**Орендні операції**

**Оренда** – це фінансово-комерційна операція з надання однією стороною-власником майна (орендодавачем) іншій стороні (орендарю) у тимчасове володіння та користування або у виключне користування на встановлений строк майна за певну винагороду (орендну плату) на основі орендної угоди.

*Принципова відмінність орендної угоди від договору купівлі-продажу полягає у тому, що оренда зберігає за орендодавцем право власності на здане в найми майно, орендар отримує лише право на тимчасове його володіння та використання.*

Вигоди використання оренди для орендодавця та виробника:

* виробники товарів отримують додаткову можливість збуту своєї продукції, розширюють коло можливих партнерів;
* виробники товарів прискорюють процес збуту своєї продукції;
* сума орендних платежів перевищує вартість майна, яке здається в оренду;
* легко контролювати та обліковувати фінансові операції завдяки періодичності платежів;
* для орендодавця орендна угода менш ризикована з точки зору платоспроможності орендаря, ніж договір купівлі-продажу для продавця. Орендодавець у разі погіршення фінансового стану орендаря може заявити про намір розірвати угоду і за рішенням арбітражу повернути у своє володіння предмет оренди, потім здати його іншому орендарю.

Вигоди використання оренди для орендаря:

* збільшуються можливості самофінансування; орендар може розпочати підприємницьку діяльність з меншим капіталом, оскільки орендна угода може передбачати виплату орендних платежів у міру реалізації продукції, виробленої за допомогою орендованого майна, та отримання прибутку;
* знижуються масштаби мобілізації фінансових коштів для швидкої модернізації виробничої бази (орендованого обладнання), наприклад, на базі використання форм „збутового лізингу”, який передбачає періодичну модернізацію або заміну обладнання;
* оренда об'єкта, яка передує його придбанню, дозволяє оцінити об'єкт у процесі експлуатації та вирішити питання про його купівлю;
* не обмежуються можливості для одержання інших кредитів з інших джерел;
* зберігаються кошти орендаря для інших цілей;
* споживачі не завжди прагнуть придбати майно назавжди, через те що, по-перше, це майно після завершення певної роботи вже їм буде не потрібне, і тому вигідно взяти його на строк в оренду за частину ціни (у разі купівлі його довелось би продавати за безцінь), по-друге, це майно може швидко морально старіти, і тоді споживачі можуть відмовитись від старої моделі після закінчення строку оренди та укласти угоду на нову модель.

Орендодавці здають своє майно в оренду за вищу ціну, ніж та, за якою вони купили або виготовили його. Ця різниця є доходом орендодавців, причому його розмір регулюється ступенем конкуренції орендодавців на ринку. Споживачі беруть майно в оренду, а не купують його у кредит, оскільки вони знають, що продавці товарів у кредит закладають у ціну свій прибуток та збільшують її на ризик можливої неплатоспроможності покупця.

У світовій практиці залежно від тривалості розрізняють три види оренди:

***рентінг*** – короткострокова орендарка укладається на строк від декількох годин до одного року без передачі права власності на майно орендарю; об'єктами рейтингу можуть бути спортінвентар, комп'ютери, теле-, аудіо-, відеотехніка, автомобілі, туристичне майно, комбайни та інші товари короткострокового користування;

***хайринг*** – середньострокова оренда, яка передбачає укладання орендної угоди строком від одного до 2-3 років без передачі права власності на майно орендарю; об'єктами хайрингу є комп'ютери, світлокопіювальна техніка, теле-, аудіо-, відеотехніка, засоби зв'язку, шляхобудівельні машини, транспортні засоби, монтажне обладнання, сільськогосподарська техніка; договори на оренду транспортних засобів можуть бути з екіпажем та водієм (тайм-чартер) або без екіпажу та без водія (бербоут-чартер);

***лізинг*** – довгострокова оренда, яка передбачає здачу майна в оренду на 3-5 років і більше; об'єктами лізингу можуть бути конторське, будівельно-монтажне, технологічне, медичне та інше обладнання, авіаційні двигуни, контейнери, далекорейсові автопоїзди, літаки, судна, споруди, будівлі, цехи, підприємства, склади, причали, земля, нафтові та газові свердловини, зокрема бурові платформи, вишки та інше дороге обладнання тривалого користування.

