

**Финансовая аренда: особенности законодательного регулирования
и экономические выгоды применения.**

(«Вестник Санкт-Петербургского ун-та. 2005. Сер.5. Вып.2.)

Формирование в России рыночной экономики привело к появлению принципиально новых способов финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов фирмы. Все они хорошо известны и давно применяются в практике развитых индустриальных государств. Однако их использование в нашей стране долгое время тормозилось отсутствием соответствующего законодательства, высоким уровнем социально-экономической нестабильности в обществе, значительными темпами инфляции, искажающими нормальный ход инвестиционного процесса и мотивацию собственников капитала. Это привело к тому, что среди источников инвестиций весомый удельный вес имеют собственные средства фирм. Так, за первое полугодие 2004 г. доля собственных средств в общей сумме инвестиций в основной капитал составила чуть меньше половины – 48,6%.¹ А если говорить об источниках финансирования предприятиями технологических инноваций, то доля собственных средств составляет уже 85%.² Факт сам по себе вроде бы и неплохой, но если отойти от относительных показателей и перейти к абсолютным, то картина будет весьма удручающей, показывая лишь недоступность либо недостаточные возможности других источников.

Я весьма далек от утверждения, что перечисленные выше проблемы теперь устранены; вместе с тем, анализируя изменение ситуации в экономике в последние годы, следует признать присутствие позитивных тенденций. Развитие рынка лизинговых услуг, рост числа и объемов корпоративных облигационных займов, увеличение разнообразия предлагаемых банками кредитных продуктов и увеличение сроков кредитования, оживление факторинговых операций наглядно свидетельствуют не только об умении менеджеров готовить грамотные инвестиционные предложения на рынках капиталов, но и о наличии инвесторов, склонных предоставлять фирмам не только краткосрочное финансирование, но и удовлетворять их потребности в долгосрочных ресурсах.

На схеме представлены основные источники и формы финансирования текущей и инвестиционной деятельности фирмы (в целях наглядности автор сознательно допустил смешение источников и форм, равно как и их дублирование в отдельных случаях). В настоящей статье будет рассмотрен только один из активно развивающихся в России способов финансирования инвестиций – лизинг (его удельный вес в инвестициях в основные

средства составляет около 6%³), показаны особенности и проблемы его законодательного регулирования и экономические выгоды от использования.

В Федеральном законе РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» лизинговая деятельность определяется как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Деятельность эту преимущественно осуществляют специально создаваемые (обычно – при активном участии банков) лизинговые компании; вместе с тем с отменой в 2002 г. ее лицензирования в роли лизингодателя может выступить при определенных условиях любое лицо. Целью лизингополучателя в данной операции является получение во временное владение и пользование и, обычно, с правом выкупа различных видов основных средств. Среди активов, получаемых в лизинг, можно назвать самые разные виды имущества: информационные системы, автотранспортные средства, нефтяное, газовое, сельскохозяйственное, строительное, машиностроительное, торговое и другие виды оборудования. Для лизингополучателя данная форма приобретения имущества является альтернативой его покупке за счет собственных средств или за счет банковского кредита. За пользование имуществом предстоит выплачивать лизинговые платежи, сумма которых включает возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга получателю, оказанием ему других услуг, а также доход лизингодателя. В эту сумму также может включаться выкупная цена предмета лизинга, если договором предусмотрен переход права собственности на него к лизингополучателю.

В российском законодательстве понятие «лизинг» является синонимом понятия «финансовая аренда». В Гражданском кодексе РФ ему посвящен §6 в главе 34 «Аренда». В связи с этим конкретизируем *отличия обычной и финансовой аренды*.

1. *Обязательные субъекты*. В сделке традиционной аренды принимают участие две стороны: арендодатель и арендатор; в лизинговой же операции участвуют три стороны – обязательно еще и наличие продавца имущества. В законодательстве под лизингом (финансовой арендой) понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. В ходе оформления этих отношений субъектами лизинга заключаются лизинговый договор и договор купли-продажи имущества – это обязательные договоры для лизинговой сделки. При обычной же аренде предполагается, что сдаваемое в аренду имущество уже имеется у арендодателя.

