

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Кафедра «Экономика и логистика»

Р. Б. Ивуть
Т. Р. Косовская
М. М. Кисель

ЛИЗИНГ

Учебно-методическое пособие
для студентов специальностей
1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям)»
по направлению специальности 1-27 02 01-01 «Транспортная
логистика (автомобильный транспорт)»;
1-27 01 01 «Экономика и организация производства
(по направлениям)» по направлению специальности
1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства
(автомобильный транспорт)»

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
высших учебных заведений Республики Беларусь по образованию
в области экономики и организации производства*

Минск
БНТУ
2021

УДК 656.13:338(075.8)

ББК 65.262.1я7

И25

Р е ц е н з е н т ы:

зав. кафедрой организации и управления БГЭУ,

д-р экон. наук, профессор *Н. П. Беляцкий*;

зав. кафедрой экономической теории и права БГАТУ,

член-корр. НАН Беларуси, д-р экон. наук, профессор *Г. И. Гануш*

Ивуть, Р. Б.

И25

Лизинг : учебно-методическое пособие для студентов специальностей 1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям)» по направлению специальности 1-27 02 01-01 «Транспортная логистика (автомобильный транспорт)»; 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» по направлению специальности 1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)» / Р. Б. Ивуть, Т. Р. Косовская, М. М. Кисель. – Минск : БНТУ, 2021. – 138 с.

ISBN 978-985-583-418-3.

В учебно-методическом пособии изложены теоретико-методические основы лизинговой деятельности в системе транспортного комплекса Республики Беларусь. Рассмотрена экономическая сущность лизинга, его преимущества в сравнении с покупкой и банковским кредитом, приведены особенности и классификация основных видов лизинга. Исследован опыт использования лизинга в развитых странах и Беларуси. Рассматриваются правовой механизм регулирования и экономические предпосылки использования лизинга на автотранспорте. Приведены методические основы расчета лизинговых платежей и методы оценки эффективности лизинговых сделок.

УДК 656.13:338(075.8)

ББК 65.262.1я7

ISBN 978-985-583-418-3

© Ивуть Р. Б., Косовская Т. Р.,
Кисель М. М., 2021

© Белорусский национальный
технический университет, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
ГЛАВА 1. Сущность и теоретические основы лизинга.....	5
1.1. Экономическая сущность и основные понятия лизинга.....	5
1.2. Виды и формы лизинга.....	14
1.3. Развитие рынка лизинга в странах СНГ.....	25
1.4. Мировой опыт развития лизинга.....	33
Контрольные вопросы к главе 1.....	52
ГЛАВА 2. Опыт развития лизинга в Республике Беларусь.....	53
2.1. Правовое регулирование лизинговой деятельности.....	53
2.2. Лизинговый рынок страны.....	59
Контрольные вопросы к главе 2.....	67
ГЛАВА 3. Методологические основы определения эффективности лизинга грузовых автомобилей, осуществляющих международные перевозки.....	68
3.1. Методика расчета эффективности финансового лизинга автотранспортных средств.....	68
3.2. Разработка методики оценки эффективности лизинга грузовых автомобилей.....	84
Контрольные вопросы к главе 3.....	96
Литература.....	97
Приложение.....	98

ВВЕДЕНИЕ

Одним из главных направлений создания высокоэффективной экономики в республике является реструктуризация хозяйственных систем на основе прогрессивных технологий управления и производства. Это обусловлено тем, что износ основных производственных фондов белорусских как промышленных, так и автотранспортных предприятий (АТП) высок. Обновить производственную базу (покупка автомобилей, оборудования) за счет собственных средств и банковских кредитов может лишь незначительная часть субъектов, занятых автоперевозками.

Для Беларуси особенно велико значение автомобильного транспорта, осуществляющего международные автоперевозки. В связи со значительным увеличением числа международных перевозок возникает проблема обновления подвижного состава, т. к. большинство его единиц не соответствует европейскому стандарту Евро-6. В этом случае наиболее приемлемым способом получения конкурентоспособного подвижного состава является лизинг. Доля лизинга в продажах большинства предприятий, производящих грузовые автомобили в западноевропейских странах, превышает 20 %. В странах Восточной Европы доля автомобилей, взятых по лизингу в общих инвестициях, еще выше и достигает 40 % новых автомобилей.

В учебном пособии рассматриваются теоретико-методические и практические основы лизинга, его преимущества и недостатки, правовая база использования, методические подходы по расчету лизинговых платежей и эффективности лизинговых сделок. Структура и содержание учебно-методического пособия соответствует программе дисциплины «Лизинг» для студентов специальностей 1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям)» по направлению специальности 1-27 02 01-01 «Транспортная логистика (автомобильный транспорт)»; 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» по направлению специальности 1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)».

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА

1.1. Экономическая сущность и основные понятия лизинга

Появление лизинга как самостоятельного вида предпринимательства основано на возможности разделения компонентов собственности на две составляющие – пользования объектом (использованием его в соответствии с назначением и целью извлечения дохода) и права абсолютной собственности лица.

Лизинг рассматривается как один из механизмов преодоления кризисных явлений в экономике и улучшения инвестиционного климата. Одновременно возрастает роль лизинга как механизма привлечения материальных ресурсов в экономику, увеличения объемов сбыта продукции. Связывая финансовые ресурсы на длительные сроки путем обновления основных фондов, лизинг способствует снижению инфляционных процессов.

Основные экономические и правовые аспекты лизинга сформулированы в «Конвенции о международном финансовом лизинге», принятой в 1988 году в г. Оттаве (Канада) в рамках Международного института частного права, после чего лизинг был официально признан самостоятельным финансовым институтом. Целью конвенции являлось уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу), а также разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки. Конвенция уточняет и ограничивает сделки, подпадающие под определение лизинговых. Она трактует классический лизинг как трехстороннюю сделку и не регулирует потребительские сделки, т. е. аренду для удовлетворения личных потребностей, фактически распространяет юридические правила, действующие в рамках договора аренды, на трехсторонние соглашения, характерные для операций по аренде оборудования, с учетом некоторых особенностей, касающихся в основном прав и обязанностей сторон [1, с. 28].

Многие исследователи считают родиной лизинга Америку. Однако Европейская федерация ассоциаций лизинговых компаний (LEASEU) утверждает, что впервые лизинг был использован в Великобритании в 70-х годах XIX века, когда английская фирма «British

Railway Wagons» подписала контракт с Британской железнодорожной компанией на долгосрочную аренду произведенных ею вагонов.

Основные признаки лизинга были отмечены еще Аристотелем, который утверждал, что «богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», т. е. прибыль можно получать и не владея имуществом, а приобретая его во временное пользование.

Лизинг широко использовался в США и Великобритании при приобретении железнодорожных вагонов еще в начале становления и развития железнодорожного транспорта. Позже телефонная компания «Bell» стала сдавать в аренду свои телефонные аппараты.

Впервые понятие лизинга было использовано в США при поставках военной техники различным странам, включая и СССР, во время второй мировой войны под названием «Лендлиз». В дальнейшем он получил развитие в начале пятидесятых годов прошлого столетия, когда в Сан-Франциско была создана лизинговая компания «United States Leasing Corporation». Затем лизинг стал развиваться и в других странах мира. Уже в 1990 году удельный вес лизинга, например, в Австралии превысил 30 % от общего объема инвестиций в промышленность, а в Великобритании и Франции составил около 20 %.

Рассматривая экономическую сущность лизинга, следует отметить, что до последнего времени не выработано единое мнение по этому вопросу. Сложность отношений, складывающихся при лизинге, обуславливает существование нескольких точек зрения на его сущность и происхождение. Содержание и роль лизинга в теории и на практике трактуется по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или правом пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действие за чужой счет, т. е. управление чужим имуществом по поручению доверителя. Такое разнообразие в толковании лизинга вызвано как сложным, неоднозначным содержанием лизинговой деятельности, так и различием в правовых системах, законодательстве, бухгалтерском учете, отчетности и налогообложении в разных странах [2, с. 7].

В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений

производственного назначения [3, с. 6]. Представляется, что лизинг имеет сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно элементы торговой сделки, инвестиционной и арендной форм деятельности, которые тесно сочетаются и взаимодействуют друг с другом, образуя новую экономико-правовую форму предпринимательской деятельности.

Во-первых, для лизингодателя и лизингополучателя лизинг представляет собой вложение средств в основной капитал. Во-вторых, между лизингодателем и банком возникают кредитные отношения, и проявляется сущность лизинга как традиционной кредитной сделки. В-третьих, отношения между лизингополучателем и лизингодателем рассматриваются как передача имущества на условиях срочности, возвратности и платности. В этом срезе лизинг можно трактовать как товарный кредит в основные фонды.

Таким образом, по форме лизинг внешне схож с инвестициями. Исходя из финансовой стороны отношений, лизинг можно рассматривать как одну из форм кредитования на приобретение машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

По своему содержанию лизинг не совсем точно соответствует кредитным отношениям, сохраняя при этом сущность кредитной сделки. Здесь вопрос, прежде всего, касается отношений собственности. При коммерческом кредитовании, передавая во временное пользование товары, одновременно передают и право собственности на объект сделки, т. е. на товар. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им. В отдельных случаях после окончания срока лизинга может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта и право собственности на него.

Коммерческий кредит, как и лизинг, предполагает взаимосвязь торговой и кредитной сделок. В первом случае кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи, т. е. она существует, поскольку существует торговая сделка. При лизинге нет такой тесной непосредственной взаимосвязи с куплей-продажей [2, с. 8].

Коммерческий кредит имеет краткосрочный характер, в то время как лизинг подразумевает долгосрочную аренду, хотя не исключаются среднесрочные и краткосрочные сделки. Особенностью данного этапа развития лизинга в Республике Беларусь является безусловное преобладание лизинговых сделок, заключаемых на непродолжительные сроки (3–5 лет).

Более точно экономический смысл лизинга выражает его определение как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное или постоянное пользование и являющихся определяющими, стержневыми в лизинге. Этот комплекс помимо собственно договора лизинга включает и другие договоры, в частности договор купли-продажи и договор займа.

Классическая лизинговая сделка осуществляется по следующей схеме. Потенциальный лизингополучатель, нуждающийся в каком-либо имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых ресурсов, выступает инициатором заключения лизинговой сделки. Согласно контракту, лизингополучатель выбирает поставщика, располагающего необходимым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По истечении срока договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя, т. е. при выполнении сторонами всех условий сделки происходит выкуп предмета лизинга. **Выкупной платеж** равен фиксированной сумме, ранее согласованной сторонами (как правило, от 1 до 25 % стоимости предмета лизинга), и вносится одновременно с последним лизинговым платежом не ранее чем через один год после передачи лизингополучателю предмета лизинга [4].

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Как правило, в каждой лизинговой сделке участвуют следующие субъекты экономической деятельности [5]:

– продавец (поставщик) предмета лизинга – лицо, с которым лизингодатель заключает договор купли-продажи (поставки), предусматривающий приобретение лизингодателем в собственность имущества, предназначенного для последующей передачи лизингополучателю в качестве предмета лизинга;

– лизингодатель – субъект, наделенный правом осуществления лизинговой деятельности, обязующийся по договору лизинга, приобрести в собственность имущество в целях его последующего предоставления в качестве предмета лизинга и предоставить предмет лизинга за плату во временное владение и пользование лизингополучателю;

– лизингополучатель – юридическое или физическое лицо, которому в соответствии с договором лизинга предоставляется во временное владение и пользование предмет лизинга [5];

– банк (или другая финансовая организация) – юридическое лицо, которое обеспечивает денежными средствами лизингодателя для приобретения предмета лизинга и дальнейшей передачи его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю;

– страховщик – страховая компания, которая производит страхование предмета, переданного в лизинг.

Предмет лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Схема сделки представлена на рис. 1.1 [2, с. 9].

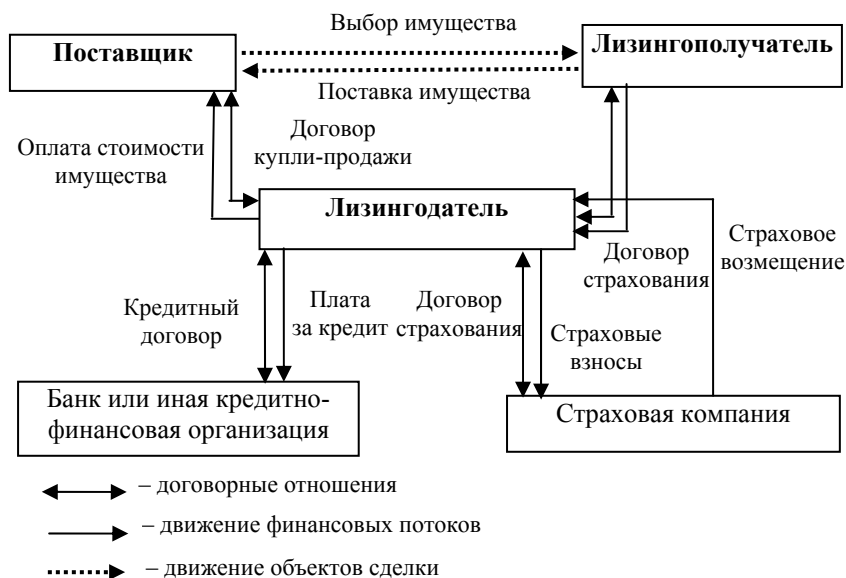


Рис. 1.1. Типовая схема лизинговой сделки

В общем виде приобретение, например, автомобиля по лизингу, сводится к следующей процедуре:

– поставщик и лизингодатель заключают договор купли-продажи (договор поставки) автомобиля. Лизингополучатель (автоперевозчик), который, как правило, самостоятельно выбирает транспорт и поставщика, также часто является стороной договора купли-продажи и сопутствующих договоров;

- банк (кредитор) и лизингодатель заключают кредитный договор;
- лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга;
- лизингодатель и страховщик заключают договор страхования автомобиля. Это может сделать и лизингополучатель, но обязательно в пользу лизингодателя.

Практическая реализация лизинговой сделки на автотранспорте намного сложнее, чем ее теоретическое описание. Только совместная заинтересованность и согласованность действий всех сторон лизингового проекта гарантируют экономическую выгоду каждому из них [2, с. 10].

Мировой опыт использования лизинга подтверждает его преимущество перед традиционными формами финансирования сделок банковскими кредитами или собственными накоплениями. Лизинг в Беларуси значительно выгоднее обычной аренды, что подтверждается следующим: отсутствие бумажной волокиты, т. к. лизингодатель полностью оформляет необходимые документы по сделке; развитие бизнеса происходит без дополнительной налоговой нагрузки и не требуется выплата дополнительных комиссионных; возможность сразу же использовать объект лизинга после оплаты аванса и приобрести его в собственность за невысокую стоимость после окончания срока договора. Обобщая практику использования лизинга, можно отметить его комплексные преимущества перед другими альтернативными формами приобретения имущества [2, с. 11, 12]:

1) его предмет может также выступать в качестве залога, поэтому формально организации удобнее получить активы по лизингу, чем приобрести их за счет кредита;

2) лизинг является более гибким источником финансирования, чем кредит;

3) лизинговые платежи, в отличие от кредитных, включаются в себестоимость продукции (услуг) лизингополучателя, тем самым уменьшая прибыль, подлежащую налогообложению;

4) лизингополучатель имущества, которое не числится на его балансе, освобождается от уплаты налога;

5) при лизинге недвижимого имущества имеет место экономия на налоге на недвижимость;

6) уплата и зачет НДС осуществляются по графику лизинговых платежей (к зачету идет НДС со всех лизинговых платежей в полном объеме);

7) организация-лизингополучатель сохраняет оборотные денежные средства;

8) организацию закупки (контракт, доставка, таможенное оформление и т. д.) осуществляет лизингодатель. Лизингополучатель, как правило, только выбирает необходимое имущество и производит лизинговые платежи;

9) возможна «ускоренная» амортизация предмета лизинга, т. е. списание фактически полной его контрактной стоимости на затраты лизингополучателя.

10) лизингополучатель в рамках законодательства значительно минимизирует налогообложение: лизинговые платежи в полной сумме относятся на себестоимость продукции. Размер амортизации объекта лизинга определяется договором лизинга;

11) амортизация на объект лизинга начисляется на первоначальную стоимость согласно графику лизинговых платежей, сразу после получения и ввода объекта в эксплуатацию лизингополучателем, т. е. объект лизинга, участвуя в производстве и создавая при этом амортизационный фонд, сам себя окупает;

12) возможность «свободной» амортизации позволяет в рамках законодательства осуществлять наиболее быстрое техническое перевооружение и обновлять основные фонды предприятия;

13) не только стоимость объекта лизинга, но и весь лизинговый платеж (без НДС) относится на себестоимость продукции в составе прочих элементов затрат, за исключением выкупной стоимости, которая выплачивается из прибыли предприятия;

14) ускоренная амортизация имущества позволяет по истечении срока действия договора лизинга учитывать на балансе лизингополучателя полностью амортизированное имущество;

15) рассрочка по оплате приобретаемого через лизинг оборудования и техники дает возможность инвестиции незадействованных денежных средств в развитие производственной базы или для пополнения оборотных активов;

16) защита от инфляции и девальвации, т. к. лизинговая сделка позволяет уберечь собственные денежные средства от процессов инфляционных и девальвационных процессов;

17) Гибкая система формирования графика лизинговых платежей позволяет планировать и адаптировать платежи под реально формирующиеся денежные потоки;

18) срок действия договора лизинга существенно выше практического срока предоставления банковских кредитов;

19) фиксированный график позволяет координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов.

Если говорить о лизингополучателе (автоперевозчике), то преимущества лизинга для него сводятся к следующему:

1) лизинг является альтернативой обычному банковскому кредитованию и обладает определенными преимуществами по сравнению с ним. Лизинг дает возможность не просто получить автомобиль в полное пользование без его полной оплаты, но еще и на условиях (первоначальных) более выгодных, чем кредит. Также предполагает стопроцентное кредитование поставки техники и не требует немедленного начала платежей, в то время как при использовании обычного кредита для покупки транспорта предприятие, как правило, должно до 15 % (и более) стоимости оплачивать за счет собственных средств;

2) при лизинге автотранспортному предприятию или частному предпринимателю заключить контракт по лизингу обычно проще, чем получить кредит (особенно финансовый);

3) лизинг доступен малым и средним автотранспортным предприятиям, в то время как получение банковских кредитов на благоприятных для них условиях очень проблематично, т. к. они не являются «первоклассными» заемщиками;

4) возможность опробовать транспортную технику до ее полной оплаты, т. е. до приобретения в собственность. Обычно приобретаемые по лизингу импортные автомобили после завершения лизинговой сделки еще имеют большой моторесурс и по многим параметрам превосходят отечественный транспорт;

5) закупка транспорта по лизингу по оптимальным рыночным ценам. Как правило, лизинговая компания лучше знает рынок транспортных средств и имеет больше возможностей для установления оптимальных контрактных цен, чем лизингополучатель;

6) более гибкий порядок осуществления лизинговых платежей. Лизингополучатель сам принимает участие в процессе заключения сделки и совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования: срок лизинга и стоимость транспортного средства, объем дополнительных услуг, периодичность арендных

платежей, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия расчетов с лизингодателем и другие факторы;

7) лизинг не «утяжеляет» активы автотранспортного предприятия и помогает поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала;

8) международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальных задолженностей, то есть предоставляется возможность превысить фактические лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые МВФ для отдельных стран;

9) выгоды для лизингополучателей, вытекающие из возможности выкупа транспорта по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга;

10) налоговые выгоды, вытекающие из того, что лизинговые платежи, выплачиваемые лизингополучателем, целиком относятся на себестоимость перевозок и, соответственно, снижают облагаемую налогом прибыль, а значит, и размер налога, взимаемого в бюджет. Кроме того, налоговое законодательство республики предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, то есть дополнительных налоговых льгот;

11) заключая договор лизинга, автоперевозчик может рассчитывать на получение от банка дополнительных информационных, консультационных и юридических услуг.

Для лизингодателя (лизинговой компании) лизинг – это основа бизнеса, который по форме и сути является одним из видов инвестиционной деятельности. Можно выделить следующие его преимущества [2, с. 12]:

1) независимо от платежеспособности лизингополучателя, лизингодатель, являясь владельцем имущества, застрахован от его несостоятельности, т. к. в любом случае имеет возможность, например, в случае банкротства лизингополучателя вернуть свое имущество;

2) получая финансовые средства от амортизации сданной в лизинг техники, лизингодатель имеет возможность использовать их в обороте и направлять на новые закупки;

3) имея излишки своих имущественных активов, лизингодатель вовлекает их в хозяйственный оборот путем передачи лизингополучателю, сохраняя при этом право собственности и возможности использования в дальнейшей своей производственно-хозяйственной деятельности. Иногда лизингодателю выгодно избавиться от части

неиспользуемой техники, и тогда лизинг является одним из средств его временной реализации;

4) бурное развитие НТП приводит к быстрому моральному старению производимой техники предприятиями-производителями. Лизинг позволяет увеличить маркетинговые каналы реализации такой техники, особенно дорогостоящей наукоемкой. Мелкие и средние потребители массово производимой техники имеют возможность в данном случае приобретать ее по приемлемым ценам с помощью лизинга. Лизингодатель использует получаемые финансовые средства для обновления и модернизации производства с целью получения высокопроизводительной инновационной продукции, которую в дальнейшем можно реализовать с большой прибылью для своего бизнеса.

За счет лизинга расширяется круг выполняемых операций, а лизингодатель получает доход в виде комиссионного вознаграждения и процентов по кредитам, а также привлекает новых клиентов, расширяя свою сферу влияния на рынке транспортных услуг, т. е. вознаграждение (доход) лизингодателя включает оплату за все виды работ и услуг по договору лизинга и представляет собой разность между общей суммой полученных лизинговых платежей и суммой платежей, возмещающих инвестиционные расходы. Данные расходы включают в себя следующие составляющие: первоначальную стоимость объекта лизинга; проценты, выплачиваемые лизингодателем по его договору займа для приобретения объекта лизинга; затраты на привлечение гарантий, если заключается договор с гарантом; налоги и другие обязательные платежи, начисляемые на объект лизинга; затраты лизингодателя, связанные с осуществлением капитального ремонта (если ремонт осуществляется); платежи по всем видам страхования объекта лизинга и рисков (если страхование осуществляет лизингодатель).

Выгоды для поставщика (производителя) техники сводятся к тому, что лизинг является важным средством расширения рынков сбыта. Отдельные западные автозаводы посредством лизинга реализуют подавляющую часть своей продукции.

1.2. Виды и формы лизинга

В учебно-методическом пособии виды лизинга классифицированы, поскольку существуют различные мнения как по сути, так

и по разграничению его отдельных форм. Данная задача осложняется тем, что в одном договоре лизинга могут присутствовать элементы различных форм. Такие комбинации обусловлены специфическими требованиями участников сделки и степенью риска. В научной и учебной литературе приведены следующие виды лизинга.

Прямой лизинг – классический случай передачи лизингодателем прав на имущество лизингополучателю.

Частным случаем прямого лизинга является возвратный лизинг. Он имеет место тогда, когда лизинговая фирма приобретает имущество у лизингополучателя и тут же предоставляет это имущество ему в аренду, т. е. *возвратный лизинг* (или обратный) – форма лизинга, предполагающая, что лизингополучатель реализует свое имущество лизингодателю, который потом передает его лизингополучателю [6]. Данная процедура похожа на кредитную операцию. При заключении договора возвратного лизинга предусматривается, что после полного использования предмета лизинга оно переходит на правах собственности к лизингополучателю. Такой лизинговый процесс принято называть «Sale-and-lease-back». В международной практике, когда возникает необходимость в приобретении дорогостоящих, сложных и крупномасштабных объектов, широко используется *леверидж-лизинг*, при котором используется групповой, или акционерный капитал нескольких компаний. Многоканальное финансирование придает особую сложность подобной лизинговой сделке.

В мировой практике получил большое распространение и «*вендор-лизинг*». Операции такого рода означают, что производитель использует лизинг как форму сбыта своей продукции через контролируемую им лизинговую компанию. Подобного рода схему реализуют предприятия, производящие различную технику.

Оперативный лизинг с неполной окупаемостью используется тогда, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества. Срок аренды короче, чем период возврата полной стоимости имущества, и составляет от нескольких месяцев до 5 лет, при этом предусматривается возможность прекращения действия договора в любой момент. Плата за оперативный лизинг включает в себя расходы на ремонт и техническое обслуживание техники. При оперативном лизинге на период обслуживания объекта лизинга предоставляется во временное пользование резервное быстро обновляемое оборудование. То,

что оперативный лизинг не предполагает полного возмещения стоимости арендуемой техники и возлагает на лизингодателя всю ответственность за функционирование средств производства, является особенно привлекательным обстоятельством для лизингодателя. Ставка платы (относительный размер лизинговых платежей от стоимости арендованного имущества) учитывает физический и моральный износ оборудования, а также затраты на его обслуживание, прибыль лизингодателя и риск, связанный с возможностями его последующего использования. Она может существенно превысить амортизационные отчисления [2, с. 13–15].

Для **финансового лизинга** характерны некоторые специфические черты:

1) обязательное участие третьей стороны – поставщика-посредника либо производителя объекта сделки;

2) невозможность расторжения договора в течение срока, необходимого для возмещения совокупных собственных расходов лизингодателя;

3) более продолжительный по сравнению с оперативным лизингом срок соглашения, который обычно близок к допустимому сроку службы объекта;

4) обычно относительно более высокая общая стоимость объекта лизинговой сделки [6].

По экономическим признакам финансовый лизинг во многом схож с долгосрочным банковским инвестиционным кредитованием капитальных вложений. Это закономерно потому, что основное место на рынке предложения финансового лизинга в настоящее время занимают банки. Его особенностью является тот факт, что лизинговый договор, как правило, совпадает (или почти совпадает) со сроком службы имущества, взятого в лизинг. Т. к. оно передается на длительный срок, то естественно морально и физически изнашивается, поэтому лизингодателю выгодно по окончании договора лизинга передать объект лизинга по остаточной стоимости лизингополучателю. Данный факт отражается практически во всех договорах финансового лизинга. С другой стороны, если, например, автотранспортная техника физически и морально не изношена после окончания договора, то лизингополучатель имеет возможность продолжать его эксплуатацию и получать определенную прибыль. Таким образом, финансовый лизинг с полной окупаемостью использу-

ется в тех случаях, когда в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества, а также прибыли от лизинговой операции. Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала. В этом случае по каналам лизинга могут приобретать комплексное оборудование для какого-либо цеха, законченные технологические линии, отдельные агрегаты, транспортные средства. Лизинговая компания при такой сделке обеспечивает полное финансирование приобретаемого оборудования, рассчитываясь с поставщиком, заводом-изготовителем. Техника поступает непосредственно пользователю, который рассчитывается за нее с лизинговой фирмой в течение срока аренды. Финансовый лизинг обычно предусматривает передачу имущества на продолжительное время (от 3–5 лет и более). Срок договора зачастую совпадает со сроком эксплуатации. В этом случае лизинговый контракт предусматривает полную выплату лизингополучателем стоимости арендуемой техники и переход к нему всех прав по владению имуществом. Объектом этого лизинга в форме кредита являются самые дорогостоящие виды машин, оборудования и транспорта. Ставка платы при финансовом лизинге ниже, чем при оперативном.

Дополнительная классификация лизинга производится по объему оказываемых услуг, сектору рынка, характеру платежей, методам финансирования и другим факторам. По первому параметру он подразделяется на:

– лизинг с полным набором услуг, когда полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя (лизинг с обслуживанием). Он предусматривает предоставление дополнительных услуг лизингодателем лизингополучателю, однако является дорогостоящим, так как арендодатель осуществляет содержание оборудования, его ремонт, страхование, поставку комплектующих материалов и топлива. Обычно данный вид лизинга возможен лишь при условии привлечения крупных изготовителей оборудования. Он используется в отношении такого оборудования, как компьютеры, транспорт и т. д.;

– лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагается только часть функций по обслуживанию имущества;

– чистый лизинг, когда все обслуживание арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель. Он оплачивает все налоги,

сборы, страховые взносы и др. Кроме того, он обязан содержать имущество в надлежащем состоянии, проводить необходимое обслуживание и вернуть его лизингодателю в нормальном техническом состоянии с учетом физического и морального износа;

– «мокрый» лизинг, при котором вышеперечисленные операции, а также поставка сырья, подготовка и обучение персонала, рекламная деятельность и другие услуги оказывает лизингодатель. Особо следует отметить лизинг специальной и сложной техники при этом виде лизинга. Обычно его используют сами изготовители или крупные оптовые организации, т. к. он является наиболее дорогостоящим из всех видов лизинга.

Лизинг по сектору рынка, в котором осуществляются лизинговые операции, включает две формы:

– внутренний лизинг, когда все его участники представляют одну страну;

– международный лизинг, когда хотя бы один из участников является представителем другой страны. При этом объектом договора обычно служит оборудование, импортируемое в страну арендатора. Большинство лизинговых операций данного типа контролируются транснациональными банками и корпорациями. Согласно законодательству ряда развитых стран, для стимулирования международного лизинга, таможенные пошлины взимаются с ввозимого в страну оборудования только после окончания действия лизингового соглашения и лишь с остаточной стоимости. В связи с этим международный лизинг имеет ряд преимуществ перед внутренним, а именно:

- расширяет финансовую базу экономики;
- повышает конкурентоспособность страны-импортера;
- улучшает экспортные возможности;
- позволяет гибко реагировать на изменения мировой конъюнктуры.

