нами исследование других отраслей экономики показывает, что децентрализация государственных органов, координирующих лизинговую деятельность в республике, характерна не только для сельского хозяйства. Существует ряд ключе-

вых ведомств - министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан, Государственный комитет Республики Татарстан по управлению государственным имуществом, Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан, которые для реализации возложенных на них функций используют лизинговые операции. По сути, они осуществляют однородные программы, поскольку при каждом из министерств и ведомств существуют свои уполномоченные лизинговые компании. Кроме того, Кабинет Министров Республики Татарстан, как уже нами было отмечено ранее, также имеет в своем распоряжении самостоятельное унитарное лизинговое агентство, чьи возможности в основном используются в тех случаях, когда в инновационных лизинговых и кредитных схемах задействованы иностранные участники. По содержанию государственной является и лизинговая компания, созданная Татарским республиканским фондом финансовой поддержки малого предпринимательства и Торгово-промышленной палатой Республики Татарстан, поскольку вышеназванный фонд, программы которого обслуживаются лизинговой компанией, практически стопроцентно финансируется за счет государственных источников.

Таким образом, можно сделать достаточно обоснованный вывод о том, что для повышения эффективности государственного управления в сфере лизинга необходима централизация всех государственных или уполномоченных лизинговых компаний в одну.

В этом случае, по-нашему мнению, наметились бы следующие основные направления развития инновационной лизинговой деятельности в Республике Татарстан:

- обозначится контроль за расходованием государственных средств, направляемых по лизингу, в силу существенного упрощения структуры управления и формирования одноканальной системы распределения;
- заметно снизятся организационные расходы в расчете на рубль основных производственных фондов, передаваемых в лизинг, за счет сокращения аппарата управления отдельных лизинговых компаний, дублирующих функции; так, только в деятельности лизинговой компании при Татарском республиканском фонде финансовой поддержки

малого предпринимательства данный показатель составляет 31,5%, при этом количество инновационных лизинговых проектов, реально осуществленных компанией с момента ее организации, составляет 12;

- очевидно возрастет оборот совершаемых лизинговых операций, а издержки, поскольку они в данном случае носят условно-постоянный характер, изменятся не так значительно;
- концентрация ресурсов способствовала бы тому, что новая лизинговая компания, единожды созданная, была меньше зависима от республиканского бюджета, чем сеть малых лизинговых компаний, ориентированных на узкие сферы деятельности.

Государственный орган, курирующий деятельность объединенной компании, должен выполнять следующие, на наш взгляд, функции: предоставлять субъектам лизинга самостоятельные финансовые гарантии, кредитовать лизинговые компании и лизингополучателей, оказывать консультационные услуги по лизинговой деятельности, в том числе и по подбору необходимых технологических средств производства, по юридическим, финансовым и другим вопросам лизинговых сделок. Кроме того, необходимо наделить его следующими полномочиями:

- участие в разработке и реализации государственной политики в области инвестиций, развития лизинга в Республике Татарстан;
- обеспечение надежности развития инновационно-инвестиционных программ, реализуемых через или с поддержкой государственных органов управления, в плане целевого использования выделяемых (предоставляемых) средств, а также в плане обеспечения возврата и эффективного их использования;
- создание оптимальных условий для развития конкуренции в различных сферах производства путем финансовой поддержки лизинговых проектов, направленных на развитие предпринимательства, малого бизнеса и производства импортозамещающей и конкурентоспособной продукции;
- осуществление (совместно с государственными, общественными и другими организациями) экспертизы и конкурсного отбора инвестиционных программ, проектов и мероприятий, свя-

занных с лизинговой деятельностью, направленных на решение проблем содействия развитию лизинга в Республике Татарстан и участие в их финансировании;

- международное сотрудничество в области лизинга;
- участие в разработке законодательных и правовых актов по вопросам развития лизинга в Республике Татарстан;
- организация подготовки и повышения квалификации специалистов по лизингу.

Исследование системы государственного управления лизинговой деятельности в Республике Татарстан будет неполным, если не рассмотреть процедуру механизма выработки и принятия решений по вопросам лизинговых отношений.

Для проведения более подробного анализа необходимый материал систематизирован нами в графической форме на рис. 5.3.3 и 5.3.4, где обобщены и представлены все ключевые этапы развития лизинговых отношений при содействии органов государственного управления Республики Татарстан.

Анализ показывает, что основой для возникновения лизинговых отношений на первом этапе (см. рис. 5.3.3) является разработка инициатором проекта - потенциальным лизингополучателем - инновационно-инвестиционного проекта. Государственные органы рекомендуют оформить инвестиционный проект в форме бизнес-плана. Кроме традиционных форм по обоснованию потребности в получении активов в лизинг и механизма возврата затраченных капитальных средств, должны быть обоснованы инновационные, экономические и социальные интересы государственных органов для участия в проекте. Очевидно, что для того, чтобы проект был реализован при участии государственных органов или с использованием государственных средств, проект должен иметь высокое не только коммерческое, но и народнохозяйственное значение.