2. *Объекты сделки*. Объектом договора аренды может быть любое имущество, не теряющее своих натуральных свойств в процессе его использования, в том числе земельные участки и другие обособленные природные объекты (непотребляемые вещи). Объек-

том же договора лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, которые могут использоваться для предпринимательской деятельности, за исключением земельных участков и других природных объектов, а также имущества, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Таким образом, имущество, сдаваемое в финансовую аренду, должно использоваться лизингополучателем для ведения предпринимательской деятельности, т.е. систематического получения прибыли от пользования этим имуществом, при том, что природные объекты таким имуществом не могут быть. Для обычной аренды таких ограничений не установлено.

3. *Срок договора.* При аренде срок может быть не определен – тогда договор считается заключенным на неопределенный срок. При лизинге срок обязательно фиксируется в договоре, и в зависимости от него определяется ежемесячный размер лизинговых платежей.

4. *Ответственность за качество имущества.* Арендодатель отвечает за качество; лизингодатель же (если иное не предусмотрено лизинговым договором) не отвечает за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи. Иначе говоря, лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу свои претензии к качеству, комплектности, срокам исполнения обязанности передать товар и др. Исключения составляют случаи, когда лизингодатель сам по просьбе лизингополучателя выбирал продавца, – тогда получатель вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу, так и лизингодателю, которые несут перед ним солидарную ответственность.

Помимо приведенных выше отличий, существуют и другие, не имеющие столь жесткого характера. Например, при аренде обеспечение не требуется, а при лизинге, как правило, – требуется; после окончания договора аренды имущество обычно возвращается, а при лизинге – выкупается (хотя возможна и обратная ситуация) и т.д.

Проанализируем теперь *выгоды лизинга* для фирм, использующих данный способ технического перевооружения своей производственной базы.

1. Лизинговые платежи в полном объеме относятся к расходам, связанным с производством и реализацией, и снижают таким образом сумму налогооблагаемой прибыли и величину подлежащего уплате налога.

Чтобы подчеркнуть значение данного положения отметим, что проценты по долговым обязательствам (банковские кредиты, облигационные займы и др.) включаются в состав расходов (внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией) только в случае, если их размер существенно (более чем на 20% в любую сторону) не от-

клоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале на сопоставимых условиях, т.е. в той же валюте, на те же сроки, в аналогичных объемах, под похожее обеспечение. При отсутствии сопоставимых долговых обязательств, а также по выбору фирмы-налогоплательщика, предельная величина процентов, признаваемых расходом, принимается равной ставке рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,1 раза, – при оформлении долгового обязательства в рублях, и равной 15% – по кредитам в иностранной валюте. Речь здесь идет только о величине процентов, лизинговые же платежи включаются в расходы целиком.

2. Лизинг не предполагает единовременной оплаты получателем имущества и освобождает его оборотные средства. Исключением может быть не являющийся обязательным первоначальный платеж, выплачиваемый до даты передачи предмета лизинга. Условиями договора лизинга может быть оговорена цель такого платежа – финансирование услуг лизингодателя, связанных с его приобретением, юридическим оформлением и т.д. В этом случае лизингополучатель будет иметь право предъявить к возмещению сумму НДС, уплаченную в составе лизингового платежа (см. постановление Федерального арбитражного суда РФ Западно-Сибирского округа от 6 июля 2003 г. № ф04/3817-1271/А45-2003).

3. Менее жесткие требования по обеспечению сделки по сравнению с получением банковского кредита. Это связано с тем, что в значительной степени таким обеспечением является само право собственности лизингодателя на имущество, сдаваемое в лизинг. Поэтому для лизингополучателя требуется лишь предоставить дополнительное обеспечение (в 2-3 раза меньше, чем при кредите), либо уплатить первоначальный лизинговый платеж до даты передачи самого имущества (в размере 20-30% от его стоимости).

4. Лизинговые платежи могут выплачиваться из выручки от эксплуатации лизингового имущества. Возможна ситуация, когда других доходов у фирмы вообще не будет, т.е. вся ее деятельность осуществляется на имуществе, полученном в лизинг (получение кредита для приобретения имущества на таких условиях представляется гораздо менее реальным).