*Лізинг, який, по суті, є чимось середнім між орендою та кредитом, - найбільш поширений у міжнародній комерційній практиці вид оренди.* ***Лізинг*** *– це специфічна форма фінансування капітальних вкладень, він є альтернативою традиційному банківському кредитуванню та використанню власних фінансових ресурсів, при якій лізингова компанія купує для свого клієнта право власності на майно і передає йому в оренду на тривалий строк. Отже, лізингова компанія кредитує орендаря шляхом надання йому права користування об'єктом.*

Економічні мотиви застосування лізингу порівняно із закупівлею у кредит:

* лізингоотримувач швидко оновлює виробництво, використовуючи сучасне дороге обладнання, отримує прибуток від його роботи, запобігаючи мобілізації коштів на придбання обладнання на умовах кредиту;
* лізингодавець передає обладнання лізингоотримувачу у тимчасове використання, залишаючись його власником і у несприятливому випадку завжди може його продати, у той час як гроші від неплатоспроможного отримати набагато складніше;
* сторони мають більш гнучку форму оплати, ніж виплата боргів та процентів по кредиту, тому що ставки лізингових платежів можуть бути як фіксованими, так і гнучко змінюваними за взаємною згодою;
* лізингоотримувач не платить податок на майно, тому що обладнання не числиться на його балансі;
* лізингодавець має право використати прискорену норму амортизації та врахувати це у сумі орендних платежів, які надходять;
* лізингоотримувач відносить лізингові платежі на собівартість, знижуючи відповідно прибуток, який оподатковується;
* постачальник обладнання отримує додаткову можливість експорту своєї продукції та освоєння нового ринку.

Згідно з Оттавською конвенцією 1988р. до міжнародного фінансового лізингу належать ті операції, в яких орендодавець та орендар є резидентами різних країн.

Сучасні види міжнародного лізингу класифікуються за різними ознаками таким чином:

1. Залежно від каналу отримання об'єкта лізингу:

* прямий закордонний лізинг, тобто лізингові угоди між юридичними особами різних країн;
* непрямий закордонний лізинг, в якому орендар та орендодавець є юридичними особами однієї країни, але капітал орендодавця частково належить іноземним фірмам - банкам та лізинговим компаніям.

2. Залежно від ролі орендодавця (лізингової компанії) в угоді:

* експортний лізинг – це лізингові угоди, при яких лізингова компанія купує обладнання у національної фірми і потім надає його закордонному орендарю; у цьому разі постачальник-виробник та лізингова компанія є резидентами однієї країни, а орендар – іншої;
* імпортний лізинг – це лізингові угоди, при яких іноземна лізингова компанія купує обладнання за кордоном і потім надає його вітчизняному орендарю; у цьому разі орендар та лізингова компанія є резидентами однієї країни, а постачальник-виробник – іншої;
* транзитний лізинг – це лізингова угода, при якій лізингова компанія, яка є резидентом однієї країни, купує обладнання у постачальника - резидента другої країни та надає його в оренду орендарю - резиденту третьої країни.

3. Залежно від стану об’єкту лізингу

* лізинг нового обладнання;
* лізинг старого обладнання широко використовується у відносинах із фірмами СРК. Лізингові платежі розраховуються із залишкової вартості майна та розподіляються на строк від одного до чотирьох років. Ця форма має переваги порівняно з купівлею-продажем обладнання, тому що гарантією адекватної та безперебійної роботи орендованої техніки є те, що вона є власністю фірми-орендодавця. Це є важливим особливо стосовно машин та обладнання, які були у використанні, оскільки на цю категорію товарів фірми зазвичай не дають післяпродажних гарантій.