С другой стороны, данный вид лизинга достаточно уязвим. Зарубежный лизинг очень чутко к налоговой и правовой ситуации предпринимательской деятельности, установленной государственными органами этих стран. Существует также и различный уровень нормативной платы за аренду, отсутствует или несопоставимо юридическое законодательство и т. д. Лизинговые компании испытывают трудности при колебаниях курсов валют страны лизингополучателя. Поэтому международный лизинг в различных странах и отраслях развит в неодинаковых масштабах.

По форме лизинговых платежей можно выделить лизинг с денежным платежом, с компенсацией платежа товарами или услугами и со смешанным платежом.

По методам финансирования существует лизинг с фиксированным или открытым сроком договора. Последний часто называют возобновляемым лизингом. Он характерен тем, что срок действия договора устанавливается предварительно и может продлеваться по договоренности сторон.

Очень сложным является лизинг с привлечением средств, или раздельный лизинг. В основе данного вида лизинга лежит финансирование наиболее крупных проектов несколькими финансовыми учреждениями, т. е. в сделке задействовано большое количество участников. В этом случае лизингодатель получает долгосрочный займ у одного или нескольких кредиторов для финансирования до 80 % стоимости объекта лизинга. Он получает доход в виде процентов и быстрое возмещение вложений вследствие изъятия из-под налогообложения амортизационных отчислений в первые годы сделки. Кроме того, он получает вознаграждение за организацию ее финансирования.

В табл. 1.1 представлены формы лизинга по классифицированным признакам [2, с. 16–17].

Таблица 1.1

Классификация форм лизинга

№ п/п	Классификационный признак	Содержание признака
1	2	3
1	По составу участников и форме организации	1. Прямой лизинг 2. Возвратный лизинг 3. Ливеридж-лизинг
2	По типу арендуемого имущества	1. Лизинг движимого имущества 2. Лизинг недвижимости
3	По степени окупаемости	1. Лизинг с полной окупаемостью (финансовый) 2. Лизинг с неполной окупаемостью (оперативный)
4	По условиям амортизации	1. Лизинг со стандартной амортизацией (финансовый) 2. Лизинг с ускоренной амортизацией (оперативный)

1	2	3
5	По объему обслуживания	1. Чистый лизинг 2. Лизинг с полным набором услуг («мокрый») 3. Лизинг с частичным набором услуг
6	По охвату рынка	1. Внутренний лизинг 2. Международный лизинг
7	По характеру лизинговых платежей	1. Лизинг с денежным платежом 2. Лизинг с компенсацией платежей товарами или услугами 3. Лизинг со смешанным платежом
8	По методу финансирования	1. Срочный лизинг 2. Возобновляемый (револьверный) лизинг, т. е. лизинг, который по истечении срока действия договора продлевается на следующий период, при этом объекты лизинга заменяются на более совершенные

В последнее время появилось новое направление в развитии лизинговых операций – лизинг лицензий. Суть его состоит в том, что лизинговая компания по просьбе лизингополучателя покупает у лицензиата исключительное право пользования патентом на договорной территории и передает это право по лизингу лизингополучателю за определенную плату. В таких сделках выгода лизингополучателя заключается в том, что ему не требуется уплачивать лицензиату первоначальную сумму за получение лицензии. Такие соглашения заключаются как самостоятельно, так и вместе с общим лизинговым соглашением на поставку техники.

Исследуем классификацию форм лизинга автомобилей согласно существующим нормативно-правовым актам Республики Беларусь. До июля 2010 года лизинговая деятельность в стране регулировалась Положением о лизинге на территории Республики Беларусь, которое было утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997 г. № 1769, а до этого времени – подзаконными актами. Данное постановление просуществовало более 10 лет, в него вносились небольшие корректировки, однако в 2000-е гг. оно пришло в несоответствие с нормативно-правовыми актами, которые регулировали смежные с лизингом области дея-

тельности. Поэтому для развития лизинговой деятельности и отмены устаревших актов в этой области было разработано и утверждено новое Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г. № 865 «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь». Согласно ему, лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга (не менее 1 года) обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % контрактной стоимости предмета лизинга, независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом предмета лизинга лизингополучателем или его возвратом лизингодателю, определяется как **финансовый** [7]. Обычно при этом происходит выкуп автомобиля лизингополучателем по остаточной стоимости. Минимальный срок финансового лизинга – 1 год.

Лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 % контрактной стоимости предмета лизинга и по истечении срока лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю предмет лизинга, определяется как **оперативный**. При оперативном лизинге возмещается лишь часть стоимости автомобиля, и он возвращается лизингодателю, что позволяет сдавать его в лизинг многократно. По окончании договора оперативного лизинга лизингодатель имеет право продать лизингополучателю автомобиль по заранее оговоренной цене (опцион на покупку), заключить договор лизинга с другим лизингополучателем, продать его другому субъекту хозяйствования. Таким образом, в данном положении лизинг подразделяется на два основных вида – финансовый и оперативный лизинг. При этом вид лизинга характеризуется сроком лизингового контракта, методом начисления амортизации, обязанностями сторон после окончания лизингового договора, методикой формирования лизинговых платежей. Все остальные особенности характеризуют лишь некоторые нюансы лизинговых сделок: например, количество участников сделки, ответственность за техническое обслуживание и ремонт транспорта, характер лизинговых платежей и др.

В нашей республике в основном получил распространение финансовый лизинг автотранспортной техники. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, вторичный рынок не дает возможности лизингодателю в короткие сроки реализовать использованный автомобиль на западном рынке, и, следовательно, оперативный лизинг является для лизингодателя операцией повышенного риска. По этой

же причине банки предпочитают не кредитовать оперативный лизинг без предоставления дополнительных гарантий возврата кредита. Во-вторых, финансовый лизинг позволяет лизингополучателю выкупить технику в собственность, используя имеющиеся в стране налоговые льготы.

Как показывают исследования, из всех видов лизинга в Беларуси преобладает чистый лизинг, то есть лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу по приобретению объекта лизинга без дополнительного набора услуг. Сервисные услуги по гарантийному обслуживанию и ремонту оказывают, как правило, лизинговые компании. Однако потребность в полном лизинге испытывает большинство белорусских предприятий. Это касается таможенных, страховых, консультационных и других услуг. Следовательно, по мере развития лизингового рынка лизинговые компании будут стремиться к оказанию как можно более полного спектра услуг для своих клиентов.

Принципиальное отличие данной классификации от существующих в том, что, во-первых, лизинг рассматривается как вид инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме реализации договоров финансового или оперативного лизинга в зависимости от сектора рынка, на котором осуществляют свою деятельность участники договора лизинга. Во-вторых, государственный и региональный лизинг признаны как самостоятельные формы лизинга по отношению к собственнику и заказчику, так как, являясь собственником большинства производственных предприятий в Республике Беларусь, государство принимает участие не только в создании экономических условий проведения лизинговой операции и всевозможных методов ее регулирования, но также выступает субъектом лизинговых отношений в роли лизингополучателя либо гаранта, предоставляя финансовые гарантии участникам лизинговых отношений.

В настоящее время своей систематизации и классификации требуют виды лизинговых платежей. На наш взгляд, они зависят от трех признаков: периодичности внесения, способа оплаты и метода начисления. Исходя из этого формируются и формы платежей, которые могут выступать, как отмечалось выше, в денежной форме, быть компенсационными (товарами, услугами) и смешанными (рис. 1.2).

Таким образом, учитывая современные процессы развития рыночной экономики, а также в связи со стремлением Беларуси к интеграции в мировую экономическую систему, эффективному функ-

ционированию лизинга транспорта в республике необходимо уделить очень серьезное внимание. Этому способствуют и явные преимущества лизингового механизма для АТП. В конечном итоге все это ведет к увеличению поступления валюты в бюджет страны.

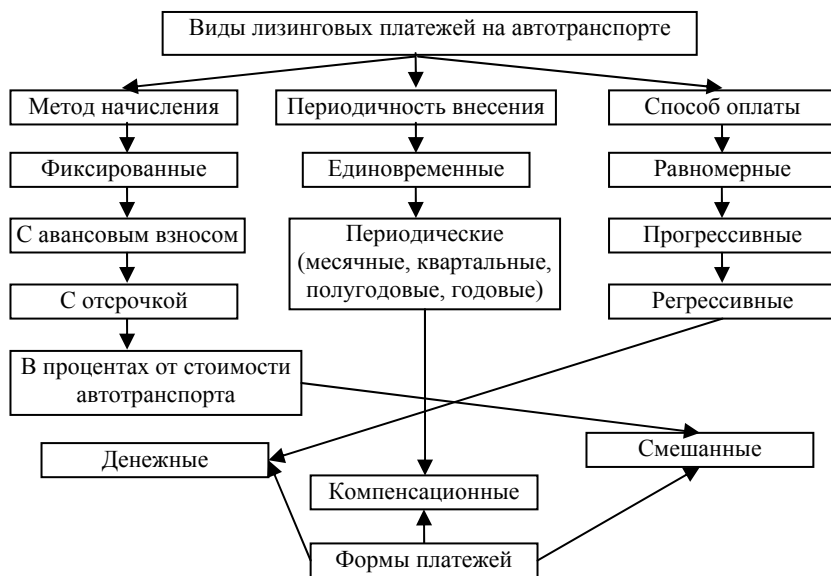


Рис. 1.2. Виды и формы лизинговых платежей на автотранспорте

Вместе с отмеченными достоинствами лизинга следует указать и на некоторые его недостатки.

1. Если машины и оборудование взяты в финансовый лизинг, и они с течением времени устарели до окончания действия лизингового договора, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта.

2. При оперативном лизинге риск передачи устаревшей техники ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя.

3. Недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода техники из строя платежи производятся в установленные сроки независимо от ее состояния.

4. Если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим количеством субъектов

арендной сделки подготовка договоров лизинга требует значительного времени и средств.

Особенности сравнения лизинга и других видов финансирования приобретаемых объектов представлены ниже. В первую очередь необходимо сравнить лизинг и аренду.

1. В лизинговой сделке (классический вариант) принимают участие лизингодатель, лизингополучатель и поставщик, т. е. три юридических лица. Приобретение автотранспортной техники осуществляется лизинговой компанией или производитель поставляет технику напрямую лизингополучателю. Ответственность за несвоевременность поставки и обнаруженные дефекты несет производитель техники. Техническое обслуживание и ремонты осуществляет в зависимости от условий договора лизингополучатель или лизинговая компания.

Все риски, связанные с эксплуатацией и выходом из строя по различным причинам, лежат на лизингополучателе, который имеет возможность выкупить технику. Лизинговые платежи, фиксированные и, как правило, не корректирующиеся, зависят от цены на дату покупки, остаточной стоимости, срока договора и лизинговой ставки.

2. При приобретении техники в аренду участвуют два юридических лица, а техническое обслуживание и ремонты осуществляет арендатор. За несвоевременность поставки и обнаруженные дефекты отвечает арендодатель. Согласно договору, риск убыли и порчи лежит на арендодателе или арендаторе. В данной сделке арендатор не может приобрести технику, однако ежемесячные платежи за право пользования могут корректироваться и зависят от конъюнктуры рынка.

При сравнении лизинга и товарного кредита необходимо отметить их особенности. При лизинге, лизингополучатель не является собственником имущества, а только имеет исключительное право пользования им. Кроме того, он не может стать собственником имущества и после окончания срока договора. Если в договоре указывается возможность получения дополнительной прибыли, то лизингодатель имеет право на ее получение. Техника предоставляется в товарной форме, но возвратиться может в натурально-вещественной или денежной.

При товарном кредите кредитор принадлежит право собственности до полного погашения долга, а дополнительная прибыль от приобретенного в кредит объекта принадлежит заемщику. Кредитная сделка регулируется актом купли-продажи, причем кредит

предоставляется в товарной форме, а погашается в денежной и, как правило, носит краткосрочный характер.

В Республике Беларусь при приобретении техники наибольшее распространение получили банковский кредит и лизинг. При сравнении этих видов финансирования необходимо учитывать следующие факторы: при лизинге целью является приобретение автотранспортных средств, а механизм сделки предполагает заинтересованность лизингодателя в эффективном их использовании лизингополучателем; оценка платежеспособности производится по расчетам ожидаемых результатов от их использования; они предоставляются в лизинг в виде товарной продукции, а возвращаются в товарной или денежной форме.

Анализируя вариант банковского кредита, можно выделить ряд отличий. Так, предоставляя кредит на приобретение, банк не ставит своей задачей контроль за эффективным использованием автотранспортных средств. При этом оценка платежеспособности производится по отчетам результатов работы за прошлый период. Банковский кредит предоставляется и возвращается в денежной форме.

Анализируя вышеприведенные данные, следует отметить, что имеется целый ряд общих черт между лизингом, арендой, товарным и банковским кредитом. Однако отождествлять эти понятия не правомерно т. к. лизинговые отношения в современных условиях имеют множество новых специфичных особенностей и требуют более высокого уровня использования правовых и экономико-финансовых институтов.

1.3. Развитие рынка лизинга в странах СНГ

Рассматривая развитие лизинга в странах СНГ, следует отметить, что необходимо единое правовое пространство, обеспечивающее разработку и реализацию межгосударственных лизинговых программ и проектов. Согласованные нормативно-правовые акты могут стать организационно-методологической базой развития межгосударственного лизинга. Однако при этом она не может вступать в противоречие с уже принятыми национальными законодательными актами, т. е. **в каждой из стран СНГ должна функционировать как собственная система лизинга, так и межгосударственная.** Функционирование лизинговых отношений в странах СНГ, как

и конкретная деятельность национальных лизинговых ассоциаций, входящих в Межгосударственную лизинговую конфедерацию СНГ, имеет свои специфические особенности. Для развития эффективных лизинговых операций необходима унификация многих положений, терминов и определений данного вида деятельности. В этом плане большую роль играют международные нормативно-правовые документы. Для стран СНГ таким документом является Конвенция УНИДРУА, в которой содержится свод унифицированных правил по международному лизингу.

В СНГ лизинг начал развиваться с начала девяностых годов прошлого столетия вместе с первыми рыночными изменениями в экономиках этих стран. Лизингодателями обычно выступали банки, имеющие право осуществлять лизинговую деятельность, и их дочерние лизинговые организации, специализированные лизинговые компании, созданные крупными производителями машин и оборудования, а также лизинговые компании, учрежденные частными лицами.

Развитие лизинга в **Казахстане** началось с первой половины 90-х годов прошлого столетия, когда формировались основы предпринимательства и институты частной собственности. В этот период была разработана первая программа, которая называлась «Прокат и лизинг – 1995». Созданные лизинговые структуры столкнулись с проблемой неплатежеспособности как лизингодателей, так и лизингополучателей и скоро ушли из данного сектора предпринимательства. Второй проблемой являлось и то, что в Казахстане на первом этапе не было принято комплексных нормативно-правовых актов в области лизинговых отношений. Поэтому в 2000 году был принят закон «О финансовом лизинге», позволивший упорядочить сферу лизинговой деятельности. Согласно данному документу были сформулированы условия передачи предмета лизинга по договору лизинга, в частности, срок лизинга не должен был превышать 75 % срока полезной службы предмета лизинга, текущая (дисконтированная) стоимость лизинговых платежей за весь период действия лизинга превышает 90 % стоимости передаваемого объекта лизинга. В законе были выделены формы лизинга (внутренний и международный), а также семь его видов: банковский, возвратный, чистый и др.

Следует признать, что в этот период вопрос регулирования рыночных отношений участников лизинговых сделок остается весьма сложным в связи с различным толкованием понятия лизинга в дру-

гих документах, действующих в республике. Так, согласно ст. 565 Гражданского кодекса Казахстана, «лизинг» трактуется как финансовый, т. е. по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у продавца и предоставить лизингополучателю это имущество во временное владение и пользование для предпринимательских целей за плату. Практически это определение ограничивает возможность применения в республике других видов лизинга.

В соответствии с Гражданским кодексом республики (ст. 540), к договорам имущественного найма также относятся договоры лизинга. Но Налоговый кодекс республики (ст. 74) в целях налогообложения трактует лизинг как договор купли-продажи, т. е. такая сделка рассматривается как покупка основных средств лизингополучателем. Он рассматривается как владелец основных средств, а лизинговые платежи – как платежи по предоставленному ему кредиту, невзирая на то, что лизингополучатель имеет право не выкупать имущество, возвратив его лизингодателю.

Однако, несмотря на множественность подходов к сущности и классификации лизинга, он начал интенсивно развиваться, и уже к 2005 году в стране функционировало около 20 лизинговых компаний. Принятие закона «О лизинге» позволило урегулировать лизинговую деятельность и обеспечить защиту интересов как лизингодателей, так и лизингополучателей с устранением значимых рисков для финансовой системы страны.

Сегодня в стране действует более 21 лизинговой компании, часть из которых является дочерними компаниями банков. Наибольший удельный вес в общем объеме лизинга в стране приходится на крупнейшего игрока в этом секторе экономики – лизинговую компанию «Казагрофинанс». Второй государственной компанией является «БРК-Лизинг». В совокупности эти две компании контролируют более 90 % лизинговых услуг в стране. Если в 2018 году инвестиции в основные фонды составили 11 трлн тенге, то около 200 млрд тенге пришлось на лизинговые компании. Такой показатель, как уровень проникновения лизинга в инвестиции остается в Казахстане довольно низким и составляет 1,8 %.

Таким образом, в стране имеются проблемы, связанные с использованием лизинга. Например, до настоящего времени не отрегулированы нормативно-правовые акты, как и финансирование лизинго-

вых сделок со стороны государственных и частных лизинговых компаний. Можно утверждать, что практически отсутствует конкуренция между государственными и частными компаниями, занимающимися этим видом деятельности. Это связано с тем, что первые, в основном, работают в АПК, а вторые не заинтересованы этим сектором в силу его низкой платежеспособности. На долю государственных компаний и организаций в 2019 году пришлось около 48 % всего лизингового портфеля. На начало 2019 года основными источниками финансирования лизинговых компаний явились собственные средства (более 50 %), в то время как на заемные средства пришлось 37 %. С другой стороны, на долю лизинга транспортных средств и оборудования пришлось только 7 % собственных средств, в то время как заемные средства превысили 70 %, а более 20 % пришлось на республиканский бюджет. Если рассматривать стоимость договоров финансового лизинга, то на долю транспорта пришлось около 42 %, в то время как на сельское хозяйство – около 30 %.

Хотя, как свидетельствуют данные по лизинговому рынку Казахстана, он в последние годы показывает динамику роста благодаря государственной поддержке. Вместе с тем имеются и проблемы со стоимостью ресурсов, рисками и ограниченностью сроков финансирования при высоком уровне первоначального взноса. До настоящего времени существуют проблемы с налогообложением лизинговых операций, отсутствие государственной поддержки частных лизинговых компаний и их фондирование. Следует подчеркнуть, что лизинг, включая финансовый, является недостаточно востребованным в Казахстане. Однако, как показывает мировой опыт, широкое использование лизинга способствовало бы решению указанных выше проблем, особенно в части приобретения современных машин, оборудования и транспортных средств.

В Российской Федерации также можно выделить несколько этапов, связанных со становлением и развитием лизинговой деятельности и, в первую очередь, нормативно-правового законодательства в этой области. Внутренний лизинг в стране не развивался до 90-х годов прошлого столетия. На первом этапе, который продолжался до начала развала Советского Союза, в России отсутствовало законодательство, регулирующее лизинговую деятельность. Ею могли заниматься только крупные государственные внешнеторговые организации, так как существовала монополия на внешнюю

торговлю и валютные операции. Субъекты хозяйствования не имели свободного выхода на внешний рынок в связи с тем, что существовавшее в то время Министерство внешней торговли монополизировало все отношения с иностранными контрагентами. В то же время использовались различные формы кредита для приобретения в лизинг, например, автотранспорта, оборудования, ЭВМ и др. При этом имущество оформлялось в виде аренды на определенный срок, равный сроку его службы. Арендодатель сохранял право собственности на сдаваемый объект. На данном этапе лизинг не нашел широкого распространения, и его использовали в малых объемах только в международной торговле.

На следующем этапе, продолжавшемся примерно до середины 90-х годов прошлого столетия, начали использоваться первые договоры с элементами лизинговых сделок при отсутствии нормативно-правовой базы. При заключении сделок применялось законодательство в области аренды.

И только с созданием первых профессиональных лизинговых компаний можно говорить о начале становления лизинговой деятельности в России. Наряду с компаниями стали создаваться и профессиональные лизинговые объединения. Например, в октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг».

Затем в 1995–2002 гг. начался период, характеризующийся образованием первых профессиональных лизинговых компаний, таких как «Рослизинг» и др. В это же время принимается специальное законодательство о лизинге, а в феврале 1998 г. принят Закон № 16 «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге». В октябре 1998 г. принимается закон «О лизинге» – первый нормативно-правовой акт в области лизинговой деятельности. Данные документы привели в соответствие разрозненные законодательные акты по арендным и лизинговым сделкам и стали соответствовать международным. Использование лизинговых операций было направлено на получение недостающих финансовых средств по модернизации и обновлению основных фондов различных отраслей экономики страны. Вместе с тем, лизинговое законодательство, хотя и позволило реформировать лизинговый сектор, имело целый ряд изъянов, замедлявших развитие российского рынка лизинга, масштабы которого были значительно меньше, чем в развитых странах мира.

Последний этап в развитии лизинговой деятельности характеризуется дальнейшим совершенствованием законодательства в этой сфере, в частности, введением льготного налогового режима при проведении лизинговых операций. Произошло и реформирование организационных структур, созданных ранее. Так, в 2003 году была создана федеральная Северо-Западная Лизинговая Ассоциация (СЗЛА), в 2010 г. переименованная в Объединенную Лизинговую Ассоциацию (Leaseurope). Сегодня она объединяет лизинговые ассоциации ряда стран Европы. Объем лизингового бизнеса в 2017 году достиг почти 1,1 трлн рублей. Драйверами рынка России стали ж/д и автомобильный сегменты. Значительно вырос удельный вес авиатранспорта, который составляет более 20 %. Количество заключенных лизинговых сделок на начало 2018 г. составило около 200. Наиболее привлекательными для развития российского лизинга считаются сельское хозяйство, строительство, машиностроение, транспорт и малое предпринимательство.

По структуре участников лизинговое сообщество Российской Федерации состоит из государственных лизинговых компаний (Сбербанк Лизинг, Росагролизинг, ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг, Государственная транспортная лизинговая компания и др.), которые занимают ведущие позиции в рейтингах российских лизинговых компаний. Одним из основных преимуществ государственных лизинговых компаний является значительный размер собственного капитала, а также доступ к дешевым долгосрочным государственным ресурсам.

На территории Российской Федерации получили распространение новые виды услуг, которые пока еще не развиты в других странах ЕАЭС – это каршеринг и автомобиль по подписке.

По данным «ВТБ Лизинг», у крупных каршеринговых компаний, в основном, весь парк находится в лизинге – либо в финансовом, либо в операционном. После завершения срока лизинга часть машин остается в собственности у каршеринговых компаний, а часть реализуется на вторичном рынке.

Лизинг легковых автомобилей, в свою очередь, испытал значительное давление среды, преимущественно из-за режима самоизоляции, в рамках которого граждане стали пользоваться услугами такси и каршеринга заметно реже. За весь прошлый год в России было куплено в лизинг порядка 227 тыс. единиц автотранспорта, что на 2 % больше, чем в 2019 году. Такие данные получило

агентство «АВТОСТАТ» в ходе подготовки обзора «База лизинговых сделок транспортных средств во всех регионах РФ». Отмечается, что рост объемов лизинга затронул только сегмент легковых автомобилей, доля которого составила 60 %. Это соответствует 135,6 тыс. легковых машин, приобретенных в лизинг, что на 6 % выше аналогичного результата 2019 года. Среди грузовиков объем лизинга упал на 3 % (до 53,4 тыс. шт.), в сегменте LCV – тоже на 3 % (до 32,4 тыс. шт.), а у автобусов – на 2 % (до 5,5 тыс. шт.). Почти 88 % всего объема автолизинга в 2020 году пришлось на юридические лица. Это эквивалентно примерно 199 тыс. единиц, что чуть больше (+0,4 %), чем годом ранее. Оставшиеся 28 тыс. транспортных средств (немногим более 12 %) были оформлены в лизинг на физических лиц, по которым отмечен довольно существенный рост (+16 %). Также стоит отметить, что в декабре в лизинг было куплено 27 тыс. единиц автотранспорта, что является рекордным ежемесячным показателем в 2020 году.

Кризисные явления в экономике страны, связанные с эмбарго и COVID-19, способствуют развитию внутреннего лизинга и вовлечению в этот бизнес крупных компаний. Лидеры рынка, как правило, имеют доступ к стабильным источникам фондирования и могут рассчитывать на финансовую помощь в случае необходимости, в том числе и в виде капитала, поскольку оперируют в рамках крупных банковских и финансово-промышленных групп либо являются специализированными государственными финансовыми институтами. Совокупные активы таких компаний превосходят половину совокупных активов лизингового сектора. Облигационные займы в крупных компаниях замещают банковские кредиты. Так, если в 2017 году банковские кредиты составляли 48 % пассивов, а выпущенные облигации – 23 %, то по итогам первого полугодия 2020 года их доли были равны 43 и 29 % соответственно.

Анализ рынка лизинга показывает, что впервые за последние 5 лет он имел отрицательную динамику. Так, объем нового бизнеса в 2020 году сократился на 6 % и составил 1,4 трлн рублей. Сокращение объемов долгосрочных корпоративных сделок привело к тому, что сумма лизинговых договоров по итогам анализируемого года сократилась на 13 % и составила 2,0 млрд руб.

Проведенные исследования показывают, что на рынке лизинговых услуг в России действует несколько профессиональных лизин-

говых объединений, основными из которых являются Объединенная Лизинговая Ассоциация и Подкомитет ТПП РФ по лизингу.

На первом этапе развития лизинга в **Кыргызской Республике** весь объем финансового лизинга пришелся на сельскохозяйственные машины и механизмы. В последующем, например, в 2010–2019 гг., в лизинг начали передаваться и другие виды оборудования, автотранспортные средства, медицинская и компьютерная техника и др. И уже в 2019 году удельный вес сельхозтехники, машин и механизмов в общем объеме заключенных договоров, сократился почти в 3 раза и составил около 37 %.

Проанализируем рынок лизинга в стране. Он начал развиваться после принятия закона «О финансовой аренде (лизинга)» (2002 г.). Основные положения закона и термины близки к законодательным актам, которые ранее были приняты в России и Беларуси. Этот вид деятельности не является лицензируемым, за исключением лизинговых операций, которые осуществляют финансово-кредитные организации.

В 2013 году вступили в силу внесенные изменения и дополнения в законодательные акты, согласно закону № 169 от 06.10.2012 г., где было предусмотрено освобождение лизинговых операций от налога с продаж, НДС, налога на проценты и прибыль. Данные изменения способствовали ускорению заключения лизинговых сделок между субъектами хозяйствования страны.

Анализ показывает, что в 2019 году наибольший удельный вес в структуре лизинга пришелся на сельскохозяйственную и дорожно-строительную технику – около 68 %, в то время как на транспортные средства – только 10 %. Следует отметить значительный рост в течение последних 5 лет сделок по финансовой аренде зданий и сооружений (в 67 раз), а также строительно-дорожной техники (в 12 раз).

Несмотря на значительный прогресс в развитии лизинговой деятельности в стране, на низком уровне остается инфраструктура лизингового рынка. Это связано с тем, что в Кыргызии отсутствуют производители и крупные дилерские центры, которые гарантировали бы поставки необходимого имущества и его сервисное обслуживание. В стране низкая рентабельность производственных секторов экономики по сравнению с сектором торговли, что также влияет на заинтересованность товаропроизводителей в лизинговых услугах. Можно утверждать, что рынок лизинга в стране находится на стадии зарождения.

Анализ рынка лизинга в странах СНГ показывает, что он развивался и развивается неравномерно. Это связано с тем, что используемые в этих странах механизмы экономического и правового регулирования оказывают положительное влияние на развитие лизинговой сферы и планомерно приближаются к европейским стандартам, что позволяет наиболее эффективно использовать предоставляемые льготы и гарантии при осуществлении операций международного лизинга.

1.4. Мировой опыт развития лизинга

Анализ развития лизинга в мире показывает зависимость степени его использования от уровня развития экономики страны и ее нормативно-правовой базы. Развитые страны, такие как США, Великобритания, Франция, ФРГ, Италия, Япония и др., находятся на самом высоком уровне по объемам рынка лизинговых услуг. Однако он характеризуется различной отраслевой структурой и содержанием предметов лизинга. Большинство развитых стран мира широко используют финансирование лизинговых сделок для приобретения оборудования и транспортной техники, на долю которых приходится до 60–70 % в общем объеме приобретаемого имущества. Особенно это характерно для США и Германии.

Сравнение рейтинга объема нового бизнеса позволяет говорить о его максимальной величине в США, достигшей более 410 млрд долл. Вторую позицию занимает Китай с 266 млрд долл., далее идет Великобритания (93 млрд долл.) и Германия (78,3 млрд долл.). Мировой рынок лизинга в течение последних 10 лет вырос на 129 % и в 2019 году по всем регионам мира составил 1362,38 млрд долларов США. Только за данный год он вырос на 5,85 % по сравнению с 2018 годом. Самыми крупными регионами в этой области нового бизнеса являются Северная Америка, Европа и Азия, контролирующие 96,4 % мирового объема нового бизнеса (на долю Северной Америки пришлось 37,4 %, Европы – 32,9 % и Азии – 26,1 %).

Рассматривая первый регион необходимо отметить США, где лизинговая отрасль выросла в 2019 году на 10,5 % по сравнению с 2018 г.

К крупнейшему региону в Азии по данному рынку относится Китай, занимающий одно из ведущих мест в мире с почти 252 млрд долл.

