**Содержание.**

**1. Введение………………………………………………………………………………2**

**Глава I.**

**История возникновения и мировой опыт………………………………………….5-13**

**Глава II.**

**Теоретическое обоснование лизинга, виды,**

 **описание процесса лизинговых операций………………………………………14-31**

**1. Сущность лизинга.**

 ***1.1. Определение лизинга*……………………………………………………….14**

 ***1.2. Субъекты лизинга…………………………………………………………..*15**

***1.3 Отличительные особенности***

 ***лизинговых операций и их недостатки……………………………………...*17**

**2. Виды лизинга…………………………………………………………………………20**

**3. Организация лизинговых операций…………………………………………….....27**

**4. Риски лизинговых операций………………………………………………………..30**

**Глава III.**

**Особенности лизинга в Республике Казахстан………………………………….32-50**

**1. Особенности развития лизинговых операций и государственное регулирование лизинговых отношений в Республике Казахстане…………..32**

 ***1.1. Льготы для участников лизинговых операций*……………………..32**

***1.2. Анализ ситуации состояния лизинга***

***в Казахстане на данный момент, его перспективы*……………………34**

***1.3. Особенности современной ситуации***

***в Казахстане, влияющие на развитие лизинговых операций банков*…38**

**2 Юридическая сторона лизинговых операций в РК Договор финансовой аренды (лизинг)……………………………………………………………………..40**

***2.1. Юридическая природа договора финансовой аренды*……………….40**

***2.2. Договор лизинга*…………………………………………………………42**

***2.3. Стороны договора лизинга*…………………………………………….44**

***2.4. Права и обязанности сторон по договору лизинга*………………….46**

**IV. Заключение…………………………………………………………………………..51**

**V. Литература……………………………………………………………........................54**

**1. Введение.**

**Цель работы:** *Исследование лизинга в его теоретической сущности понимания в привязке к практике и ситуации на территории Казахстана с обоснованием теоретических сторон.* Основной целью работы является исследование такого вида кредитных отношений как лизинг. Данный финансово-кредитный инструмент представляет высокий интерес в современной практике и для расширения как производства, так и инвестиционной сферы экономики страны. В данной работе будет использованы не только теоретические понятия, но при этом во второй части(глава 3) работы данные о лизинге будет проводится с привязкой к ситуации в Казахстане, так ни одна грамотно составленная курсовая работа не может быть написаны без привязки к стране в которой она пишется или где пишущий ее проживает, собственно также будет затронута и юридическая сторона лизинговых отношений. При этом в первой части(глава 1,2) исследования дается не только теоретическое понимание, но и практическое применение данных знаний и описание процесса лизинга для практического понимания процесса, для в дальнейшей в потенциальной возможности использования данной информации.

**Предмет курсовой работы:** *Лизинг как вид товарного кредита и вид инвестиционной деятельности.*

**Методы используемые при написании курсовой работы:** При написании данной курсовой работы использовались следующие методы; системный метод, комплексный подход, моделирование и метод мозгового штурма, также был использован метод 6 шляп.

**Особенности данной курсовой работы:** Первой особенностью данной работы является то, что высокое значение в ней придается историческому описанию лизинга, т.к. более широкое понимание истории возникновения и развития существенно помогут в понимании данного финансового инструмента, вкупе с теоретическими знаниями помогут при понимании ситуации лизинговых отношений как на практике, так и в особенности при интерпретации его использования в Казахстане. Второй особенностью является то что при написании данной работы широко использовались возможности всемирной паутины. При этом дело сводилось не к банальному скачиванию материалов, а к целевому поиску и использованию таких данных как статистические данные по Казахстану, мнение экспертов по ситуации лизинга в РК для корректировки хода процесса написания курсовой работы, ее цели и непосредственно содержание. Использование материалов иностранной направленности и созданной в сотрудничестве с Казахстаном, корректировок в законодательной базе РК по лизингу, и других подобных материалов. И наконец третей особенностью является то, что несмотря на экономическую направленность данной работы, в ней непосредственно широко затрагиваются и юридические моменты, т.к. данные науки тесно взаимосвязаны, и было бы работа была бы неполной, если бы данные аспекты не затрагивались. Опять же для практического использования полученных знаний необходимо четко знать нормативное и законодательное регулирование изучаемого предмета данной курсовой, во избежание дальнейших недоразумений и оплошностей в случае использования данного кредитного инструмента в будущем на практике.

Переход к рыночной экономике поставил перед промышленными предприятиями ряд проблем, главными из которых являются: как утвердиться в необходимых для них условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за высоких цен продукции и неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов. Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для народного хозяйства нашей страны методов обновления материально технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких нетрадиционных методов является лизинг. Место лизингового бизнеса в предпринимательстве определяется прежде всего самими объектами лизинга, представляющими собой важнейшие элементы активной части основных фондов - машины, оборудование, транспортные и другие средства.

Существует мировая практика кооперации как внутри стран, так и международная в использовании промышленного оборудования, машин, новых технологий, сооружений промышленного назначения через особую форму предпринимательской деятельности - лизинг.

В настоящее время на рынке лизинговых услуг работает большое количество лизинговых компаний, число которых постоянно растет. Эти компании способны привести в движение высвобождающиеся производственные мощности и значительно удовлетворить потребности промышленных и коммерческих предприятий в использовании оборудования (имущества). Причем при дефиците финансовых ресурсов, эти структуры способны помочь выжить многим предприятиям, обеспечив технологическое оснащения их производства, т.е. заложить основы выхода из кризиса и будущего экономического подъема.

До начала 60-х годов лизинг в зарубежных странах в основном затрагивал розничные компании, которые часто арендовали свои помещения. В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки аэроплана, компьютера, реактора или спутника компания может взять его в лизинг. Авиа- и железнодорожные компании берут в лизинг огромное количество оборудования, многие компании и мотели берут в лизинг свое имущество, а различные магазины - здания и склады. Даже предприятия коммунальных услуг обратились к лизингу, т. к. для них все труднее становится брать деньги в кредит.

Долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. Исходя из этого и существующего положения в Казахстане в переходный период к рыночным отношениям, со всеми его проблемами и трудностями, необходимо отметить позитивность лизингового механизма. Поэтому целесообразно воспользоваться его возможностями и более активно внедрять в производственную деятельность. Для чего вполне естественно будет сначала провести исследование данного финансового инструмента.

**Глава I**

 **История возникновения и мировой опыт.**

Принято считать, что все экономико-правовые отношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему периоду истории хозяйственных взаимосвязей. Однако это не так. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен.

Действительно, идея лизинга далеко не нова, хотя термина “лизинг” (lease) как такового еще не было. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384 / 383 - 322 г. г. до н.э.) . Именно ему принадлежит название одного из трактатов в “Риторике” : “Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности” . Иными словами, не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое - либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате этого получать доход.

Арендные (лизинговые) сделки были известны и во времена, много предшествовавшие IV веку до н.э., то есть годам, когда жил Аристотель. Они заключались, как отмечают П. Балтус и Б. Майджер в книге “Школа европейского лизинга” , еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 годом до н.э. Так, глиняные таблички, обнаруженные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных. Эти глиняные таблички, найденные в 1984 году, рассказывают о храмовых священниках - арендодателях, заключавших договоры с местными фермерами. Однако древние документы не ограничивают сферу арендной практики государством Шумер, и не исключено, что аренда существовала и в более древние времена, хотя пока до нас не дошло никаких сведений об этом.

Английский историк Т. Кларк обнаружил несколько положений о лизинге в Законах Хаммурапи, принятых между 1775 - 1750 годами до н.э. Группа статей, касающихся собственности, - самая большая в судебнике Хаммурапи. Статьи обстоятельно и скурпулезно рассматривали все случаи аренды и нормы арендной платы, условия залога имущества.

Другие древние цивилизации, включая греков, римлян, египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота.

Древние финикийцы, прослывшие отличными моряками и торговцами, практиковали аренду судов, которая по своей экономико-правовой сути очень схожа с классической формой современного лизинга оборудования. Множество краткосрочных договоров аренды обеспечивали получение судна и экипажа. В современных условиях эти сделки соответствуют операциям так называемого “мокрого” лизинга. Долговременные чартерные соглашения подписывались на срок, покрывавший весь расчетный период экономической жизни судов, и требовали от арендатора принятия на себя большей части обязательств, вытекающих из монопольного использования арендуемых средств.

Лизинг в древности не был ограничен арендой каких-либо конкретных типов собственности. Фактически из истории известно, что арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника.

Первое документальное упоминание о практически проведенной лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова.

В Венеции также в XI веке существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания они возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

В средневековье арендная деятельность была несколько ограничена. В аренду сдавались в основном сельскохозяйственные орудия и лошади. Однако время от времени происходили события, порождавшие уникальные формы и предметы аренды. Так, в 1248 году была зарегистрирована лизинговая сделка, в соответствии с которой рыцарь Бонфис Манганелла Гаэта арендовал доспехи для участия в Седьмом Крестовом походе. Затем он выплачивал за них арендную плату, которая в конечном итоге значительно превысила первоначальную стоимость амуниции.

В те же времена операции, аналогичные современному лизингу, применялись в Англии. Необходимо иметь в виду, что на протяжении столетий аренда движимого имущества согласно Английскому поземельному закону признавалась неправомочной. Однако долгосрочная аренда реальной собственности допускалась и во многих случаях была единственным доступным, из-за жесткой системы земельного законодательства, средством приобретения прав на использование земли. Поэтому предметом аренды чаще всего становились фермерское оборудование и лошади. В Великобритании одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 года (Statute of Wales) .

В 1572 году в Великобритании был принят законодательный акт, разрешающий использовать только действительный, а не мнимый лизинг, то есть законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях, так как к тому времени участились сделки, имеющие целью сокрытие истинного положения вещей - кто собственник, кто владелец. Использовалось это как средство скрытой передачи собственности, то есть для введения в заблуждение кредиторов.