4. Залежно від методу здійснення лізингу або залежно від економічного значення:

* фінансовий лізинг, який передбачає виплату орендарем протягом періоду дії угоди суми, що покриває повну вартість амортизації майна або більшу її частину, а також прибуток орендодавця. Після закінчення строку дії договору орендар може:
* повернути об'єкт оренди орендодавцю;
* продовжити або укласти нову лізингову угоду; причому у цьому випадку лізингові платежі розраховуються із залишкової вартості;
* викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю; у цьому випадку фінансовий лізинг відрізняється від довгострокового кредитування моментом переходу права власності на об'єкт оренди орендарю.

*Довгострокову оренду* (лізинг) називають фінансовою орендою, оскільки у такій угоді беруть участь три сторони, одна із яких – лізингова компанія – спочатку фінансує купівлю майна у виробника чи торговця-посередника, а потім передає його і у тимчасове користування лізингоотримувачу.

Різновидом фінансового лізингу є **зворотний лізинг** (ліз-бек), який передбачає продаж власником, наприклад, промисловим підприємством, частини власного майна лізинговій компанії з одночасним укладанням фінансової лізингової угоди; жодного фізичного переміщення майна у такому випадку не відбувається. В результаті угода є взаємовигідною, оскільки лізингова компанія отримує лізингові платежі, лізингоотримувач може відносити ці платежі на собівартість, а виручкою від продажу обладнання поповнити основний та оборотний капітал. Рентабельність угод зворотного лізингу зв'язана із розміром перевищення доходу від нових капітальних вкладень над вартістю та лізингових платежів. Угода укладається у такій послідовності: 1) укладається лізингова угода між орендодавцем та орендарем; 2) лізингова компанія купує обладнання в орендаря - власника обладнання; 3) орендар регулярно сплачує орендні платежі згідно з умовами ліцензійної угоди. Важливі переваги ліз-бек: використання обладнання, що вже експлуатується, як джерела фінансування будівництва нових об'єктів з випливаючою із цього можливістю використовувати інвестиційні податкові пільги та знижки, які є в багатьох закордонних країнах; він є найбільш ефективним та відносно дешевим способом поліпшення фінансового стану підприємства, зокрема стосовно отримання додаткових коштів у ВКВ.

Правовими основами міжнародного фінансового лізингу є Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу (Відень, 1980 р.) та Конвенція ЮНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг (Оттава, 1988 р.), яка дозволяє учасникам договорів відступати від будь-яких її положень, за винятком трьох зазначених у ній пунктів: виробничий (операційний) лізинг, який укладається на строк, менший за амортизаційний період майна. Після закінчення строку оренди орендар може: повернути майно власнику; укласти нову лізингову угоду.

*Рентінг та хайринг* називають операційною орендою, оскільки фактичний строк оренди у цьому випадку нижче нормативного строку служби і об'єкт оренди операційно здається декілька разів, для того щоб орендними платежами від декількох орендарів погасити повністю початкову вартість майна. У цій оренді беруть участь дві сторони – орендар та орендодавець рейтингові та хайрингові контракти передбачають зобов'язання орендодавців страхувати та здійснювати технічне обслуговування об'єктів оренди; рейтингові та хайрингові ставки порівняно високі, оскільки орендодавач несе ризики, зв'язані з моральним старінням об'єкта оренди та необхідністю здійснювати реновацію після кожної чергової здачі майна в оренду; ці ставки визначаються на базі попиту та пропозиції; орендар може скористатись своїм правом в однобічному порядку із попереднім повідомленням розірвати договір оренди, вибрати нові, удосконалені вид, тип або модель. *Оперативна оренда є зручною для орендаря у таких випадках: у зв'язку з виконанням термінового замовлення, при виконанні сезонних робіт, для попередньої експлуатаційної перевірки техніко-економічних показників обладнання з метою його подальшого придбання.*

Правовими основами міжнародного оперативного лізингу є положення законодавств країн-учасниць та умови підписаних сторонами договорів. Якщо в угоді необумовлене, право якої країни має застосовуватись при розв'язанні суперечок, це питання вирішується арбітражем, що розглядає суперечку.