В течение последних десяти лет рынок лизинга интенсивно развивается и на европейском континенте. Как отмечалось выше, он

сохраняет вторую позицию в этом сегменте в мире, и на его долю приходится почти 33 % всего мирового объема лизинга. Нового оборудования и транспортных средств европейские лизинговые организации приобрели в 2019 году на сумму более 400 млрд евро, а также на 15,8 млрд евро – недвижимости. На данном рынке 67 % приходится на пять стран, включающих Великобританию, Германию, Францию, Италию и Россию. Они входят по объему нового бизнеса в этой области в десять ведущих стран мира. Например, занимающая первое место в этом регионе Великобритания имеет объем, оцениваемый 97 млрд евро. На долю Германии приходится около 70 млрд евро и на Францию – 63 млрд евро.

Однако крупнейшими странами, использующими лизинг, являются США и Китай.

Для сравнения: данный показатель для Беларуси составляет только 0,80 млрд долл., что позволило республике занять лишь 44 место в рейтинге.

При анализе показателей проникновения лизинга в экономику страны обычно используют две методики. По первой определяется уровень проникновения лизинга в инвестиции крупнейших стран, который количественно представлен в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Уровень проникновения лизинга в инвестиции
некоторых стран мира

Страна	Значение показателя по годам					
	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2015 г.	2017 г.	2019 г.
США	17,1	21,0	22,0	22,0	21,6	22,0
Япония	6,5	5,9	6,2	5,7	5,3	5,7
Германия	13,9	14,7	16,6	16,7	17,2	18,1
Южная Корея	4,4	8,7	8,1	9,4	8,9	9,0
Великобритания	17,6	19,8	31,0	31,1	32,4	34,3
Франция	3,1	11,1	12,5	14,2	16,1	17,4
Италия	10,0	12,3	9,4	13,0	15,2	14,6
Канада	14,0	20,8	32,0	32,0	38,0	36,0
Австралия	10,0	27,5	40,0	40,0	40,0	39,0
Швеция	17,5	18,2	24,4	22,9	27,1	22,8

Вторая методика определяет уровень проникновения с помощью другого показателя, т. е. отношение объема нового бизнеса в лизинге к ВВП страны, который является более надежным и достоверным, чем уровень инвестиций. Последний показатель определяется в различных странах по-своему. По уровню проникновения в ВВП лидирующие положения занимают такие страны, как Эстония (5,58 %), Литва (4,99 %), Швеция (4,65 %). Беларусь в этом списке находится на 28–29 местах, имея показатель – 1,50 %.

По удельному весу объема нового бизнеса более 70 % приходится на частные организации, а остальная часть – на физические лица и предприятия государственного сектора. Отметим, что в этом сегменте рынка значительная доля приходится на прокат автомобилей.

Исследование рынка лизинговой отрасли Германии, проведенное немецкой лизинговой ассоциацией, показывает, что лизинговые компании профинансировали бизнес на сумму около 70 млрд евро. Доля лизинга в общем объеме инвестиций достигла почти 25 %, что составило почти 59 млрд евро. Это способствовало росту лизинга на 6,5 %. За это время общий объем инвестиций в оборудование вырос только на 2,3 %. Подобная тенденция уже длительное время продолжается в стране, что способствует значительному росту инвестиций в экономику страны. Преобладающий объем лизинговых операций (около 80 % от общего объема) приходится на лизинг легковых и коммерческих автомобилей. В настоящее время сдается в аренду около 40 % всех вновь зарегистрированных автотранспортных средств. Несмотря на динамичный рост лизинга, в связи с внедрением «индустрии 4.0» и цифровых технологий, в стране возникла проблема, требующая пересмотра норм амортизации для целей налогообложения. Они предусматривают сроки полезного использования активов значительно меньшие, чем это было предусмотрено в нормативах, которые действуют в стране около 15 лет. Кроме того, требует значительной переработки и упрощения системы учета и отчетности, действующая в лизинговой отрасли.

На европейском рынке автомобилей наблюдаются новые подходы, когда клиент обращает больше внимания не на цену автомобиля, а на стоимость ежемесячного владения, т. е. на величину лизинговых платежей. Эти тенденции породили новые лизинговые продукты для физических лиц, когда клиент предпочитает не связываться с рисками собственности, такими как остаточная стоимость и по-

следующая реализация или утилизация автомобиля. За стабильную ежемесячную лизинговую плату клиент желает получить полный пакет услуг, включая страхование и техническое обслуживание. В Нидерландах число транспортных средств, переданных в лизинг физическим лицам, ежегодно удваивается, начиная с 2014 года. Подобная ситуация наблюдается и в Великобритании, где договора с физическими лицами дают основную долю прироста объема нового бизнеса для лизинговых компаний. Поэтому они начинают переориентацию своего бизнеса на лизинг с частными лицами, обеспечивая их лучшими условиями, чем дилеры.

Лизинг привлекателен и для государственного сектора, особенно для оборудования, общественного транспорта, зданий и др. Рост финансирования лизинговой деятельности связан с тем, что объемы производства, например, автомобилей, растут, а рынок покупателей сокращается в связи с увеличением срока службы техники и ограничением денежных возможностей покупателей. Так как лизинг имеет целый ряд преимуществ перед покупкой и банковским кредитом, то, естественно, во многих странах используется льготное налогообложение с целью увеличения продаж техники. Поэтому крупные компании мира, производящие автотранспортную технику, пользуются именно этим механизмом. Особенно широко он используется в Европе, где автомобили приобретаются по лизингу не только для личных целей, но и для организации международных грузовых перевозок. Сегодня на этот рынок приходится около 55 % общего объема сдаваемого по лизингу имущества. Следует признать, что лизинг слабо используется в приобретении грузовых и пассажирских вагонов, судов, самолетов, вертолетов, планеров и др. Широкое использование лизинга автомобилей в Европе объясняется тем, что автомобильные компании вынуждены искать пути реализации своей продукции именно через этот механизм, наиболее эффективный и приемлемый для большинства населения. Если рассмотреть лизинговую деятельность данного региона, то на него приходится около 20 % инвестиций в производственные фонды, и сегодня примерно 70 % лизинговых сделок приходится на четыре страны: Великобританию, Германию, Италию и Францию.

Если в отдельных странах, например, в Великобритании, Германии, Дании, не имеется специального законодательства в области лизинговой деятельности, так как она регулируется правовыми ак-

тами коммерческого права, то в Швеции и Франции наоборот. Они имеют правовые акты, в которых определены взаимоотношения участников лизинговой сделки. Есть различия и в правовых основах экономического и юридического собственника. Так, Франция, Бельгия и Италия придерживаются концепции первого (как правило, опцион является обязательным условием лизинга), т. е. обязательным условием лизингового соглашения является продажа имущества по истечении срока соглашения по предварительно согласованной цене (опциону), а Голландия, Великобритания и Ирландия – второго. Отдельные страны в этом вопросе занимают промежуточное положение, так как законодательством предусмотрены элементы, характерные для обеих правовых систем. Опцион в Германии и Швейцарии предусматривает лизинг купли-продажи имущества двух видов: когда в случае лизинга право владения остается за лизингодателем и когда оно принадлежит лизингополучателю.

Существуют и другие особенности правового регулирования государствами организационно-экономических основ лизинга. Так, согласно законодательству Великобритании и Франции, многие сделки, трактуемые как лизинговые, в ФРГ могут относиться к сделкам в рассрочку. Кроме того, во Франции, если после завершения лизингового контракта предусмотрен механизм продажи имущества по остаточной стоимости, такая сделка относится к кредиту – аренде – и регулируется государством другими методами. Законодательством страны не предусмотрены лизинговые сделки для изготовителей имущества.

Имеются и различия в регулировании лизинговых операций банками. Например, в некоторых странах, где лизинг является специфической функцией банков, они вместе с регулированием банковской деятельности осуществляют и контроль лизинговых сделок. Многие банки контролируют только часть таких сделок, а французское законодательство предусматривает их регулирование как со стороны банков, так и со стороны государства.

Во многих странах к лизинговым сделкам предъявляются специальные требования, например, необходимость их регистрации в судебных органах. С другой стороны, в таких странах, как Великобритания, Германия и Дания, лизинговые операции, в основном, осуществляются без всяких ограничений и регулирования.

Для развития лизинга самые благоприятные условия созданы в США, Великобритании, Германии и Ирландии. Для примера можно

привести Ирландию, где лизинговые компании получают государственные субсидии, могут использовать ускоренную амортизацию для объектов лизинга и др. Вследствие этого страна, например, заняла лидирующие позиции в мире по лизингу самолетов. Однако имеются отдельные страны, где лизинг не может развиваться в силу некоторых ограничений. Так, греческое законодательство запрещает сдавать в лизинг недвижимость, некоторые виды транспорта, предусматривает государственное регулирование норм амортизации и др.

Существующие мировые стандарты по учету лизинга, разработанные Комитетом по международной стандартизации бухучета (JASC), предусматривают экономическое владение переданного в лизинг имущества. Этих стандартов придерживаются США, Великобритания, Ирландия, Нидерланды, Япония. Вместе с тем, ряд европейских государств и Евролизинг поддерживают принцип юридического права на владение передаваемого в лизинг имущества. В этих двух системах имеются существенные различия по бухучету лизинговых операций, расчету налогов и начислению амортизации, в связи с разным учетом имущества, содержащегося на балансе лизингодателя и лизингополучателя. Таким образом, во многом на эффективное развитие лизинговой деятельности любой страны влияет ее экономико-правовая основа. Гармонизации мировых лизинговых отношений можно достичь при создании различных региональных союзов. Например, в ЕС прошла интеграция налогообложения, инвестиционной политики, таможенных процедур и валютного регулирования, потребовавшая изменения и унификации законодательства большинства стран, в том числе и в лизинговой сфере. Отдельные страны проводят реформы по унификации нормативно-правовых актов в одностороннем порядке для создания равных условий на рынке хозяйствующим субъектам, занимающимся лизинговой деятельностью.

Исследуем более детально эволюцию развития лизинга в различных регионах мира и в отдельных странах, имеющих большой опыт его использования.

Свои особенности, отличные от ЕС, имеет лизинговая политика восточно-европейских стран и Китая, где намного позднее были разработаны теоретико-методологические основы и рекомендации по практическому внедрению лизинга. Большинство этих стран начали копировать имеющееся законодательство, используемое

длительное время в США, Германии и Великобритании. Однако каждая страна имеет свою специфику при использовании лизинговых процедур. Поэтому в последние годы часто вносились изменения в законодательные акты, регулирующие лизинговую деятельность, например, в Беларуси. Похожая ситуация происходила в России, Польше и Украине. Изменения были особенно необходимы при заключении лизинговых сделок по приобретению автомобилей. Введение новых стандартов Евро, а также увеличение количества международных перевозок также способствовали реформированию существующей системы заключения лизинговых сделок. Внедрение цифровых технологий также существенно повлияло на организацию перевозочного процесса, осуществляемого автомобилями и его управление. Упрощение таможенных процедур ускорило время доставки товаров в транзитном сообщении и привело к ускоренному развитию транспортно-логистических центров. Это обстоятельство также повлияло на лизинговую деятельность многих европейских государств, вызвав рост международного лизинга. Вместе с тем, стремительно развивающиеся цифровые технологии предоставляют большие возможности для внедрения новых современных услуг в сферу финансового лизинга.

Рассмотрим североамериканский регион, имеющий самый большой мировой рынок с объемом нового бизнеса в 446 млрд долларов, что составляет около 35 % от общего мирового рынка лизинга. В нем США являются доминирующим и крупнейшим региональным рынком лизинговых услуг, превосходящим страны Западной и Восточной Европы как по масштабам, так и по уровню развития. Следует отметить, что рынок лизинговых услуг в США имеет определенные отличия от стран Западной, а тем более Восточной Европы, как и стран СНГ, и находится на более высоком уровне как по масштабам, так и по уровню развития. Например, широкое использование лизинга в США и развитых странах Западной Европы объясняется более благоприятными экономическими условиями. В этих странах уже с 50–60-х гг. прошлого столетия осуществляется значительная поддержка предпринимательского бизнеса, который в основном и развивается за счет инвестиций через лизинговый механизм.

Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого на протяжении многих лет приходится более 30 % всего объема контрактов. Полная занятость на рынке труда, рост заработной платы и инвестиций в бизнес способствовали

устойчивому развитию и лизинга, особенно компьютерной техники и офисного оборудования (31 %), а также транспорта (26 %). Около 30 % приходится на сельскохозяйственное, строительное, промышленное и медицинское оборудование.

Уровень и глубину развития лизинга в США определяют такие основные факторы, как нормативно-законодательная база, государственное регулирование, макроэкономические условия развития страны, состояние инвестиционного рынка (инвестиционные льготы, уровень банковского процента, особенности налогообложения, степень инфляции и др.), а также использование эффективной системы бухгалтерского учета. Использование и финансирование арендных операций различных видов техники и оборудования всегда активно применялось в США. Первый арендный договор персональной собственности был зарегистрирован еще в начале XVIII в., а в 40-х годах XX в. впервые была использована долгосрочная аренда автомобилей.

Настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов прошлого столетия. Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 г. в Сан-Франциско известная американская компания United States Leasing Corporation. Лизинговые операции довольно быстро вышли за границы США, и появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как «международный лизинг». В 1961 году в США была организована Ассоциация лизинга оборудования. В настоящее время она называется Equipment Leasing and Finance Association (ELFA). В состав ассоциации входят более 750 лизинговых компаний, банков, брокеров, поставщиков оборудования, посреднические и сервисные компании.

В 1970 г. был принят Закон о банковской холдинговой компании, который установил допустимый объем выполняемых операций на национальном уровне, что сделало лизинг привлекательной сферой финансовой деятельности для банков и банковских холдинговых компаний. Сохранение обоих видов деятельности объясняется налоговыми льготами и требованиями к капиталу и их финансовому обеспечению. Банковские холдинговые компании имеют право осуществлять лизинг движимого и недвижимого имущества; национальные банки – только лизинг движимого имущества.

В 1985 г. в США был принят Закон о реформе системы налогообложения. В нем указывались критерии отнесения сделок к лизин-

говым, чтобы сделать более либеральной систему использования налоговых льгот по лизингу. В частности, были разрешены сделки по передаче партнеру налоговых льгот.

В 1986 г. в Законе о налогообложении появился термин «финансовый лизинг». Под ним подразумевается сделка, при которой лизингополучателю передается в пользование оборудование на полный срок или на большую часть жизненного цикла имущества; лизинговые платежи полностью переводятся лизингодателю (а не кредитору); на лизингополучателе лежит ответственность за техническое обслуживание, уплату налогов и страхование оборудования; совокупные лизинговые платежи, получаемые лизингодателем за весь жизненный цикл оборудования, полностью покрывают первоначальную стоимость оборудования и обеспечивают доход на инвестированный капитал. Закон о равной конкуренции в банковском деле (1991 г.) предусматривает право национальных банков инвестировать до 10 % активов в лизинговые договоры на чисто лизинговой основе без ограничения величины остаточной стоимости.

В эти годы непосредственные производители оборудования и другой техники (General Electric, IBM, General Motors, AT&T Capital Corp., Rank Xerox, Caterpillar, Hewlett Packard и др.), осознав преимущества лизинга, стали создавать дочерние лизинговые организации. И уже в середине 90-х годов прошлого столетия общие объемы портфелей лизинговых заказов у этих компаний колебались от 2,5 до 41,3 млрд долл., а годовые объемы нового лизингового бизнеса – от 1,2 до 16,8 млрд долл.

Сегодня один крупный нью-йоркский банк выделяет следующие три вида лизинга по их типу или объему:

- многомиллионный (авиалайнеры, оборудование для бурения нефтяных скважин и т. п.);
- промежуточная аренда при стоимости имущества от 0,5 до 5 млн долл., рассчитанная на период до 10 лет;
- рыночная аренда, при которой банк объединяет в одном договоре несколько единиц сравнительно недорогого оборудования, выпускаемого одним производителем.

Наиболее популярным в США является лизинг автотранспортных средств. Этот вид лизинга чаще используется банками, когда они выступают в качестве лизингодателей. Для автотранспорта в основном существует два вида лизинга: открытый и закрытый. Первый характеризуется следующими особенностями.

1. Лизинг обычно осуществляется на срок от 24 до 36 месяцев.

2. Лизингополучатель принимает на себя риск утраты или повреждения транспортного средства. Перед получением во владение лизингополучатель должен застраховать автомобиль, указав лизингодателя.

3. Лизингополучатель принимает на себя всю ответственность по ремонту и техническому обслуживанию транспортного средства.

4. В течение срока лизинга лизингополучатель обязуется производить предусмотренные ежемесячные платежи и выплатить оставшуюся сумму по окончании действия договора лизинга.

5. Лизингополучатель не имеет преимущественного права на приобретение транспортного средства по окончании лизинга.

После окончания срока открытого лизинга, хотя лизингополучатель не имеет преимущественного права на покупку автомобиля, он может выплатить необходимую сумму гарантированного остатка, после чего автомобиль передается или ему, или лицу, указанному лизингополучателем. Если данное условие не выполняется, автомобиль предлагается франшизному дилеру, у которого он приобретался. Если и он не приобретает автомобиль, банк, как правило, продает его по оптовой цене другому дилеру, также, если автомобиль сильно изношен, может снова передать его по договору лизинга.

Закрытый лизинг отличается от открытого тем, что лизингополучатель не гарантирует выплатить остаточную стоимость арендованного транспортного средства в конце срока лизинга, и лизингодатель допускает этот риск. Многие договоры лизинга транспортных средств с двигателем внутреннего сгорания предусматривают открытый лизинг. Но в случаях, когда лизинг по соглашению сторон не подпадает строго под эти стандарты, при определении финансового лизинга исходят из его различных интерпретаций судами США. В общем случае суды применяют критерий «выгод и бремени права собственности», чтобы определить, владеет ли лизингополучатель оборудованием в экономическом смысле.

На сегодняшний день, в США функционирует 15 различных ассоциаций, объединяющих участников лизингового рынка, в том числе такие крупные, как:

– Национальная ассоциация лизинга транспортных средств (National Vehicle Leasing Association) со штаб-квартирой в Сан-Франциско;

– Ассоциация лизинга и рентинга грузовиков (Truck Renting and Leasing Association), которая находится в Александрии;

– Американская ассоциация лизинга автомобилей (American Automotive Leasing Association). Она находится в Вашингтоне.

Рост экономики США в 2019 г. привел к увеличению объемов инвестиций в основной капитал. За этот период объем нового бизнеса вырос на 10,5 %, что на 4,4 % больше, по сравнению с 2018 годом. Этот показатель выше роста ВВП США в 2019 году, который составил 2,3 %. Банки страны задекларировали рост бизнеса на 12,8 %, независимые компании – на 8,4 %, дочерние – на 6,9 %.

Американская практика показывает, что большинство лизингополучателей возвращается в лизинговую компанию за новым автомобилем, как только истечет договор лизинга на старый, в то время как получатели кредитов вынуждены отложить покупку нового автомобиля до момента продажи старого. На американском рынке отмечается снижение объемов продаж седанов до 37 %, в то время как продажи внедорожников и легких грузовиков превышают 60 %. В Северной Америке все меньше людей приобретают автомобиль в собственность, предпочитая (около 2 миллиона человек) быть участниками проекта по совместному использованию автомобилей. Поэтому лизинговые и инвестиционные компании учитывают происходящие изменения и вкладывают стратегические инвестиции в лизинговые продукты для водителей Uber.

В Канаде рост объема нового бизнеса по итогам 2019 года составил 1,0 %, что по сравнению с 2018 годом (0,3 %) значительно выше.

Принципы отражения в учете:

1) объект финансовой аренды должен капитализироваться арендатором (отражаться только на балансе арендатора) в сумме причитающихся арендодателю платежей;

2) объект операционной аренды с баланса арендодателя не списывается.

В Канаде очень распространено оформление машин в лизинг. Дело в том, что при лизинге можно использовать машину несколько лет (согласно сроку оформления), а затем вернуть ее дилеру. Когда машина оформляется в лизинг, ее владельцем остается дилер. Это сравнимо с условиями проката, однако при этом месячная плата за машину намного меньше. Это удобно для тех, кто работает на себя или по контракту, так как дает возможность в конце года несколько

сократить свою прибыль, списав часть расходов лизинга на затраты, и снизить относительно большие налоги.

Также это удобно для тех, кто любит менять машины очень часто, но не хочет связываться с покупкой/продажей. Чтобы не иметь проблем со вторичным рынком, проще оформить лизинг, а по истечении срока договора пригнать машину к дилеру и взять новую. У лизинга автомобиля в Канаде есть два недостатка, из-за которых от него можно отказаться: ограниченный пробег и увеличенные выплаты по страховке. Пробег может быть ограничен только 10 тыс. км в год, если взять минимальные выплаты, а этого слишком мало, особенно для жителей больших городов.

Страховые компании могут дать ощутимо больший процент по страховке на автомобиль, оформленный в лизинг, тогда как дилер обязует страховать машину полностью. В случае с собственной машиной можно застраховать только свою ответственность. Экономия будет небольшая, но, все же, в условиях кризиса она может оказаться ощутимой для бюджета.

В Мексике в 2019 году также наблюдался значительный рост объема нового бизнеса, который составил в местной валюте 32 %.

В Южной Америке показатели объема нового бизнеса не всегда регистрируются национальными лизинговыми ассоциациями, где акцент делается на стоимости портфеля. Это затрудняет определение годового объема новых продаж в регионе, и поэтому многие цифры являются оценочными. На долю Южной Америки приходится 1 % от общемирового объема нового бизнеса, на долю Южной Америки приходится 1 % от общемирового объема нового бизнеса и в 2019 году этот показатель составил около 14 млрд долл., что на 4,7 % меньше, чем в 2018 году.

Крупнейшими рынками лизинга в Южной Америке являются Чили, Бразилия, Колумбия, Перу, Пуэрто-Рико. Объем нового бизнеса, оцениваемого в местной валюте, в некоторых странах вырос: в Бразилии на 54 %, в Перу на 6 %, а в Пуэрто-Рико на 9 %. Вместе с тем, в Чили и Колумбии он снизился на 7 и 32 %, соответственно.

На развитие рынка лизинга в этом регионе существенную роль оказывают новые тенденции в развитии его банковского сектора. Так, происходит уменьшение доли банков США и увеличение европейских и китайских. Так, первые снизили свое присутствие за последний год с 15 до 11 %, а банки Евросоюза, наоборот, увеличили

свою долю рынка с 18 до 28 %. Большая доля рынка остается за местными банками.

Банковские регуляторы открывают дверь для независимых лизинговых компаний и финансирующих их фондов прямых инвестиций и институциональных инвесторов. Независимые финансовые организации значительно нарастили свои активы в последние 3–4 года и все большее внимание они уделяют лизинговой отрасли как объекту инвестиций. Пространство на рынке лизинга, оставленное банками, занимается более динамичными игроками, которые понимают жизненные циклы оборудования, владеют тонкостями вторичного рынка оборудования. Ограниченные жесткими требованиями по достаточности капитала и рискам, банки сворачивают свои инвестиции в лизинговую отрасль, и их доля на рынке будет снижаться.

Лизинговый сектор Бразилии испытывает тяжесть налоговой системы и правовую неопределенность, препятствующие устойчивому развитию лизинговой деятельности и экономики страны в целом. Год за годом этот сектор уступает место другим видам кредитования. В декабре 2019 года доля рынка лизинга в ВВП составила только 0,16 %, в то время как десять лет назад она составляла почти 3,5 %. Среди наиболее востребованных на рынке были машины и оборудование – 43,77 % от общего объема, транспортные средства – 23,82 %, самолеты – 17,33 % и другие виды товаров – 15,08 %.

Рынок лизинга Австралии существует уже более 60 лет и играет важную роль в поддержке и развитии экономики страны. Лизинг является проверенным методом финансирования оборудования и транспортных средств. В стране функционирует крупная ассоциация – AFIA. Австралия занимает восьмое место среди 50-ти ведущих стран с новым объемом бизнеса в размере 27,3 млрд долл. На долю Австралии и Новой Зеландии приходится 2 % мирового объема.

На долю Африки приходится 0,6 % мирового рынка лизинга. Только пять африканских стран входят в пятьдесят ведущих стран с новым объемом бизнеса, в числе которых ЮАР, Марокко, Нигерия и др.

Объем нового бизнеса в Азии вырос до 355,9 млрд долл., что на 1,5 % выше результата 2018 года. Напомним, что в 2018 году рынок лизинга снизился на 1 % по сравнению с предыдущим годом. Низкие темпы роста азиатского рынка лизинга, связаны со снижением объема нового бизнеса в Китае. Азия занимает 26,1 % мирового рынка. Китай остается вторым по величине рынком лизинга в мире.

В 2019 году объем нового бизнеса составил 251,5 млрд долл. Рост резко замедлился еще в 2018 году – до 1,27 % по сравнению с 2017 годом, и это после впечатляющего роста в 20,4 %. Темпы роста китайского лизингового рынка замедлились в 2019 году из-за введения более жестких регуляторных условий. Эти правила, а также последствия пандемии, как ожидается, продолжат ограничивать некогда быстрый рост китайского лизингового рынка в 2020 и 2021 годах. Однако следует отметить, что объем нового бизнеса в Китае вырос по сравнению с 2014 годом на 168 %. Несмотря на рост лизингового рынка в последнее десятилетие, уровень проникновения в инвестиции остается низким – примерно 7 %, что говорит о том, что этот рынок обладает огромным потенциалом для дальнейшего развития.

История развития лизинга в стране началась вначале 80-х годов прошлого столетия, когда в 1981 году была создана первая лизинговая компания. Сегодня она осуществляет свыше 50 % ежегодного объема лизингового бизнеса. При этом государство оказывает содействие производству и восстановлению предприятий, стимулируя оперативный лизинг, позволяющий лизингодателю многократно передавать имущество в лизинг на протяжении нормативного срока его службы. Лизинг развивался в Китае достаточно быстро. Так, только за 1980–1985 гг. лизинговые сделки выросли в 2,8 раза и достигли 800 млн долл. США. Большая часть этого объема приходилась на импортное оборудование и другую технику. Лизинговый рынок Китая вошел в фазу быстрого развития при огромных вложениях зарубежных инвесторов после длительного периода инертности 1990-х годов, а также вступления Китая в 2001 году в ВТО.

Промышленные и коммерческие банки Китая доминируют в лизинговом бизнесе. Гарантами в контрактах часто выступают банки или наблюдательный государственный орган лизингополучателя. Согласно государственным надзорным органам, лизинговые компании можно условно разделить на 3 категории: финансовые лизинговые компании; лизинговые компании с иностранным участием; локальные лизинговые компании.

Лизинг в Китае вызывает пристальный интерес, связанный, прежде всего, с особенностями и темпами экономического развития этой страны. Установлено, что рост лизингового рынка был обеспечен рядом факторов, например, особенно заметным ростом экономики наряду с быстрым развитием рынка оборудования, объединенного с сегментом,

который сдается в лизинг. В дополнение к этому, лизингополучатели и лизингодатели все чаще признавали потребность обеспечить производственными мощностями своих потенциальных клиентов в самые кратчайшие сроки. Это связано с тем, что в Китае практически не было компаний, получивших лицензию на ведение лизинговой деятельности, начиная с 1990-х годов и до первых нескольких лет после входа в ВТО. Ситуация начала меняться только с 2004 года, когда Министерство финансов дало разрешение на лицензирование зарубежных инвесторов в целях создания совместных лизинговых компаний на территории Китая, а также компаний, сосредоточенных на лизинге автомобилей. В целом, отраслевое применение услуг лизингового финансирования характеризуется увеличением рыночной доли предметов лизинга общего назначения и растущей специализацией лизинговых компаний. Они классифицируются по аналогии с другими странами, хотя имеют определенную специфику:

- лизингодатели, финансируемые банками, могут инвестироваться как международными, так и отечественными банками. При этом существующие лизинговые компании лицензированы госорганами и имеют значительный капитал для осуществления крупных лизинговых сделок, включая грузовые самолеты, морские суда и т. п.;

- независимые лизингодатели, имеющие частный капитал конкурируют с другими организациями на лизинговом рынке, несмотря на монополию банковского сектора.

В 2018 году на лизинговом рынке функционировало более 11,5 тыс. компаний, большинство из которых является иностранными. В целом банковские лизинговые компании составляют менее 1 %, в то время как на их долю приходится 37 % лизингового портфеля.

Быстрое развитие лизинговой деятельности Китая объясняется стабильным ростом ВВП Китая в последнее десятилетие, а также его вступлением в 2001 году в ВТО. Кроме того, совершенствуется нормативно-правовая база организации лизинга.

Сегодня лизинг широко используется при приобретении транспорта, различного оборудования, включая телекоммуникационное, медицинское, полиграфическое и другое.

Самое большое количество лизинговых компаний (около 80 %) сосредоточено в четырех городах страны: Пекине, Тяньцзине, Шанхае и Гуандуне.

Анализ рынка лизинга в Китае показывает, что иностранные инвестиции имеют около 95 % лизинговых компаний, а около 90 % нового бизнеса состоит из возвратного лизинга или же лизингового кредита.

Одним из крупнейших государств по величине рынка лизинга в мире является Япония, занимающая пятое место с объемом нового бизнеса, составляющим 73,6 млрд долл. В 2019 году этот показатель вырос почти на 10 % по сравнению с предыдущим годом.

Рынок данной страны является вторым по величине в Азии после Китая.

Лизинг в Японии начал развиваться с 1963 года, когда была создана первая японская лизинговая компания «Japan Leasing Corporation». В течение 1968–1974 гг. количество новых компаний выросло до 20, а объемы лизинга увеличились почти в 10 раз. В 1987 г. численность членов вышеуказанной ассоциации составило более 280.