Таким образом, оригинальная идея разделения владения и собственности и возможности извлекать выгоду из владения известна праву с древнейших времен.

В начале XX века в Великобритании в связи с развитием промышленности, увеличением производства различных видов оборудования возросло количество товаров, сдаваемых в лизинг. Особую роль в этом сыграло развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности.

Собственники каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля, однако, вскоре стала очевидной невыгодность и невозможность такого финансирования. Выработка угля увеличивалась, открывались новые шахты, требовалось все больше вагонов. Вполне резонно, что небольшие предприятия решили воспользоваться этой ситуацией для выгодного вложения капитала. Они покупали вагоны для угля и сдавали их в аренду (лизинг) железнодорожным компаниям. Появились компании, единственной целью которых был лизинг локомотивов и железнодорожных вагонов. При составлении договоров они стали включать в него право на покупку (опцион) , предоставлявшееся пользователю по окончании срока лизинга. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо аккуратнее и бережнее обращались с вагонами, если существовала перспектива их последующего приобретения в собственность. Такие сделки получили название договоров аренды - продажи. Дальнейшее развитие лизинга и аренды - продажи привело к необходимости разграничения договоров лизинга и аренды - продажи.

В США также обозначился спрос на финансирование аренды различных видов техники и оборудования. Первый зарегистрированный арендный договор персональной собственности появился в США в начале XIII века, когда члены гильдии получили по нему в аренду лошадей, фургоны и коляски. В дальнейшем рост лизинговой активности определялся, как и в Великобритании, развитием железнодорожного транспорта. При этом проблемы роста были очень схожи с английскими. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в пользование, а не в собственность, либо выставляли частным грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов. В результате инвесторы стали обеспечивать необходимую рентабельность вложений, финансируя приобретение локомотивов и железнодорожных вагонов. Управление оборудованием осуществлялось через трасты, за которыми стояли банки или тресты, их создавшие. При этом сертификаты трастов продавались инвесторам и предоставляли им право на получение доходов в размере определенных процентов на размер инвестиций. Как и при современных лизинговых отношениях, управляющий трастом (он, по сути, являлся главой лизинговой компании) платил изготовителю за полученное от него оборудование, а затем собирал арендную плату с пользователя этого оборудования на протяжении всего срока действия договора. Арендная плата по своему размеру должна была покрывать обязательства, вытекающие из сертификатов, выпущенных для продажи инвесторам.

Как отмечают П. Балтус и Б. Майджер в книге “Школа европейского лизинга” , существовало много разновидностей трастового использования оборудования. Наиболее широко признанным типом финансирования железных дорог был признан план “Филадельфия” , который допускал передачу прав монопольного использования оборудования конечному пользователю по завершении изначально определенного срока арендного договора. План “Филадельфия” стал предшественником сегодняшних условных коммерческих контрактов лизинга по модели “деньги - на деньги” .

В начале XX века многие железнодорожные лизинговые компании осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает осуществлять долгосрочное управление или монопольное использование вагонов, что предусматривало предоставление оборудования в трастовое (доверительное) пользование. Вместо этого они требовали лишь краткосрочного его использования. Трасты стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны должны были возвращаться арендодателю, который сохранял за собой право собственности. Такие арендные договоры заложили начало операционного лизинга.

Развитие экономических отношений предопределило заинтересованность производителей техники и оборудования в получении необходимого финансирования изготовления своей продукции. Это обстоятельство, в свою очередь, вызвало в США в начале XX века волну нового вида кредитования - кредита, выплачиваемого по частям. Изготовители и продавцы считали, что они смогут продать больше, если наряду с необходимым оборудованием предложат более привлекательный для клиента план - график выплат. Отсюда берет начало практика лизингового финансирования, обеспечиваемого продавцами - данный вид лизинговых отношений остается до настоящего времени важнейшим инструментом поставок по лизингу.

Первое известное употребление термина “лизинг” (об этом пишет австрийский исследователь В. Хойер в своей книге “Как делать бизнес в Европе” ) относится к 1877 году, когда телефонная компания “Белл” приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, то есть устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Эта операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Поэтому многие высоко оценили аренду оборудования, позволяющую им в отличие от простой продажи защитить свое монопольное право на использование “ноу-хау” . Аналогично “Белл” компания Hughes, изготовляющая инструменты, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 11-тигранный бур только на условиях аренды. Компания “U. S. Shoe Machenery” , производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Во время второй мировой войны правительство США активно использовало так называемые контракты с фиксированной рентабельностью (cost - plus contracts) . Это обеспечивало еще один важный стимул для развития арендного бизнеса, так как в большинстве контрактов правительственным подрядчикам позволялось устанавливать определенный уровень доходности по отношению к издержкам. Эти подрядчики понимали, что большая часть их товаров или услуг необходима правительству, лишь пока идет война, и что, по всей вероятности, контракты не будут возобновлены после ее окончания.

Таким образом, промышленники сталкивались с риском не успеть восстановить свои издержки на оборудование, приобретенное для выполнения конкретного правительственного проекта. Кроме того, специализированные станки и машины вообще могли иметь очень ограниченную рыночную стоимость в мирное время. Правительственные подрядчики осознали, что аренда промышленного оборудования на срок, ограниченный договором подряда (в противоположность покупке) , минимизирует риск. В тех случаях, когда требовались большие специализированные машины и инструменты, само правительство должно выступать перед подрядчиками в роли арендодателя.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами. В 30-е годы Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения сбыта своих автомобилей. Однако “законным отцом” автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк - торговый агент из Чикаго, который в начале 40-х годов первым предложил долгосрочную аренду автомобилей.

В России с понятием “лизинг” познакомились во время второй мировой войны, когда в 1941 - 1945 годах по leand - lease осуществлялись поставки американской техники.

Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов нашего столетия. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 году в Сан-Франциско известная американская компания “United States Leasing Corporation” . Основал компанию Генри Шонфельд. Первоначально он создал компанию для одной конкретной лизинговой сделки, но затем понял, что лизинговой бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась “United States Leasing Corporation” . Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как “международный лизинг” . Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году) . В дальнейшем она стала именоваться “United States Leasing International” .

Коммерческие банки США начали принимать участие в лизинговых операциях в начале 60-х годов. Расширению лизингового бизнеса способствовало принятое в 1971 году решение Совета управляющих Федеральной резервной системы, позволившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду оборудования, а затем и недвижимости.

1982 год стал знаменательным для лизинга авиационной техники. В этот год корпорация Мак-Доннела Дугласа сумела за счет новой финансовой политики с помощью лизинга завоевать рынок для самолета ДС-9-80 в конкуренции с Боингом-727. Предложенная Дугласом концепция была названа “fly before buy” (“летать, прежде чем покупать” ) . 2 По мнению таких специалистов, как Е. Н. Чекмарева, К. Г. Сусанян, В. А. Перов, в России лизинг применялся до начала 90-х годов в сравнительно небольших масштабах и лишь в международной торговле. Однако и раньше напрокат сдавались легковые машины, а прокат по своей сущности близок к оперативному лизингу.

Позже, в 70 - 80-е годы лизинг рассматривался советскими внешнеторговыми организациями прежде всего как одна из форм приобретения и реализации такого оборудования, как крупногабаритные универсальные и другие дорогостоящие станки, поточные линии, дорожно-строительное, кузнечно-прессовое, энергетическое оборудование, а также ремонтные мастерские, самолеты, морские суда, автомашины, вычислительная техника на базе ЭВМ и т.д., с использованием специальной формы кредита. Лизинг обычно фиксировался в соглашениях, заключенных между советскими и иностранными партнерами, на определенный срок.

Вместе с тем в международных операциях лизинг применялся крайне незначительно. До конца 80-х годов развитие международного лизинга сдерживалось главным образом из-за того, что у советских предприятий не было иностранной валюты для оплаты иностранного оборудования. После того как, начиная с апреля 1989 года, предприятия получили право самостоятельного выхода на внешний рынок, у многих из них появился собственный источник валютных поступлений. Кроме того, в отдельных случаях допускалось использование иностранных станков и другой техники предприятиями, не имеющими валютных ресурсов. Такие сделки предусматривали оплату обязательств поставкой продукции, произведенной на этом оборудовании (компенсационный лизинг - buy - back) .

Современный мировой рынок лизинговых услуг сосредоточен в мировых экономических центрах: США, Западная Европа, Япония. Международный рынок лизинговых услуг считается одним из наиболее динамичных.

###### Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2002г.:

Видно, что доля лизинга в объеме общих инвестиций очень мала по сравнению с другими странами. То есть лизинг на территории Казахстана находится на пути к развитию, пройдя стадию становления.

На современном этапе развития лизинга происходит создание международных лизинговых обществ. Например “Объединение европейских лизинговых обществ”, которое объединяет общества и союзы 17 европейских стран.

В некоторых странах государство использует лизинг для поддержки малого бизнеса обеспечивая предоставление лизинговых услуг малым предприятиям.

Но говоря о лизинге, нельзя упомянуть его использование в международных масштабах. Одним из примеров тому служит Генеральное соглашение по торговле услугами (GATS) (Марракеш, 15 апреля 1994 г.) где в приложении по оказанию финансовых услуг указывается что финансовый лизинг является одним из составляющих торговли услугами. И Казахстан является одним из участников данного соглашения, что облегчает международный лизинг. То есть необходимо заметить что Казахстану для выхода лизинговых операций на международный уровень необходимо вступить в ВТО. То есть определенные сделки по лизингу конечно совершаются (например проект соглашения Казахстана и ФРГ по экономическому сотрудничеству, приложение 2, сотрудничество в области лизинга сельскохозяйственной техники), но для большей эффективности и для выхода лизинга на международный уровень, не только государства, но и для других секторов экономики данное условие является необходимым. Существуют и другие моменты лизинговых отношениях, но данные по этому поводу будут рассмотрены более подробно в третьей главе данной курсовой работы так как по тематике наиболее близки именно к данной главе. Здесь же просто приводиться единичный пример о деятельности в области лизинга на территории Казахстана, для первичного понимания и по причине целесообразности данного материала на данном этапе написания курсовой работы. Естественно объем курсовой не позволит охватить всех сделок совершенных за весь период существования лизинга на территории РК, но основные моменты будут объяснены на конкретных примерах.