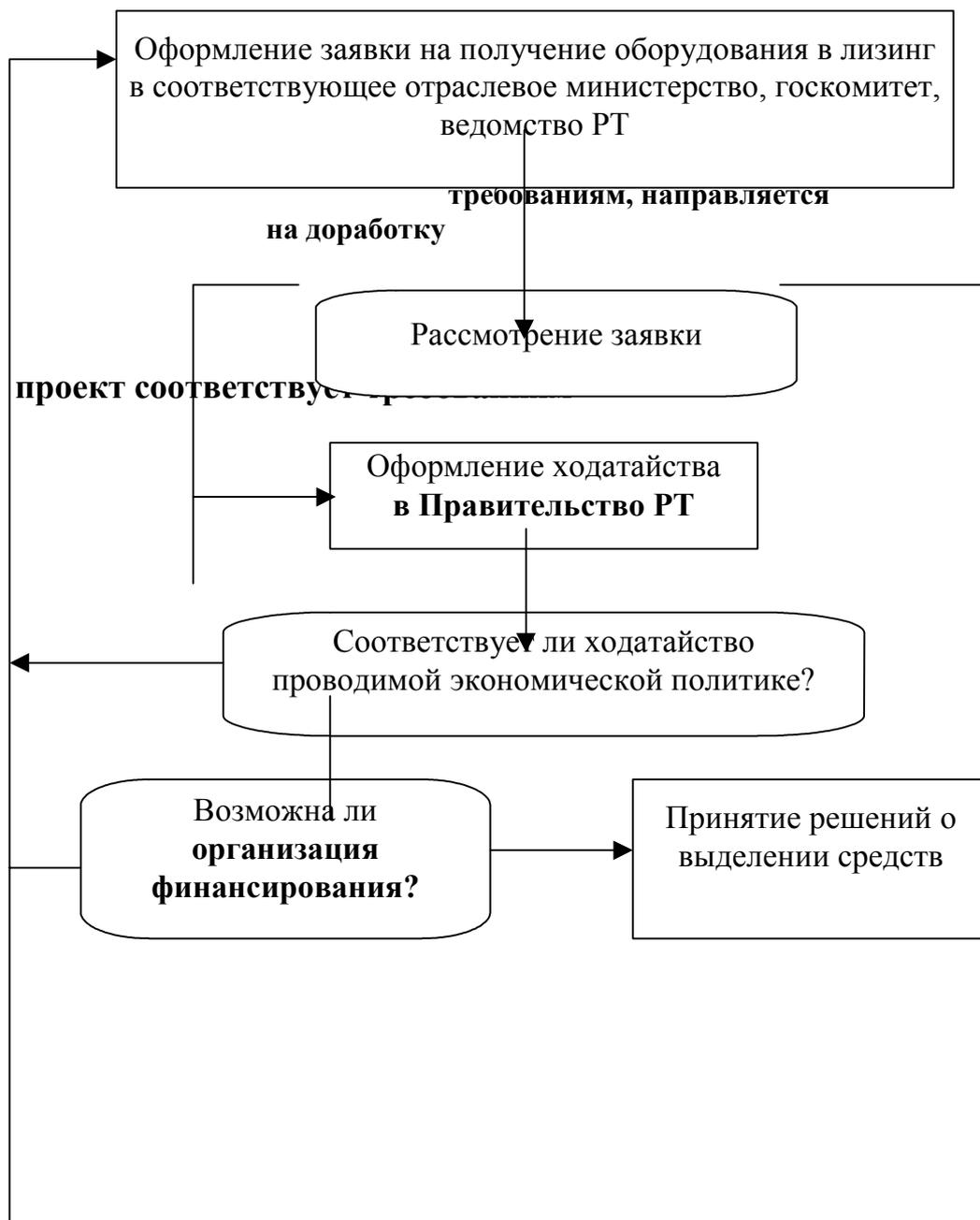


Рис. 5.3.3. Алгоритм принятия решений в государственных органах по осуществлению лизинговых операций в РТ

Помимо бизнес-плана инвестиционного проекта, в профильное министерство (государственный комитет, ведомство) Республики Татарстан направляются заявка и проект контракта с указанием вероятного поставщика оборудования (см. этап 2-й рис.

5.3.3), а на следующих этапах (с 3-го по 6-й) происходит анализ (доработка, если есть в этом необходимость) всех представленных материалов профильным министерством, государственным комитетом и ведомством.

Как видно из рис. 5.3.3 заявочный комплект документов перепроверяется как минимум три раза, и, по нашему мнению, это вполне правомерно для того, чтобы принять взвешенное государственное решение в соответствии с проводимой инновационной экономической политикой.

Однако с момента принятия решения о выделении средств под поставки оборудования в лизинг до конкретного момента получения активов проходит немало важных этапов, которые представлены уже на рис. 5.3.4, где изображен алгоритм действий, необходимых для получения в лизинг активов при содействии государственных органов.

Синтезируя материал рис. 5.3.4, можно сделать вывод, что этапы с 7-го по 10-й являются бюрократическими - отработки (разработка и согласование) государственными органами управления конкретного решения о механизме выделения средств. Закрепление механизма и подготовка необходимых указаний участников осуществляются путем принятия соответствующего постановления Кабинета министров Республики Татарстан. Анализ современной практики лизинговых операций показывает, что это один из наиболее длительных периодов, поскольку нередко очень сложно найти компромисс среди ряда государственных органов и уполномоченных учреждений. Именно из-за наличия проволочек в данной части нередко вполне обоснованно критикуют Правительство.



и, необходимых для получения в лизинг активов при содействии государственных органов

Названия 11-го - 15-го этапов, в принципе, достаточно полно раскрывают ответственность соответствующих действий. При этом хотелось бы отметить, что на 13-м этапе - заключении лизинговой компанией контракта с поставщиком оборудования. На сегодняшний день, в основном, когда лизингополучатель сам ищет возможного партнера. По нашему мнению, схему можно значительно улучшить, если ввести элемент конкурса при выборе лизинговой компанией возможного поставщика оборудования. То есть, когда рассматривается не только проект контракта, подготовленный лизингополучателем, но и всевозможные альтернативы по поставке оборудования в соответствии со спецификацией. Это позволит, с одной стороны, выбрать наилучшее техническое решение, а с другой - значительно удешевить финансовую схему.

В результате проведенного научно-практического анализа можно сделать следующие выводы:

1. В экономике республики наметилась тенденция к «огосударствлению» лизингового бизнеса, которая, скорее всего, сохранится в течение ближайших лет. По нашему мнению, сегодня это пока единственный реальный способ внедрения данного инструмента в экономику республики.

2. В государственных органах республики имеются прецеденты и первая практика успешной реализации инновационных лизинговых проектов. Для дальнейшего продвижения лизинговых отношений в экономику республики необходимо создать условия для расширения практики и введения в нее элементов конкуренции с целью удешевления лизинговых операций и выбора ее участников с наилучшими параметрами экономического сотрудничества.

3. Сама система государственного управления лизинговой деятельностью в Республике Татарстан чрезмерно децентрализована, что является одним из обстоятельств, значительно снижающих ее эффективность.

4. Алгоритм осуществления лизинговой деятельности при участии государственных органов и (или) с использованием государственных средств бюрократизирован (включает в себя 20 самостоятельных подэтапов). Для развития инвестиционной сферы необходимо предпринять ряд организационных мероприятий по упрощению алгоритма.

5. Позитивный и негативный опыт организации лизинговой деятельности требует использования программного, последовательного подхода со стороны государственных органов РТ.

6. Необходима концентрация государственной власти (имеются в виду полномочия государственных органов) для наиболее рационального использования бюджетных средств, направляемых в лизинговые инновационные проекты.

Как видно, особенности развития инновационных лизинговых отношений, их роль в экономической системе опосредуются факторами, которые оказывают влияние на саму инновационную деятельность, способствуя ее развитию как главного средства эко-

номического прогресса. Поэтому, на наш взгляд, необходимо провести в следующей главе специальное их исследование.

ГЛАВА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЛИЗИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

6.1. Доминирующие факторы развития инновационного лизинга

В качестве доминирующих факторов воздействия на развитие инновационной лизинговой деятельности в наиболее укрупненном виде можно выделить внешние (макроуровень) и внутренние (микроуровень) факторы. Последние представляют собой, так называемые «внутренние ресурсы» или «внутренний потенциал» субъектов инновационной лизинговой деятельности. Анализ этих факторов рассмотрен нами выше в четвертой главе настоящей работы.

Объективную природу имеют те факторы внешней среды, действие которых обусловлено долговременными тенденциями и не может быть связано с единовременными волевыми решениями конкретного субъекта.

К числу наиболее активно воздействующих объективных факторов на развитие инновационного лизинга, на наш взгляд, следует отнести:

- Прибыль, получаемую субъектами лизинговых отношений, как главный побудительный мотив, движущую силу производства. Лизинговые операции рассматриваются как альтернатива банковским, а потому их прибыльность при прочих равных возможностях инвестирования, как показывает зарубежная практика, выше на 10-12%, чем в промышленном производстве.

- Стоимость объекта лизинга и лизинговой услуги, регулиющую развитие лизинговых отношений и определяющую необходимость взаимовыгодного обмена в лизинговой сделке. Стоимость объектов лизинга имеет довольно широкий диапазон: от нескольких сотен рублей, например, стоимость предметов малой механизации (212 наименований), передаваемых в лизинг упомянутым нами ранее ЗАО «УММ», до довольно дорогих проектов, реализация которых возможна лишь при участии нескольких финансово-кредитных институтов, особенно при лизинге импортного

оборудования. Стоимость же самой лизинговой услуги хотя и близка к банковской, но все-таки несколько ниже, а потому и привлекательна для участников сделки.