В Японии лизинговые контракты заключаются между лизингодателями и лизингополучателями без жесткого законодательного регулирования. Для признания сделки на условиях финансового лизинга необходимо, чтобы срок лизинга составлял не менее 70 % нормативного срока службы объекта лизинга (60 %, если срок службы составляет 10 лет и более), а общая сумма лизинговых платежей была равна совокупным затратам на приобретение оборудования, сдаваемого в лизинг. Заключенный договор лизинга в течение периода его действия нельзя аннулировать.

Сегодня крупнейшие лизингодатели страны финансируют рынок недвижимости и оборудования, а также вкладывают денежные средства в долговые ценные бумаги

Японские компании занимаются преимущественно финансовым лизингом оборудования в связи с тем, что оперативный лизинг не может использоваться в силу слабого развития рынка поддержанной техники. С другой стороны, на этом рынке очень жесткая конкуренция при приобретении компьютерной техники и офисного оборудования, сдаваемых в лизинг.

Японские лизинговые компании являются одними из крупнейших в мире, на пример, Orix Corporation, которая ежегодно заключает новых лизинговых договоров на сумму, превышающую 10 млрд долл., а Japan Leasing Corporation – крупнейшая в мире по показателю ежегодного объема нового лизингового бизнеса.

Рынок лизинга Южной Кореи является четвертым в Азии и пятнадцатым в мире. Например, в 2019 году объем нового бизнеса составил почти 12 млрд долларов, превысив на 1,6 % уровень 2018 года.

Гонконг занимает 51-е место в мире с объемом нового бизнеса в размере 0,38 млрд долл.

В Малайзии данный показатель снизился на 7,6 % в 2019 году и составил 1,3 млрд долл.

Крупнейшая страна Азии – Индия – имеет весьма малый объем лизинговых сделок, составляющий почти такую же величину, что и у Малайзии (1,3 млрд долл.), причем он снизился на 15,9 % в 2019 году по сравнению с предыдущим годом.

Значительный рост показывает Тайваньский рынок лизинга, занимающий третье место в Азии с объемом нового бизнеса в размере 15,5 млрд долл. К тому же в 2019 году он вырос на 13,3 %.

Рассматривая историю развития рынка лизинга в Украине, следует отметить, что первый закон в этой области «О лизинге» появился в 1997 году, как и в Беларуси, затем в 2005 г. было создано Украинское объединение лизингодателей, а в 2017 г. приняли Закон «О финансовом лизинге».

Таким образом, до конца 1997 г. лизинг в Украине развивался без соответствующих нормативно-правовых актов, в том числе в области налогов, различий между лизинговой и арендной деятельностью. В настоящее время в законодательных актах Украины изложено понятие лизинговой (арендной) операции, под которой понимается хозяйственная операция физического либо юридического лица (арендодателя), предусматривающая предоставление основных фондов или земли в пользование другим физическим либо юридическим лицам (арендаторам) под процент и на определенный срок. Что касается финансового лизинга, то в договоре оговариваются следующие условия:

- обязательная покупка лизингодателем объекта лизинга в собственность для передачи его лизингополучателю;

- возможность выбора поставщика и имущества лизингополучателем;

- передача объекта лизинга в собственность лизингополучателя по истечении договора лизинга, который также предусматривает совпадение с амортизационным сроком службы;

- объект лизинга состоит на балансе лизингополучателя;

– лизинговая деятельность в стране может осуществляться как ее резидентами, так и нерезидентами, включая, например, производителей лизингового имущества, сектор банковских услуг, различные лизинговые фирмы и т. д.

Вместе с тем, широкого распространения в стране лизинг не получил. Это обуславливается целым рядом факторов. Главным является то, что до настоящего времени не разработано эффективное нормативно-правовое обеспечение в этой области. Например, банки Украины обязаны осуществлять лизинговую деятельность исключительно за собственные средства, получив при этом лицензию Национального банка. Как и в других странах, наибольшее распространение в Украине получили лизинговые сделки с приобретением транспортных средств и компьютеров. Другой причиной является тот факт, что зарубежные лизингодатели не требуют различных гарантий (банков, правительства и т. д.) и заключают лизинговые сделки на более продолжительный срок, они дешевле в сравнении с украинскими.

Лизинговые компании имеют должным образом прописанные внутренние положения об управлении рисками и высококвалифицированных специалистов в структурных подразделениях по вопросам взысканий (возвращения) имущества.

С макроэкономической точки зрения, лизинг может стать тем финансовым инструментом, который поможет профинансировать реновацию устаревших производственных мощностей и обновление инфраструктуры.

Рост лизинговых сделок в Украине обусловлен развитием банковского кредитования лизинговых услуг, финансированием лизинговых компаний полученными средствами МФО, выпуском ценных бумаг, дерегуляцией рынка со стороны государственных органов и другими факторами. Вследствие этого лизинговый портфель компаний без учета банков увеличился в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 15 % и составил 29 млрд грн. Объем небанковского финансового лизинга увеличился за этот период на 18 % и составил 26 млрд грн. Небанковские учреждения с 77 % обеспечили финансовый лизинг на рынке.

В 2020 году портфель лизинговых сделок на рынке Украины вырос на 36 % и составил 52 947 млн грн. Около 20 % в этом объеме составляет доля банков, а остальная часть пришлась на лизинговые и финансовые компании. В портфеле лизинговых сделок удельный

вес финансового лизинга составил 32 764 млн грн. Несмотря на имеющиеся трудности развития экономики страны, сегмент лизинговых и финансовых компаний остается довольно высоким и в 2020 году составил на рынке 80 % от объема нового бизнеса.

Следует признать, что в данный период наибольший прирост в бизнесе обеспечили лизинговые и финансовые компании. По структуре источников финансирования наибольший удельный вес в 2020 году пришелся на авансовые платежи, которые составили 30 %, а также кредиты банков (28 %) и собственный капитал лизинговых компаний (27 %). В то же время в Украине отмечены и другие источники финансирования, например, выпуск ценных бумаг, на долю которых пришлось около 3 %; финансовые компании на 56 % финансировали свою деятельность за счет выпуска этих бумаг.

Если рассматривать предметы, сдаваемые в лизинг, то на сельхозтехнику и оборудование пришлось 27 %, на легковые автомобили – 19 %, грузовой транспорт – 10 % и на другой транспорт – 12 %. Можно утверждать, что в Украине лизинговые сделки пользуются наибольшей популярностью в сельском хозяйстве (28 %) и транспортной отрасли (20 %). Наиболее популярными в 2020 году были договора лизинга на срок от 3 до 5 лет. Их доля составляла 37 % от общей стоимости сделок. Помимо таких сроков действий лизинговых соглашений заключались и были популярными сделки продолжительностью от 2 до 3 лет (26 %) и от 1 до 2 лет (23 %).

Исследование украинского рынка лизинга показывает, что, хотя он и интенсивно развивается в последние годы, имеются проблемы внутреннего и внешнего характера, которые существенным образом влияют на его объемные показатели. Так, используется устаревшее законодательство, регулирующее лизинговые операции, не разработаны программы для малого и среднего бизнеса, большое количество транспорта, приобретаемое у европейских производителей, импортируется без надлежащего контроля со стороны таможенных органов, не в полном объеме производится уплата таможенных платежей и сборов и т. д.

Контрольные вопросы к главе 1

1. Поясните экономическую сущность лизинга.
2. Какие основные и правовые аспекты лизинга сформулированы в «Конвенции о международном финансовом лизинге»?
3. Чем отличается лизинг от аренды имущества?
4. В чем отличие лизинговой сделки от кредитной?
5. Поясните типовую схему лизинговой сделки.
6. Назовите классификационные признаки лизинга и их содержание.
7. Какие виды и формы лизинговых платежей используются на автотранспорте?
8. Охарактеризуйте рынок лизинговых услуг в странах СНГ.

ГЛАВА 2. ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

2.1. Правовое регулирование лизинговой деятельности

Имея разветвленную сеть автомобильных и железных дорог, Беларусь одной из первых стран начала внедрять лизинг. После развала СССР республика, как самостоятельное государство, начала развивать международную торговлю, в том числе со странами Европы. Для обеспечения намеченных темпов экономического роста в стране необходимо было, в первую очередь, оживлять инвестиционную политику и развивать рыночную экономику. Возрастание конкуренции требовало обновления производственного потенциала страны, однако сдерживающими факторами являлись дефицит финансовых ресурсов и ограниченность средств, привлекаемых посредством банковских кредитов. Решить данную проблему можно было, используя современные и перспективные формы финансирования инвестиций, к которым относился лизинг. Здесь важнейшая роль принадлежала обновлению автотранспортной техники, т. к. в начале 90-х годов в Западной Европе начали внедряться стандарты Евро применительно к транспорту. Вместе с тем, в Беларуси очень малое количество автомобилей соответствовали первоначальным европейским стандартам. Автомобили семейства «МАЗ» и «КАМАЗ» не соответствовали экологическим и другим требованиям, которые предъявлялись к автомобилям, осуществляющим грузовые и пассажирские перевозки в страны ЕС. Решить данную проблему можно было, только используя международный лизинг, позволяющий при острой нехватке финансовых ресурсов приобретать технику в развитых странах, которая соответствовала стандартам Евро-0 и Евро-1.

Хотя лизинговые отношения в стране начали развиваться с 1991 г., до настоящего времени в этой области имеются сложные и нерешенные проблемы. По существующей мировой классификации, в которой определены шесть стадий развития лизинга, Беларусь находится на третьей стадии, которая определяет рейтинг большинства развивающихся стран. Для примера, лизинговый рынок США отнесен к самой высокой, шестой стадии развития.

Рассматривая нормативно-правовую базу республики, следует отметить, что она постоянно развивается и вследствие этого претерпе-

вает частые изменения, которые влияют на дальнейшее формирование лизинговой деятельности в стране. Регулирование нормативно-правовой деятельности в области лизинга осуществляется как общехозяйственными нормативными актами, так и специальными законодательными актами, связанными только с этим видом деятельности. Можно отметить, что при разработке в республике первых и последующих нормативно-правовых документов в области лизинга, был изучен международный опыт и учтена специфика становления молодого государства. На первом этапе необходимо было подвести законодательную базу под уже формирующийся рынок лизинга, особенно при приобретении автотранспортных средств, для осуществления международных грузовых автомобильных перевозок.

Как отмечалось выше, в начале 90-х годов прошлого столетия в республике начала развиваться лизинговая деятельность. Первая лизинговая организация ООО «Приор-Лизинг» была создана в июне 1991 года, инициаторами которой выступили АКБ «Приорбанк» и белорусская научно-промышленная ассоциация. Поддержала эту идею и Белорусская государственная страховая коммерческая организация «Белгосстрах». Данная фирма начала реализовывать имущество на условиях лизинга крупным промышленным и малым предприятиям. В основном это было промышленное оборудование и самолеты ТУ-154. Затем в 1993 году появилась лизинговая компания «Магнат-лизинг». Она расширила перечень имущества, которое реализовывала на условиях лизинга (автомобильная и оргтехника, недвижимость, оборудование малых АТС и др.). Затем география и список лизинговых компаний начал расширяться. В это время практически все коммерческие банки также начали оказывать лизинговые услуги.

Вместе с тем, созданные лизинговые структуры столкнулись с такими проблемами, как отсутствие нормативно-правовых актов в этом виде деятельности, научно-методической литературы по вопросам проведения лизинговых операций, льготного налогообложения и зарубежного опыта.

Подобные вопросы встали также и перед различными страховыми компаниями, предприятиями не только государственной, но и других форм собственности. Возникла необходимость в координации этого вида деятельности в рамках всей страны. Вследствие этого и была создана первая Ассоциация лизинговых предприятий,

в которую вошло более десяти различных фирм и организаций. Практически с этого времени и начала развиваться лизинговая отрасль в республике.

В течение короткого промежутка времени начали прорабатываться первые нормативно-правовые документы в этой области. Однако они носили разрозненный характер и копировали некоторые правовые акты развитых европейских государств. Поэтому 13 ноября 1997 года был издан Указ Президента Республики Беларусь № 587 «О лизинге».

В данном указе с целью улучшения инвестиционного климата и урегулирования лизинговой деятельности были установлены отдельные положения по таможенному оформлению объектов лизинга в таможенном режиме свободного обращения, по гарантии беспрепятственного перевода за границу лизинговых платежей в иностранной валюте лизингодателями, не являющимися резидентами Республики Беларусь и др. Кроме того, Совету Министров было поручено до 1 января 1998 г. разработать и утвердить положение о лизинге на территории Республики Беларусь, а также мероприятия по развитию лизинга в республике. Кроме того, поручалось в трехмесячный срок обеспечить приведение актов законодательства в соответствие с данным указом.

На основании данного указа Совет Министров Республики Беларусь разработал и утвердил 31 декабря 1997 г. (постановление № 1769) «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь», согласно которому министерствам и другим республиканским органам государственного управления необходимо было привести акты законодательства в соответствие с вышеуказанными документами. Положение аккумулировало имеющийся опыт в лизинговой деятельности республики, включая бухгалтерский учет и отчетность у субъектов лизинга, условия договора лизинга и др. Впервые были введены основные понятия для регулирования отношений, связанных с совершением и исполнением договоров лизинга (финансовой аренды): лизинговая деятельность, объект и субъект лизинга, классификация лизинговых операций, возмещение инвестиционных расходов лизингодателя, права и обязанности лизингополучателя, расчет лизинговых платежей и др. В данном постановлении были разработаны и утверждены мероприятия по развитию лизинга в Республике Беларусь.

В процессе реализации данного постановления возникло множество вопросов, которые требовали корректировки и своего дальнейшего развития, поэтому в течение 2000–2010 годов появился целый ряд документов, которые уточняли и дополняли существовавшие на то время нормативные акты в области лизинговой деятельности. Наиболее существенными из них явились следующие:

– Указ Президента Республики Беларусь № 171 от 8 апреля 2004 года «О некоторых мерах по улучшению условий реализации автомобильных транспортных средств отечественного производства»;

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 927 от 30 июля 2004 года «Об утверждении перечня организаций, реализующих юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Республики Беларусь автомобильные транспортные средства отечественного производства по договорам финансовой аренды (лизинга)» и др.

Наиболее существенным документом, регулирующим общие экономические и правовые условия, а также порядок осуществления лизинговой деятельности, явилось «Положение о лизинге», утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 4 июня 2010 года (№ 865). Данный документ отменил существовавшие на то время нормативные акты в области лизинга и привел их в соответствие с существовавшей практикой лизинговой деятельности как в Беларуси, так и в развитых странах мира. Министерством экономики, финансов, по налогам и сборам было поручено привести свои нормативно-правовые акты в соответствие с постановлением.

В целях совершенствования регулирования лизинговой деятельности 25 февраля 2014 г. был издан Указ Президента Республики Беларусь № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности», который существенным образом видоизменил и дополнил существовавшее законодательство в этой области. В нем были учтены появившиеся в последнее время новые теоретические и практические разработки, а также международные нормативно-правовые акты, связанные с лизинговой деятельностью. В документе в пункте 5 было поручено Национальному банку и Совету Министров Республики Беларусь до 01.09.2014 года обеспечить приведение актов законодательства в соответствие с Указом и принять меры по его реализации. Данный указ отменил «Положение о лизинге» № 865 от 04.06.2010 года.

На основании Указа было разработано и утверждено Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь № 526 от 18.08.2014 года «Правила осуществления лизинговой деятельности». В правилах содержатся изменения и нововведения по сравнению с Положением № 865 в части:

- расходов по регистрации предметов лизинга;
- порядка документального оформления передачи предмета в лизинг и при его выкупе;
- начисления амортизации при приобретении основного средства по договору лизинга;
- структуры лизинговых платежей и др.

Одним из новшеств является и то, что лизингополучателями в настоящее время могут быть не только юридические лица, но и физические. Расширены виды лизинга, определены понятия «инвестиционные расходы лизингодателя», «ликвидность предмета лизинга», «выкупная стоимость предмета лизинга», дополнено распределение обязанностей сторон по государственной регистрации предмета лизинга, прав на него, установлены последствия расторжения договора лизинга, а также условия о выкупе предмета лизинга.

Для обеспечения эффективной работы лизинговых организаций, создания равных условий для их конкуренции и повышения доверия со стороны инвесторов в Правилах определен минимальный размер уставного фонда в размере 50 тыс. евро. Это относится к лизинговым компаниям, в которых лизинг является основным видом деятельности, и включенным в реестр.

В связи с интеграцией процессов в рамках ЕЭП и создания Евразийского Экономического союза данное положение в области лизинговой деятельности, в основном, гармонизировано с законодательными актами Российской Федерации и Казахстана.

Хотя правила являются основным нормативно-правовым актом, регулирующим порядок и условия заключения и исполнения договоров лизинга, они дополняются и изменяются с изменением, вносимым в другие законодательные акты республики. С учетом этого фактора 9 августа 2016 года Национальный банк принял новое Постановление № 432 «О внесении дополнений и изменений в Правила осуществления лизинговой деятельности». В данный документ внесены дополнения и изменения, касающиеся лизинговых платежей, особенностей заключения, исполнения и прекращения дей-

ствия договора лизинга (сублизинга) с лизингополучателями – физическими лицами. Важным моментом здесь выступает тот факт, что до заключения договора лизинга лизингодатель должен предоставить информацию о возможных условиях лизинга лизингополучателю (физическому лицу) для принятия обоснованного решения о заключении договора.

Таким образом, рост рынка лизинга в республике обуславливается стабильной нормативно-правовой базой в области осуществления лизинговых операций. Для страны лизинг служит индикатором состояния ее экономики. Развивающиеся цифровые технологии позволяют расширить сферу новых услуг в области финансового лизинга.

Прежде чем проводить анализ рынка лизинга в республике, следует отметить, что, согласно Указу Президента Республики Беларусь № 99 от 25 февраля 2014 г., лизинговой деятельностью могут заниматься только лизинговые организации, включенные Национальным банком в реестр лизинговых организаций. Однако имеются исключения для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые заключают не более трех договоров финансовой аренды (лизинга) в течение одного календарного года и (или) при общей стоимости предметов лизинга менее 10 тыс. базовых величин; юридические лица, имеющие право предоставлять имущество в соответствии с решением Президента Республики Беларусь, а также иностранные организации, осуществляющие эту деятельность через постоянные представительства.

Вместе с тем, в соответствии с Банковским кодексом и иным законодательством с учетом Указа № 99, лизинговую деятельность могут осуществлять банки и небанковские кредитно-финансовые организации без включения в реестр.

Весьма важным явилось новое «Положение о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь», утвержденное Указом Президента Республики Беларусь от 6 апреля 2017 г. № 109 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности».

В Положении установлены особенности порядка заключения, исполнения и расторжения договоров лизинга, а также обязанности сторон по нему. Документ направлен на активизацию рынка жилой недвижимости и повышение доступности жилья для граждан. Определено, что лизингополучателем жилого помещения является

только физическое лицо – гражданин Беларуси или лица без гражданства, постоянно проживающие в республике. Жилой дом или квартира, полученные во временное владение и пользование по договору лизинга, не могут использоваться для предпринимательской деятельности. К ним применяются тарифы на жилищно-коммунальные услуги, установленные для населения. Заключенные договоры лизинга жилых помещений подлежат обязательной государственной регистрации.

Таким образом, вышеуказанный документ позволил сформировать правовые условия для предоставления физическим лицам во владение и пользование жилых домов и квартир по договорам финансовой аренды (лизинга).

После длительного периода разработки Постановлением Министерства финансов утвержден Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности № 73 от 30.11.2018 г. «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)», который был введен в действие с 01.01.2019 г. Он определяет порядок формирования в бухгалтерском учете информации об активах, обязательствах, доходах, расходах, возникающих при совершении хозяйственных операций по договорам финансовой аренды (лизинга). В документе изложены вопросы бухучета инвестиционных расходов лизингодателя, долгосрочного и краткосрочного лизинга у лизингодателя и лизингополучателя, а также передачи прав и обязанностей по договору лизинга.

Последним документом в области лизинга является Указ Президента Республики Беларусь № 16 от 14.01.2019 г. «О развитии международного лизинга». В нем изложены нормативные материалы, касающиеся развития международного законодательства в области лизинга, с целью улучшения реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь, на зарубежных рынках.

2.2. Лизинговый рынок страны

Как отмечалось в п. 2.1, лизинговый рынок страны начал развиваться с начала 90-х годов прошлого столетия. На первом этапе, не имея правовой базы, регулирующей лизинговую деятельность в республике, а также отсутствие валюты для приобретения новых зарубежных транспортных средств, белорусские перевозчики вы-

нуждены были использовать старый подвижной состав. Частично проблема решалась за счет приобретения по лизингу старых автомобилей и прицепов в странах Западной Европы. Однако приобретаемых транспортных средств было недостаточно для обеспечения международных автомобильных перевозок. На этом рынке доминировали перевозчики из стран Европы и России, которые вытесняли с международного рынка перевозок белорусских перевозчиков.

Параллельно и очень интенсивно начал развиваться рынок международных автомобильных перевозок в Литве, Латвии, и особенно, Польши. В этих странах происходило обновление автомобильного транспорта на условиях близких со странами Западной Европы, то есть на соответствие его стандарту Евро.

На том этапе белорусские перевозчики не могли конкурировать на расширяющемся рынке транспортно-логистических и лизинговых услуг.

Отсутствие достаточных финансовых средств приводило к тому, что количество и объем перевозок, росли в направлении Российской Федерации. Только после появления во второй половине 90-х годов первых нормативно-правовых актов, регулирующих лизинговую деятельность, появилась возможность использовать преимущества финансового лизинга, приобретая транспортную технику.

С этого периода и до начала 2000-х годов белорусские автомобильные перевозчики интенсивно не только начали приобретать автомобили за счет собственных средств, но и брали банковские кредиты под заключаемые международные лизинговые договоры. Такая ситуация в короткие сроки способствовала значительному росту парка автотранспортных средств, осуществляющего эти перевозки.

Как отмечалось выше, нормативно-правовая база республики находится на стадии развития, и поэтому претерпевает частые изменения, которые влияют на дальнейшее функционирование лизинговой деятельности в стране. Ее регулирование осуществляется как общехозяйственными нормативными актами, такими как договор лизинга, который является одним из видов обязательств, предусмотренных гражданским кодексом Республики Беларусь, так и специальными законодательными актами, регулиющими этот вид деятельности. Можно отметить, что систематизированная нормативно-правовая база Республики Беларусь учитывает существующие международные соглашения, регулирующие лизинговую деятель-

ность, и способствует привлечению инвестиций в реальный сектор экономики. Например, в течение 2013–2020 гг. почти в 1,5 раза увеличилась стоимость годовых договоров лизинга (с НДС), динамика которой представлена на рис. 2.1.

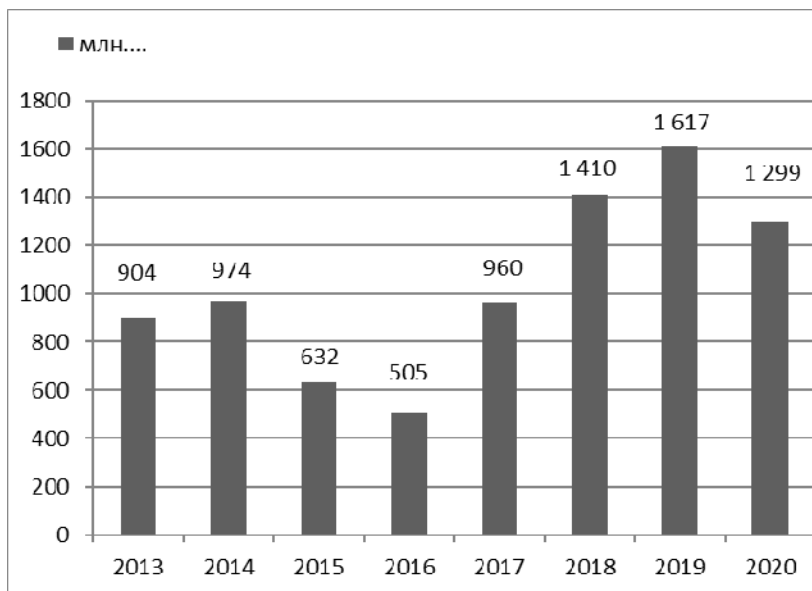


Рис. 2.1. Стоимость заключенных годовых договоров лизинга

Как видно из рисунка, с 2013 года этот показатель изменялся в зависимости от множества внутренних и внешних факторов. Самая высокая стоимость заключенных годовых договоров лизинга в размере 1 617 млн евро пришлась на 2019 год. Если ее рассматривать с 2016 года, когда было заключено минимальное количество договоров со стоимостью 505 млн евро, то в 2020 году она составила 1 299 млн евро, т. е. выросла более чем в 2 раза. Структура приобретаемого имущества за анализируемый период претерпевает значительные изменения, которые будут проанализированы ниже.

Исследуем возможности использования лизинга для приобретения машин и оборудования в республике. Практика и зарубежный опыт свидетельствуют об эффективности данного вида деятельности, особенно при покупке машин, оборудования и транспортных

средств. В затратах последних он составляет примерно 26 %. В целом, на лизинг приходится 1,8 % ВВП и 9,3 % инвестиций в основной капитал. Вместе с тем, если рассматривать темпы роста объема нового бизнеса в лизинге, под которым понимается общая стоимость годового имущества, переданного в лизинг без учета НДС, то в 2020 году отмечается значительное их отставание от темпов инвестиций в основной капитал. Например, только за последний год первый показатель уменьшился почти на 8,8 % по сравнению с предыдущим годом, а второй составил 9,3 % по отношению к 2019 году.

Лизинговыми компаниями в 2020 году было заключено около 225 тыс. договоров с физическими лицами, хотя годом ранее их количество составляло 377,6 тыс. С другой стороны, объем лизингового портфеля физических лиц, наоборот, не сократился, а вырос с 760,1 млн руб. до 842,2 млн руб. Вместе с тем, для населения сфера лизинга сузилась, и объем нового бизнеса сократился с 753,2 млн руб. до 640,8 млн руб. Количество новых договоров в течение 2019–2020 гг. сократилось с 260,7 тыс. до 112 тыс. В основном сокращение произошло в секторе лизинга мелких бытовых товаров.

Если анализировать объем лизингового портфеля юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, то он вырос с 4,38 млрд руб. (2019 г.) до 5,49 млрд руб. (2020 г.) при росте количества договоров на 7,1 тыс.

В 2020 году объем лизингового портфеля лизинговых организаций превысил 6,2 млрд руб., при более чем 265 тыс. договоров лизинга. В стоимости предметов лизинга наибольший удельный вес составил импортный и возвратный лизинг. На долю транспортных средств пришлось почти 1261,3 млн руб., что превысило 50 % от всех предметов, переданных в лизинг. Удельный вес грузового транспорта в лизинге транспортных средств достиг почти 30 %, а легкового – превысил 51 %.

Вместе с тем следует признать, что объем нового бизнеса в лизинге в 2020 году сократился более чем на 7 % по сравнению с 2019 годом и составил 2 505 млн руб. Сумма предметов лизинга профинансированных белорусскими банками сократилась почти на 27 %. В целом за данный период общий объем нового бизнеса банков и лизинговых организаций уменьшился на 8,8 %. Анализ приобретаемых предметов лизинга лизинговыми организациями свидетельствует о том, что последние израсходовали на эти цели около 30 % соб-

ственных средств, 45 % заемных средств, а оставшаяся часть пришла на полученные авансы от лизингополучателей. В структуре лизинга в Беларуси отмечается постоянный рост машин и оборудования при сокращении удельного веса зданий и сооружений. Так, доля последних сократилась с почти 31 % в 2014 году до 3,2 % в 2020 году. Динамика изменения объема нового бизнеса по видам предметов лизинга в течение 2012–2020 гг. представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Удельный вес предметов лизинга в объеме нового бизнеса

Как отмечалось выше, в течение 2012–2020 гг. наибольший удельный вес в структуре имущества, приобретаемого в лизинг, приходился на транспортные средства, которые составили более 50 %.

Анализ стоимости заключенных договоров лизинга свидетельствует о том, что в течение последних 10 лет она достигла максимума в 2019 году и составляла около 3,8 млрд руб. при уменьшении до 3,62 млрд руб. в 2020 году. Однако величина портфеля лизинговых организаций только в течение 2016–2020 гг. увеличилась почти в три раза при снижении объема потребительского и оперативного лизинга в общем их количестве.

Для Беларуси, особенно велико значение автомобильного транспорта, осуществляющего международные автоперевозки. В связи со значительным увеличением числа международных перевозок, воз-

никает проблема обновления подвижного состава, т. к. большинство из них не соответствует европейскому стандарту Евро-6. В этом случае наиболее приемлемым способом получения конкурентоспособного подвижного состава является лизинг. Доля лизинга в продажах большинства предприятий, производящих грузовые автомобили в западноевропейских странах, превышает 20 %. В странах Восточной Европы доля автомобилей, взятых по лизингу в общих инвестициях, еще выше и достигает 40 % новых автомобилей.

Наиболее популярным предметом лизинга в Европе являются легковые и коммерческие автомобили, которых было приобретено в 2019 году на сумму около 288 млрд евро, что составило почти 70 % от общего объема нового бизнеса. В данном году европейские лизинговые и прокатные компании приобрели свыше 9,9 млн легковых автомобилей, а объем нового бизнеса коммерческих транспортных средств составил около 77 млрд евро. Увеличился также и объем нового бизнеса в сфере приобретения и других видов транспорта (1,4 %), включая самолеты, морские суда и железнодорожный подвижной состав.