**Глава II**

**Теоретическое обоснование лизинга, виды, описание процесса лизинговых операций.**

**1. Сущность лизинга.**

**1.1. Определение лизинга.**

В мировой практике термин “лизинг“ используется для обозначения сделок основанных на аренде оборудования, машин, транспортных средств, сооружений производственного назначения. В международной практике различают три вида аренды оборудования в зависимости от срока :

- краткосрочная (рентинг) - на срок от одного дня до одного года;

- среднесрочная (хайринг) - на срок от одного года до трех лет;

- долгосрочная (лизинг) - на срок от трех и более лет.

Существует множество определений лизинга:

*Лизинг* - долгосрочная аренда машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

 (“Банковское дело” под ред. О.И. Лаврушина.)

*Лизинг* - вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (договору лизинга) одно лицо обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество другому лицу за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

 (“Банки и банковские операции в России” В.И.Букато, Ю.И. Львов)

*Лизинг* - это приобретение оборудования с предоставлением его в аренду организациям (лизингополучателю) в обмен на лизинговые платежи. Лизинг предусматривает возможность выкупа оборудования по истечении срока действия лизингового договора или досрочно по остаточной стоимости.

Любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового кредитного инструмента, но все-таки можно привести еще одно - определение Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope): “Лизинг - это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности”.

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу.

**1.2. Субъекты лизинга**

*Лизингодатель* - лицо осуществляющее лизинговую деятельность (обычно лизинговая компания), т.е. передачу в лизинг специально приобретенного для этого имущества.

Лизинговыми называются все компании, осуществляющие арендные отношения независимо от вида аренды. Различают *специализированные* компании, занимающиеся одним видом товаров или группой товаров, и *универсальные*, предающие в аренду самые разнообразные виды машин и оборудования. Специализированные компании как правило эти фирмы располагают собственным запасом машин и оборудования предоставляемых потребителю. Универсальные лизинговые компании предоставляют арендатору право выбора поставщика оборудования, размещения заказа и приемки объекта сделки.

В качестве лизингодателя обычно выступают лизинговые компании, которые во многих случаях представляют собой дочерние компании крупных банков. При этом банки контролируют и независимые лизинговые компании, предоставляя им кредиты (как свидетельствует зарубежный опыт, за счет этого источника формируется до 75% ресурсов лизинговых компаний). Предоставляя ресурсы и участвуя в капитале лизинговых компаний, банки косвенно участвуют в лизинговых операциях. Коммерческие банки могут и напрямую участвовать в лизинговых операциях, для этого они образуют в своем составе лизинговые службы. Внедрение банков на рынок лизинговых услуг связано , во-первых, с тем, что лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки являются основными держателями денежных ресурсов. Во-вторых, лизинговые услуги тесно связаны с банковским кредитованием.

Обладая рядом преимуществ, лизинговые операции являются альтернативой долгосрочного кредитования. Банк, выдавая ссуду в денежной форме стремится иметь ее обеспечение. В случае задержки в погашении ссуды необходимо осуществить достаточно сложную процедуру реализации имущества, на которое могут претендовать и другие кредиторы заемщика. При лизинговых отношениях лизингодатель передает объект обеспечения (он же объект лизинга) в распоряжение лизингополучателя, но при этом сохраняет право собственности на этот объект.

*Лизингополучатель* - лицо, получающее имущество в пользование по договору лизинга.

Лизинг дает ряд преимуществ лизингополучателю:

 - уменьшение платежей по налогу на имущество и налогу на прибыль, так как лизинговые платежи входят в себестоимость продукции (услуг), а приобретение оборудования без лизинга осуществляется из прибыли;

- возможность более простого получения кредита в банке при сотрудничестве с лизинговой компанией;

- упрощение бухгалтерского учета (учет основных средств, начисление амортизации, оплата части налогов и сборов, а также управление долгом осуществляется лизинговой компанией);

- возможность приобретения качественного оборудования после его эксплуатации лизингополучателем по остаточной стоимости.

 *Поставщик (продавец) объекта лизинга* - изготовитель машин и оборудования, продающий имущество, являющееся объектом лизинга.

Кроме того косвенными участниками лизинговой сделки являются:

 банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок;

 страховые компании, которые страхуют выданные кредиты на приобретение оборудования от возможных рисков неплатежей лизингополучателя лизингодателю, а также производят страхование имущества лизингополучателя.

 брокерские и другие посреднические фирмы.

**Рис.1.** Схема лизинговых операций.



**1.3 Отличительные особенности лизинговых операций и их недостатки.**

Особенности лизинга

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ перед обычной ссудой:

а) Лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно было бы около 15% стоимости покупки оплачивать за счет собственных средств. При лизинге контракт заключается на полную стоимость имущества. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору, либо позже.

б) Гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду. Особенно это относится к мелким и средним предприятиям. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от арендатора никаких дополнительных гарантий. Предполагается, что обеспечением сделки служит само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания сразу же забирает свое имущество.

в) Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предлагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с арендодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования. Платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т. д., суммы платежей могут отличаться друг от друга. Иногда погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в лизинг. Ставка может быть фиксированной и плавающей.

г) Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования.

д) В случае лизинга арендатор может использовать сразу гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке. Временно высвобожденные благодаря лизингу деньги он может пустить на какие-либо другие цели.

е) Так как лизинг долгое время служил средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

ж) Преимущества учета арендуемого имущества. Основными принципами Евролиза (Leaseurope - ассоциация европейских лизинговых компаний) по учету лизинговых операций является опубликование арендатором своих финансовых обязательств, вытекающих из лизинговых соглашений.

Считается, что опубликование арендатором своих обязательств будет играть важную роль в оценке его финансового положения. Цифровая информация по обязательствам на дату составления баланса должна удовлетворить все запросы третьих сторон. Эта публикация может быть сделана в форме приложения к балансу.

Во многих странах законодательство устанавливает для предприятий обязательное соотношение собственного и заемного капитала. Так как имущество по лизинговой сделке будет учитываться по балансу арендодателя, то арендатор может расширить свои производственные мощности, не затронув соотношения.

з) Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т. е. существует возможность превысить лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые Фондом по отдельным странам.

Несколько слов можно сказать и о недостатках лизинга:

1) Если оборудование взято в финансовый лизинг и оно с течением времени устарело до окончания действия лизингового договора, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта.

2) При оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя.

3) Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода оборудования из строя, платежи производятся в установленные сроки, независимо от состояния оборудования.

4) Если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим разнообразием условий арендных сделок подготовка договоров об их лизинге требует значительного времени и средств.

В случае если лизингодателем выступает банк, то обнаруживаются следующие недостатки:

1) Невозможность для банка использовать преимущества лизинга в качестве лизингополучателя.

2) Лизингуемое имущество, как правило, будет стоять на балансе у банка, что создает дополнительные вопросы с начислением налогов, изменением структуры баланса и отчетности банка.

3) Невозможность осуществлять «неденежные» и компенсационные лизинговые сделки, что в 5-6 раз сузит поле лизинга для банка.

4) Развитие лизингового отдела потребует существенных затрат, а при создании дочерней компании эти затраты можно было бы сделать из сэкономленных для банка средств за счет проведения «внутрибанковских» лизинговых сделок.

5) Юридическая неопределенность лизинга для банков в смысле лицензирования лизинговой деятельности. В законе о лицензировании лизинговой деятельности не упоминается ЦБ, тем самым банку, по нашему мнению, необходимо получать лицензию Министерства экономики РК.

**2. Виды лизинга**

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

**2.1. По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания)** лизинг делится на:

***Чистый*** (net leasing) , когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто, платежи. Большинство услуг на отечественном лизинговом рынке оборудования являются чистыми.

***Полный*** , или, как его еще называют “мокрый” лизинг (wet leasing) , когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и др.

***Частичный*** (с частичным набором услуг) , когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

**2.2. По типу финансирования** лизинг делится на:

***Срочный*** *,* когда имеет место одноразовая аренда имущества.

***Возобновляемый*** (револьверный) , при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя меняются на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее сторонами не оговариваются.

Разновидностью возобновляемого лизинга является ***генеральный*** лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

**2.3. В зависимости от состава участников (субъектов) сделки** различают следующие виды лизинга:

***Прямой*** лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка) . По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания.

***Косвенный*** лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них выступает самостоятельно.

***Раздельный*** лизинг (лизинг с участием множества сторон) - leveraged leasing. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т.п. Такой лизинг называется еще групповым, или акционерным, лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным, так как ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью данного вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами) . Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей. В этих сделках ввиду множества участвующих сторон присутствуют: поверенный кредиторов - для координации действий займодателей, и поверенный лизингодателей - для управления совместными действиями контрагентов. Поверенный лизингодателей действует в качестве номинального лизингодателя и получает титул собственника оборудования. Он же распределяет прибыль между акционерами.

Одной из форм прямого лизинга является ***возвратный*** лизинг (sale and leaseback arrangement) . Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма - собственник земли, зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность финансовому институту (банку, страховой компании, инвестиционному фонду, фирме, специально ориентированной на лизинговые операции) с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга.

Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств.

Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использовать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным капиталом и заемными фондами.

При возвратном лизинге арендная плата устанавливается по следующей схеме: сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы, которая была выплачена им при покупке, и плюс к этому обеспечивать среднюю норму прибыли на инвестированный капитал.

**2.4. По типу имущества** различают:

***Лизинг движимого имущества*** (оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.п.) , в том числе нового и бывшего в употреблении.