- Спрос и предложение на объекты лизинга и саму лизинговую услугу, определяющие экономический механизм связи между производством и потреблением. В мировой практике лизинг составляет 20-30% в общем объеме инвестиций в основные средства. Учитывая, что в отечественной практике данный показатель составляет лишь около 1-2%, а другие способы инвестирования, как показал анализ в предыдущей главе, не могут удовлетворить в полной мере имеющуюся потребность, то можно сделать предположение о востребованности объектов и самой лизинговой услуги в перспективе.

- Конкуренцию производителей предмета лизинга и фирм-лизингодателей, характеризующую экономический механизм, с помощью которого на конкретном рынке лизинговых услуг реализуются и взаимодействуют объективные факторы. Конкуренция определяет форму движения и развития лизингового бизнеса. Поскольку лизингополучатель самостоятельно выбирает производителя и лизингодателя, то неизбежно между последними возникает конкурентная борьба по качеству и стоимости продукта. Так, Московская лизинговая компания вынужденно предоставляет в лизинг автомобили АМО «ЗИЛ» со скидкой в 20% от заводской цены, поскольку автомобили АО «ГАЗ» такого же класса, с которыми работают на рынке лизинговых услуг ее конкуренты, имеют более низкую заводскую цену (38. - С. 62.).

- Циклическое развитие всей экономики в целом, определяющее взаимосвязь деловой активности и соответствующей фазы «цикла».

Субъективная природа инновационной лизинговой деятельности характерна, напротив, для таких составляющих внешней среды, действие которых является прямым следствием сознательно принятого решения в отношении данной экономической системы.

Необходимо отметить, что в инновационной экономике действие этих факторов осуществляется в совокупности. Стимулирующие побудительные мотивы - объективные и субъективные -

координируются, соподчиняются, взаимопроникают и образуют систему мотивации для осуществления лизинговой деятельности, формируя инновационную стратегию на конкретном этапе развития.

Воздействие объективных факторов на инновационную лизинговую деятельность осуществляется в органической взаимосвязи с субъективными факторами внешней среды, которые имеют следующую приоритетность:

- Инновационная политика государства как важнейшая составляющая всей государственной экономической политики. Этот фактор имеет первостепенное значение как имеющий самый широкий спектр действия.

- Денежно-кредитная политика организаций, выступающих в роли прямых (если непосредственно сами оказывают лизинговые услуги) или косвенных (если обеспечивают лизинговый процесс лишь в качестве кредиторов) инвесторов денежного капитала. Необходимость серьезных инвестиций в реализацию инновационных лизинговых проектов, которая часто связана с потребностью использования заемных средств, определяет важность этого фактора; тем более, что существует большой временной лаг между моментом авансирования капитала и моментом коммерческой отдачи от реализации инновационной лизинговой операции, а также высока степень риска подобных инвестиций.

- Стратегия конкурирующих фирм на рынке лизинга, в том числе государственных структур. Значение этого фактора определяется возможностью других хозяйствующих субъектов влиять на структуру лизингового рынка, изменять интенсивность конкурентной борьбы или корректировать получение необходимых материальных и финансовых ресурсов. Данный фактор обуславливается первыми двумя факторами. Политика конкурирующих фирм может существенно повлиять на активность инновационного лизингового рынка, однако при отсутствии необходимых денежных средств лизинговая деятельность в принципе невозможна. В то же время непродуманная инновационная политика государства может, в свою очередь, свести на нет стимулирующую активность воздействия объективных рыночных механизмов и привести к снижению активности не только в области инновационного ли-

зинга, но даже в реализации традиционного набора лизинговых услуг.

- Поведение потребителей лизинга, от которого во многом зависит наличие спроса на появляющуюся в результате реализации лизинговой компанией инновационного проекта инновационную лизинговую услугу. Рынок индивидуализированного спроса обуславливает необходимость обязательного учета этого фактора при разработке инновационной стратегии лизинговых фирм. Учет этого фактора для предприятия-лизингодателя предполагает дополнительные усилия по формированию будущего потребительского спроса на новый лизинговый продукт, услугу и т.д.

Рассмотрим механизм воздействия тех субъективных факторов, которые оказывают, на наш взгляд, наибольшее влияние на развитие инновационного лизинга в аспекте нашего исследования. Прежде всего, это экономическая политика государства в инновационной сфере, или его инновационная экономическая политика.

По своему содержанию данная политика охватывает особую группу целей и задач в системе государственного регулирования, связанных с активизацией лизинговой деятельности в стране.

Меры воздействия государства в области лизинга можно разделить на прямые и косвенные. Сущность прямых методов госрегулирования инновационной лизинговой деятельности вообще заключается, на наш взгляд, в непосредственном участии госинститутов в качестве субъектов различного рода сделок на особом типе рынка - государственном рынке. Государственный рынок лизинговых услуг рассматривается как экономический механизм, опосредующий отношения между государством, выступающим преимущественно в роли инновационного заказчика, и фирмами и предприятиями, которые являются инновационными подрядчиками.

Прямые методы государственного регулирования инновационной лизинговой деятельности осуществляются преимущественно в административной и целевой формах. Административная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования (безвозвратное субсидирование или предоставление льготных займов), осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия раз-

витию лизинговых отношений. Как показывает практика, данная форма носит незначительный характер и имеет тенденцию к сокращению дотационного финансирования всей инновационной деятельности в республике.

Представляется очевидным, что основная роль государства при такой форме стимулирования развития лизинга сводится к поставке основных видов ресурсов, необходимых для реализации лизинговых проектов, например, через действующие при государственных органах лизинговые фонды (так, только через лизинговую компанию малого бизнеса Татарстана, созданную Татарским республиканским фондом финансовой поддержки малого предпринимательства и Торгово-промышленной палатой РТ в 1997-98 г.г. было приобретено из государственных средств оборудования по лизингу на общую сумму 3,7 млн. руб.). Однако в силу ограниченности средств государственного бюджета, направляемых на эти цели, о чем нами было уже сказано выше, этот механизм неизбежно предполагает жесткую избирательность субъектов поддержки приоритетных инновационных лизинговых проектов; меры государственного воздействия обеспечивают достаточно жесткую конкуренцию между предприятиями за получение необходимых средств.

Результатом такого соперничества является рациональный выбор приоритетных инновационных лизинговых проектов. Приоритетными для нашей республики, по нашему мнению, в соответствии с Государственной Программой социального и экономического прогресса РТ (12) являются лизинговые проекты со следующими видами оборудования:

- машиностроительное, металлообрабатывающее и нефтеперерабатывающее оборудование;
- оборудование по выращиванию и переработке сельскохозяйственной продукции;
- самолеты, наземный, речной и морской транспорт для грузовых и пассажирских перевозок;
- оборудование для переоснащения производств в рамках конверсии;
- оборудование для сетей и систем телефонной и радиотелефонной связи и передачи данных;

- дорожная и строительно-монтажная техника;
- оборудование для лесопромышленной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, легкой и текстильной промышленности;
- оборудование для информационно-аналитических центров.

Наиболее ярко система конкурсного отбора лизинговых проектов проявляется при программно-целевой форме государственного регулирования лизинговой деятельности. На наш взгляд, наиболее важной особенностью этой формы государственного воздействия на инновационную активность организаций, приобретающих оборудование в лизинг, является широкомасштабность государственного влияния на всех этапах реализации инновационного проекта, начиная от момента авансирования необходимых денежных средств на реализацию лизинговых операций и заканчивая предъявлением спроса на полученный конечный результат.