В целом, в Европе на лизинг легковых автомобилей и коммерческого транспорта пришлось 69 % объема нового бизнеса, оборудования – 27 % и недвижимости – 4 %. Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что корпоративный каршеринг занимает значительный удельный вес в общем объеме услуг, превращаясь в интегрированного и мобильного поставщика.

Проанализируем белорусский рынок грузовых автомобилей, используемых на международных перевозках грузов по процедуре МДП. Количество собственных автотранспортных средств на этих перевозках в первом квартале 2021 года составило 9 654 ед. (80 %), а находящихся в аренде (лизинге) – 2 415 ед. (20 %). Динамика изменения этих показателей представлена на рис. 2.3.

Данные рис. 2.3. показывают, что количество лизинговых транспортных средств увеличилось в течение 2010–2021 гг. на 474, а находящихся в собственности – на 2652 автомобиля.

Количество АТС, находящихся в лизинге в Минске и Минской области, составляет максимальную величину среди других регионов республики. Здесь эксплуатируется 1360 таких автомобилей. Минимальное количество АТС, зарегистрировано в Могилевской области и составляет всего 72 автомобиля. Если брать удельный вес ли-

зинговых автомобилей в общем их количестве, то минимальное их значение находится в Гродненской области, где только 12,3 % автомобилей взято по лизингу, а в Могилевской области этот показатель почти в 2 раза выше и составляет 23,5 %.



Рис. 2.3. Количество собственных и лизинговых автотранспортных средств

Соотношение лизинговых и собственных автотранспортных средств по регионам республики демонстрирует рис. 2.4.

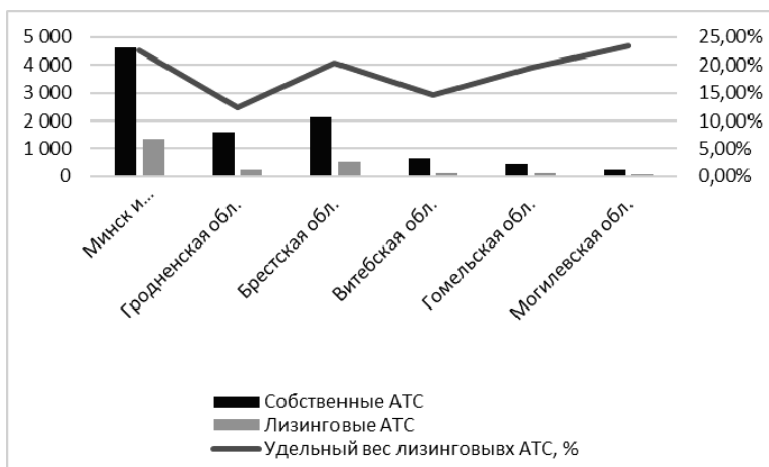


Рис. 2.4. Соотношение собственных и лизинговых АТС по регионам Беларуси

Таким образом, самый высокий удельный вес по предметам лизинга приходится на автотранспортные средства. Такое устойчивое соотношение сохраняется уже длительный период. Хотя, как показал анализ, в 2020 году в целом произошло замедление темпов роста объема нового бизнеса.

В 2019 году на международных грузовых перевозках использовалось 4617 единиц лизинговой автотранспортной техники, включая 2377 седельных тягачей, 71 грузовой автомобиль, 2116 полуприцепов и 53 прицепа (рис. 2.5).

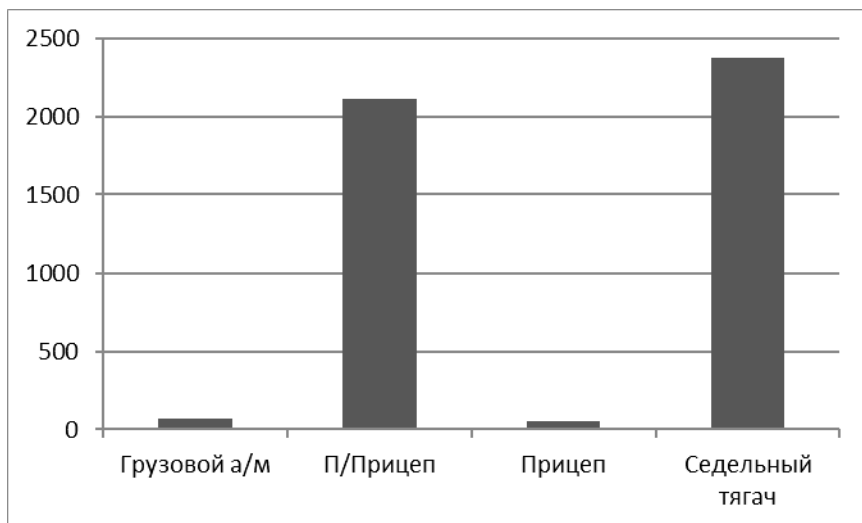


Рис. 2.5. Количество лизинговых транспортных средств, используемых на международных автомобильных перевозках

Обобщая опыт развития в Беларуси лизинговой деятельности, следует признать, что по сравнению с европейскими странами она недостаточно развита и пока не нашла широкого распространения и использования в силу различных причин. Поэтому лизинг занимает небольшое место в инвестициях. Основной причиной такого положения является малый период использования лизинга в стране. К тому же, несмотря на имеющуюся нормативно-правовую базу в этой области, белорусское законодательство по эффективности его использования, отстает от европейского и требует своего даль-

нейшего совершенствования. Также необходимо развитие финансирования лизинга банковским сектором. Вместе с тем, как показывает международная практика, лизинг является одним из основных финансовых инструментов, с помощью которых можно осуществлять эффективные инвестиционные проекты во всех сферах экономики страны.

Контрольные вопросы к главе 2

1. Как изменялось законодательство в области лизинговой деятельности Беларуси в последние годы?
2. Какие преимущества лизинга используются при закупках автотранспорта и оборудования?
3. Что повлияло на колебания рынка лизинговой деятельности на стадии его развития?
4. Как отразилось изменение структуры автомобилей, занимающихся международными перевозками, на поступлении валютных средств в республику?
5. Дайте характеристику развитию рынка лизинга автомобилей с учетом изменения европейских стандартов Евро.
6. Назовите особенности развития лизинга в Беларуси.
7. На каких условиях можно привлекать альтернативные источники финансирования для приобретения объектов лизинга?
8. Какие нетрадиционные схемы используются в системе лизинговых договоров?

ГЛАВА 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

3.1. Методика расчета эффективности финансового лизинга автотранспортных средств

При принятии решения о приобретении транспортных средств на условиях финансового лизинга необходимо провести комплексный анализ сделки.

Прежде всего следует учитывать двойственную природу лизинговых операций. С одной стороны, лизинг по своему экономическому содержанию соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки, с другой стороны, лизинг внешне схож с инвестициями капитала, поэтому анализ эффективности проекта лизингополучатель может проводить как анализ эффективности инвестиционного проекта, дополнив его оценкой лизинговой операции.

Финансовый лизинг характеризуется тем, что для лизингополучателя срок договора совпадает с полной амортизацией транспорта. При этом обязанности по страхованию, техническому обслуживанию и ремонту возлагаются на пользователя техники. В течение всего срока лизингового договора лизингополучатель выплачивает лизинговой компании полную стоимость предмета лизинга, увеличенную на прибыль компании от данной сделки. Потому чаще всего на условиях финансового лизинга получают дорогостоящую технику, которая является ключевой в транспортном процессе АТП (например, автотягачи, рефрижераторы и др.).

Условно любую лизинговую сделку можно разделить на три этапа. На первом, предварительном этапе, осуществляется работа по проведению маркетинговых исследований конъюнктуры рынка. В то же время проводится маркетинг рынка автомобилей, определяются качество и цена, производится поиск поставщика требуемой техники.

На втором этапе проводится юридическое заключение лизинговой сделки. Здесь определяются размер, форма и порядок лизинговых платежей, спектр дополнительных услуг, которые берет на себя лизинговая компания.

Третий этап лизингового процесса – период использования объекта лизинга. Готовя лизинговый проект, необходимо учитывать следующие факторы: соответствие проекта целям и задачам фирмы, уровень имиджа фирмы, планируемую прибыль, риск срыва лизинговой сделки, предпочтительность, сроки реализации проекта и др. Необходимо отметить, что задача подготовки проекта является в большей степени проблемой эффективности менеджмента фирмы.

Она должна начинаться с наиболее важного момента – реализации транспортных услуг на рынке. На аспекты, связанные со сбытом продукции или услуг, производству которых посвящен лизинговый проект, эксперты лизинговых компаний обращают особое внимание. При этом тщательного анализа требуют следующие вопросы.

1. Характеристика транспортных средств.

Каким набором потребительских качеств должен владеть автомобиль, чтобы потребитель приобрел его?

Соответствует ли автомобиль распространенным международным и государственным стандартам?

В какой степени сбыт техники зависит от реализации других, сопутствующих услуг?

Насколько сложна подготовка потребителя к пользованию транспортом?

Как можно оценить потенциал развития базовой модели автомобиля, например, вероятность создания на его основе серии других автомобилей?

2. Характеристика рынка.

Как можно оценить потенциал рынка, его масштаб: международный, государственный, региональный, локальный?

Какова готовность рынка к приему реализуемой техники?

Какова цена автомобиля по сравнению с продукцией конкурентов?

Как можно оценить конкуренцию на рынке?

Как можно оценить готовность к продаже услуги?

Тенденции спроса на данную технику или услугу.

Как можно оценить потребность в рекламе?

Какое время потребуется для достижения планируемых объемов сбыта?

3. Характеристика производства.

Какую технику требуется получить на условиях финансового лизинга для реализации проекта?

Какое вспомогательное оборудование, в том числе и дополнительное, помимо запрашиваемого на основе лизинга, требуется для реализации проекта?

Насколько сложна подготовка производства?

Насколько имеющийся производственный и управленческий персонал соответствует требованиям проекта?

Какое сервисное обслуживание требуется для техники?

4. Юридические аспекты.

Соответствует ли продукция и технология ее производства текущему и перспективному законодательству?

Какие лицензии требуются для производства согласно действующему законодательству?

5. Финансовые аспекты.

Как оценивается общая потребность в инвестициях и других привлеченных средствах?

Какова предполагаемая прибыль от проекта?

Как оценивается срок действия договора лизинга?

Какие дополнительные гарантии необходимо предложить лизингодателю в качестве обеспечения вложенных средств?

Основы расчета лизинговых платежей.

Под лизинговыми платежами понимается поток выплат лизингодателю, поступающий от лизингополучателя, за предоставленное ему по договору лизинга право пользования лизинговым имуществом.

При организации потока выплат необходимо учитывать несколько факторов, важнейшими из которых являются специфика получаемых транспортных средств и финансовое положение лизингополучателя.

Специфика получаемых транспортных средств определяет порядок взносов за страхование имущества, а также размер оплаты за его обслуживание в период действия лизингового договора.

Финансовое положение лизинга определяет размер единичных выплат. Так, если лизингополучатель имеет финансовые возможности осуществлять повышенные платежи в начальном периоде, то появляется возможность экономии за счет снижения выплаты процентов за обслуживание кредита. В то же время перенос первого лизингового платежа приводит к увеличению общей суммы выплат.

В договоре лизинга стороны должны установить:

- срок договора лизинга (расчетный период);
- общую сумму лизинговых платежей;

- форму выплат (денежную, смешанную);
- метод начисления базовых выплат (платежи с авансом, платежи с фиксированной общей суммой, минимальный размер разовых выплат);
- периодичность платежей (годовая, квартальная, месячная).

Под сроком действия договора лизинга понимается временной отрезок, в течение которого лизингодатель и лизингополучатель находятся в договорных отношениях. Срок действия договора устанавливается исходя из сложившейся практики и может изменяться в сторону уменьшения или увеличения по согласию договаривающихся сторон.

Общая сумма лизинговых платежей включает в себя:

- амортизационные отчисления от балансовой стоимости имущества, являющегося предметом договора лизинга;
- выплаты лизингодателя за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества, предоставляемого в лизинг;
- выплаты за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;
- плату за дополнительные услуги лизингодателя лизингополучателю;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю, обеспечивающее прибыль лизинговой компании.

Балансовая стоимость предоставляемого в лизинг имущества включает договорную цену его приобретения и расходы, связанные с доставкой и выплатой налогов и сборов. Лизинг привлекательнее, если существуют налоговые льготы на новую технику, приобретаемую для лизинговых операций, а также если лизинговая компания имеет партнерские отношения с производителями транспортных средств и может обеспечить низкие договорные цены.

Форма выплат лизинговых платежей определяется исходя из условий обеспечения взаимной выгоды лизингодателя и лизингополучателя. Денежная форма обеспечивает высокую ликвидность платежей, компенсационная форма позволяет в отдельных случаях экономить на налоговых выплатах лизингодателя и обеспечивает новый сектор рынка лизингополучателю, а смешанные формы выплаты позволяют сбалансировать недостатки и преимущества денежных и компенсационных платежей.

Методика начисления разовых выплат (лизинговых платежей) учитывает специфику услуг, оказываемых лизинговой компанией.

Во-первых, лизинговая компания, предоставляя транспортные средства, оказывает основную (долговременную) услугу и распределяет платежи во времени.

Во-вторых, лизинговая компания оказывает дополнительные (текущие) услуги, включающие страхование, обслуживание транспортных средств и т. д., и лизингополучатель непосредственно после оказания услуг рассчитывается с лизингодателем.

Специфика оказываемых услуг обуславливает деление лизинговых платежей на две части – основную и дополнительную. Сумма основного и дополнительных платежей составит разовый платеж.

Расчет дополнительных платежей производится затратным методом. Их величина включает затраты лизинговой компании на услуги, нормативную прибыль и налоги.

Расчет основного платежа базируется на современной концепции определения стоимости денежного потока (трансформации денежного потока в запас). Запас можно рассчитывать на начало и окончание срока действия договора лизинга. При этом влияние фактора времени оказывается тождественным для лизинговых операций, стоимостные показатели целесообразно приводить к началу расчетного периода путем дисконтирования, поскольку начало периода, как временная точка, совпадает с моментом заключения договора лизинга.

Величина разового основного платежа является функцией трех переменных: стоимости транспорта, принятого норматива доходности и срока договора лизинга.

Размер годового лизингового платежа, обеспечивающего некоторый заданный норматив доходности на вложенные в технику средства для случая, когда лизинговый платеж вносится в конце года, а все лизинговые платежи равны по величине, определяется по формуле:

$$Rl = \frac{S - S_a V^n}{a_{t,i}}, \quad (3.1)$$

где Rl – размер годового лизингового платежа;

S – балансовая стоимость автомобиля;

S_a – остаточная стоимость автомобиля в конце срока лизинга;

$a_{t,i}$ – коэффициент приведения годовой постоянной ренты;

V^n – дисконтный множитель последнего года договора;

i – принятый норматив доходности, позволяющий учитывать амортизационные отчисления и вознаграждение лизингодателя, включающие платежи по обслуживанию кредита.

Рассмотрим подробнее некоторые переменные и принятые способы их расчета.

Дисконтный множитель. Дисконтирование применяется для последовательного уменьшения стоимостных величин, относящихся к будущему. Фактические будущие затраты или результаты уменьшаются пропорционально нормативу доходности за каждый год, отдаляющий появление этих величин от начала расчетного периода. Дисконтный множитель позволяет производить уменьшение стоимостных величин сразу за несколько лет. На практике используется два вида дисконтирования множителей.

Во-первых, простой дисконтный множитель. Его величина обратна множителю для начисления простых процентов:

$$V_t = \frac{1}{(1 + ni)}, \quad (3.2)$$

где V_t – дисконтный множитель t -го года осуществления платежей.

Во-вторых, дисконтный множитель, учитывающий изменение стоимости активов во времени. Его величина, обратная множителю для начисления сложных процентов:

$$V_t = \frac{1}{(1 + ni)^t}. \quad (3.3)$$

Специфика второго дисконтного множителя обуславливает следующие свойства дисконтирования, которые будут использованы в дальнейшем:

– чем выше норматив доходности, тем меньше стоимость будущих выплат с точки зрения сегодняшнего дня, следовательно, тем больше сумма всех выплат лизингополучателя будет превышать начальную стоимость полученного в лизинг транспорта;

– чем больше срок договора лизинга, тем значительно обесценивается каждый последующий платеж лизингополучателя, следовательно, увеличение срока лизинга приводит к росту суммы выплат лизингодателя за срок договора лизинга.

Дисконтный множитель имеет особое значение, когда имеют место потоки нерегулярных платежей. Платежи называются нерегулярными, если они отличаются по величине или осуществляются в неравные промежутки времени. При нерегулярных платежах формула (3.1) преобразуется в тождество, в котором размер годового лизингового платежа может находиться методом подбора:

$$\sum_{i=0}^{t=T} Rl_t \cdot V_t = S - S_a \cdot V^n, \quad (3.4)$$

где Rl_t – размер годового лизингового платежа в t -м году;

t – текущий (очередной) год;

T – срок договора лизинга;

V_t – дисконтный множитель t -го года.

Приведенная выше формула позволяет осуществлять привязку лизинговых платежей к ожидаемым денежным потокам предприятия. Таким образом, появляется возможность координировать договор лизинга и бизнес-план предприятия.

Лизинговые платежи в большинстве случаев представляют поток равных по величине годовых выплат. Это позволяет отказаться от дисконтирования каждого платежа и последующего суммирования дисконтированных величин, а вместо этого использовать коэффициент годовой постоянной ренты, позволяющий сразу определить сумму дисконтированного потока платежей.

Коэффициент годовой постоянной ренты имеет два варианта. Если договор лизинга предусматривает осуществление платежей в конце платежного периода (года) (постнумерандо), то коэффициент рассчитывается по формуле суммы членов убывающей геометрической прогрессии:

$$a_{t,i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}. \quad (3.5)$$

Если договор лизинга предусматривает осуществление платежей авансом в начале платежного периода (пренумерандо), то общая сумма выплат уменьшается, и коэффициент корректируется на норматив доходности, принимая вид

$$\bar{a}_{t,i} = a_{t,i}(1+i). \quad (3.6)$$

Качественный анализ коэффициента приведения годовой постоянной ренты позволяет сделать важный вывод. При увеличении срока договора величина коэффициента стремится к пределу, равному величине, обратной нормативу доходности. Это означает, что, начиная с некоторой величины, дальнейшее увеличение срока договора практически не влияет на размер годовых лизинговых платежей и одновременно существенно увеличивает общую сумму выплат лизингодателя. Статистические исследования, проведенные в работе, позволяют утверждать, что приемлемый срок договора лизинга не должен превышать величины, обратной нормативу доходности. Отклонение срока договора от рекомендуемой величины должно быть в интервале $\pm 15\%$, что обеспечит необходимую точность.

Квартальные, месячные (дифференцированные) лизинговые платежи. Если субъекты лизингового договора приняли решение о целесообразности осуществления лизинговых платежей несколько раз в год, то расчет разового платежа может производиться в двух вариантах.

В первом варианте дифференцируются годовые платежи, найденные по формуле (3.1). Они рассматриваются как сумма дисконтированных разовых платежей, осуществленных в течение года. При этом используется коэффициент внутригодовой постоянной ренты. Он отличается от коэффициента годовой постоянной ренты тем, что суммирует денежные поступления не за срок договора, а за год. При этом разовые платежи определяются по формуле:

$$Pl_m = \frac{Pl}{a_m} = \frac{Pl \cdot i}{\sqrt[m]{1+i} - 1}, \quad (3.7)$$

где Pl_m, Pl – разовые и годовые платежи лизингополучателя;

a_m – коэффициент приведения разовых рентных платежей к годовым;

m – количество выплат в году.

Во втором варианте разовые платежи находятся после замены коэффициента годовой постоянной ренты на коэффициент дифференцированной постоянной ренты. Этот коэффициент находится путем совместного преобразования формул и имеет вид

$$a_{l,i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{\sqrt[m]{1+i} - 1}. \quad (3.8)$$

Для более точного понимания сути приведем пример расчета основных лизинговых платежей. Пусть балансовая стоимость автомобиля – 100 тыс. долларов США, остаточная стоимость в конце срока лизинга – 17,3 тыс. долларов, срок лизинга – 3 года, норматив доходности – 20 %. Допустим, что лизинговые платежи производятся в конце платежного периода. При этих условиях определим размер годовых и квартальных лизинговых платежей и проведем логический анализ правильности расчета.

Ниже приведен порядок и результаты расчетов нашего примера.

1. Дисконтный множитель последнего года:

$$V^n = 1,2^{-3} = 0,578.$$

2. Коэффициент приведения годовой постоянной ренты:

$$a_{3,i} = \frac{1 - 1,2^{-3}}{0,2} = 2,11.$$

3. Стоимость автомобиля, которую необходимо выплатить за три года:

$$\rho_B = 100\ 000 - 17\ 300 \cdot 0,578 = 90\ 000 \$.$$

4. Ежегодно выплачиваемая стоимость автомобиля:

$$\rho_{B'} = 90\ 000 / 3 = 30\ 000 \$.$$

5. Ежегодные лизинговые платежи:

$$Pl = 90\ 000 / 2,11 = 42\ 650 \$.$$

6. Годовая плата за услуги лизинговой компании:

$$П_{yc} = 42\ 650 - 30\ 000 = 12\ 650 \$.$$

7. Квартальные лизинговые платежи.

7.1. Расчет по первому варианту производится по формуле (3.7):
– коэффициент внутригодовой постоянной ренты:

$$a_m = \frac{0,2}{\sqrt[4]{1 + 0,2} - 1} = 4,29;$$

– квартальные платежи лизингополучателя:

$$Pl_m = 42\,650 / 4,29 = 9940 \$;$$

– сумма годовых выплат за четыре квартала:

$$\sum Pl_m = 9940 \cdot 4 = 39\,780 \$;$$

– экономия выплат лизингополучателя за счет поквартальной оплаты:

$$\Delta Pl = Pl - \sum Pl_m = 42\,650 - 39\,780 = 2870 \$.$$

7.2. Расчет по второму варианту производится также по формуле (3.3) с использованием коэффициента постоянной дифференцированной ренты, определяемого по формуле (3.4):

– коэффициент постоянно дифференцированной ренты:

$$\hat{a}_{ii} = \frac{1 - (1 + 0,2)^{-3}}{\sqrt[4]{1 + 0,2} - 1} = 9,04;$$

– квартальные платежи лизингополучателя:

$$\sum Pl_m = 90\,000 / 9,04 = 9950 \$.$$

Предложенные методы расчета разовых платежей по лизингу дают идентичные результаты.

Рассматривая данный вопрос, определим специфику оценки экономической эффективности лизинга. Для лизингодателя важно правильное определение лизинговых платежей и финансовой эффективности данной лизинговой сделки.

Лизингополучатель решает вопрос об экономической эффективности приобретения транспорта по лизингу. Альтернатива покупки автомобиля и получения его по лизингу не рассматривается. Лизинговая сделка всегда обходится дороже, чем прямая покупка транспортного средства, поскольку возникает необходимость оплаты уступ и обеспечения прибыли лизингодателя.

Исследования показывают, что данная проблема может быть решена с помощью финансовых инструментов, причем методика их решения базируется на концепции денежных потоков.

Первый денежный поток формируется на автотранспортном предприятии за счет использования существующих активов и привлечения кредитов в тех объемах, которые доступны. Альтернативный денежный поток возникает при привлечении по лизингу высокоэффективных автотранспортных средств, которые обеспечивают увеличение объема работ и услуг автотранспортного предприятия и (или) повышение их качества. При этом лизинг рассматривается как форма привлечения заемного капитала и является предпосылкой для роста рентабельности собственного капитала. Рост рентабельности собственного капитала лизингополучателя может быть достигнут за счет следующих факторов:

- повышение удельного веса активной части основных производственных фондов за счет привлечения транспортных средств по лизингу;

- увеличение производственной мощности автотранспортного предприятия и освоение новых секторов рынка;

- реструктуризация крупных предприятий и создание на их базе холдингов, обеспечивающих полный комплекс специализированных услуг.

Выявление альтернативных денежных потоков реализуется путем разработки двух бизнес-планов. Бизнес-планы подвергаются качественному и количественному сравнению на предмет эффективности использования ресурсов.

При качественной оценке лизинга он не является привлекательным в следующих случаях:

- если объем ресурсов, привлекаемых по лизингу, не превышает величину доступных кредитных ресурсов;

- если привлечение ресурсов по лизингу не обеспечивает рост объемов реализации услуг автотранспортного предприятия.

Количественный анализ экономической эффективности привлечения транспорта по лизингу существенно отличается от традиционной оценки инвестиционных проектов. Это обусловлено следующими обстоятельствами.

Во-первых, у лизингополучателя может не быть начальных вложений ресурсов (инвестиций). В этом случае теряют свою значи-

мость показатели, которые рассчитываются как соотношение результатов (доходов) и затрат (инвестиций):

- внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return – IRR);
- индекс доходности (Profitability Index – PI);
- период окупаемости (Pay Back Period – PBP).

Во-вторых, при расчете чистой дисконтированной стоимости (NPV) необходимо знать стоимость имущества в конце расчетного периода (по окончании срока действия лизингового договора). В обычном инвестиционном проекте эта стоимость принимается по остаточной стоимости имущества инвестора. При финансовом лизинге остаточная стоимость имущества в конце срока договора лизинга существенно отличается от его реальной стоимости. Это обусловлено использованием ускоренной амортизации, кроме того, предоставляемый в лизинг транспорт первоначально может иметь реальную стоимость даже более высокую, чем договорная цена.

В-третьих, автомобиль, полученный по лизингу, не является самостоятельным источником дохода. Доход, который обеспечивает этот автомобиль, является частью дохода предприятия или его подразделения.

Исходя из изложенного, предлагаются следующие решения:

- эффективность лизинга для лизингополучателя следует оценивать показателями прироста эффективности, выявляя, насколько привлечение имущества по лизингу повышает эффективность собственных активов; аналогичным способом определяется эффективность кредита. Такое решение основано на особенности лизинга как формы товарного кредита;

- оценку денежного потока в начале и в конце расчетного периода (срока действия договора лизинга) производить, определяя стоимость имущества не отдельно по каждой единице активов, а полностью, как системы факторов производства, обеспечивающих определенный уровень дохода. Таким образом, на начало расчетного периода должна быть определена рыночная цена активов предприятия или его самостоятельного подразделения, в которое планируется привлечь автотранспорт по лизингу. В конце расчетного периода также определяется рыночная цена указанного объекта. При этом имущество, ставшее собственностью лизингополучателя, рассматривается как один из элементов системы, формирующей рыночную цену. Такой подход требует рассматривать финансовое состояние

АТП как первый фактор лизинга и выделить три варианта стоимости базовых активов лизингополучателя:

– для рентабельного предприятия величина базовых активов определяется по их рыночной цене, а в случае невозможности выявления рыночной цены – по остаточной стоимости имущества;

– для убыточного предприятия величина базовых активов соответствует ликвидационной стоимости имущества;

– для проектируемого автотранспортного предприятия величина базовых активов определяется как балансовая стоимость имущества.

При расчете указанных показателей норматив дисконтирования характеризует минимально необходимый темп роста базовых активов предприятия. Таким образом, норматив дисконтирования учитывается как второй фактор лизинга.

Норматив дисконтирования принимается:

– для рентабельного предприятия – на уровне достигнутой рентабельности собственного капитала;

– для нерентабельного предприятия – на уровне ставки платы за кредит, поскольку имущество предприятия оценивается по ликвидационной стоимости и альтернативой является помещение вырученной суммы от его продажи в кредит;

– для проектируемого предприятия – на уровне ожидаемой внутренней рентабельности, но не ниже ставки платы за кредит.

На рис. 3.1 сгруппированы базовые активы лизингодателя и соответствующие им нормативы дисконтирования.

Прирост чистой дисконтируемой стоимости определяется по формуле

$$\Delta NPV = \sum_{t=0}^{t=T} (D_t - A_B)(1 + \bar{i}_K K)^{-t}, \quad (3.9)$$

где t – текущий год договора лизинга;

T – срок договора лизинга;

D_t – чистый доход лизингодателя в текущем году, остающийся в его распоряжении;

A_B – базовые активы лизингодателя, которые дополняются лизинговым имуществом;

\bar{i}_K – нормативный коэффициент дисконтирования.



Рис. 3.1. Базовые активы и их минимально необходимый темп роста при оценке эффективности лизинга лизингополучателем

Формула (3.5) позволяет автоматически рассчитать рост показателя за счет использования дифференцированного норматива дисконтирования.

Коэффициент мультипликации собственного капитала над заданным критерием определяется по формуле

$$K_m = IRR_{БП} / R_{пр}, \quad (3.10)$$

где $IRR_{БП}$ – внутренняя норма рентабельности базовых активов предприятия, учитываемых в бизнес-плане;

$R_{пр}$ – достигнутая рентабельность активов предприятия при недоступности кредита (ожидаемая рентабельность активов предприятия при максимально доступной величине кредита).

Коэффициент мультипликации собственного капитала показывает, во сколько раз привлечение имущества по лизингу увеличивает

отдачу собственных активов. Соответственно, лизинг экономически оправдан, если выполняется неравенство

$$IRR_{\text{БП}} > R_{\text{пр}}.$$

Прирост расчетной нормы рентабельности собственных активов определяется по формуле

$$DARR = DNPV / A_{\text{б}}. \quad (3.11)$$

Этот показатель помогает лизингодателю оценить относительную выгоду привлечения автомобиля по лизингу и одновременно характеризует относительный запас доходов. Он позволяет сопоставить риск потери части дохода, возникающий при реализации бизнес-плана, с тем запасом дохода, который проект обеспечивает.