5. Исходя из положений главы 30 Налогового кодекса РФ, имущество, не предназначенное непосредственно для использования в производстве продукции, выполнении работ, оказания услуг, а предоставляемое за плату во временное владение и пользование с целью получения дохода и учитываемое организацией изначально в качестве доходных вложений в материальные ценности, не является объектом для исчисления налога на имущество (это было подтверждено письмом Министерства финансов РФ от 31 августа 2004 г. № 03-06-01-04/16). Таким образом, организация (лизингодатель) по приобретаемому для сдачи в лизинг имуществу не будет платить соответствующий налог, да и у лизин-

гополучателя в составе лизинговых платежей соответствующие затраты будут отсутствовать.

Данная налоговая льгота, безусловна, весьма заинтересовала участников лизинговой сделки. Однако ее введение является, скорее, примером того, как не надо поступать. Об этом свидетельствует растерянность и разноречивая позиция многих специалистов.⁴ Выявились и разногласия в позициях представителей министерства финансов и налоговых органов (что само по себе странно, учитывая нынешний статус Федеральной налоговой службы, хотя и понятно – работники последней опасаются появления очередной налоговой лазейки). Проблема заключается в том, что неясен смысл этой льготы (расплывчато сформулирован ее адресат). Если это реализация мер государственной поддержки именно *лизинговой* деятельности (в части предоставления в законодательном порядке налоговых льгот лизинговым компаниям в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности), то на этом и надо было сделать четкий акцент. Но данная льгота применима и для обычной аренды и для проката: в обоих случаях имущество передается за плату во временное владение и пользование. Важно лишь, чтобы организация *изначально* в бухгалтерском учете учитывала это имущество в качестве доходных вложений в материальные ценности. Для лизинга это положение будет реализовываться всегда, для аренды и проката – нет. Поэтому, исходя из соображений логики, сферу применения данной льготы следовало бы ограничить только лизинговым имуществом. Хотя все равно возникает вопрос: а насколько она в принципе обоснована, почему данное имущество должно выпадать из налогооблагаемой базы (ведь если фирма за счет собственных средств – без посредников – приобретет имущество для использования в производственной деятельности, то оно подлежит налогообложению)?

6. Лизинг не снижает кредитоспособности фирмы-лизингополучателя, оставляя те же исходные условия в случае возможного последующего обращения в банк за кредитом (это пример т.н. внебалансового финансирования). При получении же банковского кредита или размещении облигационного займа в пассиве баланса придется отразить соответствующую задолженность.

7. В условиях договора лизинга стороны могут предусмотреть применение коэффициента ускоренной амортизации. В этой связи отметим, что положения главы 25 Налогового кодекса РФ уже существенно расширили возможности фирм по формированию ими своей амортизационной политики. Предоставление права выбора срока полезного использования (срока амортизации) основных средств в рамках установленных амортизационных групп, а также выбора метода начисления амортизации (линейного или нелинейного) является характерным примером косвенного государственного финансирования. Сокращая

срок амортизации (выбирая минимально возможное число месяцев ее начисления) и применяя нелинейный метод, фирма на законных основаниях уменьшает налогооблагаемую прибыль, и, одновременно, увеличивает величину средств, остающихся в своем распоряжении, расширяя ресурсы самофинансирования. Попутно отметим, что за период с января по сентябрь 2004 г. доля амортизации в инвестициях в основной капитал составила 26,2%.⁵

Лизинг же дает дополнительные возможности. Согласно ст.256 Налогового кодекса РФ для амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора лизинга, к основной норме амортизации может применяться специальный коэффициент, но не выше трех (за исключением основных средств, относящихся к первой, второй и третьей амортизационным группам, в случае, если амортизация по ним начисляется нелинейным методом). Реализация данного положения приводит к сокращению срока договора лизинга и позволяет лизингополучателю по его окончании получить в собственность имущество с нулевой остаточной стоимостью, при том, что его реальная цена будет гораздо выше (физический, а может быть и моральный, износ еще не наступил). Теперь фирма может использовать это имущество дальше, не платя налог на него, либо – при наличии такой возможности – просто продать его, и взять в лизинг новое.