Программно-целевая форма государственного регулирования лизинга инноваций предполагает контрактное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки лизингового бизнеса. Контрактное финансирование представляет собой один из важнейших элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений, основой которых выступает договор между заказчиком и подрядчиком. Условия такого договора охватывают большую совокупность отношений сторон в процессе реализации инновационного лизингового проекта: сроки начала и завершения лизинговой операции, взаимные обязательства, экономические санкции и т.д. Более подробно система контрактного финансирования рассмотрена нами в предыдущем параграфе настоящей работы на примере деятельности лизинговой компании малого бизнеса Татарстана.

В то же время контрактная форма финансирования лизинговых проектов выгодна и государству в гораздо большей степени, чем дотационное финансирование, поскольку предусматривает большую экономическую ответственность подрядчика за результаты реализации проекта. Это обстоятельство обусловило широкое распространение программно-целевой формы государственного регулирования инновационных лизинговых проектов.

Косвенные методы, используемые в государственной инновационной политике, предполагают стимулирование лизинговых отношений преимущественно путем создания благоприятного общехозяйственного социально-политического климата для лизинговой деятельности. Попробуем кратко охарактеризовать основные методы инновационной политики, относящиеся к косвенным.

Важнейшим инструментом такого рода выступает, на наш взгляд, политика либерализации налогового и амортизационного процессов и их законодательного регулирования. Лизингодатели реализуют инновационные лизинговые услуги, руководствуясь мотивом получения большей прибыли. Склонность к лизинговому предпринимательству вообще и к инновационно-лизинговому в частности может регулироваться уровнем налогообложения прибыли. Иллюстрируя эту мысль, венгерский экономист Б.Санто приводит следующую зависимость: «если размер налога на прибыль варьирует между 0 и 25%, то он почти не влияет на новые предпринимательские инициативы, но если налог начинает превышать 25%, то склонность к предпринимательству быстро уменьшается, если же налог достигает 50% от прибыли, то склонность к инновациям и связанными с ним капиталовложениями практически исчезает».(89. - С. 8).

Политика ускоренной амортизации передаваемого в лизинг оборудования позволяет предприятиям-лизингополучателям в короткие сроки окупить основной капитал, вложенный лизингодателем в данное поколение техники и технологии. Как правило, этот механизм действует в соответствии с принципом дифференциации норм амортизационных отчислений по отраслям, предусматривающим льготные нормативы для «пионерных» фирм с целью стимулирования ускоренного накопления средств на ключевых направлениях производства. На сегодняшний день амортизационная политика, на наш взгляд, претерпела существенные изменения. Устранена громадная номенклатура имущества, для которой устанавливались свои нормы амортизации, уменьшились сроки амортизации. Так, по зданиям и сооружениям - со 100 лет до 25-ти, компьютерам - с 8 лет до 4-х, автомобилям - с 10-8 лет до 4-х, оборудованию - с 12-8 лет до 6,5 (38. - С.100).

Вполне возможно, в скором времени следует ожидать возникновение необходимости ограничения негативных последствий жесткой международной конкуренции в области реализации инновационных лизинговых проектов, что, в свою очередь, обуславливается, в определенной мере, направленностью торгово-валютной политики: преобладание режима «свободной торговли» или протекционистских мер в отношении иностранных лизинговых фирм. В отечественной экономике современная и ближайшая перспективная ситуация такова, что торгово-валютную политику необходимо строить на коммуникативно-синергетических принципах, дифференцируя и балансируя приоритеты режимов «свободной торговли» и протекционистских мер в отношении иностранных лизинговых фирм в зависимости от конкретных условий их функционирования.

Создание социальной инфраструктуры, включающее формирование единой информационной системы внутри республики, также способствует становлению благоприятных внешних условий для реализации инновационной лизинговой деятельности. Это тем более важно, если учитывать ключевую, связующую роль информации в процессе реализации инновационного лизинга, состоящего из отдельных функциональных этапов. Своевременный обмен информацией между этапами этого процесса способствует ускоренной реализации инновационной лизинговой деятельности, быстрой оборачиваемости вкладываемого капитала.

В целом, при всем многообразии форм и приемов государственной инновационной политики, сущность механизма ее воздействия на развитие инновационного лизинга проявляется, на наш взгляд, в следующем.

Во-первых, государственная инновационная политика, являясь формой обеспечения объективных факторов развития экономики, оказывает благоприятное влияние на экономические процессы в обществе в направлении стимулирования инновационной активности организаций (в 1995 году число предприятий, занимавшихся инновационной деятельностью в республике, было 41, в 1996г. - 68, в 1997 г. - 77, в 1998 г. - 88, в 1999 г. - 143, в 2000 г. - 132 (97. - С. 38.)), что, в свою очередь, способствует развитию спроса на лизинговые услуги (именно эти предприятия в большей

степени производили затраты на инновации по 3 и 5 пунктам табл. 2.1.3). При этом эффективность мер инновационной политики непосредственно определяется степенью их адекватности действующим объективным экономическим фактором.

Во-вторых, будучи неотъемлемой составной частью системы государственного регулирования экономики инновационная политика использует единые для всей экономической политики приемы и методы воздействия на развитие лизинговых отношений, в силу чего ее результативность обуславливается коммуникацией и синергией всех составляющих государственного экономического курса.

В-третьих, в качестве основных субъектов целенаправленного воздействия на развитие инновационного лизинга являются государственные программы, которые оказывают влияние на активную реализацию лизинговой деятельности на различных этапах и разными методами. В частности, государство обеспечивает: эффективно работающие системы экспертного отбора инновационных лизинговых проектов, необходимую жесткость конкуренции на рынке инновационного лизинга; прямую поставку денежных ресурсов на рынок лизинговых услуг, рассмотренную нами ранее, или стимулирует приток этих ресурсов от частных организаций посредством фискальных и денежно-кредитных рычагов воздействия, например, Постановлением Правительства РФ №633 (3) предполагается освободить лизингодателей от уплаты налога на прибыль, полученную ими от реализации договоров финансового лизинга со сроком действия не менее 3 лет; формирование лизинговых заказов преимущественно в форме контрактов, что создает начальный спрос на лизинговые услуги, которые затем находят дальнейшее широкое распространение в экономике страны; создание социальной инфраструктуры.

В-четвертых, выражая общенациональные интересы, государство способствует перспективной направленности инновационной политики, стимулируя преимущественно приоритетные лизинговые проекты. В силу этого продуманная экономическая политика государства выгодно дополняет рыночные рычаги стимулирования лизинга. Обеспечивая благоприятные воздействия на

него внешней среды, оно обуславливает необходимость и эффективность инновационных решений.

Воздействие внешней среды в форме внешних организаций на инновационную стратегию лизингодателя осуществляется, в основном, в двух аспектах: по линии обеспечения лизингодателей-инноваторов необходимыми ресурсами, а также в направлении осуществления конкурентной борьбы. В силу чего субъекты в «среде прямого воздействия» могут быть условно разделены на две группы: смежные организации и конкурирующие фирмы. Отличительной особенностью организаций каждой подгруппы, предопределяющей их стратегию в отношении инновационной лизинговой деятельности, является система их экономических интересов. Смежные организации имеют общие интересы с фирмой, реализующей лизинговые проекты, в то время как экономические интересы конкурирующих фирм более противоречивы. В качестве смежных организаций на рынке лизинга чаще всего выступают фирмы-производители, чья продукция становится объектом деятельности лизингодателей. Для российского рынка лизинговых услуг смежными организациями лизинговых компаний выступают: производители машиностроительного и технологического оборудования - на долю их продукции по данным Рослизинга, приходится 75,5% общего объема лизинговых контрактов сегодня, производители грузовых автомобилей и дорожной техники – 8,7%, производители компьютеров и оргтехники – 4,8%, производители легковых автомобилей - 2% и другие (86. - С. 37).