Прирост индекса доходности собственных активов определяется по формуле

$$\Delta PI = \frac{1}{A_{\text{б}}} \sum_{t=0}^{t=T} (D_t - D'_t) / (1 + E_{\text{к}})^{-t'}, \quad (3.12)$$

где D_t и D'_t – чистый доход лизингополучателя в t -м году при наличии и отсутствии лизингового транспорта;

$E_{\text{к}}$ – ставка платы за кредит на рынке среднесрочного капитала.

Прирост индекса доходности показывает относительный прирост потока наличности, поступающего в распоряжение лизингополучателя при заключении договора лизинга.

Срок окупаемости, получаемый по лизингу имущества, носит условный характер. Поскольку от лизингополучателя в большинстве случаев не требуется начальных вложений ресурсов, то под сроком окупаемости в первом приближении можно понимать временной отрезок, необходимый для полного выкупа транспорта, полученного по лизингу.

Расчет показателей экономической эффективности бизнес-плана дополняется анализом чувствительности проекта к внешним возмущениям. Анализ чувствительности реализуется путем выбора

варьируемых факторов (уровень инфляции, состояние экономики, объем и цена реализации и др.).

Сопоставляя между собой зависимости выбранных результирующих показателей от величины исходных параметров, можно определить «ключевые» показатели, в наибольшей степени влияющие на оценку проекта, и их критические для проекта значения. Определяется так называемая «точка безубыточности», выражающая минимальный допустимый объем услуг, производства (услуг), при котором проект не приносит прибыли, но пока еще не становится убыточным. Используя анализ безубыточности, можно рассчитать уровень диапазона безопасности, являющийся одним из показателей риска. Чем меньше значение резерва безопасности (*Margin of Safety*), тем выше риск попадания в область убытков. После получения результата анализа чувствительности появляется возможность избежать убытков путем проведения дополнительных мер.

Необходимо учитывать, что, принимая решение о приобретении нового транспортного средства на условиях лизинга, предприятие получает возможность предложить на рынке более качественные услуги, затрачивать на перевозки меньше ресурсов, чем у конкурентов, сократить время доставки грузов и т. д. Реализуя свои услуги по ценам более низким, чем у прямых конкурентов, предприятие обеспечивает себе увеличение прибыли и рентабельности. Дополнительные преимущества несут в себе налоговые льготы, которые позволяют относить платежи по финансовому лизингу на себестоимость перевозок, проводить ускоренную амортизацию и тем самым оставлять в обороте средства, сэкономленные от платежей в бюджет. Коэффициент эффективности лизинговой деятельности АТП (λ) позволяет прогнозировать развитие фирмы на кратко- и среднесрочном периодах, что крайне важно при принятии управленческого решения, и рассчитывается по формуле:

$$\lambda = \Delta W / \Delta p(Q), \quad (3.13)$$

где $\lambda \geq 1$;

Q – пакет налоговых льгот;

ΔW – приращение объема оказываемых услуг;

$\Delta p(Q)$ – приращение цены на транспортные услуги, которая зависит от налоговых льгот.

Построив кривую роста предприятия и дополнив полученное уравнение коэффициентом роста, лизингополучатель может определить, насколько изменится прибыль АТП и другие технико-экономические показатели от использования лизинга автомобилей. В результате, становясь лизингополучателем, предприятие обновляет свою технику, ускоряет свое развитие, используя достижения научно-технического прогресса, неся при этом меньшие издержки по отношению к обычным производителям. Ускорение развития происходит за счет предложения потребителям автотранспортных услуг более высокого качества, чем у конкурентов, по оптимально выгодной цене. Объемы перевозок, а значит, и величина получаемой прибыли увеличиваются. В то же время растет география рынка транспортных услуг и дорожает торговый знак лизингополучателя. Иными словами, происходит значительное качественное увеличение всех показателей работы АТП.

Так как при оценке эффективности инвестиционного проекта центральное место занимает научно обоснованное определение размера лизинговых платежей, то в дальнейшем более подробно остановимся на методике определения лизинговых платежей на автотранспорте.

3.2. Разработка методики оценки эффективности лизинга грузовых автомобилей

Как показал анализ, проведенный во второй главе пособия, эффективность лизинга транспортной техники необходимо рассматривать комплексно. Во-первых, с точки зрения автотранспортного предприятия, которое сталкивается с проблемой дефицита оборотных средств и отсутствием или недостатком резервных фондов (потенциального лизингополучателя). Во-вторых, с точки зрения привлекательности лизинга как вида деятельности для потенциальных инвесторов и производителей техники (лизингодатели). В-третьих, со стороны государства (поступления в бюджет при реализации конкретного лизингового контракта). Причем при итоговой оценке эффективности лизинга первые две составляющие будут иметь собственные критерии, которые могут быть сведены к единому показателю с учетом их народнохозяйственной значимости.

Исходя из этого, попытаемся разработать интегральный критерий оценки эффективности лизинга для грузового транспорта, за-

нимающегося международными перевозками. С его помощью можно оценить народнохозяйственную эффективность лизинга путем учета удельного веса денежных поступлений в бюджет со стороны всех субъектов лизинговой сделки. Критерием для лизингополучателя является экономический эффект сравнения денежного оборота по лизингу автомобиля и по альтернативным вариантам – приобретению автомобиля за счет кредита банка и покупка техники.

Эффект для лизингодателя будет формироваться по двум составляющим: «эффективность во времени» (оборачиваемость) и «эффективность возврата» (доходность). Как отмечалось выше, значимость участия лизингополучателя и лизингодателя с точки зрения их вклада в формирование бюджета может определяться приведенными значениями коэффициентов удельного веса. Поэтому разработанная нами методика впервые позволяет дать оценку эффективности лизинговой сделки комплексно по трем составляющим.

Продemonстрируем суть разработанной методики на конкретном примере.

Рассматривать вопрос об эффективности лизинга для лизингополучателя необходимо только через сравнение экономической эффективности альтернативных ему вариантов. Покупка автомобиля как возможная альтернатива лизингу в данном учебно-методическом пособии не рассматривается в силу самой сути проблемы – дефицита оборотных средств у отечественных автотранспортных предприятий и предпринимателей.

Для белорусских автоперевозчиков, занимающихся международными перевозками, оценку эффективности лизинга наиболее целесообразно рассмотреть на примере автомобилей семейства МАЗ, соответствующих экологическим требованиям стандарта Евро, используемого отечественными транспортниками для осуществления перевозок грузов в страны Европы.

В данном случае альтернативными вариантами сравнения и критерия эффективности можно рассматривать платежи по лизингу в сравнении с платежами по кредиту на приобретение автомобиля как альтернативу чистой покупке техники. Первым уровнем анализа будет обоснование стоимости лизинговых платежей. Исходные данные для расчета лизинговых и кредитных платежей представим в виде табл. 3.1.

Таблица 3.1

Исходные данные для расчета лизинговых
и кредитных платежей

Наименование показателя	Условное обозначение	Единица измерения	Значение показателей
Балансовая стоимость автомобиля	БС	тыс. руб.	
Срок лизинга	Т	квартал	
Ставка рефинансирования	e	%	
Годовая процентная ставка за кредит	ПСгод	%	
Налог на добавленную стоимость	НДС	%	
Комиссионное вознаграждение лизингодателю	КВ	%	
Остаточная стоимость	ОС	%	
Авансовый платеж	АП	%	
Ставка налога на прибыль	СП	%	
Месячная лизинговая ставка	ЛСмес	%	
Годовая лизинговая ставка	ЛСгод	%	

Расчет лизинговых платежей ($ЛП_i$) можно осуществить по следующей формуле:

$$ЛП_i = АО_i + ЛС_i + ДУ + СП + КВ + НДС_i, \quad (3.14)$$

где $АО_i$ – сумма амортизационных отчислений за i -й период, руб.;

$ЛС_i$ – сумма выплат по лизинговой ставке (возврат средств, затраченных на приобретение автомобиля) за i -й период, тыс. руб.;

$ДУ$ – плата за дополнительные услуги (сервисное обслуживание автомобиля, предоставление дисконтной карты для сети АЗС при лизинге, консалтинговые услуги, транспортировка к месту расположения предприятия лизингополучателя и др.), тыс. руб.;

$СП$ – страховые платежи, руб.;

$КВ$ – комиссионное вознаграждение, руб.;

$НДС_i$ – сумма налога на добавленную стоимость за i -й период, рублей.

При этом ежемесячные амортизационные отчисления рассчитываются по следующей формуле:

$$AO_i = (BC - BC(AP + OC)) / T, \quad (3.15)$$

где BC – балансовая стоимость автомобиля, руб.;

AP – авансовый платеж, руб.;

OC – остаточная стоимость объекта лизингового контракта, руб.;

T – срок лизинга, мес.

При отсрочке уплаты данная формула принимает следующий вид.

$$AO = (BC - BC(AP + OC)) / (T - T_{отср}), \quad (3.16)$$

где $T_{отср}$ – продолжительность отсрочки в погашении стоимости автомобиля, мес.

Стоимость объекта лизинга на начало действия лизингового контракта $C_{нк}$ определяется по формуле

$$C_{нк} = BC(1 - AP), \quad (3.17)$$

а на конец каждого и последнего периодов:

$$C_{ki} = C_{нк} - AO_i, \quad (3.18)$$

где i – порядковый номер месяца.

Стоимость объекта лизинга на начало периода

$$C_{ni} = C_{к}(i - 1). \quad (3.19)$$

На основании этих формул определим стоимость объекта лизинга на начало и конец каждого месяца (табл. 3.2).

Далее ежемесячно рассчитываются выплаты по лизинговой ставке компании за предоставление автомобиля в лизинг. Отметим, что сумму выплат по лизинговой ставке рассчитывают от невыплаченной на момент расчета текущей стоимости объекта лизинга следующим образом:

$$ЛC_i = ЛC_{мес} \cdot Ck_i. \quad (3.20)$$

Таблица 3.2

Стоимость объекта лизинга на начало
и конец периода (тыс. руб.)

Месяц	Стоимость объекта на начало месяца (C_{ni})	Амортизационные отчисления (AO_i)	Стоимость объекта на конец месяца (C_{ki})
1			
...			
48			
Всего			

Дополнительные услуги входят в состав лизинговых платежей при так называемом «мокром» лизинге, т. е. лизинге с полным или частичным набором услуг. Их величина зависит от конкретного лизингового контракта. Как показывает практика, большинство европейских лизинговых компаний предлагают «чистый» лизинг, т. е. лизинг без дополнительных услуг. Поэтому мы не включаем их в состав лизинговых платежей.

Ежемесячный размер комиссионного вознаграждения лизингодателю рассчитывается следующим образом:

$$KB = BC \cdot C_{KB} / 100, \quad (3.21)$$

где C_{KB} – ставка комиссионного вознаграждения, %.

Налог на добавленную стоимость начисляется на общий объем лизинговых платежей:

$$НДС_i = (AO_i + ЛС_i + ДУ + KB)C_{НДС}, \quad (3.22)$$

Чистый денежный оборот по лизинговой сделке рассчитаем следующим образом:

$$Ч_{ли} = ЛП_i - (ЛП_i \cdot C_{п}), \quad (3.23)$$

где $ЛП_i$ – лизинговый платеж за i -й платеж, руб.;

$C_{п}$ – ставка налога на прибыль, %.

Текущая стоимость дисконтированного денежного оборота по лизинговой сделке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{C}_{л}^д = \text{БС} \left(\frac{\text{АП}}{100} + \frac{\text{ОС}}{100} \right) + \sum_{i=1}^T \frac{\mathcal{C}_{ли}}{\left(1 + \frac{e}{100 + n_{\text{мес}}} \right)^i}, \quad (3.24)$$

где e – ставка дисконта, %.

Для сопоставления различных вариантов приобретения автомобилей на следующем этапе проводится сравнительный анализ суммы выплат по кредиту.

Суммарные платежи на погашение кредита по месяцам с учетом выплат процентов (СПК_i) рассчитываются по формуле:

$$\text{СПК}_i = \text{ПК}_i + \text{ПК}_n, \quad (3.25)$$

где ПК_i – ежемесячные платежи по кредиту, руб.;

ПК_n – выплата процентов по кредиту по месяцам, руб.

Платежи по кредиту рассчитываются следующим образом:

$$\text{ПК}_n = K / T, \quad (3.26)$$

где K – сумма кредита, руб.

Сумма кредита определяется по формуле:

$$K = \text{БС} \left(1 - (\text{АП} / 100) \right). \quad (3.27)$$

Остаток кредита на конец месяца:

$$\text{ОК}_{ки} = \text{ОК}_{ни} - \text{ПК}_i, \quad (3.28)$$

где $\text{ОК}_{ни}$ – сумма кредита на начало месяца, которая рассчитывается по формуле:

$$\text{ОК}_{ни} = \text{ОК}_{к(i-1)}. \quad (3.29)$$

Сумму выплат процентов по кредиту рассчитывают по формуле:

$$ПК_{\Pi} = ОКk_i \cdot ПС_{\text{мес}}, \quad (3.30)$$

где $ПС_{\text{мес}}$ – месячная процентная ставка за кредит, %.

Чистый денежный оборот по кредиту рассчитывается по формуле

$$Ч_{ki} = СПК_i - (ПК_{\Pi} + ПК_i) \cdot (С_{\Pi} / 100), \quad (3.31)$$

где $С_{\Pi}$ – ставка налога на прибыль, %.

Текущая стоимость дисконтированного денежного оборота по кредиту определяется следующим образом:

$$Ч_{\text{к}}^{\text{д}} = БС \frac{АП}{100} + \sum_{i=1}^T \frac{Ч_{ki}}{\left(1 + \frac{e}{100 + n_{\text{мес}}}\right)^i}, \quad (3.32)$$

Можно отметить, что на этом этапе получены все необходимые данные для итогового сравнительного анализа лизинговой и кредитной сделок.

Экономический эффект лизинговой сделки по сравнению с кредитной рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_1 = Ч_{\text{к}}^{\text{д}} - Ч_{\text{л}}^{\text{д}}. \quad (3.33)$$

Экономический эффект лизинговой сделки по сравнению с покупкой может быть оценен следующим образом:

$$\mathcal{E}_2 = Ч_{\Pi} - Ч_{\text{л}}^{\text{д}}, \quad (3.34)$$

где $Ч_{\Pi}$ – чистый денежный оборот при покупке за собственные средства, рублей.

Экономический эффект различных вариантов обновления подвижного парка может продемонстрировать «цену», которую предприятие вынуждено платить в связи с дефицитом денежных средств

или отсутствием амортизационных фондов для целей воспроизводства автотранспортной техники.

В настоящее время, как отмечалось выше, большинство автотранспортных предприятий не имеют достаточных финансовых средств на приобретение новых автомобилей. Поэтому в сложившейся ситуации только лизинг может помочь белорусским автоперевозчикам решить данную проблему, стимулируя тем самым привлечение новых финансовых вложений в национальную экономику Республики Беларусь.

Вторым важным аспектом эффективности лизинга необходимо считать его привлекательность для инвесторов (лизингодателей). Среди наиболее важных критериев привлекательности можно выделить время ($\mathcal{E}_{л\text{дв}}$) и доходность ($\mathcal{E}_{л\text{др}}$) возврата вложений. Эти факторы можно считать равноценными и равнозначными, т. к. именно продолжительность вложений и норма возврата лежат в основе понятия эффективности инвестирования как такового.

Сущность эффективности лизинга по времени демонстрирует рис. 3.2.

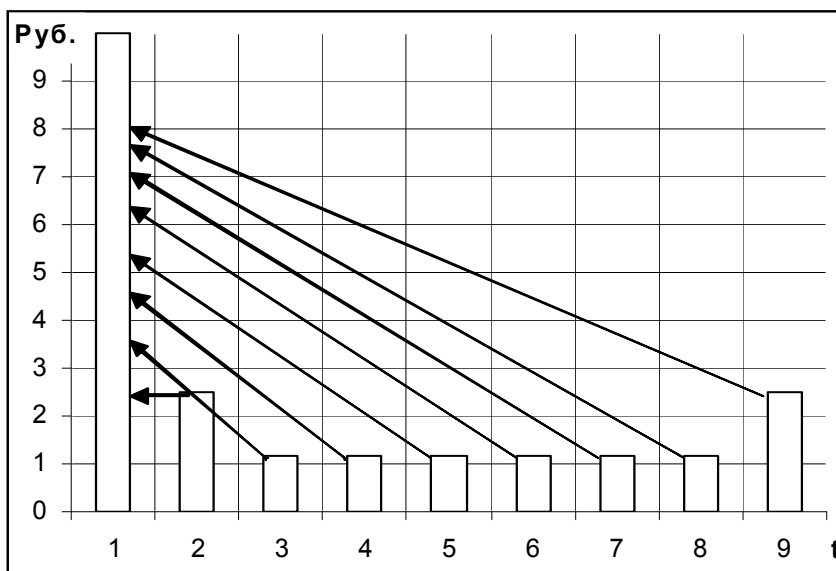


Рис. 3.2. Эффективность лизинга по признаку «время возврата»

На диаграмме видно, что срок возврата инвестиций в лизинговый контракт можно считать наступившим в том случае, если дисконтированная стоимость всех лизинговых платежей будет равна первоначальным инвестициям. Для абсолютного эталона сравнения можно принять государственные ценные бумаги с доходностью, начисляемой на сумму, порядок которой сопоставим с суммой первоначальных инвестиций. Вычисленное время осуществления лизингового контракта сопоставляется с периодом обращения эталонной ценной бумаги. В итоге может быть рассчитан относительный показатель эффективности по времени или соответствующий индекс.

Что касается второй составляющей эффективности, то в качестве базы можно принять рентабельность у компании-лизингодателя ($P_{лд}$) как показатель эффективности возврата инвестиций, определяемую через отношение прибыли лизингодателя ($\Pi_{лд}$) к его затратам ($Z_{лд}$):

$$P_{лд} = \Pi_{лд} / Z_{лд}. \quad (3.35)$$

В свою очередь затраты лизингодателя будут складываться из суммы организационных затрат, связанных с оперативными расходами (ведение дела и обслуживание объекта лизинга – $Z_о$) и инвестиционными банковскими затратами (цена кредитных ресурсов для лизинговой компании – $Z_б$), т. е. $Z_{лд} = Z_о + Z_б$.

Прибыль лизингодателя ($\Pi_{лд}$) будет формироваться непосредственно из лизинговых платежей ($L_п$) за вычетом затрат лизингодателя ($Z_{лд}$):

$$\Pi_{лд} = L_п - Z_{лд}. \quad (3.36)$$

В свою очередь, как отмечалось выше, укрупненно лизинговые платежи состоят из суммы прямых инвестиционных затрат на приобретение автомобиля (или его остаточная стоимость) $Z_и$ и дохода лизингодателя $D_{лд}$.

Рассчитанная рентабельность лизингового контракта для лизингодателя ($P_{лд}$) может также сравниваться с рентабельностью эталонных государственных бумаг ($P_г$) как с гарантированным, безрисковым вариантом.

Как обосновывалось ранее, эффективность реализации лизинга транспорта в народнохозяйственном плане невозможно рассматри-

вать без учета значимости денежных поступлений от реализации конкретного лизингового контракта в бюджет. С учетом этого модель расчета интегрального показателя ($I_{эл}$) предлагается определять по следующей формуле:

$$I_{эл} = \mathcal{E}_{лп} \cdot k_{лп} + k_{лд} \cdot (\mathcal{E}_{лдв} \cdot k_{лдв} + \mathcal{E}_{лдр} \cdot k_{лдр}), \quad (3.37)$$

где $\mathcal{E}_{лп}$ – эффективность различных вариантов обновления автомобилей для лизингополучателя;

$\mathcal{E}_{лдр}$, $\mathcal{E}_{лдв}$ – эффективность лизинга по доходности и времени возврата инвестиций для лизингодателя;

$k_{лп}$, $k_{лд}$ – коэффициенты удельного веса налоговых поступлений от лизингополучателя и лизингодателя;

$k_{лдв}$, $k_{лдр}$ – коэффициенты значимости параметра времени и доходности для лизингодателя.

Обоснование коэффициентов значимости при оценке эффективности лизинговой сделки базируется на установке, что в качестве ключевого критерия выступает вклад лизингодателя и лизингополучателя в итоговые платежи, поступающие в бюджет по ходу осуществления договора.

Тогда схема обоснования будет состоять из двух составляющих.

С одной стороны, необходимо осуществить сводный расчет налоговых платежей, приходящихся на каждый год действия договора со стороны лизингодателя, а с другой стороны, необходимо рассмотреть платежи, которые поступят в бюджет за этот же год при эксплуатации лизингодателем единицы подвижного состава.

Анализ условий осуществления деятельности лизингодателя позволяет говорить об уникальности каждой сделки и высокой сложности унификации данных. Среди основных показателей, характеризующих сделку с точки зрения определения значимости вклада (удельного веса) лизингодателя, имеются следующие параметры:

- отпускная цена производителя;
- сумма лизингового контракта;
- фактическая сумма и срок реализации контракта;
- налоговые платежи, соответствующие вышеперечисленным показателям (НДС, налог на прибыль, транспортный сбор и др.).

Отпускная цена производителя отражает общие условия по реализации техники, а сумма контракта отражает все затраты лизингодателя на приобретение данной техники (общее количество единиц транспорта, приобретаемого по данному контракту). Между тем фактическая сумма контракта, заключенного между производителем и лизингодателем, может отличаться от первоначальной суммы контракта за счет возможных скидок (увеличивается партия приобретаемых автомобилей, имеются авансовые платежи и т. п.). При этом, если мы стремимся выявить налоговые отчисления, приходящиеся на каждую единицу техники, обоснование удельных весов вполне может быть осуществлено на основе соотношения отпускной цены производителя на единицу продукции к сумме контракта.

В основе расчета платежей могут использоваться следующие статистические данные:

- средняя ставка фрахта в белорусских рублях;
- среднее количество кругорейсов в месяц;
- валовой доход от эксплуатации единицы техники за месяц;
- налог на добавленную стоимость;
- другие налоговые платежи.

Затем можно рассчитать сводные данные, отражающие налоговые поступления в бюджет от реализации каждой единицы техники в лизинг и удельный вес в этой сумме, приходящийся на лизингодателя и лизингополучателя.

Эффективность по времени (Э) определяется сравнением времени оборачиваемости средств, вложенных в лизинговый контракт ($t_{л}$), и времени оборачиваемости средств, вложенных в альтернативные варианты инвестирования, например, государственные ценные бумаги. Причем при наличии такой возможности необходимо подбирать суммы со сроком обращения, сопоставимым со сроком действия лизингового контракта. В этом случае оценка эффективности для лизингодателя в большей степени проявится во второй составляющей – «эффективности возврата», выражающейся в сравнении доходностей по лизинговому контракту и по выбранной в качестве эталона ценной бумаге.

С учетом данных коэффициентов значимости, а также полученных количественных величин критериев сравнения и рассчитывается интегральный показатель эффективности лизинга ($I_{эл}$), позволяющий осуществлять качественный анализ эффективности конкретной

сделки на основе количественных оценок конкретных критериев, составляющих эффективность.

Суть разработанной методики демонстрирует принципиальная схема на рис. 3.3.

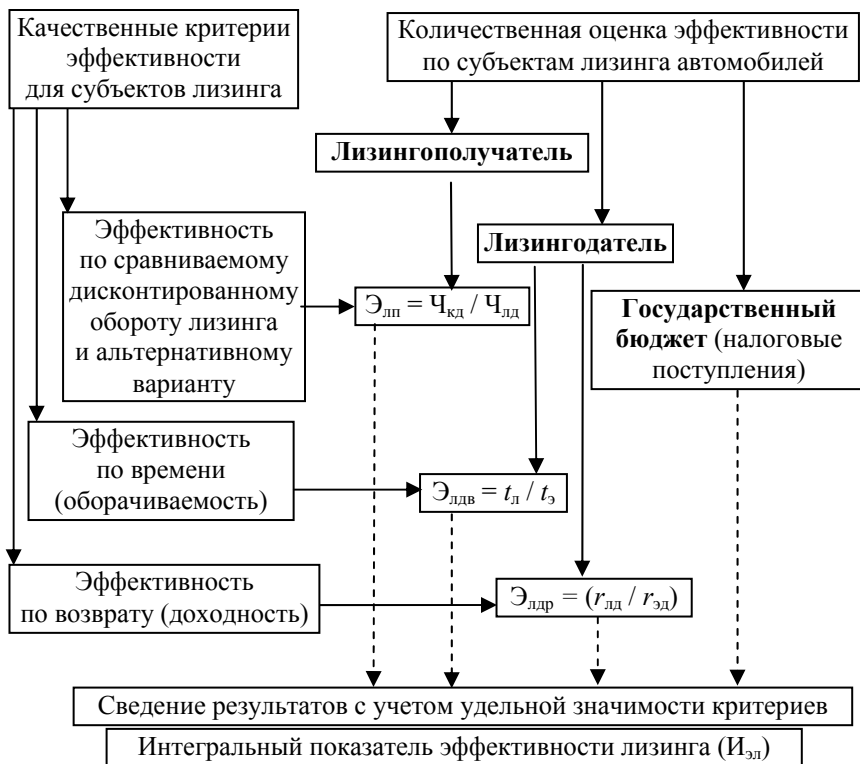


Рис. 3.3. Комплексная оценка эффективности лизинга автомобиля

Так, критерием эффективности для лизингополучателя будет являться экономический эффект, выраженный в сравнении денежного оборота по лизингу и кредиту (альтернативный вариант). С другой стороны, эффективность для лизингополучателя будет определяться двумя составляющими: «эффективность по времени» и «эффективность возврата». Разработанная регрессионная модель позволяет оценить народнохозяйственный эффект, ожидаемый от реализации лизинговой сделки. Расчеты по формализации регрессионных свя-

зей между зависимой переменной Y (налоговые отчисления от поступлений в бюджет от лизингового контракта) и вышеуказанными переменными позволили получить следующую зависимость:

$$Y = 175\,711 + 0,077 \cdot X_1 - 579\,026,305 \cdot X_2 + 3,536 \cdot X_3, \quad (3.38)$$

где Y – народнохозяйственный эффект от реализации лизингового контракта, руб.;

X_1 – отпускная цена производителя объекта лизинга, руб.;

X_2 – срок контракта, годы;

X_3 – средняя ставка фрахта, руб.

В качестве оценочного показателя качества модели использована достоверность аппроксимации ($R_2 - R\,Square$), значение которой можно признать приемлемым, а соответственно, достаточным будет качество регрессионной модели оценки народнохозяйственного эффекта.

Таким образом, в настоящее время лизинг является одной из перспективных форм долгосрочного финансирования инвестиций в республику. При этом использование предложенной методики позволяет комплексно решать вопросы оценки эффективности лизинга автотранспорта, что особенно важно для разработки налоговых льгот, таможенных пошлин, активного взаимодействия промышленного и банковского капитала, а учитывая валютные поступления от международных перевозок, и для улучшения состояния белорусской экономики в целом.

Контрольные вопросы к главе 3

1. Назовите основные этапы лизинговой сделки и охарактеризуйте их.
2. Какие используются методы расчета платежей по лизингу?
3. Как оценить эффективность лизинга транспортной техники для всех участников лизинговой сделки?
4. Как определить интегральный показатель эффективности лизинга?
5. Приведите основные статьи затрат при калькулировании себестоимости перевозок грузов.
6. Как определить экономический эффект от лизинговой сделки по сравнению с покупкой автомобилей?

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция о межгосударственном лизинге // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2000. – № 10. – 60 с.
2. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2021. – 160 с.
3. Ивуть, Р. Б. Лизинг на транспорте : учебное пособие для студентов специальностей «Коммерческая деятельность», «Экономика и управление на предприятии», «Бухучет, анализ и аудит» / Р. Б. Ивуть, Т. Р. Кисель. – Минск: БГПА, 2001. – 151 с.
4. О вопросах регулирования лизинговой деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 фев. 2014 г., № 99 : Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
5. Ивуть, Р. Б. Развитие рынка лизинга автотранспорта, осуществляющего международные грузоперевозки / Р. Б. Ивуть, Т. Р. Кисель, С. А. Нарушевич. – Мн.: БНТУ, 2005. – 201 с.
6. Лизинг в терминах [Электронный ресурс] // Авангард Лизинг. – Режим доступа: <https://avangard.by/home/aboutleasing/terminology/>. – Дата доступа: 26.05.2019.
7. Положение о лизинге на территории Республики Беларусь [Электронный ресурс] // infobank. – Режим доступа: <https://infobank.by/polozhenie-o-lizinge-v-rb/>. – Дата доступа: 26.05.2019.
8. Документ лизинга [Электронный ресурс] // Белформа.net. – Режим доступа: https://belforma.net/договоры/Договор_лизинга_вариант. – Дата доступа: 26.05.2019.
9. Договор сублизинга [Электронный ресурс] // Белформа.net. – Режим доступа: https://belforma.net/договоры/Договор_сублизинга. – Дата доступа: 26.05.2019.

Примерная форма
ДОГОВОРА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) № ____

Республика Беларусь, город Минск
«__» _____ 2021 года

Открытое акционерное общество «__» (Республика Беларусь), именуемое в дальнейшем «ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____ «_____» (Республика Беларусь), именуемое в дальнейшем «ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, вместе в дальнейшем именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. Настоящий Договор является **договором финансового лизинга с условием о выкупе Предмета лизинга**.

1.2. **Предметом лизинга** в настоящем Договоре именуется все передаваемое в лизинг имущество, включая все его принадлежности и составные части. Все документы, без которых эксплуатация и (или) регистрация Предмета лизинга были бы невозможны, являются неотъемлемой частью Предмета лизинга или становятся неотъемлемой частью Предмета лизинга с момента оформления таких документов.