***Лизинг недвижимости*** (здания, сооружения) .

**По степени окупаемости имущества** лизинг подразделяется на:

***Лизинг с полной окупаемостью*** (или близкой к полной) , когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества.

***Лизинг с неполной окупаемостью*** , при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

**2.5. В соответствии с признаками окупаемости (условиями амортизации имущества)** выделяют финансовый и оперативный лизинг.

***Финансовый*** (капитальный, прямой) лизинг - financial, capital leases - представляет собой взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя. Данный вид лизинга характеризуется следующими основными чертами:

- участие кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки) ;

- невозможность расторжения договора в течение основного срока аренды, то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя;

- продолжительный период лизингового соглашения (обычно близкий к сроку службы объекта сделки) .

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной (а не по рыночной) стоимости; заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании.

О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта, сдаваемого в лизинг.

***Оперативный*** (сервисный) лизинг - service, operating leases - представляет собой арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Заключается он, как правило, на 2 - 5 лет. При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право: продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю; купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости.

**2.6. В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции,** различают:

***Внутренний*** лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну.

***Внешний*** (международный) лизинг - к нему относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон принадлежит разным странам. К этому же виду лизинга относят и сделки, проводимые лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон ведет свою деятельность и имеет капитал совместно с зарубежной фирмой.

Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяется на ***импортный*** , когда зарубежной стороной является лизингодатель, и ***экспортный*** , когда зарубежной стороной является лизингополучатель.

**2.7. По отношению к налоговым, амортизационным льготам различают лизинг:**

***С использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п.*** Как пишет К. Г. Сусанян в своей книге “Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами” , данный тип лизинга широко применялся английскими и американскими фирмами в 80-е годы во внешнеэкономической сфере. Сделки базировались на получении лизингодателем налоговых льгот по инвестициям в машины и оборудование, которые сдавались в аренду за рубежом. Эти сделки организовывались таким образом, что лизингополучатели в своей стране делали амортизационные отчисления, пользуясь льготами при налогообложении, а рассчитывались с зарубежными лизингодателями по искусственно заниженным арендным ставкам, что становилось возможным ввиду использования налоговых скидок на инвестиции в оборудование, сдаваемое в аренду. К. Г. Сусанян приводит пример, хорошо иллюстрирующий такого рода сделки: четыре английские лизинговые компании в сделке с лизингом восьми самолетов “Боинг” стоимостью в 140 млн. долларов, закупив эту технику у американских фирм, сдали ее в лизинг тем же американским фирмам. Суммарная налоговая скидка составила около 20 млн. долларов. В ряде случаев возможность получения льгот при операциях лизинга используется для проведения фиктивных операций лизинга. На Западе такого рода фиктивные операции преследуются посредством специальных статей в законах, регламентирующих лизинговую деятельность.

***Без использования льгот*** *.*

**2.8. По характеру лизинговых платежей** осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

***Вида лизинга*** (финансовый, оперативный) ;

***Формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем*** *:*

а) денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;

б) компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер) , или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;

в) смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа.

***Состава учитываемых элементов платежа*** *(* амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование и т.д.) ;

***Применяемого метода начисления*** *:*

а) с фиксированной общей суммой;

б) с авансом (депозитом) ;

в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости;

г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные) ;

д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа) ;

е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора) .

**3. Организация лизинговых операций.**

Организация лизингового процесса осуществляется с учетом приоритетных направлений. Предпочтение отдается в первую очередь тому виду оборудования (имущества), которое обеспечивает производство высококачественных товаров и развитие эффективной сферы услуг.

Лизинговый процесс осуществляется, как правило, в три этапа. Сначала проводится подготовительная работа по заключению юридических соглашений (договоров). Этому предшествует подробное изучение всех условий и особенностей каждой сделки. После чего оформляются: заявка, получаемая Лизингодателем от будущего Лизингополучателя, заключение о платежеспособности Лизингополучателя и эффективности лизингового проекта, заказ-наряд, направляемый Поставщику оборудования Лизингодателем, кредитный договор, заключаемый Лизингодателем (лизинговой Компанией) с Банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговых сделок.

На втором этапе лизингового процесса в трех- и двухсторонних договорах производится юридическое закрепление лизинговой сделки. При этом оформляются: договор купли-продажи оборудования (имущества) в лизинг, акт приемки его в эксплуатацию, лизинговое соглашение, договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг оборудования (имущества).

Третий этап лизингового процесса охватывает период использования оборудования (имущества). При этом ведется бухгалтерский учет и отчетность по всем лизинговым операциям, осуществляется выплата Лизингодателю лизинговых платежей, а по истечению срока лизинга оформляется дальнейшее использование оборудования (имущества).

Основным документом лизинговой сделки, в котором отражаются основные отношения, является лизинговое соглашение. Оно заключается между Лизингодателем и Лизингополучателем, где указывается, что Лизингополучателю предоставляется в пользование для производственной эксплуатации оборудование (имущество). Лизинговое соглашение вступает в силу с момента подписания акта приемки оборудования (имущества), как объекта сделки в эксплуатацию и действует в течение оговоренного в нем срока. Акт приемки оформляется Лизингополучателем, а подписывается всеми сторонами, участниками лизинговой сделки, т.е. Лизингодателем, Лизингополучателем и Поставщиком - изготовителем.

После оформления акта приемки оборудования (имущества) в эксплуатацию Лизингодатель не несет ответственности перед Лизингополучателем, поскольку последний выбор оборудования (имущества) осуществлял самостоятельно.

В процессе эксплуатации оборудования (имущества) Лизингополучатель призван использовать его в соответствии с рекомендациями и техническими инструкциями Поставщика, содержать его в работоспособном состоянии, производить необходимое обслуживание, текущий ремонт и все это за свой счет.

Все риски, возникающие в процессе эксплуатации оборудования (имущества) и связанные с разрушением, потерей, преждевременным износом, порчей или повреждением независимо от причиненного ущерба, Лизингополучатель принимает на себя.

Как правило, общая сумма лизинговых платежей включает: сумму, возмещающую стоимость лизингового оборудования (имущества), плату Лизингодателю за использование, кредитные ресурсы на его приобретение по лизинговому договору, комиссионное вознаграждение Лизингодателю, плату за страхование лизингового оборудования (имущества), если оно было застраховано Лизингодателем, плату за дополнительные услуги Лизингодателю, предусмотренные договором, сумму налога на лизинговое оборудование (имущество), на приобретение автотранспортных средств, являющихся предметом лизингового договора, иные затраты Лизингодателя, предусмотренные договором.

Вся сумма лизинговых платежей у Лизингополучателя относится на себестоимость производимой им продукции (работ, услуг). Сумма затрат за пользование кредитами, используемыми на финансирование лизинговых сделок, относится у Лизингодателя на себестоимость лизинговых услуг. Лизинговое оборудование (имущество) учитывается на балансе Лизингодателя по стоимости, им же начисляется и амортизация лизингового оборудования (имущества) в пределах коэффициентов, установленных действующим законодательством РК.

Сравнение вариантов получения кредита напрямую и через лизинг показывает, что очевидна и финансовая выгодна. Кроме того, поскольку средства по лизингу находятся на балансе у Лизингодателя, у Лизингополучателя появляются дополнительные возможности к привлечению заемных средств.

Международный лизинг осуществляется казахстанскими Лизингодателями и Лизингополучателями в форме импортного и экспортного лизинга. При этом таможенные пошлины и налоги на лизинговое оборудование (имущество) не взымаются, если в лизинговом договоре предусмотрен его возврат по истечении срока лизинга. В случае, если в договоре предусмотрен последующий переход права собственности на лизинговое оборудование (имущество) российской стороне (или наоборот) в конце срока договора таможенные пошлины и налоги на лизинговое оборудование взимаются.

Лизинговые расчеты производятся: денежными платежами, компенсационными товарами, услугами и др., а также смешанными, когда с денежными выплатами допускаются платежи товарами и услугами. Используются платежи с авансом (депозитом), когда Лизингополучатель вносит аванс Лизингодателю в момент оформления соглашения, а затем после ввода оборудования (имущества) в эксплуатацию выплачивает согласованными долями оставшуюся сумму лизингового платежа.

Можно использовать также вариант расчетов, который базируется на некотором установленном в соглашении проценте от объема реализации продукции, произведенной на лизинговом оборудовании, от суммы полученной прибыли.

Платежи, как правило, вносятся по согласованному сторонами графику, который прилагается к лизинговому соглашению и могут иметь периодичность ежемесячную, ежеквартальную или ежегодную. Единовременные платежи в виде аванса осуществляются в сочетании с периодическими взносами, если они оговорены в соглашении сторон.

В зависимости от финансового состояния Лизингополучателя в соглашении может оговариваться порядок выплаты лизинговых платежей равными долями, с увеличивающимися или уменьшающимися размерами, в зависимости от устойчивости финансового положения Лизингополучателя.

Операции по лизингу (финансовому) могут осуществляться только при наличии соответствующей лицензии у Лизингодателя. При отсутствии ее, указанные операции подлежат отражению в учете в порядке, предусмотренном действующим законодательством РК, исходя из содержания договора (сделки по сдаче в аренду имущества, сделки купли-продажи).

**4. Риски лизинговых операций.**

Лизинговые операции являются рисковыми, как и другие банковские операции. В зависимости от вида лизинговые риски можно классифицировать следующим образом.

***МАРКЕТИНГОВЫЕ РИСКИ*** - риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. Способом страхования является увеличение рисковой премии премии в лизинговом платеже; использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники; продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

***РИСК УСКОРЕННОГО МОРАЛЬНОГО СТАРЕНИЯ ОБЪЕКТА СДЕЛКИ***. Поскольку объектами лизинговых сделок как правило выступает продукция наукоемких отраслей, то они часто “подвержены влиянию научно-технического прогресса”. Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода, т.е. периода, в течение которого договор не может быть расторгнут.

***ЦЕНОВОЙ РИСК*** - риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового договора. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль в случае повышения цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лиза.