Наименее предсказуемым фактором внешнего воздействия на инновационную лизинговую деятельность в рыночной экономической системе является поведение потребителей лизинговых услуг. Необходимость удовлетворения потребностей будущих лизингополучателей предполагает ориентацию лизингодателя на их запросы на всех стадиях лизинговой деятельности.

Представляется очевидным, что посредством реакции потребителей лизинговых услуг реализуется спрос на них. Думается, что поведение потребителей - оценка ими полезности и необходимости данного вида инвестиций - в конечном счете определяет характер и структуру рынка фирмы-лизингодателя, монополию на этот вид услуг в случае успеха у потребителей или же сужение

существующей доли рынка, потерю средств в случае неудачи. Другими словами, реакция потребителей на результат инновационного лизинга обуславливает коммерческий успех или неудачу лизингодателя на данном рынке. Так, по оценке специалистов российской ассоциации лизинговых компаний Рослизинг, основными потребителями лизинговых услуг на российском рынке сегодня, а следовательно, и направлением деятельности Рослизинга являются: промышленность и строительство - 73,5%; сектор частных услуг – 9,6%; сектор общественных услуг – 5,9%; сельское, лесное и рыбное хозяйство – 1,6%; иные пользователи – 9,4% (86.С.36.).

Все рассмотренные выше факторы дают достаточно полное, с нашей точки зрения, представление о существующем механизме воздействия экономической системы на инновационную лизинговую деятельность. В контексте нашего исследования особое значение имеет такой макроэкономический фактор, воздействующий на инновационную лизинговую деятельность, как государственное регулирование. Поэтому приступим к раскрытию механизма воздействия этого фактора на реализацию инновационной лизинговой деятельности и перспектив его совершенствования.

6.2. Государственное регулирование инновационного лизинга и перспективы его совершенствования

Наиболее рельефно процессы государственного регулирования прослеживаются в ходе исследования государственной поддержки развития лизинговых отношений в республике. В этой связи необходимо рассмотреть подходы к государственному управлению лизинговой деятельностью в Республике Татарстан, от которого во многом зависит эффективность тех или иных мероприятий государственного регулирования хозяйственных процессов. Изучив и проанализировав меры государственного регулирования лизинговой деятельности, представим их схематично в обобщенном виде (рис. 6.2.1).

Эффективность системы в целом и ее отдельных элементов, по нашему мнению, может быть обеспечена:

- 1) разработкой и реализацией республиканской программы развития лизинговой деятельности в РТ как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития республики;

2) созданием залоговых лизинговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;

3) долевым участием государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;



Рис. 1. Меры государственного регулирования лизинговой деятельности

4) выделением предприятиям, осуществляющим лизинг, государственного заказа на поставки товаров для государственных нужд;

5) мерами государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования инновационного оборудования;

6) финансированием из республиканского бюджета и предоставлением государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов, в том числе с участием фирм-нерезидентов;

7) предоставлением инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;

8) предоставлением банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном отечественным законодательством;

вом, освобождения от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;

9) предоставлением в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;

10) созданием, развитием, формированием и совершенствованием нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговых сделок;

11) предоставлением лизингодателям в целях стимулирования обновления машин и оборудования дополнительно, наряду с применением механизма ускоренной амортизации, права списания в качестве амортизационных отчислений до 35% первоначальной стоимости в первый год эксплуатации основных фондов, срок службы которых более чем три года;

12) предоставлением лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договорами лизинга;

13) созданием фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

Как видно, наиболее актуальные меры государственного воздействия на развитие инновационного лизинга в экономике республики сосредоточены в двух направлениях:

- приоритетное распределение бюджетных и иных государственных ресурсов, направляемых в лизинговую деятельность;
- льготное налогообложение субъектов лизинговой деятельности.

В этой связи считаем возможным здесь внести следующие предложения. По нашему мнению, на основании экспертной оценки развития лизинговых операций в экономике (см. табл. 6.2.1 (88)) в современный период будущая республиканская отраслевая структура лизинга должна характеризоваться неравномерностью распределения бюджетных и иных государственных средств: в объекты производственного назначения необходимо будет в соответствии с современными тенденциями, представленными в таб-

лице, вкладывать примерно в 2 раза больше, чем в объекты непромышленного.

Среди объектов производственного назначения наибольшая доля лизинга должна, на наш взгляд, приходиться на промышленное оборудование, а также на средства транспорта и связи. Это подтверждается и анализом тенденций развития лизинга в европейских странах. Наряду с этим предполагается, что в связи с выходом экономики из кризиса доля инвестиций в топливно-энергетический комплекс в ближайшее время несколько снизится, а в машиностроение и химико-лесной комплекс будет возрастать.

Таблица 6.2.1.

Отраслевая структура лизинга
за счет всех источников финансирования в 1998-2000 гг.

	1998		1999		2000	
	Г.	%	Г.	%	Г.	%
	к	итогу	к	итогу	к	итогу
ЛИЗИНГ - ВСЕГО,		100		100		100
в том числе:						
- по объектам производствен-						
ного		65		65		65
назначения, из них по ком-		10		10		11
плексам:		8		9		10
- машиностроительный		8		8		7
- химико-лесной		10		9		9
- строительный		9		8		8
- транспорт и связь		6		7		7
- АПК		6		6		6
- специальный		7		6		5
- металлургический		2		2		2
- топливно-энергетический						
- отрасли, не входящие в ком-		35		35		35
плексы						
- по объектам непроект-						
венного назначения (социальный						
комплекс)						

Государственная поддержка пилотных проектов должна осуществляться на конкурсной основе. В конкурсе должны участвовать все заинтересованные действующие лизинговые компании и финансово-кредитные учреждения для того, чтобы выбрать наиболее приемлемый вариант (механизм) реализации инновационно-инвестиционного проекта. При проведении конкурсов высокоэф-

фективных коммерческих проектов не должны игнорироваться проекты для малых предприятий.

Республика Татарстан, с точки зрения размещения производительных сил, неоднородна, поэтому при развитии лизинговой деятельности немаловажно учесть и отдельные региональные особенности. В связи с этим, на наш взгляд, будет целесообразным оказать государственную поддержку при создании опорных лизинговых центров в Зеленодольске, Набережных Челнах, Нижнекамске, Елабуге и Альметьевске. Эффективность деятельности этих центров зависит от формирования и ведения базы данных о лизинговой деятельности с последующим предоставлением на платной основе

заинтересованным лицам информационных услуг, касающихся коммерческой, адресной, юридической, статистической информации, информации по инвестиционным проектам, регистрации создаваемых предприятий, маркетинга, аудита, возможности материально-технического снабжения и сбыта продукции, установления делового сотрудничества между возможными партнерами, осуществления финансовых операций, поиска производственных мощностей, электронной почты, ведения бухгалтерской деятельности и т.д.

Это позволило бы также оказать существенную поддержку экономических программ, реализуемых Департаментом промышленности Государственного комитета Республики Татарстан по управлению государственным имуществом, Департаментом поддержки малого предпринимательства Министерства экономики Республики Татарстан, Торгово-промышленной палатой Республики Татарстан.