1.3. **Поставщиком (продавцом)** (организацией-производителем) Предмета лизинга является _____ (Республика Беларусь, _____, УНП _____).

1.4. **Ценой договора лизинга** в дальнейшем именуется совокупность (сумма) всех лизинговых платежей и выкупной стоимости Предмета лизинга в соответствии с Графиком лизинговых платежей (Приложение № 4 к настоящему Договору).

1.5. **Стоимость Предмета лизинга** – контрактная стоимость передаваемого в лизинг имущества в рамках настоящего Договора, опреде-

ляемая по согласованию между ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ и ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в целях расчета лизинговых платежей, налогового и бухгалтерского учета, расчета страховой суммы и убытков.

1.6. Процентная ставка вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ – установленная в процентах величина, используемая для расчета лизинговых платежей и определения сумм вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ в составе лизинговых платежей. Вознаграждение (доход) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ не включает в себя инвестиционные расходы ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, которые он должен понести в связи с заключением и исполнением настоящего Договора. Расчет сумм вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ начинается с дат перечисления ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ платежей Поставщику в соответствии с условиями расчетов по договору поставки (купли-продажи).

1.7. График лизинговых платежей (Приложение № 4 к настоящему Договору) определяет размеры, порядок и сроки уплаты лизинговых платежей по настоящему Договору.

1.8. В целях урегулирования убытков, для целей страхования в случаях, предусмотренных Договором, Стороны Договора вводят понятие непогашенной стоимости Предмета лизинга, под которой понимается величина, согласованная Сторонами в столбце 2 «Непогашенная стоимость Предмета лизинга с НДС» Графика лизинговых платежей по состоянию на дату, в которую должен быть уплачен каждый очередной лизинговый платеж. Величина непогашенной стоимости Предмета лизинга, при условии надлежащего своевременного исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств по уплате лизинговых платежей в полном объеме, изменяется и определяется по состоянию на дату внесения каждого лизингового платежа согласно соответствующему столбцу Графика лизинговых платежей. В случае неуплаты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ лизингового платежа либо уплаты лизингового платежа не в полном объеме непогашенная стоимость Предмета лизинга не изменяется до размера, установленного для следующего по очередности лизингового платежа.

1.9. Под рабочими и нерабочими днями Стороны понимают дни, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Если последний день срока исполнения обязательства приходится на нерабочий день, то обязательство должно быть исполнено в предшествующий рабочий день, который считается днем окончания срока.

1.10. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ, включая его обособленные подразделения, не относится к организациям агропромышленного комплекса для целей Указа Президента Республики Беларусь № 146 от 02.04.2015 «О финансировании в 2015 году закупки современной техники и оборудования» (в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 20.01.2016 № 17) (именуемого далее – «Указ № 146»).

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. Во исполнение Указа № 146 и при условии предоставления ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ кредита в соответствии с Указом № 146 ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ обязуется приобрести в собственность у Поставщика имущество, наименование, количественные и иные характеристики которого указаны ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в Приложении № 1 к Договору, далее именуемое – «Предмет лизинга», и передать ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ Предмет лизинга во временное владение и пользование для предпринимательских целей за плату, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется принять Предмет лизинга во владение и пользование на срок лизинга, указанный в п. 4.2 настоящего Договора, и осуществлять уплату лизинговых платежей в соответствии с Графиком лизинговых платежей.

Выбор Поставщика и Предмета лизинга осуществлен ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ несет ответственность и все риски за выбор Поставщика и Предмета лизинга в соответствии с законодательством и настоящим Договором.

2.2. Стоимость Предмета лизинга, Цена договора лизинга, выкупная стоимость Предмета лизинга, размер вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ в процентах годовых определяются и согласовываются Сторонами в Приложении № 3 к настоящему Договору.

2.3. Учет Предмета лизинга ведется на балансе ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ в составе активов, на условиях и в порядке, предусмотренных законодательством Республики Беларусь. У ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ учет Предмета лизинга ведется на забалансовом счете.

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ самостоятельно уплачивает все налоги, сборы и другие обязательные платежи, предусмотренные законодательством и связанные с эксплуатацией Предмета лизинга.

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ производит амортизационные отчисления по Предмету лизинга следующим методом (способом): срок полезного использования Предмета лизинга равен сроку лизинга, способ начисления амортизации – линейный. В случае если законодательство Республики Беларусь не позволяет применить ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ указанный метод (способ) начисления амортизации, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ производит амортизационные отчисления по Предмету лизинга в соответствии с выбранным способом (методом), не противоречащим законодательству Республики Беларусь.

Амортизируемая стоимость Предмета лизинга в целях настоящего Договора составляет разницу между Стоимостью Предмета лизинга и его выкупной стоимостью.

2.4. В течение срока лизинга Предмет лизинга может эксплуатироваться как в пределах, так и за пределами Республики Беларусь.

Во внеэксплуатационный период Предмет лизинга должен находиться на охраняемой территории Республики Беларусь. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ в течение 2 (двух) рабочих дней с даты подписания Сторонами Акта приемки-передачи Предмета лизинга (Приложение № 2 к настоящему Договору) предоставляет ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в письменной форме информацию об адресе, по которому каждая единица имущества, являющаяся Предметом лизинга, будет эксплуатироваться, и о месте ее нахождения во внеэксплуатационный период.

3. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА

3.1. Предмет лизинга является собственностью ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ на протяжении всего срока действия настоящего Договора. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ не вправе распоряжаться Предметом лизинга и не вправе использовать его в качестве залога, предоставлять для описи или конфискации, вносить в качестве вклада в уставные фонды юридических лиц, а также производить другие действия в отношении Предмета лизинга, правомерные только при наличии права собственности на Предмет лизинга.

3.2. Производимые ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, отдельные без вреда для самого Предмета лизинга улучшения в период гарантийного срока эксплуатации Предмета лизинга осуществляются по письменному согласованию с Поставщиком Предмета лизинга с предварительным письменным уведомлением об этом ЛИЗИНГО-

ДАТЕЛЯ с приложением заверенных печатью и подписью руководителя ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ копий документов, подтверждающих согласование улучшений с Поставщиком Предмета лизинга, и являются собственностью ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ.

Все изменения Предмета лизинга, связанные с обеспечением надлежащей эксплуатации Предмета лизинга, в том числе в случаях замены узлов/деталей, проведения ремонта и т. д., не признаются отдельными улучшениями Предмета лизинга и становятся неотъемлемой частью Предмета лизинга с момента их производства.

3.3. Изменения Предмета лизинга, неотделимые без вреда для Предмета лизинга, в том числе неотделимые улучшения Предмета лизинга, производятся ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ только с предварительного письменного согласия ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ и Поставщика. Неотделимые без вреда улучшения Предмета лизинга, произведенные ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, независимо от получения им письменного разрешения ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, становятся неотъемлемой частью Предмета лизинга и переходят в собственность ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ. В случае перехода права собственности на Предмет лизинга к ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ, право собственности на неотделимые улучшения Предмета лизинга, произведенные ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, также переходит к ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ.

Улучшениями Предмета лизинга не признаются все изменения, связанные с обеспечением надлежащей эксплуатации Предмета лизинга, в том числе в случаях замены узлов/деталей, проведения ремонта и т. д.

Любые улучшения Предмета лизинга, произведенные ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, не изменяют Стоимость Предмета лизинга по Договору.

3.4. Затраты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ на указанные в п. 3.2 и п. 3.3 настоящего Договора улучшения, в том числе на отдельные, и изменения Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не возмещает.

3.5. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ с даты подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга или с даты, когда Акт приемки-передачи Предмета лизинга должен быть подписан Сторонами в соответствии с настоящим Договором, но не был подписан по вине ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, принимает на себя ответственность за сохранность Предмета лизинга и обязательство защищать за свой

счет право собственности ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ на Предмет лизинга, принимая необходимые меры по предотвращению утраты и (или) повреждения Предмета лизинга в результате хищения, пожара, порчи и т. п.

3.6. Если иное не предусмотрено Договором, право собственности на Предмет лизинга переходит к ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ с даты подписания Сторонами Акта передачи права собственности на Предмет лизинга, который подлежит подписанию Сторонами после надлежащего исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ всех своих обязательств по настоящему Договору, включая уплату всех лизинговых платежей и выкупной стоимости Предмета лизинга в соответствии с Графиком лизинговых платежей, а в случае просрочки уплаты лизинговых платежей и выкупной стоимости – также при условии уплаты ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ причитающихся сумм неустойки (пени, штрафов), процентов за пользование чужими денежными средствами, а также возмещения ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ понесенных последним убытков и расходов, и при отсутствии у ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ оснований для отказа в передаче права собственности на Предмет лизинга.

Выкупная стоимость Предмета лизинга подлежит уплате ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в размере и сроки согласно Графику лизинговых платежей. Перечисление ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ денежных средств в счет уплаты выкупной стоимости Предмета лизинга до окончания срока лизинга и/или до исполнения вышеуказанных условий для подписания Сторонами Акта передачи права собственности не влечет перехода права собственности на Предмет лизинга, если Стороны не договорятся об ином.

ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе не передавать Предмет лизинга в собственность ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ в случае наличия задолженности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ перед ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ по уплате лизинговых платежей или выкупной стоимости Предмета лизинга по Договору и (или) по другим договорам лизинга, заключенным между Сторонами, до полного погашения задолженности, если Стороны не договорятся об ином.

3.7. Стоимость Предмета лизинга не является выкупной стоимостью Предмета лизинга, и ее отражение в столбце «Погашение стоимости Предмета лизинга без НДС» Графика лизинговых платежей является условным для целей отражения в отчетном периоде сумм

возмещения инвестиционных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ по приобретению и передаче Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в бухгалтерском и налоговом учете ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

Лизинговые платежи не включают в себя сумм выкупной стоимости Предмета лизинга или выкупных платежей и являются в полном объеме платой за владение и пользование Предметом лизинга (арендными платежами).

3.8. Выкуп Предмета лизинга до окончания срока лизинга возможен не ранее чем через 13 (тринадцать) месяцев срока лизинга по дополнительному соглашению Сторон на условиях возмещения в составе лизинговых платежей всех инвестиционных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, связанных с приобретением и передачей Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ, заключением и исполнением настоящего Договора, а также сумм вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, причитающихся до даты выкупа Предмета лизинга.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И СРОК ЛИЗИНГА. ОТЛАГАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ

4.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами. Под сроком действия настоящего Договора Стороны понимают промежуток времени с даты подписания настоящего Договора уполномоченными представителями Сторон до даты полного и надлежащего исполнения Сторонами всех своих обязательств по настоящему Договору.

4.2. Срок лизинга Предмета лизинга по настоящему Договору исчисляется с даты фактической передачи Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ во временное владение и пользование, а именно с даты подписания уполномоченными представителями Сторон Акта приемки-передачи Предмета лизинга, до 01.06.2024.

5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ оплачивает авансовый платеж в размере и в сроки, установленные в Приложении № 3 к Договору и Графике лизинговых платежей. Стороны договорились, что сумма, полученная ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ от ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

как авансовый платеж, в дальнейшем используется для частичной оплаты первого лизингового платежа.

В случае неуплаты указанного авансового платежа (его части) в оговоренные сроки, что послужило прямой или косвенной причиной увеличения сроков передачи Предмета лизинга и (или) инвестиционных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ по приобретению и передаче Предмета лизинга и иных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, Стоимость Предмета лизинга и (или) Цена договора лизинга, выкупная стоимость Предмета лизинга, в том числе размеры лизинговых платежей, выкупной стоимости и график лизинговых платежей должны быть изменены в порядке, установленном в п. 5.5 Договора.

В случае уплаты указанного авансового платежа (его части) ранее установленного в Договоре срока Цена договора лизинга, в том числе размеры лизинговых платежей, и график лизинговых платежей должны быть изменены с учетом расчета вознаграждения ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ в порядке, установленном в п. 1.6 Договора, и с учетом инвестиционных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ по уплате процентов за пользование кредитами, привлеченными в целях финансирования приобретения Предмета лизинга.

Проценты на сумму авансового платежа ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ не уплачиваются.

5.2. Для целей бухгалтерского и налогового учета ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ периодом для определения момента передачи Предмета лизинга признается каждый период с первого по последнее число месяца, к которому относится лизинговый платеж по такой передаче согласно Графику лизинговых платежей, но не ранее момента фактической передачи Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ во временное владение и пользование.

5.3. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ вносит плату за приобретение ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ Предмета лизинга и за временное владение и пользование Предметом лизинга в денежной форме в виде лизинговых платежей после фактической передачи Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в порядке, в размере и в сроки, указанные в Графике лизинговых платежей, в соответствии с условиями настоящего Договора.

Даты, указанные в Графике лизинговых платежей, понимаются как срок поступления лизинговых платежей на банковский счет ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

Лизинговый платеж состоит из суммы частичного денежного возмещения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в соответствующем периоде инвестиционных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ и суммы вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

Лизинговые платежи рассчитываются на основании Указа № 146, и на дату подписания Договора рассчитаны исходя из подлежащих возмещению сумм расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, связанных с приобретением Предмета лизинга, вознаграждения (дохода) ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, а также НДС по ставке 20 %.

Размер лизинговых платежей согласован Сторонами в Графике лизинговых платежей с учетом подлежащего уплате авансового платежа.

Размер фактически понесенных ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ инвестиционных расходов по заключению и исполнению настоящего Договора определяется в соответствии с законодательством Республики Беларусь о лизинговой деятельности на основании данных отчетности ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

5.4. Уплата авансового платежа, лизинговых платежей и иных платежей, предусмотренных настоящим Договором, производится ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в безналичной форме путем перечисления денежных средств на счет ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, указанный в п. 16 Договора (или на иной счет, указанный ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ), с обязательным указанием в платежном документе номера и даты настоящего Договора и периода, за который производится перечисление лизинговых платежей. Датой оплаты считается дата зачисления платежа на счет ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

Банковские расходы по переводу денежных средств на банковский счет ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ несет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ.

5.5. Стороны обязаны внести изменения в настоящий Договор в части изменения размера Цены договора лизинга, Стоимости Предмета лизинга, выкупной стоимости Предмета лизинга и (или) размеров авансовых, лизинговых платежей и Графика лизинговых платежей в следующих случаях изменения размера вознаграждения, расходов или возникновения новых расходов, в том числе инвестиционных, ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ:

5.5.1. когда после подписания Договора произошло увеличение налогов, сборов, пошлин и (или) иных обязательных платежей, подлежащих уплате ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в связи с исполнением

настоящего Договора, а также в случае изменения законодательства Республики Беларусь, влияющего на состав, размер Стоимости Предмета лизинга, выкупной стоимости Предмета лизинга, авансовых, лизинговых платежей и (или) Цены договора лизинга;

5.5.2. когда после подписания Договора ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ понес непредвиденные и (или) неизвестные на момент подписания Договора Сторонами расходы, в том числе связанные с увеличением расходов на приобретение и (или) передачу Предмета лизинга, и увеличением стоимости приобретения Предмета лизинга, иные инвестиционные расходы;

5.5.3. в случаях, указанных в п. 5.1. Договора.

При этом изменение вышеперечисленных условий настоящего Договора подлежит изменению соразмерно изменениям, повлекшим изменение (в том числе увеличение) размеров авансовых, лизинговых платежей, Стоимости предмета лизинга, выкупной стоимости Предмета лизинга и (или) Цены договора лизинга, в том числе путем увеличения Стоимости Предмета лизинга, выкупной стоимости Предмета лизинга, Цены договора лизинга, авансовых, лизинговых платежей, в том числе на сумму расходов, связанных с уплатой ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ вышеуказанных налогов, сборов, пошлин, иных платежей.

В вышеуказанных случаях ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ направляет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ дополнительное соглашение к настоящему Договору с измененными условиями.

В течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения вышеуказанного дополнительного соглашения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан:

- подписать дополнительное соглашение и передать оригинальный экземпляр ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ, или
- направить мотивированный обоснованный отказ от его подписания в этот же срок.

В случае непредоставления подписанного дополнительного соглашения либо мотивированного обоснованного отказа в установленные сроки, соответствующее дополнительное соглашение считается акцептованным ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, а Договор измененным на условиях направленного ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ дополнительного соглашения.

Сторона, инициировавшая изменение Договора, вправе заявить в суд требование об изменении Договора после получения отказа другой Стороны на предложение изменить Договор и подписать

дополнительное соглашение. В этом случае Договор считается измененным с момента вступления в законную силу решения суда об изменении Договора.

Изменение Договора, включая изменение размеров авансовых, лизинговых платежей, Стоимости Предмета лизинга, выкупной стоимости Предмета лизинга и (или) Цены договора лизинга, допускается чаще одного раза в год, по мере возникновения вышеперечисленных обстоятельств, или по усмотрению Сторон.

5.6. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ вправе досрочно уплачивать лизинговые платежи по настоящему Договору. Досрочная уплата лизинговых платежей не является досрочным выкупом Предмета лизинга. Досрочная уплата лизинговых платежей не влечет перерасчета Цены договора лизинга в сторону уменьшения.

В случае наличия задолженности по уплате лизинговых платежей суммы, поступающие от ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ в счет уплаты лизинговых платежей, независимо от того, какой лизинговый платеж и период указан в платежном документе ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, зачитываются ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в счет имеющейся задолженности по уплате лизинговых платежей. В случае уплаты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ денежных средств в счет лизинговых платежей в размере, превышающем подлежащий уплате лизинговый платеж, суммы переплаты подлежат зачету ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в счет имеющейся задолженности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ перед ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ по уплате лизинговых платежей по другим договорам лизинга, а в случае ее отсутствия – в счет уплаты следующих по очередности будущих лизинговых платежей по Договору.

Поступающие денежные средства в рамках исполнения судебных постановлений зачитываются в счет исполнения денежных обязательств в очередности, установленной законодательством.

5.7. Валюта расчетов по настоящему Договору – белорусский рубль.

6. СВЕДЕНИЯ ОБ УСЛОВИЯХ ПЕРЕДАЧИ (ПРИЕМКИ) ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПОСТАВЩИКА

6.1. Передача Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ осуществляется в месте и ввремя, согласованные

ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ и Поставщиком Предмета лизинга для поставки Предмета лизинга по соответствующему договору поставки (купли-продажи), заключаемому между ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ и Поставщиком Предмета лизинга, если Стороны не договорятся об ином.

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан участвовать в приемке Предмета лизинга по количеству и качеству от Продавца, контролировать процесс загрузки Предмета лизинга на транспорт, присутствовать при осуществлении сдачи-приемки Предмета лизинга от Поставщика Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ и осуществлять визирование (подписание) приемо-сдаточных документов в случаях, предусмотренных договором поставки (купли-продажи).

Договор поставки (купли-продажи) является обязательным к исполнению ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в части принятых им на себя в соответствии с договором поставки (купли-продажи) и настоящим Договором прав и обязанностей, в том числе по приемке Предмета лизинга, подписанию (визированию) приемо-сдаточных документов, предусмотренных договором поставки (купли-продажи), ответственности перед Поставщиком, сервисного и гарантийного обслуживания Предмета лизинга, и т. д.

Приемка имущества, являющегося Предметом лизинга, по качеству и количеству в соответствии с договором поставки (купли-продажи) является одновременно приемкой Предмета лизинга по качеству и количеству по настоящему Договору. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ не вправе отказаться от приемки Предмета лизинга от Поставщика, в случае если у него отсутствуют мотивированные обоснованные претензии по количеству и качеству имущества, передаваемого Поставщиком и являющегося Предметом лизинга. При наличии таких претензий приемка Предмета лизинга по договору поставки (купли-продажи) и по настоящему Договору осуществляется повторно в аналогичном порядке после устранения Поставщиком причин, по которым ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ предъявил Поставщику претензии по количеству и качеству Предмета лизинга.

6.2. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не позднее, чем за 3 (три) календарных дня до приемки Предмета лизинга по количеству и качеству от Поставщика и планируемой даты передачи Предмета лизинга от Поставщика ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ письменно уведомляет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ (путем использования факсимильной связи или путем направления отсканированной копии соответствующего уве-

домления по электронному адресу, указанному в п. 16. настоящего Договора) о планируемой дате передачи Предмета лизинга. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан в срок, указанный в уведомлении, направить уполномоченного представителя для осуществления приемки Предмета лизинга по договору поставки (купли-продажи) и подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга. Акт приемки-передачи Предмета лизинга от ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ должен быть подписан ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в день, в который осуществилась сдача-приемка Предмета лизинга от Поставщика ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ. В случае, если ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ при участии в приемке Предмета лизинга от Поставщика не предъявил Поставщику мотивированные обоснованные претензии по количеству и качеству имущества, передаваемого Поставщиком и являющегося Предметом лизинга, в соответствии с п. 6.1 Договора, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ не вправе отказаться от подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга и от принятия Предмета лизинга во временное владение и пользование по настоящему Договору.

6.3. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не отвечает перед ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ за неисполнение или ненадлежащее исполнение Поставщиком его обязательств, в том числе гарантийных, вытекающих из соответствующего договора поставки (купли-продажи), заключаемого между ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ и Поставщиком Предмета лизинга.

6.4. Все претензии в отношении качества, комплектации, характеристик Предмета лизинга, сроков поставки ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ направляет непосредственно Поставщику Предмета лизинга.

6.5. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обеспечивает своими силами организацию перевозки Предмета лизинга.

6.6. Все затраты, связанные с транспортировкой Предмета лизинга, в том числе связанные с погрузкой Предмета лизинга, выбором перевозчика и способа перевозки, расходы по оплате перевозки и страхованию груза берет на себя ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ.

6.7. Если приемка-передача Предмета лизинга не состоялась по причинам, зависящим от одной из Сторон, виновная Сторона обязана возместить убытки и расходы, понесенные другой Стороной, при условии, если Сторона документально обоснует необходимость таких расходов.

6.8. Гарантийный срок на Предмет лизинга и условия гарантийного обслуживания Предмета лизинга устанавливаются Поставщиком. В течение срока гарантии ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан обеспечивать своевременное техническое обслуживание и ремонт Предмета лизинга в соответствии с установленными Поставщиком правилами и сроками. В случае необходимости ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ для обеспечения надлежащего сервисного и гарантийного ремонта Предмета лизинга обязан заключать с Поставщиком или с уполномоченным представителем Поставщика соответствующий договор на гарантийное и сервисное обслуживание Предмета лизинга.

6.9. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе не исполнять договор поставки (купли-продажи), не передавать Предмет лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ во временное владение и пользование до момента уплаты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ авансового платежа, предоставления дополнительного обеспечения исполнения обязательств.

ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе не передавать ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в лизинг Предмет лизинга в случае наличия задолженности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ перед ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ по уплате лизинговых платежей по другим договорам лизинга, заключенным между Сторонами.

6.10. Обязательства ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ по приобретению и передаче Предмета лизинга во временное владение и пользование ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в соответствии с настоящим Договором считаются исполненными в полном объеме с момента передачи Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ по Акту приемки-передачи Предмета лизинга.

6.11. Предпродажная подготовка, монтаж Предмета лизинга, пусконаладочные работы, ввод Предмета лизинга в эксплуатацию, обучение персонала ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, подведение необходимых коммуникаций, выполнение дополнительных требований по оборудованию места эксплуатации Предмета лизинга не входят в предмет настоящего Договора, и в случае необходимости проведения вышеуказанных действий ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ и Поставщик самостоятельно, без участия ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, оговаривают в отдельном договоре сроки, порядок и условия их проведения. Расходы по проведению вышеуказанных работ несет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ, если иное не предусмотрено в договоре с Поставщиком.

6.12. В случае если передача Предмета лизинга во временное владение и пользование ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ стала невозможной полностью или в части по обстоятельствам, за которые ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ и ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ не отвечают, в том числе в связи с неосуществлением поставки Поставщиком Предмета лизинга по договору поставки (купли-продажи), заключаемому ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ во исполнение настоящего Договора, и если это повлекло в соответствии с законодательством обязанность ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ осуществить возврат ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ суммы авансового платежа (полностью или в части), полученного от ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ по настоящему Договору, авансовый платеж подлежит возврату за вычетом инвестиционных расходов, понесенных ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в связи с исполнением настоящего Договора. При этом сумма авансового платежа за вычетом вышеуказанных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ может быть возвращена ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты возврата Поставщиком ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ сумм предоплаты, перечисленных последним Поставщику по договору поставки (купли-продажи).

6.13. В случае, если передача Предмета лизинга во временное владение и пользование ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ стала невозможной полностью или в части по обстоятельствам, за которые несет ответственность ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ, в том числе в связи с неосуществлением поставки Поставщиком Предмета лизинга по договору поставки (купли-продажи) по вине ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, и если это повлекло в соответствии с законодательством обязанность ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ осуществить возврат ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ суммы авансового платежа (полностью или в части), полученный от ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ по настоящему Договору авансовый платеж подлежит возврату ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в размере и в сроки, аналогичные указанным в п. 6.12 Договора, за вычетом инвестиционных расходов, понесенных ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в связи с исполнением настоящего Договора и расходов, которые понес или должен понести ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ в связи с заключением, исполнением и расторжением договора поставки (купли-продажи), настоящего Договора, в том числе указанных в пунктах 12.8.1–12.8.3 Договора, и за вычетом суммы штрафа, предусмотренного в п. 10.8 Договора.

7. УТРАТА ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА В ТЕЧЕНИЕ СРОКА ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

7.1. К ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ полностью переходят все риски, и ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ несет всю ответственность за риски, связанные с любым имущественным ущербом, в том числе в связи со случайной гибелью (повреждением Предмета лизинга до такого состояния, при котором Предмет лизинга не подлежит восстановлению, либо если затраты на восстановление Предмета лизинга превышают его стоимость), случайным повреждением (порчей), хищением, преждевременной поломкой, ошибкой, допущенной при монтаже или эксплуатации Предмета лизинга, а также за риски, связанные с причинением Предметом лизинга и (или) при его эксплуатации вреда имуществу, жизни и (или) здоровью третьих лиц, с даты подписания Сторонами Акта приемки-передачи Предмета лизинга или с даты, когда Акт приемки-передачи Предмета лизинга должен был быть подписан ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ в соответствии с условиями настоящего Договора, но не был подписан.

7.2. Если иное не предусмотрено настоящим Договором, в случае, если Предмету лизинга был причинен ущерб, за ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ сохраняется обязанность уплаты всех платежей, предусмотренных настоящим Договором. При этом:

7.2.1. если Предмету лизинга был причинен ущерб по причинам, не составившим страховой случай, или если Страховщик отказал в выплате страхового возмещения, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан за свой счет отремонтировать Предмет лизинга;

7.2.2. если Предмету лизинга был причинен ущерб по причинам, составившим страховой случай, и право на получение страхового возмещения имеет ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ (выгодоприобретатель – ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ), ремонт Предмета лизинга осуществляется за счет страхового возмещения, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ несет все расходы, связанные с ремонтом Предмета лизинга, в части, не покрытой страховым возмещением;

7.2.3. если право на получение страхового возмещения имеет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ (выгодоприобретатель – ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ) или если страховое возмещение было выплачено страховщиком ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ, ремонт Предмета лизинга

осуществляется ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ за счет страхового возмещения и собственных средств.

7.3. В случае утраты или повреждения Предмета лизинга, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан в кратчайший срок, но не позднее 3 (трех) календарных дней с даты утраты или повреждения Предмета лизинга, письменно сообщить о случившемся ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ, указать причины, которые привели к этому, и причиненный ущерб. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан представить доказательств, подтверждающие утрату или повреждение Предмета лизинга.

7.4. Невозможность или ограниченная возможность эксплуатации Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ вследствие: неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком обязательств, вытекающих из договора поставки (купли-продажи), заключаемого между ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ и Поставщиком Предмета лизинга, необходимости предпродажной подготовки, монтажа, ввода в эксплуатацию Предмета лизинга; проведения пусконаладочных работ, выполнения дополнительных требований по оборудованию места эксплуатации Предмета лизинга; создания определенной инфраструктуры и подведения коммуникаций; получения согласований, сертификатов и (или) иных разрешений на эксплуатацию Предмета лизинга; несоответствия Предмета лизинга или его характеристик требованиям законодательства; полной либо частичной гибели Предмета лизинга при форс-мажорных или иных обстоятельствах, его технической неисправности, экономической нецелесообразности, конфискации, ограничений юридического порядка, а также по любым иным причинам – не отменяют обязанности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ по выплате всех лизинговых платежей в соответствии с Графиком лизинговых платежей, выкупной стоимости Предмета лизинга и иных платежных обязательств ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, предусмотренных настоящим Договором, если иное не предусмотрено п. 11.4, пунктами 14.1–14.4 Договора и за исключением случаев, когда невозможность эксплуатации произошла по вине ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ также не вправе расторгнуть или требовать расторжения настоящего Договора в связи с невозможностью или ограниченной возможностью эксплуатации Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ вследствие вышеуказанных обстоятельств.

8. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

8.1. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ обязуется:

8.1.1. Приобрести у Поставщика Предмет лизинга, выбранный ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ.

8.1.2. При заключении договора поставки (купли-продажи) уведомить Поставщика о том, что приобретаемое имущество предназначено для передачи по договору лизинга (с условием о выкупе).

8.1.3. Соблюдать коммерческую тайну об условиях настоящего Договора, за исключением случаев передачи информации страховым организациям, кредитующему банку, органам государственного управления и контроля и их представителям.

8.1.4. Передать Предмет лизинга во временное владение и пользование ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ и оформить эту передачу Актом приемки-передачи Предмета лизинга.

8.1.5. Соблюдать условия настоящего Договора и не изменять в одностороннем порядке его условия, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Договором.

8.1.6. В случаях изменения Договора, предусмотренных пунктами 5.1, 5.5 настоящего Договора, письменно сообщить ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ о произошедших изменениях и направить в адрес ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ соответствующее дополнительное приглашение к Договору.