***РИСК ГИБЕЛИ ИЛИ НЕВОЗМОЖНОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ*** минимизируется путем страхования объекта сделки.

***РИСК НЕСБАЛАНСИРОВАННОЙ ЛИКВИДНОСТИ*** - возможность финансовых потерь, возникающих в случае, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили , за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; диверсификации пассивных операций.

***РИСК НЕПЛАТЕЖА -*** риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. Минимизация основана на анализе финансового положения лизингополучателя; лимитировании суммы одного лизингового договора; получении гарантий от третьих лиц; страховании риска неплатежа.

***ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК -*** опасность потерь, возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными лизинговым договором. Снижение осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключении сделки “процентный своп”

***ВАЛЮТНЫЙ РИСК -*** возможность потерь в результате колебания валютных курсов. Минимизируются подобно процентному риску.

***ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ*** тесно связаны между собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций.

**Политический риск** - опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики и т.п.

**Юридический риск** связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов.

Способы управления политическими и юридическими рисками :

 анализ особенностей политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя.;

 увеличение рисковой премии пропорционально предполагаемой величине рисков;

 межправительственные соглашения по гарантии инвестиций.

**Глава III.**

**Особенности лизинга в Республике Казахстан.**

**1. Особенности развития лизинговых операций и государственное регулирование лизинговых отношений в Республике Казахстане.**

**1.1. Льготы для участников лизинговых операций.**

История развития отечественного лизингового бизнеса свидетельствует о том, что к настоящему времени уже успела сложиться определенная практика установления различных видов льгот для участников лизинговых сделок по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности.

Как правило, предоставленные органами государственной власти и управления льготы касаются освобождения (полного или частичного) лизингодателей, лизингополучателей, кредиторов лизинговых операций от налогообложения (прибыли, НДС, других налогов и сборов) ; таможенных платежей (налогов, пошлин) при импортных, а в перспективе и экспортных поставках сдаваемого в лизинг оборудования, техники; применения выгодного для сторон механизма амортизации и учета лизингового имущества. Об этом тоже нельзя не упомянуть.

Для улучшения законодательства по лизинговым отношениям был принят ряд мер, в том числе согласно Приказу Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан от 13 марта 2002 года «О создании рабочей группы по выработке предложений по совершенствованию законодательства Республики Казахстан в области финансового лизинга», была создана рабочая группа по выработке предложений по совершенствованию законодательства Республики Казахстан в области финансового лизинга.

Основные же меры по развитию лизинговых отношений неотъемлемо связаны с налоговым законодательством. Одной из таких мер является Инструкция Главной налоговой инспекции Министерства финансов Республики Казахстан от 26 июня 1995 г. N 37 «О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость» Раздел IX. «Обороты и импорт, освобожденные от уплаты налога на добавленную стоимость.» где указывается что один из видов финансовых услуг, то есть лизинг(финансовая аренда) является тем видом услуг, который не облагается налогом на добавленную стоимость(НДС). Также согласно Ст. 122 Налогового Кодекса, вознаграждение, полученное по финансовому лизингу сроком более трех лет не облагается КПН, и согласно Ст. 179 доходы по международному финансовому лизингу, за исключением вознаграждения не облагаются налогом у источника выплаты, что обусловлено тем сто согласно ст. 138-140; лизинг обеспечивает получение инвестиционных налоговых преференций согласно Закона РК «Об инвестициях» ( КПН, земельный налог, налог на имущество, таможенные пошлины). Где описано то, что инвестиционные налоговые преференции - это освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога либо предоставление права дополнительных вычетов из совокупного годового дохода налогоплательщиков - юридических лиц, осуществляющих реализацию инвестиционного проекта, с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств, освобождение таких налогоплательщиков от уплаты налога на имущество по вновь введенным в эксплуатацию фиксированным активам в рамках инвестиционного проекта с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств, а также освобождение от уплаты земельного налога по земельным участкам, используемым для реализации инвестиционного проекта.

Согласно статьи 74 пункт 2. срок финансового лизинга (свыше 3-х лет) включает дополнительный срок, на который лизингополучатель имеет право продлить финансовый лизинг в соответствии с договором.

Согласно ст. 228, 234 лизингополучатель имеетвозможность приобрести основные средства в форме финансового лизинга без уплаты НДС (т.е. на 15 % дешевле); т.к. согласно статьи 228: передача имущества в финансовый лизинг освобождается от налога на добавленную стоимость в части суммы вознаграждения, подлежащего получению лизингодателем и статьи 234 пункта 1 подпункт 12: импорт имущества, ввезенного лизингодателем в целях передачи в финансовый лизинг по договорам финансового лизинга, освобождается от налога на добавленную стоимость

Согласно ст. 94Отнесение вознаграждения, уплаченного резидентам РК на вычеты в полном объеме. Расходы налогоплательщика, связанные с получением совокупного годового дохода, подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода, вознаграждение по полученным кредитам (займам), в том числе в виде финансового лизинга, за исключением вознаграждения по кредитам (займам), полученным на строительство и выплачиваемым в период строительства относятся к вычетам по вознаграждению. Также согласно статьей 110,112 Отнесение на вычеты амортизации по основным средствам по финансовому лизингу, в первый год по двойной норме. Т.к. по фиксированным активам, впервые введенным в эксплуатацию на территории Республики Казахстан, налогоплательщик вправе в первый налоговый период эксплуатации исчислять амортизационные отчисления по двойным нормам амортизации при условии использования данных фиксированных активов в целях получения совокупного годового дохода не менее трех лет. Данные фиксированные активы в первый налоговый период эксплуатации учитываются отдельно от стоимостного баланса группы. В последующий налоговый период данные фиксированные активы подлежат включению в стоимостный баланс соответствующей группы. Также стоимостный баланс соответствующей подгруппы, группы у лизингодателя должен быть уменьшен на стоимость фиксированных активов, переданных в финансовый лизинг, если активы были включены в стоимостный баланс подгруппы, группы до передачи их в финансовый лизинг.

**1.2. Анализ ситуации состояния лизинга в Казахстане на данный момент, его перспективы.**

Говоря о ситуации состояния лизинга на данный момент нельзя не упомянуть о деятельности МФК(международной финансовой корпорации или IFC), основной целью которой является стимулирование устойчивого притока инвестиций в частный сектор развивающихся стран в целях сокращения масштабов бедности и улучшения жизни людей. Одним из вкладов в развитие лизинга в РК со стороны МФК и USAID(агентство Соединенных Штатов по международным исследованиям) являлось создание в рамках программы их сотрудничества выработка специализированной учебной программы по подготовке специалистов в области лизинга по программе MBA. Которая сыграла немалое значение при написании данной курсовой работы. Также постоянно выделяются кредиты для обеспечения устойчивого притока инвестиций, в том числе и в область лизинга. Так недавно были выделены 10 млн. $US для данных целей.

Для развития малого и среднего бизнеса правительством РК предусмотрены различные трансферты для поддержки этого сектора, например Указ Президента Республики Казахстан от 10 февраля 2003 года «О Государственной программе развития города Алматы на 2003-2010 годы» где планируется создать фонд поддержки инноваций и предпринимательства, приоритетными задачами которого станут поддержка бизнес-проектов в сфере новых технологий, предоставление оборудования в лизинг на выгодных условиях. Указ Президента Республики Казахстан от 16 мая 2003 года N 1095 «О государственной программе освоения казахстанского сектора Каспийского моря» где в целях экономии для ведения морских операций предусматривается использование арендуемых и фрахтуемых судов при освоении и обслуживании небольших месторождений. Для крупных месторождений с продолжительным циклом освоения возможны лизинговые соглашения на поставку полного состава судов. И другие подобные законопроекты. То есть лизинг для государства является одним из инструментов регулирования экономики.

Президентом Республики Казахстан был подписан закон “О присоединении Республики Казахстан к конвенции УНИДРУА “О международном финансовом лизинге”. Данная конвенция разрабатывалась с 1974 года Международным институтом по унификации частного права (UNIDROIT - УНИДРУА) . Окончательно ее согласовали в 1988 году на конференции в Оттаве представители 55 государств.

Основная цель Конвенции – унификация правового регулирования отношений, возникающих в связи с осуществлением сделок финансового международного лизинга. Предметом регулирования Конвенции являются те лизинговые сделки, при которых лизингодатель и пользователь находятся в разных странах и срок лизинга оборудования приближается к сроку его амортизации. Конвенция трактует классический лизинг, который носит трехсторонний характер: продавец оборудования, лизингодатель и пользователь. В Конвенции, в частности, зафиксированы такие важные положения, как самостоятельный характер финансового лизинга по отношению к традиционному договору аренды. В ней предусмотрено освобождение лизингодателя – собственника оборудования от ответственности за ущерб или убытки, причиненные этим оборудованием лизингополучателю или третьим лицам. Закреплено право пользователя непосредственно обращаться с претензиями по оборудованию к поставщику (притом, что поставщик не несет ответственности одновременно перед лизингодателем и пользователем за один и тот же ущерб) . В перспективе участие Казахстана в Оттавской Конвенции способно облегчить выход на международный рынок отечественных лизинговых компаний и предприятий – поставщиков оборудования по схеме лизинга до вступления в ВТО.

Далее можно непосредственно перейти к описанию ситуации состояния лизинга в РК. Первым делом рассмотрим лизингодателей Казахстана.