Общая закономерность льготного налогообложения субъектов лизинговой деятельности состоит в том, что увеличение и расширение льгот ведет к увеличению масштабов лизинга, а сохранение или введение ограничений - снижает инновационную лизинговую активность.

Для того чтобы охарактеризовать предложения по льготному налогообложению, необходимо провести анализ действующей системы льгот для основных субъектов лизинговой деятельности в республике. Она имеет некоторые особенности.

Для лизингодателей:

А. Взятое по лизингу имущество отражается на балансе лизингодателя. Соответственно, лизингодатель должен платить налог на имущество. Однако по налогу на имущество существует льгота для предприятий Казани, передающих субъектам предпринимательской деятельности в лизинг основные производственные фонды и не имеющих в уставном капитале доли государственной (коммунальной) собственности. Такие предприятия освобождаются от налога на имущество в части, начисляемой на эти фонды на основании Постановления главы администрации Казани от 5 марта 1999 года № 363 (7).

Б. Включение в себестоимость продукции (работ, услуг) в порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, платежей по процентам за полученные заемные средства, в том числе кредиты банков и других организаций, используемые субъектами лизинга для осуществления операций финансового лизинга, а также лизинговые платежи по операциям финансового лизинга.

В. Частичное освобождение с 1.07.95 г. от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимого оборудования, являющегося объектом международного лизинга (6).

Для лизингополучателей:

А. Отнесение суммы лизинговых платежей на себестоимость продукции, отсюда как следствие - уменьшение налогооблагаемой базы и снижение налога на прибыль.

Б. Применение ускоренной амортизации. В тот период, пока оборудование стояло на балансе лизингодателя, оно в значительной степени, если не полностью, самортизировалось, и лизингополучатель по окончании лизингового договора ставит к себе на баланс имущество либо с очень низкой, либо с нулевой остаточной стоимостью. Следовательно, налогооблагаемая база по налогу на имущество в послелизинговый период будет незначительна.

В. Льгота по обложению налогом на добавленную стоимость лизинговых платежей субъектов малого предпринимательства. В соответствии с Инструкцией № 39 «О налоге на добавленную стоимость» «лизинговые платежи малых предприятий освобождаются от НДС в полном объеме». Следует оговориться, что при-

менение данной льготы имеет спорное значение. При приобретении объекта лизинга лизингодатель уплачивает НДС поставщику в обычном порядке. НДС по таким проектам относится на издержки производства или обращения. Таким образом, сумма НДС, уплаченного при покупке, капитализируется, то есть включается в стоимость основного долга, от которого считаются лизинговые платежи. В случае, если бы лизинговые платежи малых предприятий облагались НДС, то НДС, уплаченный поставщику, ставился бы на возмещение, а оборудование приходовалось бы по стоимости без НДС. Следовательно, база для расчета лизингового платежа была бы на 20% меньше. Данный недостаток характерен не для лизинга как экономического института в целом, скорее, он свидетельствует о непродуманности законодательства РФ в сфере регулирования лизинговых отношений.

Предложенная система мер нуждается, по нашему мнению, в некоторой корректировке. Так, в упомянутом нами выше Указе Президента РФ №1929 (1) говорится о подготовке предложений о возможности предоставления таможенных льгот при временном ввозе товаров, используемых в операциях по международному лизингу. Однако неясно, что имеется в виду под «временным ввозом», поскольку операции финансового лизинга связаны с практически полной выплатой стоимости лизингового имущества и его выкупом, поэтому его возврата здесь обычно не происходит. Кроме этого, наряду с установлением таможенных льгот следовало бы решить вопрос и об освобождении лизингодателей от уплаты налога на добавленную стоимость. Как известно, в настоящее время операции банковских учреждений по сдаче в аренду имущества, в том числе по договору лизинга, облагаются данным налогом, а операции по выдаче ссуд от налога освобождаются. Учитывая сущность лизинга как способа инновационно-инвестиционного кредитования, его значение в поддержке предпринимательства и роль банков в этой операции, было бы целесообразно освободить лизингодателей от уплаты налога на добавленную стоимость.

Далее, принимая во внимание, что в качестве лизингодателя наряду с банками могут выступать и лизинговые фирмы, следовало бы распространить на них льготу, которую, согласно Постановлению Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 (3), пред-

полагается предоставить банкам и кредитным учреждениям, чья прибыль, полученная от предоставления целевых инвестиционных (на осуществление капитальных вложений предприятий по развитию их собственной производственной базы) кредитов на срок три года и более, освобождалась от налогообложения. Кроме того, анализ сопряженности привлекаемых и размещаемых в дальнейшем денежных ресурсов коммерческими банками по лизингу на срок свыше трех лет указывает на неэффективность предоставляемой льготы в сегодняшних реалиях развития экономики страны. Поэтому необходимо пересмотреть данное положение и установить реальные сроки, на которые распространяется льгота по проведению коммерческими банками лизинговых операций.

Другим важным элементом поддержки лизингодателей являются амортизационные льготы. Применительно к лизинговым операциям (в частности, финансовому лизингу) метод ускоренной амортизации может иметь свои особенности: например, с целью сокращения сроков лизинга следовало бы увеличить коэффициент «ускорения» до 2,5-3 либо использовать для расчета не срок службы объекта лизинга, а срок лизингового контракта. Такой подход позволил бы лизингополучателю гораздо быстрее вернуть вложенные средства.

Вместе с тем, наряду с амортизационными, налоговыми и таможенными льготами для коммерческих банков, занимающихся долгосрочным инвестированием в лизинговое имущество, следовало бы снижать требования к объему резервируемых в Центробанке средств, привлекаемых для операций лизинга, т.е. уменьшать их до более низкого уровня, поскольку лизинговые операции уже имеют «резервный фонд» в виде объекта лизинга.

Среди мер, требующих своего решения, нужно назвать также легализацию возвратного лизинга. В президентском указе говорится лишь о развитии финансового лизинга; кроме того, 8 февраля 1998 года принят Федеральный закон о присоединении России к Оттавской конвенции о международном финансовом лизинге 1988 года (10). Однако возвратный лизинг исключен из сферы ее действия.

Таким образом, для развития лизинговых отношений в экономике республики необходимо придать законодательный статус

системе мер, перечисленных нами выше, которые, по нашему мнению, стимулируют участие коммерческих банков в лизинговых операциях, объединив их в следующие группы:

- создание гибкого механизма льготного налогообложения для коммерческих банков, выступающих в лизинговых операциях в качестве кредитора создаваемых в республике лизинговых фирм и предоставляющих кредит последним по значительно низким процентным ставкам, значительно отличающимся от предполагаемых к введению льгот по Временному положению (хотя бы по срокам);

- создание гибкого механизма льготного налогообложения, существенно отличающегося от предыдущего, для коммерческих банков республики, выступающих в лизинговых операциях в качестве лизингодателя;

- вовлечение в лизинговый оборот транснационального капитала из других регионов России, СНГ и из-за рубежа путем создания определенных правил участия на банковском рынке республики коммерческих «иногородних» банков через их филиалы и представительства, т.е. способствовать тем самым не только участию этих банков в лизинговых операциях, но и сохранению банковского капитала на территории Татарстана в объектах лизинга и предотвращению его вывоза за пределы республики;

- создание единого лизингового центра республики, объединяющего потенциал государственного и частного капитала республики.