Порівняно з оперативним лізингом фінансовий лізинг має такі відмінності:

* строк фінансового лізингу близький до строку нормативної амортизації;
* відсутнє право лізингоотримувача на дострокове розірвання угоди в однобічному порядку;
* технічне обслуговування та ремонт здійснює лізингоотримувач;
* лізингоотримувач має переважне право придбати майно у власність по закінченню строку угоди.

5. Залежно від обсягу наданих орендодавцем послуг:

* *чистий лізинг*, при якому орендодавець не надає послуг протягом усього строку оренди, усі витрати з обслуговування та ремонту бере на себе орендар;
* *„мокрий” лізинг*, або лізинг зі спеціальними послугами полягає у тому, що орендодавець бере на себе додаткові зобов'язання з ремонту, обслуговування машин та обладнання, сплати податків, страхування, вартість яких лізингова компанія включає у вартість орендних платежів. Найчастіше ця форма лізингу використовується при оренді транспортних засобів, причому транспортний засіб не тільки фінансується, а й складаються плани проведення його техобслуговування, укладається страховка, компенсуються витрати, зокрема на паливо. За умовами угоди „мокрого” лізингу орендар має можливість перевіряти затрати, оскільки він отримує від орендодавця регулярні комп'ютерні роздруки виробничих затрат з кожного транспортного засобу. При здачі в оренду складного обладнання лізингова компанія надає орендарю кваліфіковані консультації у сфері управлінського та технологічного ноу-хау. Угоди „мокрого” лізингу пропонуються фірмами, які є виробниками складного устаткування, ЕОМ, авіатехніки, комплексного обладнання для заводів, оскільки ці фірми-постачальники самі зацікавлені в адекватному функціонуванні проданого обладнання;
* *сервісний лізинг*, суть якого полягає у тому, що компанія-орендар, яка бере участь у спорудженні об'єкта „під ключ”, укладає з декількома орендодавцями безліч договорів лізингу з наданням спеціальних послуг, згідно з якими орендує будівельну техніку, експлуатаційний персонал та отримує від лізингодавців ряд супутніх послуг. Це – різновид лізингових операцій, які використовуються при спорудженні об'єктів „під ключ”;
* *повний лізинг* передбачає більше, ніж при "мокрому" лізингу, залучення орендодавця до поточної оперативно-комерційної діяльності фірми-орендаря; він передбачає надання орендодавцем таких додаткових послуг: здійснення маркетингових досліджень, організацію поставок сировини, необхідної для оптимальної роботи обладнання, набір кваліфікованої робочої сили для адекватної експлуатації та техобслуговування поставленої техніки.

6. Залежно від способу фінансування:

* лізинг із залученням позикових коштів;
* лізинг без залучення позикових коштів.

7. Залежно від способу виплати орендних платежів:

* лізинг із повною виплатою, який укладається на строк, що дорівнює строку фізичного зносу об'єкта; за рахунок отримання орендних платежів орендодавець за строк угоди отримує повну вартість об'єкта лізингу;
* лізинг із частковою виплатою, який укладається на строк, менший за строк фізичного зносу майна, і тому протягом орендного строку об'єкт повністю не амортизується; лізингова компанія отримує за рахунок лізингових платежів неповну оплату купівельної вартості об'єкта і може здавати його в оренду повторно, до повного зносу;
* компенсаційний лізинг, при якому платежі за орендоване майно здійснюються: 1) продукцією, яка виробляється на цьому обладнанні; 2) зустрічними поставками сировини та напівфабрикатів, які не зв'язані із роботою орендованого обладнання. Це подібно бартерній операції або угоді зустрічної закупки (в залежності від того, проходять чи ні платежі через банк), тобто зводиться до обміну „лізингові послуги – товар”. До лізингової угоди у такому разі часто підключають третю сторону в особі торгового дому.

8. Залежно від строку здійснення лізингу:

* *строковий лізинг,* коли майно надається на тривалий строк оренди (зазвичай на строк фізичного зносу);
* *відновлюваний лізинг*, при якому після закінчення першого строку оренди договір пролонгується; об'єкти лізингу замінюються в залежності від зносу та на бажання орендаря, який бере на себе витрати по заміні майна.