**Лизингодатели в Казахстане:**

**Альянс Лизинг, Астана-Финанс, АТФ-Лизинг, БТА Лизинг, Валют-Транзит Банк, Вираж-Лизинг, КазАгроФинанс, КазЛизингИнвест, Каспийский Лизинг (бывший АгромашЛизинг), Нур-Инвест, ТАИБ Казахский Банк, Темiрлизинг, Центр Лизинг, Цесна Банк, АО "Фонд развития малого предпринимательства", Халык-Лизинг**

**Объемы лизинга в РК по компаниям**

Видно что самый крупный участник рынка - «Казагрофинанс», 100%-ная государственная компания, которая за счет сельского хозяйства держит основную долю рынка лизинга. Ее основной деятельностью является выдача лизинга на оборудование по с/х по программе развития сельского хозяйства в РК. Остальное распределено в основном среди банковских лизинговых компаний: «БТА Лизинг», «АТФ Лизинг», «Альянс-Лизинг», «Центр Лизинг», «Темiр Лизинг» и др. В 2004 Казкоммерцбанк тоже активно начал работать в этом направлении. В 2003г. открылся «Вираж Лизинг».

Если сравнивать частный сектор лизинговых компании, не принимая государственный, то лидером скорее всего является БТА. Компания существует на рынке дольше всех - 8 лет. В компании сложился довольно профессиональный состав и накопился хороший опыт, и кроме того, сложился свой круг постоянных клиентов. Более того, в 2004, акционерами БТА стали IFC - международная финансовая корпорация - и японская компания ORIX. Сейчас их совокупная доля составляет 55%, у БТА - 45%. ORIX работает в 24 странах мира, практически на всех континентах. Казахстан для них первый опыт в СНГ, и БТА первая компания, куда они рискнули вложить средства. Это достаточно серьезный показатель данной компании, принимая во внимание известный консерватизм и осторожность японцев,

Основная проблема для лизинговой компании, в Казахстане, да и во всем мире - финансирование, где взять деньги для того, чтобы профинансировать кого-то. В отличие от банков лизинговые компании не могут оперировать какими-либо денежными средствами, доверенными им другими лицами, у лизинговых компаний собственных денег нет. Для того чтобы кому-то что-то купить, лизинговые компании должны в начале у кого-то занять необходимые денежные средства, а потом передать это в лизинг. Второе - отсутствие квалифицированных кадров. Для чего принимается решений для устранения или же уменьшения данной программы. Правда опять же система образования в области лизинга в Казахстане в основном представлена в виде программ от иностранных или международных организаций, в тоже время как отечественная система практически не развита. Плюс наличие противоречий в законодательстве, которые мы пытаемся решить.

По мнению многих международных организаций и наших иностранных партнеров, акционеров, у нас очень либеральное законодательство по лизингу. Казахстан не зря так долго «зрел», создавая этот закон - был учтен огромный мировой опыт. Поэтому можно сказать, что законодательство РК одно из лучших на постсоветском пространстве. Несмотря на многие технические моменты, над которыми еще, конечно, нужно работать, оно дает все шансы для того, чтобы рынок успешно развивался.

К основным особенностям местного рынка лизинговых услуг можно отнести то, что большее число оборудования, проходящего через лизинг, - строительное, дорожное и сельскохозяйственное. Казахстан - аграрная страна, и среди клиентов лизинговых компаний даже частного сектора очень много крестьянских хозяйств. Часто в портфеле лизинговых компаний, четверть всех активов приходится на сельскохозпроекты, и при этом это имеет тенденцию к увеличению.

Экономика развивается динамично, и потребность в продукте лизинга будет однозначно расти. В США процесс эволюции лизинга происходил на протяжении 120 лет. В Казахстане же этот процесс будет проходить более быстрыми темпами. Финансовый лизинг был освоен всего 5 лет назад, а Казахстан уже подошел к стадии развития продуктовой линейки в лизинге.

**1.3. Особенности современной ситуации в Казахстане, влияющие на развитие лизинговых операций банков.**

В Казахстане существует законодательная база для осуществления Банками лизинговых операций. В соответствии с Главой 3 статьи 30 Закона РК "О банках и банковской деятельности" Банкам разрешено наряду с другими, проводить и лизинговые операции. При этом Банк может участвовать в лизинговом процессе не как ссудодатель лизинговой компании, но и непосредственно как Лизингодатель, т.е. напрямую участвовать в лизинговом процессе.

По сравнению с вновь организуемыми лизинговыми Компаниями такое участие Банков дает им преимущество, поскольку они уже организационно оформлены и для осуществления ими лизинговых операций необходимо лишь создание в их структуре подразделения специалистов с определенным опытом банковской работы и знающих специфику лизингового процесса.

Учитывая обострение конкуренции банковских услуг в условиях рынка, наиболее целесообразным является проведение таких услуг коммерческими Банками, поскольку это позволит наиболее эффективно расширить сферу банковского влияния.

В настоящее время в условиях известной ограниченности источников бюджетного финансирования, с одной стороны, и значительной потребности казахстанских предприятий в средствах для финансирования инвестиционных программ и проектов, с другой, на коммерческие банки возлагаются особые надежды по поддержке инвестиционных проектов. В то же время сами казахстанские коммерческие банки, будучи универсальными и достаточно молодыми кредитными учреждениями, в ряде случаев встречаются с достаточно серьезными проблемами при принятии решения об участии в той или иной форме в финансировании инвестиционных проектов.

Существенное значение при этом имеют как объективные особенности казахстанских банков (в том числе по сравнению с западными финансовыми институтами), так и особенности сегодняшней экономической и политической ситуации в стране.

Они состоят в следующем:

1.         сравнительно небольшая величина собственного капитала;
2.         низкий удельный вес собственного капитала в активах;
3.         преобладание краткосрочных пассивов, ограничивающие возможности долгосрочных вложений;
4.         низкая доля депозитов в пассивах;
5.         высокая доля остатков по счетам предприятий и организаций в пассивах;
6.         несовпадение структуры пассивов и активов;
7.         острота проблемы ликвидности активов.

Так, только у 12% казахстанских банков капитальная база отвечает международным стандартам, в то время как только крупные и устойчивые банки могут выдержать длительное омертвление значительной части своих активов при производственном инвестировании.

Увеличение доли долгосрочных кредитов в определенной мере сдерживается особенностью структуры пассивов: собственные средства банков относительно невелики, а привлекаемые имеют по преимуществу кратковременный характер.

Осложняет ситуацию и противоречие между ставками процента и рисками предоставления ссуд. В мировой практике долгосрочные кредиты считаются наиболее надежными, и соответственно ставка процента по ним ниже. В казахстанских условиях, напротив, долгосрочные кредиты относятся к наиболее рискованным, ставка же по ним остается более низкой прежде всего ввиду ограниченности финансовых возможностей предприятий. То есть нестабильность отечественных предприятий тоже играет немаловажную роль.

Перечислим некоторые факторы задерживающие развитие лизинговых отношений, такие как высокий уровень политических рисков, проблемы риска в практике инвестиционной деятельности казахстанских коммерческих банков (требование ликвидного залога под выдаваемый инвестиционный кредит становится одним из наиболее доступных путей минимизации риска банка, кредитующего инвестиционные проекты. Но при этом существуют объективные ограничения, связанные с использованием именно данного пути минимизации риска так как редкое предприятие в состоянии представить залог, отвечающий требованиями банка) и конечно же острота проблемы надежного заемщика (многие предприятия рассматривают финансирование предлагаемого ими инвестиционного проекта как один из путей выхода из кризиса, в то же время текущее финансовое положение этих предприятий столь бедственно, что предоставление им кредита под какие бы то ни было цели практически невозможно).

**2. Юридическая сторона лизинговых операций в РК . Договор финансовой аренды (лизинг)**

***2.1. Юридическая природа договора финансовой аренды***

Термин “лизинг” происходит от английского глагола “lease” и означает - сдавать и брать имущество внаем.

Сложность и относительная новизна лизинговых отношений предопределили существование различных точек зрения относительно их юридический природы.

Необходимо выделить два основных подхода. Одни специалисты анализируют лизинг с помощью традиционных институтов гражданского права: договоров аренды, купли-продажи, займа, поручения и т.д. Другие утверждают, что сложность и оригинальность лизинговых отношений дает основание рассматривать их как особые отношения. В некоторых случаях предметом анализа становится весь комплекс отношений, в других - только договор о передаче оборудования во временное пользование с правом последующей покупки (если такое условие включается) .

Сходство некоторых элементов лизинга с договором аренды привело к появлению концепции, согласно которой договор лизинга рассматривается как *договор аренды* со специфическими чертами. Эту точку зрения, в частности, разделяют немецкие специалисты Х. Бук в работе “Лизинг в Германии” и К. Ларенц в “Учебнике финансового права” . Но в договоре лизинга имеются такие особенности, которые вряд ли можно квалифицировать лишь как “специфические черты” .

Включение условия о возможной покупке пользователем оборудования существенно изменяет содержание договора, ибо в связи с этим условием указываются покупная цена, сроки реализации права на покупку, также встают вопросы о моменте перехода права собственности и риска случайной гибели или порчи имущества. Пользователь - это потенциальный покупатель оборудования.

В договоре в качестве лизингодателя выступает лизинговая компания, которая специально для конкретного пользователя закупает оборудование у изготовителя. Обязанности, которые лежат на арендодателе в договоре аренды - техобслуживание, страхование, капитальный ремонт и др. - в договоре лизинга, как правило, возлагаются на пользователя или первоначального собственника. Происходит это путем включения в договор лизинга соответствующей оговорки.

Наиболее ярко различие договоров аренды и лизинга проявляется в решении вопросов ответственности и перехода риска. В договоре аренды арендодатель несет ответственность перед арендатором за несвоевременное предоставление имущества во владение арендатора, за обнаруженные дефекты и др. В договоре лизинга ответственность за нарушение условий, относящихся к предмету договора (качество, несоответствие целям пользователя) , обычно несет изготовитель оборудования. В результате перед пользователем отвечает не собственник оборудования, а изготовитель оборудования, который не является стороной договора лизинга. Риск случайной гибели или порчи оборудования, как правило, несет пользователь, а в договоре аренды, как это предусматривается законодательством различных стран, все риски несет собственник, то есть арендодатель.