8. Лизинговые платежи могут выплачиваться не только в денежной, но и в натуральной форме, т.е. продукцией, производимой с помощью предмета лизинга. Применение такой формы расчетов для лизингополучателя будет означать частичное решение проблемы сбыта продукции.

9. В соответствии с Таможенным кодексом РФ в отношении основных средств, приобретаемых за рубежом для сдачи в лизинг, импортерам предоставляется беспроцентная рассрочка по уплате таможенных платежей. Согласно ст.213 в отношении товаров, относящихся к основным производственным фондам (средствам), при условии, что такие товары не являются собственностью российских лиц, пользующихся ими на таможенной территории РФ, допускается временный ввоз с применением частичного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов на 34 месяца. При частичном освобождении за каждый полный и неполный календарный месяц уплачивается 3% от суммы таможенных пошлин и налогов, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения. Временно ввезенный товар автоматически считается выпущенным для свободного обращения в случае, когда уплаченная сумма периодических таможенных платежей становится равной сумме, которая подлежала бы уплате, если бы в день помещения под таможенный режим временного ввоза товар был выпущен для свободного об-

ращения. Нетрудно подсчитать, что такая ситуация наступит как раз через 34 месяца, а это примерно соответствует средним срокам лизинга в России.

10. Возможна ситуация, когда лизингополучатель будет одновременно и кредитором по одной и той же сделке, т.е. он сам дает лизингодателю по договору займа денежные средства на приобретение лизингового имущества. Целью является получение налоговой экономии по налогу на имущество и на прибыль, возможность применения ускоренной амортизации в отношении предмета лизинга, получение дополнительного дохода (в виде процентов по договору займа).

Предложенная схема может быть весьма интересна для фирм. Однако с учетом известного дела ЮКОСа и целого ряда других примеров борьбы государственных служащих с различными способами налоговой оптимизации я бы воздержался открыто ее рекомендовать. Ведь по сути в этом случае вместо того, чтобы просто купить требуемое имущество при наличии денежных средств, фирма затевает весьма сложную операцию только ради того, чтобы уменьшить сумму уплачиваемых в бюджет налогов. Однако, надо подчеркнуть, – эта операция не является противозаконной. Более того, возможность применения рассмотренной схемы допустили сами законодатели, изъяввшие при внесении поправок в лизинговое законодательство (при принятии Федерального закона РФ от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О лизинге») статью 9, запрещавшую в первоначальной редакции закона совмещение обязательств кредитором и лизингополучателем предмета лизинга.

Этот частный пример является наглядной иллюстрацией значительной проблемы, остро проявляющей себя в последнее время. Речь идет об определении допустимых пределов в использовании предусмотренных (не запрещенных) законодательством способов налоговой оптимизации. Нашумевшее Определение Конституционного суда РФ от 8 апреля 2004 г. № 169-О, последующие толкования этого документа (в частности, предположение о необходимости для налоговых инспекторов в отдельных случаях выяснять, есть ли у конкретной сделки разумная хозяйственная цель, с намеком на то, что это не может быть налоговой экономия), приводят к мысли о необходимости уточнения правил «экономической игры». В законодательстве должны быть четко прописаны общие нормы поведения, конкретные обязанности экономических субъектов, применение которых не должно зависеть от привходящих факторов типа добросовестности налогоплательщиков, истолкования различных положений законодательства и т.д. Выявляемые и обобщаемые налоговыми органами схемы ухода от налогов, основанные на юридически грамотном использовании законодательства, следует пресекать не последующими открытыми претензиями в адрес отдельных фирм, а внесением поправок в это законодательство, установлением пря-

мых запретов, способных противодействовать нежелательному поведению налогоплательщиков. В противном случае создается обстановка всеобщей неуверенности, зависимости фирм от позиции налоговых органов и трактовки законодательства арбитражными судами, следствием чего является ухудшение инвестиционного климата, падение показателя капитализации российских фирм на фондовом рынке, снижение их возможностей привлекать денежные средства через эмиссию ценных бумаг.