В целях эффективного использования промышленного потенциала РТ, создания рабочих мест и привлечения инвестиций в экономику республики Президентом Татарстана принят Указ о создании национальной лизинговой компании РТ «Корыч». Однако данная структура не обладает значительной долей свободного коммерческого капитала (95% акций компании принадлежат Госкомитету по промышленной политике и управлению госимуществом РТ, поэтому компания, фактически, является структурным его подразделением), что ставит под сомнение развитие лизинга как вида предпринимательской деятельности.

На наш взгляд, наиболее эффективной экономико-правовой формой создания лизингового центра является инновационно-

лизинговый банк. Данная форма позволяет «безболезненно» сочетать коммерческую деятельность банка на рынке лизинговых услуг, участвуя в совместных проектах коммерческих банков республики, с правительственными программами поддержки производственных структур республики через соответствующие органы власти, в чьих интересах находятся важнейшие для РТ отрасли промышленности (Национальный банк республики, Министерство финансов РТ, Государственный комитет по промышленной политике и управлению госимуществом РТ и др.).

Учитывая современное положение коммерческих банков: отсутствие достаточных финансовых средств для проведения лизинговых операций, наличие более выгодных альтернативных сфер (краткосрочные кредиты, «короткие» деньги, валютные операции и т.д.), представляется возможным возложить на инновационно-лизинговый банк функции регулирования и надзора за инвестированием инновационной сферы республики, разработку соответствующих нормативных актов, оказание поддержки в осуществлении экспортного и импортного лизинга передовой техники и технологий, производственных линий, что имело бы преимущества по сравнению с прямыми иностранными инвестициями в отечественную экономику.

Собственного капитала инновационно-лизингового банка при его учреждении соответствующими структурами вполне было бы достаточно, на наш взгляд, для кредитования посредством лизинговых операций малого и среднего бизнеса, в том числе и фермерского хозяйства. Для крупных инновационных проектов лизинга банк смог бы аккумулировать на коммерческой основе средства других банков, получающих от проведения лизинговой операции свою долю прибыли соответственно размеру участия собственного капитала в проекте. Для кредитования же целых отраслей, имеющих приоритетное значение для республики, банком использовались бы целевые кредиты правительства, предназначенные этим отраслям. Помимо этого, государственные структуры могли бы иметь определенную долю чистой прибыли банка на правах его акционеров, что могло бы, по-нашему мнению, в значительной мере увеличить поступления средств в бюджет республики.

Как нами было уже отмечено ранее, актуальной задачей в организации и финансировании лизингового бизнеса является привлечение негосударственных средств, в том числе транснационального капитала. Для этого на этапе становления лизинговых отношений необходимо, на наш взгляд, разработать методы их поддержки, дополнив действующие экономико-правовые условия реализации лизинговых отношений следующими мерами:

- освобождением хозяйствующих субъектов, лизингодателей, от уплаты части налога на прибыль, получаемую ими от реализации договоров инновационного лизинга;
- льготированием прибыли банков и других кредитных учреждений, получаемой от предоставления кредитов для реализации операций инновационного лизинга;
- освобождением хозяйствующих субъектов, лизингодателей, от уплаты налога на добавленную стоимость при приобретении имущества, являющегося объектом инновационного лизинга;
- созданием возможностей использования лизингового имущества в качестве объектов залога;
- развитием рынка ценных бумаг, выпускаемых с целью инвестирования привлеченных средств в объекты инновационного лизинга.

Эти условия обеспечат равноправное, сбалансированное существование таких источников финансовой инновационной деятельности, как кредит, лизинг, собственные средства предприятия. На практике выбор будет зависеть от конкретной экономической ситуации, рассчитанной с учетом сравнительной эффективности вариантов инновационного финансирования. При этом в расчетах должны учитываться налоговые льготы, амортизационные начисления и другие особенности.

Выбор того или иного из перечисленных источников финансово-кредитного обеспечения развития инновационной лизинговой деятельности нельзя считать оптимальным, если не учитывать существующие особенности традиционного рынка ссудных капиталов, участниками которого являются различные финансовые институты. Современная ситуация такова, что действующие в отечественной экономике рыночные институты обычно ориентированы на минимальный кредитный риск, поэтому доступ новых компаний к кредитам всегда ограничен (равно как и получение кредитов уже существующими фирмами под проекты, имеющие «неочевидный», с

точки зрения прибыли, характер). Что касается возможности обращения к рынку ценных бумаг, то жесткие требования к величине активов компании, размерам минимальной эмиссии, процедуре выпуска акций (и ее высокая стоимость) препятствуют выходу на фондовый рынок со своими бумагами новых и большинства существующих небольших компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности».
2. Постановление Правительства РФ от 29.06.1995 г. №633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности».
3. Постановление Правительства РФ от 29.06.1995 г. №633 «Временное положение о лизинге».
4. Постановление Правительства РФ от 27.06.1996 г. №752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации».
5. Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 г. №915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы».
6. Письмо Госкомстата РФ от 20.07.1995 г. №01-13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений».
7. Постановление главы администрации г. Казани от 5.03.1999 г. №363 «О поддержке предпринимательства в городе Казани».
8. Постановление Правительства РФ от 16.06. 1994 г. №686 «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией на основе долгосрочной аренды (лизинга)».
9. Федеральный закон РФ от 9.07.1999 г. №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ».
10. Федеральный закон РФ от 8.02.1998 г. №16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».
11. Федеральный закон РФ от 29.10.1998 г. №164-ФЗ «О лизинге».
12. Постановление Государственного Совета Республики Татарстан от 8.07.1996 г. «Государственная программа экономического и социального прогресса Республики Татарстан».
13. «Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей» - утверждены Минэкономики РФ 16.04.1996.
14. Абдуллина С.Н. и др. Лизинг. - Казань, 1996.

15. Банковское дело. Под ред. Лаврушина О.И. - М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
16. Банковское дело. Под ред. Бабичевой Ю.А. - М.: Экономика, 1994.
17. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. - М.: Международные отношения, 1994.
18. Бочаров В. Финансово-кредитные методы регулирования риска инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 1993.
19. Браун С.Д., Крицмен М. Количественные методы финансового анализа. - М.: Инфра-М, 1996.
20. Вагизова В.И. Финансово-кредитное обеспечение инновационной деятельности в условиях перехода к рыночным отношениям: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / Финансово-экономический институт. - Казань, 1996.
21. Васильев Н.М. и др. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие. - М.: ТОО Инжиниринго-Консалтинговая Компания «ДеКА», 1997.
22. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. - М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
23. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело. - М.: ЮНИТИ, Банки и биржи, 1994.
24. Горемыкин В.А. Лизинг. - М.: Инфра-М, 1997.
25. Ефимова Л.Г. Банковское право. - М.: БЕК, 1994.
26. Ивасенко А.Г. Лизинг: экономическая сущность и перспективы развития. - М.: Вузовская книга, 1997.
27. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. - М.: Наука, 1991.
28. Карп М.В. и др. Финансовый лизинг на предприятии. - М.: ЮНИТИ, 1998.
29. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1996.
30. Липсиц И., Коссов В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. - М.: Изд-во «БЕК», 1996.
31. Лукаевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
32. Масленников В. Деловое партнерство: хозяйственные связи предпринимателей. - М.: Финансы и статистика, 1993.
33. Мелкумов Я.С., Румянцев В.Н. Финансовые вычисления в коммерческих сделках. - М.: Интел-Синтез, 1994.
34. Мелкумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям. - М.: Инфра-М, 1996.

35. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент на предприятиях и в коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. - М.: Финансы и статистика, 1993.
36. Паничев Н.А. и др. Лизинг в станкостроении. - М.: Машиностроение, 1996.
37. Прилуцкий Л.Н. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. - М.: Ось-89, 1996.
38. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. - М.: Ось-89, 1997.
39. Рид Э. и др. Коммерческие банки. - М.: Космополис, 1991.
40. Рыбалкин Е.В. Международные экономические отношения. - М.: Журнал «Внеэкономический бюллетень», Дипломатическая академия при МИД РФ, 1997.
41. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. - М.: Инфра-М, 1996.
42. Сандберг Э. Лизинг оборудования для малого бизнеса в России. - Джорджия (США), 1994.
43. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. - М.: АО «Консалтбанкир», 1995.
44. Спицын И., Спицын Я. Маркетинг в банке. - Тернополь-Киев, 1993.
45. Сусаян К. Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. - М.: Мировой океан, 1992.
46. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. - М.: «Все для вас», 1993.
47. Уткин Э.А. и др. Инновационный менеджмент. - М.: АКАЛИС, 1996.
48. Хелферт Э. Техника финансового анализа. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
49. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. - М.: Прогресс, 1994.
50. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. - М.: Экономика, 1993.
51. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: Дело Лтд., 1995.
52. Шарп У.Ф. и др. Инвестиции. - М.: Инфра-М, 1997.
53. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. - М.: Финансы и статистика, 1993.
54. Шмитгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. - М.: Юридическая литература, 1993.
55. Шпитлер Х.-Й. Практический лизинг. - М.: Rosbi, 1990.
56. Штерн В., Гладиков Ю. Лизинг для малых предприятий. - М.: Российская ассоциация развития малого предпринимательства. Московская лизинговая компания, 1996.
57. Акиндинов А. Лизинг в России - в самом начале своего становления // Независимая газета, 1996.

58. Андрисова И. Шесть типов активности. Российский аналитик о процессе диверсификации на зарубежных рынках лизинговых услуг // Риск. - 1996. - №10-12.
59. Балтус П., Майджер Б. Школа европейского лизига // Лизинг-ревью. - 1996. - №1.
60. Волкова Н. Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. - 1996. - №20.
61. Газман В. Лизинг - альтернатива кредитованию // Человек и труд. - 1994. - №3.
62. Газман В. Лизинг нуждается в поддержке государства // Финансовые известия. - 1996. - №70.
63. Голощапов В. Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы // Экономика и жизнь. - 1996. - №8.
64. Горемыкин В.А. Лизинговые сделки // Достижения науки и техники АПК. - 1995. - №4.
65. Горемыкин В.А. Лизинговый бизнес // Консультант директора. - 1996. - №10.
66. Гоцман Б.П. Лизинг: проблемы и перспективы // Экономика и жизнь. - 1994. - №52.
67. Еремихин Б. и др. Системные подходы к развитию лизинга для поддержки малого предпринимательства в РФ // Деловой партнер. - 1997. - №11.
68. Кабатова Е.В. Правовое регулирование лизинга в России // Консультант директора. - 1996. - №2.
69. Киселев И.Б. Лизинг-практика становления // Деньги и кредит. - 1991. - №1.
70. Королев В. Лизинговые операции // Экономика и жизнь. - 1990. - №49.
71. Кулешов А. Существует ли в России финансовый лизинг? // Экономика и жизнь - 1996. - №10.
72. Кулешов А. Банки не могут, предприниматели не хотят // Экономика и жизнь. - 1996. - №12.
73. Кулешов А. Кредитование аренды промышленного оборудования: и срок короток, и процент велик // Экономика и жизнь. - 1996. - №13.
74. Кулешов А. Рынок лизинговых услуг в ракурсе налогообложения // Экономика и жизнь. - 1996. - №20.
75. Линдваль Н. Лизинг автомобилей в Республике Татарстан: спрос, преимущества, перспективы // Экономический вестник Республики Татарстан. - 1998. - №3.
76. Лифшиц И. Правовой режим лизинговых операций // Экономика и жизнь. - 1995. - №49.

77. Николаева С. Основы методологии учета аренды основных средств // Экономика и жизнь. - 1994. - №2.
78. Николаева С. Наши консультации // Экономика и жизнь. - 1994. - №16.
79. Николаева С. Лизинговые операции // Экономика и жизнь. - 1996. - №50.
80. Осипов О. Автомобили в лизинг // Эксперт. - 1999. - №19.
81. Парфенов К. Учет лизинговых операций в коммерческом банке // Финансовая газета. - 1996. - №7.
82. Петров М. Понятие лизинга и сферы его применения // Российская юстиция. - 1995. - №4.
83. Прилуцкий Л.Н. Лизинг - новый вид предпринимательской деятельности // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 1995. - №39.
84. Прилуцкий Л.Н. Льготы по финансовому лизингу нуждаются в реализации // Экономика и жизнь. - 1996. - №19.
85. Прилуцкий Л.Н. Лизинг как одна из форм активизации инвестиционной деятельности // Деловой партнер. - 1996. - №2.
86. Прилуцкий Л.Н. Российский лизинговый бизнес // Деловой партнер. - 1997. - №8.
87. Русакова Е. Обновить основные фонды поможет лизинг // Экономика и жизнь. - 1995. - №41.
88. Соколов В. Развитие лизинга в России // Экономико-правовой бюллетень. - 1996. - Вып. 9 (76).
89. Тараканова Л. Учет нетрадиционных операций коммерческих банков // Финансовая газета. - 1995. - №6.
90. Филатов А.А. Лизинг: правовые аспекты // Деньги и кредит. - 1995. - №8.
91. Ципко В. Финансовый лизинг в России: проблемы и перспективы // Деловой мир. - 1995. - №12.
92. Чекмарева Е. Банк выбирает лизинг // Деловой мир. - 1991. - №86.
93. Чекмарева Е. Методы интеграции банковского и промышленного капитала // Лизинг-ревью. - 1996. - №1.
94. Шмаров А. и др. Бедная лизинг // Эксперт. - 1996. - №10.
95. Аналитическая записка о социально-экономическом состоянии РТ за январь-декабрь 1998 г. - Казань: Госкомимущество РТ, 1998.
96. Проспект-исследование американского инвестиционного банка «Меррил Линч». - М., 1996.
97. Наука в Республике Татарстан, статистический сборник. - Казань: Госкомстат, 2002.

98. Республика Татарстан в цифрах за 1997 год. Статистический сборник. - Казань: Госкомстат, 1998.
99. Социально-экономическое положение Республики Татарстан за 1996 год. - Казань: Госкомстат, 1997.
100. Финансовые результаты деятельности предприятий и организаций Республики Татарстан за 1997 год. Статистический сборник. - Казань: Госкомстат, 1999.
101. Финансово-экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий и организаций Республики Татарстан за 1998 год. Статистический сборник. - Казань: Госкомстат, 1999.
102. Экономический вестник Республики Татарстан. - 1998. - №1-2.
103. Leaseurope. Annual Report 1994. - Bruxelles, 1995.
104. Leaseurope. Annual Report 1995 - Bruxelles, 1996.
105. Leaseurope. Membership list 1993. - Bruxelles, 1994.
106. Fisher D.I. Cash Management. - New York, 1973.
107. Hamel H. Leasing in Industry. N.Y., National industrial conference boards: Montreal Conference board in Canada, 1968.
108. World Leasing Year Book, 1995.
109. World Leasing Year Book, 1996.
110. <http://garant.park.ru>
111. <http://www.gks.ru>
112. <http://www.cbr.ru>