Другие исследователи, например западногерманский цивилист И. Эссер в своей работе “Финансовое право” , утверждают, что наличие в договоре лизинга опциона на покупку дает возможность квалифицировать его как *договор купли-продажи в рассрочку* особого типа. При договоре купли-продажи в рассрочку право собственности переходит от продавца к покупателю, как правило, в момент заключения договора. При договоре лизинга право собственности сохраняется за лицом, предоставившим оборудование во временное пользование. В содержание договора лизинга не включается обязанность пользователя по приобретению имущества в собственность: вопрос покупки оборудования полностью передан на усмотрение пользователя.

И в той, и в другой теориях (сравнение договора лизинга с договором аренды и купли-продажи в рассрочку) рассматривается только договор лизинга, но не весь комплекс отношений. Все то, что выходит за рамки отношений между лизингодателем и пользователем, не нашло своего отражения в этих теориях. Но лизинг далеко не исчерпывается отношениями по временному использованию оборудования.

Говоря о юридической природе лизинга, нужно строго разграничивать, рассматриваются ли отношения между всеми участниками лизинга или лишь договор о предоставлении оборудования во временное пользование. В первом случае вообще нельзя говорить о каком-либо одном из известных договоров либо о договоре sui generis (особого рода) , поскольку в состав всего комплекса в качестве его элементов входят отношения купли-продажи, по временному пользованию оборудованием, в некоторых случаях - еще займа, гарантии и др. Отношения сторон этих договоров, их взаимосвязанность и взаимообусловленность представляют собой сложную структуру, и рассмотрение и регулирование какой-либо одной из ее составных частей приводит к ее разрушению. Из этого следует, что речь идет об особом институте, требующем комплексного изучения и самостоятельного регулирования.

Договор о передаче оборудования во временное пользование (собственно договор лизинга) как один из элементов комплекса действительно имеет много общего с договором аренды. Оба договора опосредуют отношения по передаче оборудования во временное пользование; но отличаются субъектный состав, содержание договоров, наличие в договоре лизинга элементов договора купли-продажи и пр. Таким образом, договор лизинга нужно рассматривать как новый самостоятельный вид договора.

***2.2. Договор лизинга***

Договор лизинга

По договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность, согласованный с лизингополучателем, предмет лизинга у продавца и передать его лизингополучателю во временное владение и пользование для предпринимательских целей за плату. Договор лизинга должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы договора лизинга влечет его недействительность.

Договор лизинга должен содержать следующие существенные условия:

1) предмет договора;

2) наименование продавца предмета лизинга, с указанием, кем был осуществлен выбор продавца;

3) условия и срок передачи предмета лизинга лизингополучателю;

4) размер и периодичность лизинговых платежей;

5) стоимость предмета лизинга;

6) срок действия договора;

7) условия перехода предмета лизинга в собственность лизингополучателя, если такой переход предусмотрен договором;

8) описание предмета лизинга;

9) порядок содержания и ремонта предмета лизинга;

10) порядок осуществления лизингодателем контроля за исполнением лизингополучателем обязательств по договору лизинга;

11) ответственность сторон.

При отсутствии этих условий договор лизинга считается незаключенным.

По соглашению сторон в договор лизинга могут быть включены иные условия.

Действие договора лизинга

1. Договор лизинга заключается на срок, определенный сторонами, за исключением случаев, установленных законодательством Республики Казахстан.

При этом срок договора лизинга не может быть менее срока амортизации всей или существенной части стоимости предмета лизинга.

2. Договор лизинга вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента подписания договора, если иное не предусмотрено законодательством или договором лизинга.

3. Договор лизинга прекращает свое действие с момента исполнения сторонами всех своих обязательств.

Если возникает необходимость в изменении и расторжении договора лизинга то законодательством РК предусмотрены следующие условия:

По требованию лизингодателя договор лизинга может быть расторгнут, а предмет лизинга возвращен лизингодателю за счет лизингополучателя в случаях:

а) если лизингополучатель существенно ухудшает предмет лизинга;

б) если лизингополучатель пользуется предметом лизинга с нарушением условий договора лизинга или назначения предмета лизинга, несмотря на письменное предупреждение лизингодателя о прекращении таких действий;

в) если лизингополучатель два и более раза подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит плату по договору лизинга.

По требованию лизингополучателя договор лизинга может быть расторгнут, а предмет лизинга возвращен лизингодателю за его счет, в следующих случаях:

а) если лизингодатель не предоставляет предмет лизинга или создает препятствия пользованию предметом лизинга в соответствии с условиями договора;

б) если переданный предмет лизинга имеет недостатки, препятствующие его использованию, которые не были оговорены в договоре лизинга.

***2.3. Стороны договора лизинга***

Классический договор финансовой аренды связывает трех лиц: продавца (изготовителя) имущества, его приобретателя (арендодателя) и арендатора. Однако участники финансовой аренды связаны между собой не одним, а, как правило, двумя договорами. Арендодатель заключает с продавцом выбранного арендатором имущества договор купли-продажи, а с арендатором - договор финансовой аренды. Оба договора взаимосвязаны: как правило, арендатор, а не арендодатель, осуществляет выбор продавца и согласовывает все условия договора купли-продажи. Арендатор договаривается о предмете договора купли-продажи, его цене, месте и сроках поставки.

В лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами лизинга строятся по следующей схеме: потенциальный (будущий) лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества (оборудования, техники и т.п.) , самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества лизингополучатель обращается к потенциальному (будущему) лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

- лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;

- лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;

- передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

К прямым участникам лизинговой сделки, то есть к субъектам лизинга, определение которых дается во “Временном положении” , относятся:

а) лизинговые фирмы и компании - лизингодатели.

Лизингодатель - юридическое лицо, которое осуществляет лизинговую деятельность, то есть передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. Лизинговые компании - это коммерческие организации, создаваемые в форме акционерного общества или других организационно-правовых формах, выполняющие в соответствии с учредительными документами и лицензиями функции лизингодателей;

б) производственные предприятия - лизингополучатели.

Лизингополучатель - юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга;

в) поставщики объектов сделки - оборудования, техники, другого имущества, то есть продавцы.

Продавец лизингового имущества - предприятие - изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо, или гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга.

Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок, страховые компании, посредники, лизинговые брокеры.

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями (лизинговыми компаниями) за счет собственных или заемных средств.

***2.4. Права и обязанности сторон по договору лизинга***

В случае, когда имущество, являющееся предметом договора лизинга, не передано арендатору в указанный в этом договоре срок, а если в договоре такой срок не указан, в разумный срок, лизингополучатель вправе, если просрочка допущена по обстоятельствам, за которые отвечает лизингодатель, потребовать расторжения договора и возмещения убытков” . Размер убытков исчисляется по общим правилам, установленным Гражданским кодексом РК, который гласит: “... под убытками понимаются расходы, которое лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб) , а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского обороты, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) ” . При этом лизингодатель отвечает за упущения продавца как за свои собственные. Но согласно статьи 15 пункт 3 Закона РК «О лизинге»; лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда право выбора продавца лежит на лизингодателе. В последнем случае лизингополучатель вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно к продавцу имущества, так и к лизингодателю, которые несут солидарную ответственность.

Особенностью договора лизинга является возможность предъявления лизингополучателем требований о качестве и комплектности имущества, составляющего предмет договора лизинга, сроках его поставки, иных требований, вытекающих из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, непосредственно продавцу имущества. При этом, в случае ненадлежащего исполнения условий договора купли-продажи лизингополучатель наделяется правами и несет обязанности, как если бы он был покупателем в договоре купли-продажи соответствующего имущества: отказаться от всего переданного имущества; потребовать заменить имущество, не соответствующее условиям договора купли-продажи, имуществом, предусмотренным договором; потребовать недостающее количество имущества и т.п. за исключением обязанности оплатить приобретенное имущество.

В законодательстве РК, как и в законодательствах других стран, риск случайной гибели или порчи предмета лизинга переходит к лизингополучателю в момент передачи ему предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором. Если же сторона, обязанная страховать предмет лизинга, не осуществила страхование в соответствии с условиями договора лизинга, другая сторона вправе застраховать предмет лизинга и потребовать от обязанной стороны возмещения расходов в виде страховых платежей.

Необходимо отметить, что узкоспециализированные лизинговые компании обычно имеют дело с одним видом товара (легковые автомобили, контейнеры) или с товарами одной группы стандартных видов (строительное оборудование, оборудование для текстильных предприятий) . Эти фирмы, как правило, располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их лизингополучателю по заявке клиента. При этом лизингодатели сами осуществляют техническое обслуживание и следят за поддержанием товара в нормальном эксплутационном состоянии.

Универсальные лизинговые фирмы передают в аренду (лизинг) разнообразные виды машин и оборудования. Они предоставляют лизингополучателю право выбора поставщика необходимого ему оборудования, размещения заказа и приема объекта сделки. Техническое обслуживание и ремонт осуществляют поставщик либо сам лизингополучатель. При этом лизингодатель на правах владельца имеет право осмотреть имущество и проверить комплектность. После ввода объекта в эксплуатацию лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта. Если протокол приемки содержит перечень недостатков, обнаруженных при приемке, лизингодатель должен поручить поставщику устранение их в течение определенного срока. Лизингодатель имеет право систематически проверять состояние сдаваемого в наем оборудования и правильность его эксплуатации.

Право собственности на предмет лизинга, переданного во временное владение и пользование лизингополучателю, сохраняется за лизингодателем в течение всего срока действия договора лизинга. Право временного владения и пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме с момента государственной регистрации договора лизинга. При банкротстве лизингополучателя предмет лизинга не включается в конкурсную массу.

Рассмотрев выше в основном правовые отношения в области купли продажи и взаимодействия с продавцом, будет необходимо рассмотреть права и обязанности других участников лизинговой сделки, таких как лизингодателя и лизингополучателя.