Возвращаясь к выгодам лизинга и имея в виду последнюю (связанную с тем, что лизингополучатель может быть одновременно и кредитором по одной и той же сделке), отметим также возможность использования в этом случае вексельной схемы, связанной с покупкой фирмой – будущим лизингополучателем векселей, выставляемых лизинговой компанией (особенно часто финансирование через вексельные расчеты применяется во взаимоотношениях между аффилированными компаниями).

11. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения (это положение введено ст.4 Федерального закона РФ «О финансовой аренде (лизинге)»). В этом случае фирма продает свое имущество лизингодателю с одновременным взятием его в финансовую аренду, вследствие чего арендатор возвращает часть денежных средств, затраченных ранее на приобретение этого имущества и в то же время продолжает им пользоваться. Таким образом, лизинговая схема используется не для приобретения имущества, а для восполнения недостатка финансовых средств (лизинговое финансирование), а также с целью получения права на применение коэффициента ускоренной амортизации и извлечения других налоговых выгод, рассмотренных выше. Эта ситуация характерна для т.н. возвратного лизинга, хотя сам данный термин в законе после внесения в него в 2002 г. изменений теперь отсутствует (в первоначальной редакции закона, принятой в 1998 г., он был). Комментарий по поводу использования в российском законодательстве различных видов лизинга будет дан позже, а сейчас рассмотрим схему возвратного лизинга, в которой используется вексельная форма расчетов.

Эта схема позволяет проводить финансирование операции возвратного лизинга в рамках официальных или неофициальных финансово-промышленных групп без привлечения ресурсов со стороны. В этом случае кроме фирмы и лизинговой компании в сделке также участвует финансовый институт, входящий в объединение; им может выступать страховая компания, негосударственный пенсионный фонд, банк. Оплата имущества лизинговой компанией в соответствии с договором купли-продажи осуществляется выставлением ею своих простых векселей с различными сроками платежа, увязанными с графиком выплат по лизинговому договору (следующими за ними). Фирма-лизингополучатель продает эти

векселя финансовому институту, для которого это будет обычная сделка по размещению своих финансовых активов. Затем, по наступлении срока, фирма за счет полученных средств переводит лизинговый платеж лизингодателю, который, в свою очередь, за счет этих денег погашает вексель с подошедшим сроком платежа, предъявляемый финансовым институтом. Процедура повторяется, пока расчеты по лизинговой сделке не закончатся.

Проследим теперь ход законотворческого процесса по изменению подхода к определению регулируемых видов лизинга. «Временное положение о лизинге», введенное Постановлением Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», рассматривало лизинг исключительно как финансовую аренду – поскольку содержало указание на то, что договорные отношения, при которых имущество передается арендатору на срок, существенно меньший нормативного срока службы имущества, что предполагает возможность арендодателя сдавать это имущество в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы (так называемый «оперативный лизинг» или аренда, прокат), регулируются гражданским законодательством. В то же время четкого определения понятия финансовой аренды не было дано, хотя в числе требований, которым должен отвечать договор лизинга, было следующее: сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки. Фактически это свидетельствовало о традиционном (имея в виду мировой опыт) подходе к финансовому лизингу, характеризующемуся сравнительно длительными сроками, сравнимыми со сроками амортизации его объекта.

Вступление в силу в 1996 г. второй части Гражданского кодекса РФ принципиально ничего не изменило, лизинг был узаконен как финансовая аренда, причем никаких специальных для данной формы отношений положений соответствующий параграф кодекса (§6 в главе 34) не содержал. Однако после принятия Федерального Закона РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге» возникла иная ситуация. Этот специальный закон пошел гораздо дальше, введя сразу три вида лизинга: финансовый, возвратный (как разновидность финансового лизинга) и оперативный. Дополняя содержащееся в Кодексе определение договора финансовой аренды (по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей), закон оговаривал, что срок, на который предмет финансового лизинга передается лизингополучателю (т.е. арендатору), должен быть соизмерим по продолжительности со сроком его полной амортизации.