9. Залежно від кількості сторін, що беруть участь в угоді:

* *лізинг за участю двох сторін* характеризується тим, що виробник (постачальник) та орендодавець сполучені в особі однієї фірми; виробник - це фірма, що продукує обладнання, яке потім буде об'єктом оренди; постачальник - це торгові фірми, які володіють обладнанням, якщо вони виступають у ролі орендодавців. Якщо укладаються контракти у формі фінансового лізингу, то орендодавцем переважно є промислові концерни (для них це одна із форм збуту) та торгові компанії; якщо у формі оперативного лізингу, то орендодавцем є незалежні спеціалізовані лізингові компанії;
* *лізинг за участю трьох сторін* передбачає наявність постачальника (виробника або торговця), орендодавця (лізингового посередника) - універсальної або спеціалізованої лізингової компанії, яка контролюється банками, що її фінансують, та орендаря (промислового або торгового підприємства);
* *лізинг за участю безлічі сторін*, або груповий, або акціонерний лізинг, за участю декількох компаній у ролі орендодавця та залученням великих позикових коштів. Цей лізинг поширений як форма фінансування складних, великомасштабних об'єктів, наприклад, комплексне обладнання підприємств, авіатехніка, судна, залізничне обладнання та рухомий склад, бурові платформи та вишки. Орендодавці забезпечують лише частину (20-40%) суми, яка потрібна для купівлі об'єкта оренди. Ці кошти залучаються шляхом випуску акцій та розповсюджуються серед лізингодавачів, які беруть участь у фінансуванні угоди. Частина купівельної вартості об'єкта оренди, що залишилася, фінансується кредиторами, тобто інституційними організаціями, серед яких банки, страхові компанії, пенсійні та інші фонди. Кредитори, як правило, не мають права вимагати заборгованість по кредитах безпосередньо у лізингодавачів. Фінансова безпека наданих позик забезпечується шляхом надання кредиторам переважного права вимагати обладнання в орендаря у разі його неплатоспроможності або банкрутства, а також офіційної переуступки лізингодавачами на користь кредиторів права первісного отримання лізингових платежів з метою покриття заборгованості по сумах обслуговування кредитів. Вартість кредиту, яка залежить від платіжної позиції, співвідношення статутного та позикового фонду та репутації орендаря, є вирішальним фактором, що впливає на розмір лізингових платежів.

Крім зазначених вище видів міжнародного лізингу зустрічаються ще два особливих види:

* *леверідж-лізинг* – це довгострокова оренда наукоємного обладнання (ЕОМ, медичного обладнання) з використанням державного стимулювання шляхом надання сприятливих кредитів, зниження податків, збільшення норми амортизації.
* пекедж-лізинг - це вид оренди, який, крім, власне оренди, включає у себе і продаж орендарю обладнання у кредит або фінансування будівництва та інших робіт.

Як орендодавці можуть виступати: 1) виробники техніки, обладнання або власники іншого майна; 2) універсальні лізингові компанії, які надають в оренду різноманітні види технічно складного обладнання; 3) спеціалізовані лізингові компанії, які працюють з одним видом товару або товарами однієї групи, запас яких зберігається на їхніх складах.

У фінансовій лізинговій операції зазвичай крім основних суб'єктів (лізингової компанії, орендарів, постачальників-виробників або продавців об'єктів оренди), задіяні й інші учасники:

* інвестори (пайовики, акціонери), які вклали капітал у створення та діяльність лізингової компанії;
* склад лізингової компанії, звідки об'єкти оренди поставляються орендарям і туди ж вони повертаються після закінчення строку оренди;
* посередники, які шукають орендарів; в залежності від умов укладених з ними угод вони можуть підписувати лізингові угоди від свого імені та за рахунок лізингової компанії;
* страхова компанія, в якій лізингова компанія може застрахувати на свою користь майно, яке здане в оренду, транспортні ризики при поставках майна орендарям, себе від фінансових ризиків при виконанні лізингових операцій;
* банк, який здійснює додаткове фінансування лізингових операцій;
* фірма, яка ремонтує та здійснює реновацію об'єктів, які були в оренді та повернені;
* збутовий посередник, який реалізує на ринку повернені об'єкти оренди з попереднім ремонтом та реновацією або без них, з якими укладаються відповідні угоди:
* тристороння угода про фінансовий лізинг між лізинговою компанією, лізингоотримувачем та постачальником об'єкта лізингу;
* контракт купівлі-продажу на придбання лізинговою компанією у постачальника (виробника) об'єкта лізингу, який є частиною вищезгаданої тристоронньої угоди;
* кредитний договір лізингової компанії з банком на фінансування придбання лізинговою компанією об'єкта лізингу;
* договори страхування лізинговою компанією ризиків, які пов'язані із лізинговою операцією;
* договір між лізинговою компанією та фірмою, яка здійснює технічний сервіс об'єкта лізингу.

Угода з універсальною лізинговою компанією є найбільш комплексною. Зовнішньоекономічна операція починається з того, що орендар сам вибирає необхідне йому обладнання з певними технічними характеристиками (1), повідомляє потенційного постачальника (виробника обладнання або торгову фірму) про свій намір замовити дане обладнання через посередництво конкретної лізингової компанії (2). Фірма-постачальник складає бланк замовлення на дане обладнання та висилає його орендарю (3). Одночасно орендар звертається до лізингової компанії із запитом про можливість отримання даного обладнання в оренду, додавши при цьому документи про свій фінансовий стан та рахунок-проформу на це обладнання (4). Лізингова компанія, прийнявши позитивне рішення, письмово повідомляє про це орендаря, додаючи загальні умови лізингової у годи (5), і одночасно лізингова компанія інформує постачальника обладнання про те, що вона має намір придбати у нього дане обладнання (6). Орендар, ознайомившись із загальними умовами лізингової угоди, надсилає лізинговій компанії лист із підтвердженням-зобов'язанням, підписаним екземпляром загальних умов угоди (або між лізинговою компанією та орендарем укладається лізингова угода) та завізованим бланком замовлення на обладнання (7). Отримавши ці документи, лізингова компанія підписує бланк замовлення та надсилає його постачальнику обладнання (або укладає з ним контракт купівлі-продажу) (8). Фірма-постачальник відвантажує обладнання на адресу орендаря, який організовує його прийняття (9). Постачальник та орендар підписують протокол про поставку та прийняття (10) і направляють його лізинговій компанії (11). Отримавши протокол, лізингова компанія оплачує вартість обладнання фірмі-постачальнику (12). Часто лізингова компанія тільки фінансує угоду з оренди обладнання, причому на гроші, які вона одержала в кредит у банку; після надходження платежів за оренду від орендаря лізингова компанія повертає банку кредит. Обов'язки з гарантійного ремонту обладнання та техобслуговування покладаються на постачальника обладнання.

Угода зі спеціалізованою лізинговою компанією укладається набагато простіше: лізингова компанія на свій вибір закуповує товари у виробників (1), утворює складські запаси (2) та здає ці товари в оренду від свого імені (3). У цьому разі лізингова компанія сама займається техобслуговуванням техніки, укладає угоди страхування техніки, надає інші послуги за погодженням з орендарем; вона купує у постачальників обладнання у кредит або на кредит, який отримала від банку чи іншого інвестора.

**Література**

1. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції та контракти: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 608 с.
2. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-практическое пособие. – М.: Бизнес-школа „Интел-Синтез”, 2009. – 592 с.
3. Учет и техника проведения внешнеэкономических операций: Учебное пособие /Ермаченко В.Е., Лабунская С.В., Маляревская О.Г., Маляревский Ю.Д. – Харьков: ИНЖЭК, 2009. – 468 с.
4. Мамутов В., Кияненко Б., Чиленко А. Толлинговые схемы: плюсы и минусы – Экономика Украины. – 2009. - №1. – с.44-50.