Права лизингодателя:

1) требовать причитающиеся ему невыплаченные лизинговые платежи, а также возмещения убытков;

2) осуществлять, в соответствии с договором лизинга, контроль за выполнением лизингополучателем условий договора лизинга;

3) поручить лизингополучателю произвести государственную регистрацию предмета лизинга на имя лизингодателя;

4) в случае нарушения лизингополучателем обязательств по возврату предмета лизинга требовать внесения платежей за время просрочки и возмещения убытков;

5) истребовать предмет лизинга у лизингополучателя в случаях, предусмотренных Законом РК «О лизинге».

Обязанности лизингодателя:

1) приобрести в собственность согласованный с лизингополучателем, предмет лизинга для передачи его лизингополучателю на условиях договора лизинга;

2) уведомить письменно продавца при заключении договора купли-продажи о том, что предмет лизинга предназначен для передачи его в лизинг определенному лизингополучателю;

3) предоставить предмет лизинга лизингополучателю на условиях, оговоренных договором лизинга.

Лизингодатель может иметь другие права и нести другие обязанности, предусмотренные договором лизинга и законодательными актами Республики Казахстан и не противоречащие Закону РК «О лизинге».

Права лизингополучателя:

1) владеть и пользоваться предметом лизинга на условиях договора лизинга;

2) предъявлять продавцу требования в отношении качества и комплектности предмета лизинга, сроков его поставки и в других случаях ненадлежащего исполнения договора, заключенного между продавцом и лизингодателем;

3) приостановить лизинговые платежи, подлежащие уплате, в случае существенного нарушения лизингодателем условий договора лизинга, до тех пор, пока лизингодатель не исполнит своих обязательств перед лизингополучателем по договору лизинга;

4) востребовать обратно лизинговые платежи и другие суммы, выплаченные им авансом, при одностороннем прекращении лизингодателем договора лизинга;

5) отказаться от предмета лизинга либо потребовать замены предмета лизинга, расторгнуть договор лизинга, в случаях, когда предмет лизинга не поставлен, поставлен с существенной просрочкой, или поставлен с неустранимыми недостатками, препятствующими использованию предмета лизинга по назначению, на условиях предусмотренных договором лизинга;

6) требовать возмещения убытков в случае невыполнения либо ненадлежащего выполнения лизингодателем условий договора лизинга;

7) требовать соответствующего уменьшения суммы лизинга и лизинговых платежей, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором лизинга, существенно ухудшились.

Обязанности лизингополучателя:

1) принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном договором лизинга;

2) своевременно выплачивать лизинговые платежи;

3) пользоваться предметом лизинга в соответствии с его назначением согласно договору лизинга;

4) поддерживать предмет лизинга в состоянии, в котором он был ему передан лизингодателем, с учетом нормального износа и тех изменений в предмете лизинга, которые согласованы сторонами;

5) за свой счет осуществлять содержание (в том числе оплату необходимых коммунальных платежей, связанных с предметом лизинга) и техническое обслуживание предмета лизинга, его ремонт, если иное не предусмотрено договором лизинга или законодательными актами;

6) обеспечить лизингодателю беспрепятственный доступ к предмету лизинга, если иное не предусмотрено договором и законодательством Республики Казахстан.

Лизингополучатель может иметь другие права и нести другие обязанности, предусмотренные договором лизинга и законодательными актами Республики Казахстан и не противоречащие Закону РК «О лизинге».

**IV. Заключение**

Преимущества лизинга по сравнению с другими способами инвестирования состоят в том, что предприниматель может начать дело, располагая лишь частью (примерно 1/3) средств, необходимых для приобретения помещений и оборудования (имущества). Предприятиям предоставляются не денежные средства, контроль за обоснованным расходом которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата. При этом лизинг стимулирует аккумулирование средств частных инвесторов.

Лизинг обладает высоким потенциалом экономического сотрудничества с зарубежными странами, в связи с чем международный лизинг получает все более широкое распространение.

В общем причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ по сравнению с другими формами инвестирования. Основными из них являются:

1. инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;

2. лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;

3. часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога;

4. лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;

5. для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;

6. лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

7. лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;

8. производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

9. При наличии у предприятия альтернативы – взять кредит на покупку оборудования или приобрести это оборудование на определенное время по договору лизинга – ее выбор необходимо осуществлять на основе результатов финансового анализа. Во всяком случае, лизинг становится практически безальтернативным вариантом, когда:

10. предприятие-поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а предприятие – будущий лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения нужного ему оборудования;

11. предприниматель только начинает собственное дело (что часто имеет место в малом предпринимательстве) .

Вместе с тем лизингу присущ и ряд негативных сторон. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования (особенно, если договор лизинга заключается не на полный срок его амортизации) , а для лизингополучателя стоимость лизинга выходит более высокой, чем цена покупки оборудования. Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода из строя оборудования, платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования. Также недостатки в законодательной базе тоже играют немалую роль, т.к. несмотря на то что законодательство по лизингу в РК является одним из лучших на территории СНГ, оно тем не менее требует доработок. Дело в том, что в согласно Закону РК “О таможенном деле в Республике Казахстан» от 20 июля 1995 года предметом лизинга является “имущество, определяемое в соответствии с законодательством Республики Казахстан о лизинге и ввозимое в Республику Казахстан в соответствии с договором лизинга”. Однако, поскольку казахстанское законодательство оперирует исключительно понятием “финансовый лизинг” (данным в Налоговом кодексе и законе РК “О лизинге”), а сделки, сроком менее трех лет, не подпадает под это понятие, то обновляемое оборудование, соответственно, не подпадает под режим временного ввоза, предусмотренного для предметов лизинга, т.е моральный износ оборудования полностью не учитывается.

Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения. Для этого, в первую очередь, следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длительными сроками действия (не менее трех лет) , так как именно такие договоры будут нести реальные инвестиции в экономику. Необходимо если не освободить, то хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РК и являющимися объектами международного финансового лизинга.

Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими. И вскоре можно будет с полной уверенностью заявить, что лизинг в нашей стране все больше наращивает свои обороты и играет все более весомую роль в экономике Казахстана. Но для этого необходимо преодолеть приоритетные задачи такие как преодолеть нехватку стартового капитала для организации лизинговых компаний, недостаточное понимание сущности лизинга, его достоинств как у потенциальных лизингодателей, так и предпринимателей - потенциальных лизингополучателей и конечно же отсутствие опытных кадров для лизинговых компаний.

**V. Литература**

1. Деньги, кредит, банки. Алматы; «Қаржы-Қаражат», «Раритет» Издание 3-е. 2006 г. Сейткасимова Г.С.
2. «ДКБ»; Лаврушин О.И. издательство «Москва»
3. Банковское дело, учебник, под ред. О.И. Лаврушина
4. Лаврушин О. И. Кредит/Российская банковская энциклопедия/ Москва, 1996.
5. Теория денег и кредита Жуков. изд. «Москва» 1999 г.
6. “Деньги, кредит, банки” Е. Ф. Жуков Москва, 1999г.
7. Финансовые институты, рынки и деньги; Дэвид С. Кидуэлл, Ричард Л.П. 2000
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения; Л.Н.Красавина 2000
9. “Финансы” Л. А. Дробозина Москва, 2000
10. «Финансист» Трилогия желаний-1; Теодор Драйзер. 2000 г.
11. Лизинг — учебное пособие М., 1992.
12. Секреты банка, которые полезно знать бизнесменам М., 1992.
13. Экономика и Бизнес (теория и практика предпринимательства) под ред. В. Д. Камаева М., 1993.
14. Банковское дело. Справочное пособие. П/р Ю.А.Бабичевой, М:“Экономика”,1994.
15. Лизинг и коммерческий кредит. М.: “Истсервис”, 1994.
16. Бухгалтерский, валютный и инвестиционный аспекты лизинга. М.:”Ист-сервис”,1994.
17. Л.Н.Красавина. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, М.:”Финансы и статистика”, 1994.
18. Финансово-кредитный словарь. Том II. П/р В.Ф.Гарбузова. М.:”Финансы и статистика”, 1994.
19. Газман В. Д. “Лизинг: теория, практика, комментарии” , М., 1997 г.
20. Кабатова Е. В “Лизинг: правовое регулирование, практика” , М., “Инфра - М”,1996 г.
21. Балтус П., Майджер Б. “Школа европейского бизнеса” , “Лизинг-ревю”,1996 г.,№ 1.
22. Чекмарева Е. Н. “Лизинговый бизнес” , М., “Экономика” , 1993 г.
23. Е. М. Четыркин «Методы финансовых и коммерческих расчетов».

**Законодательные акты**

* **Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года № 78-II** «О финансовом лизинге» *(с* изменениямии дополнениями *по состоянию на 23.12.2005 г.)*
* **Кодекс Республики Казахстан** «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) *(с* изменениямии дополнениями *по состоянию на 02.03.2007 г.)*
* **ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН** (ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ) *(с* изменениямии дополнениями *по состоянию на 02.03.2007 г.)*
* **ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН** (ОБЩАЯ ЧАСТЬ) *(с* изменениями и дополнениями *по состоянию на 19.02.2007 г.)*
* **Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444** О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан *(с* изменениями и дополнениями *по состоянию на 28.02.2007 г.)*
* **Генеральное соглашение по торговле услугами** (GATS) (Марракеш, 15 апреля 1994 г.)
* **Приказ Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан от 13 марта 2002 года** «О создании рабочей группы по выработке предложений по совершенствованию законодательства Республики Казахстан в области финансового лизинга»
* **Указ Президента Республики Казахстан от 16 мая 2003 года N 1095** «О государственной программе освоения казахстанского сектора Каспийского моря»

**Ссылки на Интернет ресурсы**

* 1. <http://www.ifc.org/centralasia>
	2. <http://www.kazleasing.kz>
	3. <http://www.leasing.ru>
	4. <http://www.zakon.kz>
	5. <http://www.nationalbank.kz>
	6. <http://www.stat.kz>
	7. <http://www.tsb.kz>
	8. <http://www.kib.kz>
	9. <http://www.bta.kz>
	10. <http://www.atfbank.kz>
	11. <http://www.kz-today.kz>
	12. <http://www.kcif.kz>