Что касается оперативного лизинга, регулирование которого на уровне закона было введено впервые, то он определялся как вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование на срок, устанавливаемый в договоре. По истечении этого срока и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором, предмет лизинга подлежал возврату лизингодателю. Это давало возможность неоднократно передавать этот предмет в лизинг в течение полного срока его амортизации (это предполагало, что срок оперативного лизинга был значительно меньше периода амортизации).

Отсутствие в Гражданском кодексе РФ термина «оперативный лизинг» давало основание многим специалистам отвергать его существование, ссылаясь на верховенство Кодекса и на необходимость соответствия ему правовых норм, содержащихся в других законах. Наличие правовой коллизии было бесспорно. Дискуссионная ситуация предполагает выяснение позиции судебных инстанций, поэтому приведем два любопытных документа.

Первый к лизингу не относится и касается соотношения значимости тех или иных законов вообще. Речь идет об Определении Конституционного суда РФ от 5 ноября 1999 г. № 182-О «По запросу Арбитражного суда города Москвы о проверке конституционности п.п.1 и 4 части 4 ст.20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». В Определении рассматривалась определенная позиция заявителя, ссылающегося на ст.76 Конституции РФ, устанавливающую иерархию нормативных правовых актов, и ст.3 Гражданского кодекса РФ, согласно которой нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать Кодексу. Вывод, сделанный Судом, следующий: в ст.76 Конституции РФ не определяется и не может определяться иерархия актов внутри одного их вида, в данном случае – федеральных законов. Ни один федеральный закон в силу ст.76 Конституции РФ не обладает по отношению к другому федеральному закону большей юридической силой. Правильный же выбор на основе установления и исследования фактических обстоятельств и истолкование норм, подлежащих применению в конкретном деле, относится к ведению судов общей юрисдикции и арбитражных судов.

Таким образом, абстрактные, не основанные на решении суда, утверждения о том, что Закон о лизинге противоречил Кодексу были беспочвенны; весомым же аргументом против такой точки зрения являлось то, что это специальный закон, к тому же принимавшийся позже, нежели Кодекс.

Что же касается позиции суда, то она была прямо высказана сразу после принятия лизингового закона. Имеется в виду письмо Высшего Арбитражного Суда РФ от 3 декабря 1998 г. № С5-7/У3-908 «О Федеральном Законе «О лизинге», в котором обращается вни-

мание на его основные положения (включая виды лизинга) и не отмечается каких-либо противоречий Закону Гражданскому кодексу РФ.

Однако данные аргументы теперь имеют главным образом познавательное значение, т.к. в январе 2002 г. в закон был внесен целый ряд принципиальных изменений и дополнений, в результате которых лизинг стал синонимом понятия финансовая аренда. Вместе с тем в законе теперь отсутствует одна из ее важнейших специфических особенностей, касающаяся ее срока. В связи с этим приведем несколько примеров из зарубежной практики, относящихся к определению данного понятия и его отличию от оперативного лизинга.

В сентябре 1982 г. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (IAS 17), в котором приведены определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия. Согласно этому стандарту под финансовым лизингом понимается сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, передаются лизингополучателю. Право собственности может передаваться (или не передаваться) в конце срока договора. Лизинговые платежи в течение всего срока лизинга обеспечивают лизингодателю возврат стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал. Под оперативным понимается любой другой лизинг, отличный от финансового. При этом все риски и потери, свойственные владельцу имущества, остаются за лизингодателем, а срок оперативного лизинга соответствует короткому сроку найма имущества.⁶

Согласно Конвенции ЮНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 г., к которой присоединилась Россия⁷, сделка финансового лизинга включает следующие характеристики:

- а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждения арендодателя;
- б) оборудование приобретает арендодателем в связи с договором лизинга, который заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором, о чем поставщик осведомлен;
- в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, *с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования* (выделено автором).

Инструкция № 13 Департамента стандартов (норм) финансовой отчетности США устанавливает, что аренда считается финансовой (иначе говоря, капитальной), если она отвечает следующим требованиям:

- к моменту истечения срока аренды право владения имуществом передается арендатору;

- условия договора предоставляют право покупки имущества с конкурентных торгов;
- срок аренды составляет 75% и более предполагаемого экономически обоснованного срока службы арендуемого имущества;
- дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей составляет 90% и более реальной стоимости арендуемого имущества за вычетом инвестиционного налогового кредита, удержанного арендодателем.⁸

В Бельгии среди признаков договора финансовой аренды упоминается следующий: срок аренды должен соотноситься со сроком эксплуатации оборудования.⁹ В Японии для финансового лизинга минимальный срок установлен в размере 70% от установленного законом срока эксплуатации данного вида оборудования.¹⁰ В Германии основной срок договора финансового лизинга, в течение которого он не может быть расторгнут ни одной стороной, должен быть от 40% до 80% экономического срока службы оборудования.¹¹

Приведенные примеры убедительно показывают, что во многих странах для сделок финансовой аренды существует минимальное ограничение их срока. В России в настоящее время увязки лизинга со сроками эксплуатации имущества вообще нет. Лизингополучатель имеет право согласно условиям договора лизинга по окончании определенного в нем срока его действия (а он может быть любым) как приобрести предмет лизинга в собственность, так и возвратить его лизингодателю. Иначе говоря, оперативный лизинг не отвергается – все отдается на усмотрение сторон. Более того, ст.19 лизингового закона предусматривает возможность перехода предмета лизинга в собственность лизингополучателя не только по истечении срока договора лизинга, но и до его истечения – на условиях, предусмотренных соглашением сторон. Таким образом, заключая договор финансовой аренды, стороны, с полным на то основанием, могут предусматривать условия, характерные как для оперативного, так и для финансового лизинга (включая возвратный).

Вместе с тем думаю, что исключение данных терминов из числа законодательно регулируемых неверно. Понятие «оперативный лизинг» имеет самостоятельный характер и собственную специфику. Она связана с тем, что на начальном этапе мы имеем классическую лизинговую операцию (приобретение у продавца имущества для передачи его по договору лизинга третьей стороне на срок, значительно меньший периода его амортизации), заканчивающуюся возвратом имущества лизингодателю, а вот последующие операции, связанные с этим имуществом, будут близки по смыслу к договорам аренды (имущественного найма), когда арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество (уже имеющееся у него) за плату во временное владение и пользование (похожая ситуация возникает и при прокате). Специфика оперативного лизинга делает его рискованной операци-

ей для лизингодателя, поскольку «вторые руки» могут и не найтись, а само имущество может оказаться малоликвидным; в случае же обычной аренды об этом риске говорить не приходится, поскольку в аренду сдается свое собственное, временное не используемое, имущество. В то же время оперативный лизинг может быть весьма полезен в целом ряде хозяйственных ситуаций: в отраслях с сезонным характером работ, для выполнения разовых производственных операций и т.д.

Выделение в законодательстве отдельных видов лизинга может быть (и должно быть) увязано с введением для них различных режимов налогообложения, чтобы государственная поддержка в виде налоговых льгот использовалась для целей содействия инвестициям в реальный сектор экономики, а не предоставляла фирмам формальный повод для снижения величины уплачиваемых налогов.

¹ Экономика и жизнь. 2004. № 43. С.2.

² Там же.

³ Рейтинговое агентство «Эксперт-Ра»: Российский рынок лизинга в 2004г. С.6. <http://raexpert.ru/doc.php?doc=1>.

⁴ См., например, Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. 2005. № 3. С.2/16-5/19.

⁵ Экономика и жизнь. 2004. № 52. С.3.

⁶ Лещенко М.И. Основы лизинга. М., 2001. С.182.

⁷ Федеральный закон РФ от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении РФ к Конвенции ЮНИДРУА о международном финансовом лизинге».

⁸ Deming J. Analysis of FASB. № 13 //Financial Executive. March. 1978. С.46-51.

⁹ Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М., 1996. С.56.

¹⁰ Там же, с.128.

¹¹ Там же, с.60.