8.1.7. При изменении местонахождения (юридического адреса) или почтового адреса, телефонных номеров, адреса электронной почты ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ обязуется размещать соответствующую информацию на сайте ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ www.pal.by.

8.2. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ имеет право:

8.2.1. требовать предоставления ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обеспечения всех его обязательств по настоящему Договору перед ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ (залог, поручительство, гарантия и др.) или замены предоставленного обеспечения в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обязательств по настоящему Договору, а также в случае ухудшения финансового состояния ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, что может повлечь неисполнение или ненадлежащее исполнение ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обязательств по Договору.

8.2.2. Уступить права по настоящему Договору полностью или частично третьему лицу; использовать Предмет лизинга в качестве залога только под обеспечение возврата кредита, привлекаемого для приобретения Предмета лизинга.

8.2.3. В течение срока действия настоящего Договора осуществлять инспекцию Предмета лизинга (самостоятельно или с привлечением специалистов-экспертов) в части проверки сохранности Предмета лизинга, поддержания его в рабочем состоянии, включая его техническое обслуживание и ремонт, условий эксплуатации и т. д., и проверку соблюдения условий настоящего Договора и сопутствующих ему договоров.

8.2.4. Выставить платежное требование в порядке предварительного акцепта к банковскому счету ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ с оплатой его в день поступления в банк на сумму задолженности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ с учетом начисленной пени.

8.2.5. Изъять Предмет лизинга из владения и пользования ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ без прекращения Договора в случаях, предусмотренных в п. 12.1 Договора.

8.2.6. Требовать возврата Предмета лизинга в случае прекращения действия настоящего Договора, при условии, что право собственности на Предмет лизинг не перешло к ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ в соответствии с настоящим Договором.

8.2.7. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе дополнительно извещать ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ о необходимости исполнения обязательств по Договору путем направления SMS-сообщения на номер мобильного телефона ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ или на электронный почтовый адрес ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ в сети Интернет, или любым другим доступным способом.

8.2.8. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ дает согласие на проверку ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ его персональных данных.

9. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

9.1. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется:

9.1.1. Осуществить приемку Предмета лизинга по количеству и качеству от Поставщика, завизировать (подписать) необходимые приемо-сдаточные документы, оформляемые в соответствии с договором поставки (купли-продажи), подписать Акт приемки-передачи

Предмета лизинга и принять Предмет лизинга на условиях и в сроки, установленные Договором, и поставить на балансовый учет как имущество, полученное по Договору лизинга, а также обеспечить необходимые условия для его хранения, использования и эксплуатации.

9.1.2. Бережно пользоваться Предметом лизинга, сохранять его ценность, эксплуатировать Предмет лизинга только в соответствии с его назначением и условиями настоящего Договора, за свой счет осуществлять текущий и капитальный ремонт, а также нести расходы по содержанию Предмета лизинга и поддерживать Предмет лизинга в рабочем состоянии, руководствуясь инструкцией по эксплуатации Предмета лизинга, стандартами, санитарными нормами, правилами технической безопасности, правилами пожарной безопасности.

9.1.3. В письменном виде уведомлять ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ в течение 3 (трех) рабочих дней со дня принятия соответствующих решений об изменении своего наименования, места нахождения (юридического адреса), почтового и (или) фактического адреса, правового статуса, в том числе в случаях реорганизации, ликвидации, возбуждения в отношении ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ процедуры банкротства, об изменении состава органов управления, исполнительного органа, смене учредителей, участников и (или) акционеров, об открытии новых расчетных счетов в банках, а также об изменении любых реквизитов и информации, способных повлиять на выполнение обязательств по настоящему Договору.

9.1.4. В течение всего срока действия настоящего Договора предоставлять ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ достоверную бухгалтерскую (финансовую) отчетность (бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках), а также расшифровки (детализацию) дебиторской и кредиторской задолженности, необходимые для осуществления контроля за финансовым состоянием ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, согласие на получение сведений, входящих в состав кредитной истории ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, хранящихся в Национальном банке Республики Беларусь в системе «Кредитное бюро».

Вышеуказанные документы предоставляются ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ по письменному запросу ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ – за период, указанный в запросе ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, в сроки, указанные в запросе ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

В течение всего срока действия настоящего Договора ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан предоставлять всю запрашиваемую ЛИ-

ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ информацию и документацию, в том числе финансовую, касающуюся использования Предмета лизинга, выполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств по настоящему Договору, а также необходимую для осуществления контроля финансового состояния ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ и юридической правоспособности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан направлять ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ указанные в настоящем п. 9.1.4 Договора информацию и документы в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения соответствующего требования ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ несет ответственность за достоверность предоставляемых данных.

9.1.5. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан уведомить ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ об изменении места нахождения Предмета лизинга в течение 2 (двух) рабочих дней с момента соответствующего изменения, а также сообщать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ о месте эксплуатации и месте нахождении Предмета лизинга в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ. Вывоз Предмета лизинга за пределы Республики Беларусь допускается только с письменного разрешения ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

9.1.6. В течение 10 (десяти) рабочих дней с даты подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга зарегистрировать Предмет лизинга в соответствующих государственных органах. При этом в регистрационных документах ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ должен быть указан в качестве владельца Предмета лизинга со ссылкой на настоящий Договор, а ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ – в качестве собственника Предмета лизинга. Все регистрационные расходы берет на себя ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ. При прекращении настоящего Договора ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан в течение 10 (десяти) календарных дней с момента прекращения настоящего Договора обратиться в уполномоченные государственные организации, осуществляющие регистрацию, с заявлением о внесении соответствующих изменений в регистрационные документы и предоставить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ заверенные копии подтверждающих документов в течение 10 (десяти) календарных дней с даты внесения соответствующих изменений.

Все расходы, связанные с регистрацией Предмета лизинга, берет на себя ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ.

9.1.7. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан предоставить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ копии документов, без оформления которых эксплуа-

тация Предмета лизинга была бы невозможной или не соответствующей законодательству в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга, в том числе копию свидетельства о регистрации Предмета лизинга в соответствующих государственных органах.

9.1.8. Своевременно уплачивать лизинговые платежи в соответствии с Графиком лизинговых платежей, предоставлять ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ по его запросу обеспечение исполнения всех обязательств ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ по настоящему Договору в случаях, указанных в п. 8.2.1 Договора.

9.1.9. Уплачивать начисленную ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ неустойку и компенсировать убытки ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, являющиеся следствием неисполнения и (или) ненадлежащего исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств по настоящему Договору, в том числе штрафы, пени.

9.1.10. Предоставлять уполномоченным представителям ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ право посещать объекты, где находится и (или) эксплуатируется Предмет лизинга, и обеспечивать реализацию такого права. При проведении ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ инспекции содействовать этому и предоставлять всю запрашиваемую информацию и документацию, в том числе финансовую, касающуюся использования Предмета лизинга, финансового состояния и юридической правоспособности ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, выполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств по настоящему Договору.

9.1.11. Предоставить документы, перечисленные в пп. 9.1.3, 9.1.4, 9.1.5, 9.1.6, 9.1.7, 9.1.12, 9.1.13, 9.1.14, 9.1.19 настоящего Договора, первоначально посредством факсимильной связи и (или) путем направления их отсканированных копий на адреса электронной почты (соответствующие телефонные номера и электронные адреса ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ указаны в п. 16 настоящего Договора) с последующей отправкой оригиналов и надлежаще заверенных копий в адрес ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ. При этом датой предоставления документов считается дата получения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ оригиналов и надлежаще заверенных копий.

В случаях, указанных в п. 9.1.10 Договора, запрошенная информация и документация должна быть предоставлена непосредственно представителям ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ до окончания инспекции.

9.1.12. Осуществлять обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и предоставлять ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ документы, подтверждающие страхование.

9.1.13. Представлять в банк (банки) по месту открытия банковских счетов заявление на предварительный акцепт выставленных ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ платежных требований с оплатой в день поступления их в банк для погашения задолженности по настоящему Договору. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется не отзываться указанное заявление, а в случае отзыва – незамедлительно представить новое заявление. Копию такого заявления с отметкой банка ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан представить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания настоящего Договора, а в последующем – в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты открытия нового счета или предоставления нового заявления.

9.1.14. Компенсировать расходы ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, возникшие в связи с обстоятельствами, указанными в пп. 5.1. и 5.5. Договора, подписать соответствующее дополнительное соглашение к Договору, направленное ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ в случаях, указанных в п. 5.1, п. 5.5 Договора, и направить один оригинальный экземпляр подписанного дополнительного соглашения ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты его получения.

9.1.15. В случае, если за проезд Предмета лизинга по автомобильным дорогам, взимается плата, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан совершить все необходимые действия для получения разрешений на проезд, обеспечения оплаты за проезд, регистрации в качестве пользователя, в том числе установить на Предмет лизинга устройство электронной оплаты, предназначенное для идентификации транспортного средства в движении системой электронного сбора платы и оплаты проезда.

9.1.16. Возмещать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ иные инвестиционные расходы, понесенные последним в связи с исполнением настоящего Договора, и не включенные в состав лизинговых платежей, но которые могут быть включены в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

9.1.17. Выкупить Предмет лизинга по окончании установленного Договором срока лизинга по выкупной стоимости Предмета лизинга.

9.1.18. Соблюдать коммерческую тайну об условиях настоящего Договора.

9.1.19. Подписывать акты сверки расчетов по Договору и по иным договорам лизинга, заключенным с ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ, и предоставлять подписанные со своей стороны акты сверки расчетов ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты их получения от ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, а в случае, указанном в п. 9.1.10 Договора, подписанные ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ акты сверки должны быть предоставлены непосредственно представителем ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ до окончания инспекции.

9.2. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ имеет право:

9.2.1. Владеть и пользоваться Предметом лизинга в соответствии с условиями настоящего Договора.

9.2.2. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ является собственником произведенной с помощью Предмета лизинга продукции, а также ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ является собственником отходов производства, образовавшихся в ходе эксплуатации Предмета лизинга, а также непригодных для замены и дальнейшего использования запасных частей, демонтированных в процессе ремонта Предмета лизинга.

9.2.3. Требовать подписания ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ Акта перехода права собственности на Предмет лизинга при условии выполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ всех предусмотренных Договором обязанностей и отсутствия у ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ оснований для отказа в передаче права собственности на Предмет лизинга.

9.2.4. Изменить указанное в п. 2.4 настоящего Договора место нахождения Предмета лизинга в пределах территории эксплуатации с обязательным письменным уведомлением ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ в течение 2 (двух) рабочих дней с момента соответствующего изменения.

9.2.5. Вносить письменные изменения в регистрационные документы на Предмет лизинга, изменять территорию эксплуатации Предмета лизинга только с предварительного письменного согласия ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

9.2.6. С предварительного письменного согласия ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ передавать Предмет лизинга в субаренду или сублизинг с указанием наименования, юридических и банковских реквизитов арендатора/сублизингополучателя, территории эксплуатации и места нахождения Предмета лизинга во внеэксплуатационный период.

Передача Предмета лизинга в субаренду или сублизинг не освобождает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от обязательств по настоящему Договору.

В случае передачи ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Предмета лизинга в субаренду или сублизинг ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ предоставляет ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ Акт приемки-передачи Предмета лизинга в субаренду или сублизинг (третий экземпляр) первоначально посредством факсимильной связи и (или) путем направления его отсканированной копии на адреса электронной почты в течение 1 (одного) рабочего дня с даты фактической передачи Предмета лизинга в субаренду или сублизинг с последующей отправкой оригинала в адрес ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

10. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

10.1. Стороны обязуются надлежаще исполнять условия настоящего Договора и несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств в соответствии с настоящим Договором и законодательством Республики Беларусь.

10.2. Утрата, конфискация, приведение в негодность Предмета лизинга, невозможность или ограниченная возможность эксплуатации Предмета лизинга, а также нанесение любого другого ущерба Предмету лизинга не освобождает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от выполнения его обязательств по настоящему Договору перед ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ.

10.3. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не несет ответственности перед третьими лицами за смерть, телесные повреждения или ущерб имуществу, причиненные Предметом лизинга.

10.4. В случае просрочки ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ уплаты авансовых, лизинговых платежей (их части), выкупной стоимости Предмета лизинга и (или) неуплаты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ авансовых, лизинговых платежей (их части), выкупной стоимости Предмета лизинга в сроки и в размере, установленным Договором, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ имеет право требовать уплаты ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан уплачивать неустойку в виде пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от суммы не полученных ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ (не поступивших на банковский счет ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ) в установленный срок авансовых, лизинговых платежей, выкупной стоимости Предмета лизинга за каждый календарный день просрочки.

10.5. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ любого обязательства, предусмотренного в пунктах 2.4, 9.1.3, 9.1.4, 9.1.5, 9.1.6, 9.1.10, 9.1.13, 9.1.15 или 9.1.19 настоящего Договора, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ неустойку в виде штрафа в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от Цены договора лизинга за каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, а также ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется компенсировать все расходы, понесенные ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ, в том числе в процессе установления места нахождения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, территории эксплуатации и места нахождения во внеэксплуатационный период Предмета лизинга и (или) в процессе получения иной информации и документов, не предоставленных ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ.

10.6. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ любого обязательства, предусмотренного п. 9.2.6 настоящего Договора, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ неустойку в виде штрафа в размере 0,3 % (ноль целых три десятых процента) от Стоимости Предмета лизинга за каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения соответствующего обязательства.

10.7. В случаях неисполнения или просрочки исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ любого обязательства, указанного в п. 9.1.7 настоящего Договора, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ неустойку в виде штрафа в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от Стоимости Предмета лизинга за каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения соответствующего обязательства.

10.8. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения любого обязательства, предусмотренного в п. 9.1.1, п. 9.1.2, п. 11.2 или п. 11.3 настоящего Договора, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется уплачивать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ неустойку в виде штрафа в размере 0,3 % (ноль целых три десятых процента) от Стоимости Предмета лизинга за каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения соответствующего обязательства.

10.9. В случаях невозврата или просрочки возврата Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в случаях и в сроки, предусмотренные Договором, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется уплачивать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ неустойку в виде пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от величины Непогашенной стоимости Предмета лизинга за каждый календарный день просрочки возврата.

10.10. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ уплачивает начисленную ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ пеню и (или) штраф, компенсирует понесенные ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ расходы по первому требованию последнего в пределах сроков, установленных Договором для рассмотрения претензий.

10.11. Уплата неустойки (штраф, пеня), указанной в настоящем Договоре, не освобождает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от обязанности выполнить нарушенное обязательство в натуре, а также не освобождает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от возмещения ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ убытков и расходов, понесенных последним в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обязательств по настоящему Договору.

10.12. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение настоящего Договора в соответствии с законодательством.

11. СТРАХОВАНИЕ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА

11.1. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ принимает на себя все риски, связанные со злонамеренными действиями третьих лиц, разрушением или потерей, кражей, преждевременным износом, порчей и повреждением Предмета лизинга, независимо от того, исправим или неисправим ущерб, с даты передачи ему Предмета лизинга во временное владение и пользование или с даты, когда Акт приемки-передачи Предмета лизинга должен был быть подписан Сторонами в соответствии с настоящим Договором, но не был подписан по вине ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ.

11.2. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан обеспечить имущественное страхование Предмета лизинга (в том числе, если Предметом лизинга являются транспортные средства – по правилам КАСКО) в течение всего периода, исчисляемого с даты фактической передачи

Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ во временное владение и пользование до завершения срока действия настоящего Договора, с условием распространения действия договора страхования (страхового полиса) на территорию Республики Беларусь и территорию третьих стран (на время эксплуатации Предмета лизинга за пределами Республики Беларусь). При этом в течение всего периода (срока), указанного выше в настоящем п. 11.2 Договора, Предмет лизинга должен быть застрахован без установления условной либо безусловной франшизы от всех рисков и случаев уничтожения, повреждения, хищения (утраты), угона, дорожно-транспортного происшествия, наводнения, затопления, урагана или иных сил природы, противоправных действий третьих лиц, приведших к повреждению Предмета лизинга, пожара или взрыва с указанием, что Выгодоприобретателем при частичном повреждении является ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ, а при полном уничтожении, хищении (угоне), повреждении Предмета лизинга до такого состояния, при котором Предмет лизинга не подлежит восстановлению, либо затраты на восстановление Предмета лизинга превышают его стоимость, Выгодоприобретателем является ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ. При этом в течение всего срока действия настоящего Договора Предмет лизинга должен быть застрахован от всех рисков на сумму не менее:

- Стоимости Предмета лизинга в течение первого года срока лизинга;

- 90 % (девяноста процентов) от Стоимости Предмета лизинга в течение второго года срока лизинга;

- величины непогашенной стоимости Предмета лизинга в последующие годы, которая определяется согласно столбцу 2 «Непогашенная стоимость Предмета лизинга с НДС» Графика лизинговых платежей на дату продления (перезаключения) договора страхования.

Страхование в полном объеме осуществляется в государственных или с долей государственной собственности страховых организациях Республики Беларусь на выбор ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ.

11.3. В срок не позднее 10 (десяти) рабочих дней с даты заключения договора страхования (выписки страхового полиса) ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан представить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ надлежаще заверенные копии договора страхования и документа, подтверждающего уплату страхового взноса в полном объеме или

уплату обязательного к выплате первого страхового взноса (при оплате страхового взноса частями).

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан за 7 (семь) календарных дней до даты истечения договора страхования (срока действия страхового полиса) продлить (перезаключить) договор страхования на срок не менее 1 (одного) года и представить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ надлежаще заверенную копию соответствующего договора страхования Предмета лизинга (страхового полиса), а также надлежаще заверенные копии документов, подтверждающих уплату страхового взноса в полном объеме или уплату обязательного к выплате первого страхового взноса (при оплате страхового взноса частями), за 5 (пять) календарных дней до даты истечения договора страхования (срока действия страхового полиса).

При уплате страховых взносов частями документы, подтверждающие уплату очередного страхового взноса (надлежаще заверенные копии), должны быть представлены в указанном выше порядке в течение 10 (десяти) рабочих дней от срока уплаты очередного взноса по согласованному со страховой компанией графику.

11.4. В случаях полного уничтожения Предмета лизинга, хищения (угона), повреждения Предмета лизинга до такого состояния, при котором Предмет лизинга не подлежит восстановлению, либо затраты на восстановление Предмета лизинга превышают его стоимость, для Сторон наступают следующие последствия:

11.4.1. Если полученная ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ сумма страхового возмещения меньше Цены договора лизинга, за вычетом суммы ранее оплаченных ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ лизинговых платежей по Договору, то ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ страхового возмещения денежные средства в размере суммы образовавшейся разницы между Ценой договора лизинга за вычетом суммы ранее оплаченных ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ лизинговых платежей по Договору и суммой страхового возмещения, полученной ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ.

11.4.2. Если полученная ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ сумма страхового возмещения больше Цены договора лизинга, за вычетом суммы ранее оплаченных ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ лизинговых платежей по Договору, то ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ обязан уплатить ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ денежные средства в размере суммы образовав-

шейся разницы между суммой страхового возмещения и Ценой договора лизинга за вычетом суммы ранее оплаченных ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ лизинговых платежей по Договору, в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ страхового возмещения, погашения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ задолженности по уплате лизинговых платежей, уплаты предъявленных сумм пени, штрафов и возмещения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ документально подтвержденных расходов и убытков ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, которые понес ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ и возмещение которых предусмотрено настоящим Договором.

11.4.3. Незачтенные суммы авансового платежа согласно Графику лизинговых платежей подлежат возврату ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ за вычетом прочих расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, не включающих в себя расходы на приобретение Предмета лизинга, которые на момент наступления обстоятельств, указанных в п. 11.4 настоящего Договора понес ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ в связи с заключением и исполнением настоящего Договора, и которые не были ему возмещены в составе ранее оплаченных лизинговых платежей, но подлежали возмещению в составе будущих лизинговых платежей. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ возвращает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ указанные суммы в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ страхового возмещения и исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств, вытекающих из п. 11.4.1 настоящего Договора, или с даты получения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ страхового возмещения в случае, предусмотренном п. 11.4.2 настоящего Договора.

ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе незачтенные суммы авансового платежа за вычетом вышеуказанных расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ зачесть в счет сумм, подлежащих уплате ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в соответствии с п. 11.4.1 и п. 11.4.2 Договора.

11.5. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ без промедления информирует ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ по телефонному номеру, указанному в п. 16 настоящего Договора, о наступлении страхового случая, после чего в течение трех дней письменно подтверждает факт страхового случая и предоставляет ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ подтверждение уведомления Страховщика о страховом случае.

11.6. В случае нарушения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ п. 11.2 настоящего Договора ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ имеет право за свой счет

произвести страхование Предмета лизинга в любой страховой компании на любую страховую сумму на любой срок без согласования с ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ. Настоящее право ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ не является его обязанностью.

11.7. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется возместить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ все расходы, понесенные последним согласно п. 11.6 настоящего Договора в пределах сроков, установленных Договором для рассмотрения претензий.

11.8. После исполнения Сторонами своих обязательств, возникших в связи с наступлением страхового случая, в результате которого произошло полное уничтожение Предмета лизинга, хищение (угон), повреждение Предмета лизинга до такого состояния, при котором Предмет лизинга не подлежит восстановлению, либо затраты на восстановление Предмета лизинга будут превышать его стоимость, и исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ иных обязательств по Договору, возникших и не исполненных до наступления страхового случая, настоящий Договор подлежит досрочному расторжению в соответствующей части, о чем Стороны подписывают дополнительное соглашение, а право собственности на Предмет лизинга (на годные остатки Предмета лизинга) с момента подписания Сторонами указанного дополнительного соглашения переходит к ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ.

12. ИЗЪЯТИЕ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА. ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ И ДОСРОЧНОГО ПРЕКРАЩЕНИЯ ДОГОВОРА

12.1. ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ по своему выбору имеет право изъять Предмет лизинга из владения и пользования ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ и (или) потребовать досрочного исполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Договора, и (или) в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего Договора полностью или частично, либо требовать в одностороннем порядке досрочного расторжения настоящего Договора без возмещения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ каких-либо убытков, вызванных данным расторжением, при возникновении как минимум одного из следующих обстоятельств:

– ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ два раза подряд и (или) более по истечении установленного Договором срока платежа не уплатил лизинговый платеж либо уплатил его не в полном размере;

– в случаях принятия в отношении ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ решения о ликвидации или принятия судом заявления о признании ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ экономически несостоятельным (банкротом) или возбуждении в отношении ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ любой из процедур банкротства;

– в случае неправомерного и (или) необоснованного отказа ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от подписания дополнительного соглашения к Договору в случаях, установленных п. 5.1, п. 5.5. Договора;

– в случае просрочки ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ приемки Предмета лизинга от Поставщика в сроки, установленные договором поставки (купли-продажи), более, чем на 30 (тридцать) календарных дней;

– в случае неявки ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ для участия в приемке Предмета лизинга от Поставщика ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ или отказа ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от визирования (подписания) приемосдаточных документов по договору поставки (купли-продажи), в случаях, предусмотренных договором поставки (купли-продажи);

– в случае неправомерного или необоснованного отказа ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ от приемки Предмета лизинга и (или) от подписания Акта приемки-передачи Предмета лизинга;

при неисполнении или ненадлежащем исполнении ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ любого обязательства, установленного в п. 9.1.6, п. 9.1.7, п. 9.1.12, п. 9.1.19, п. 9.1.20, п. 9.1.21, п. 11.2 или п. 11.3 настоящего Договора;

– при неисполнении или ненадлежащем исполнении ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ любого обязательства, установленного в п. 9.2.5 или п. 9.2.6 настоящего Договора;

– в случае просрочки ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ уплаты авансового платежа и (или) предоставления дополнительного обеспечения обязательств в размере и сроки, предусмотренные п. 5.1 настоящего Договора, более, чем на 5 (пять) календарных дней;

– ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ пользуется Предметом лизинга с нарушением условий настоящего Договора или назначения Предмета лизинга, своими действиями или бездействием ухудшая состояние Предмета лизинга;

– в случае отказа Поставщика от заключения договора купли-продажи (поставки) или расторжения договора купли-продажи (поставки) до даты передачи Предмета лизинга ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ по причинам, за которые ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не отвечает;

– в случае не предоставления ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ кредита в соответствии с Указом № 146 для приобретения Предмета лизинга у Поставщика;

– в иных случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

Указанные в настоящем пункте 12.1 Договора обстоятельства признаются Сторонами существенными нарушениями ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ своих обязательств по Договору.

12.2. В случае изъятия ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ Предмета лизинга из владения и пользования ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан в срок, указанный в соответствующем требовании ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, осуществить возврат Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в место, указанное ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ, а ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ обязан предоставить срок для устранения нарушений, послуживших причиной для изъятия Предмета лизинга, который не может составлять менее 10 (десяти) рабочих дней с даты изъятия Предмета лизинга. В случае устранения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ нарушений, послуживших причиной для изъятия Предмета лизинга, Предмет лизинга подлежит возврату ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ на условиях настоящего Договора.

12.3. В случае предъявления ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ требования о досрочном исполнении настоящего Договора, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан в течение 10 (десяти) календарных дней уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ всю Цену договора лизинга за вычетом уплаченных лизинговых платежей, уплатить предъявленные суммы неустойки (пени, штрафов), проценты за пользование чужими денежными средствами, а также возместить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ понесенные последним убытки и расходы.

12.4. При одностороннем отказе ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ от исполнения Договора днем расторжения Договора (полностью или в части) считается день получения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ уведомления ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ об одностороннем отказе от исполнения настоящего Договора (полностью или в части), если иной срок не указан в уведомлении ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ об одностороннем отказе от исполнения настоящего Договора.

При реализации ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ права требовать в одностороннем порядке досрочного расторжения Договора, днем расторжения Договора (полностью или в части) считается день, опре-

деленный Сторонами, либо, при отсутствии согласия ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ расторгнуть Договор, дата, указанная в судебном решении.

12.5. В случае досрочного прекращения действия настоящего Договора (в связи с расторжением или по соглашению Сторон), влекущего обязанность ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ осуществить возврат Предмета лизинга (партии Предмета лизинга) ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты получения требования о возврате, если иной срок не указан в требовании о возврате, возвратить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ Предмет лизинга со всеми принадлежностями и документацией в место, указанное ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ, уплатить все лизинговые платежи, срок уплаты которых наступил до даты прекращения Договора, суммы начисленных неустоек и возместить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ убытки, в том числе возникшие в связи с досрочным прекращением действия настоящего Договора. Предмет лизинга возвращается ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в рабочем состоянии с учетом его нормального износа со всеми принадлежностями и документацией.

Одновременно ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется по требованию ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ оплатить арендную плату за все время просрочки неосуществления возврата Предмета лизинга в сроки, в которые он должен был быть возвращен в соответствии с условиями настоящего Договора, до момента фактического возврата Предмета лизинга. Срок внесения арендных платежей – ежемесячно не позднее последнего дня месяца, за который должна быть внесена арендная плата. При этом Стороны устанавливают размер подлежащих внесению ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ арендных платежей в размере, равном размерам лизинговых платежей, указанным в Графике лизинговых платежей по срокам уплаты, приходящимся на соответствующий период фактического владения и пользования ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Предметом лизинга, после расторжения Договора. В случае отсутствия лизинговых платежей по Графику лизинговых платежей в период(ы) фактического владения и пользования ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Предметом лизинга после расторжения Договора до дня фактического возврата Предмета лизинга, арендные платежи устанавливаются в размере, равном размеру последнего лизингового платежа, указанного в Графике лизинговых платежей.

12.6. Расходы, связанные с возвратом (изъятием) Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ и хранением Предмета лизинга, несет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ. Расходы по приведению Предмета лизинга в рабочее состояние (расходы по устранению технических неисправностей или поломок Предмета лизинга, произошедших до даты возврата Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ), несет ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ.

12.7. В случае нарушения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обязательств по возврату Предмета лизинга, в том числе связанных с состоянием Предмета лизинга, в котором он должен быть возвращен, ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ имеет право самостоятельно осуществить возврат Предмета лизинга, в том числе независимо от согласия (несогласия) ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ, привести его в рабочее состояние, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан возмещать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ расходы по транспортировке Предмета лизинга, по хранению Предмета лизинга, а также возмещать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ расходы по приведению Предмета лизинга в рабочее состояние (расходы по устранению технических неисправностей или поломок Предмета лизинга, произошедших до момента возврата Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ). Настоящее право ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ не является его обязанностью.

12.8. ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязуется возместить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ все расходы, понесенные последним, согласно п. 12.7 настоящего Договора в пределах сроков, установленных Договором для рассмотрения претензий.

Кроме того, ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан возмещать ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ убытки, причиненные последнему в связи с расторжением Договора, включая суммы расходов ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, которые на момент наступления расторжения Договора понес или должен понести ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ в связи с заключением и исполнением Договора и/или заключенного в его исполнение договора поставки (купли-продажи), в том числе:

12.8.1. расходы по уплате неустоек Поставщику, которые должен уплатить ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ по причине ненадлежащего исполнения или неисполнения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ обязанностей, возложенных на него в соответствии с договором поставки (купли-продажи);

12.8.2. расходы по уплате неустоек и возмещению убытков Поставщику, связанные с расторжением договора поставки (купли-

продажи) по причинам, за которые отвечает ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ;

12.8.3. инвестиционные расходы, которые не были возмещены ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ в составе ранее оплаченных лизинговых платежей, но подлежали возмещению в составе будущих лизинговых платежей.

12.9. В нижеуказанных случаях ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ вправе требовать возмещения убытков, а ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан возместить ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ причиненные убытки в размере разницы между Ценой договора лизинга и суммой фактически уплаченных лизинговых платежей:

12.9.1. в случае полного уничтожения Предмета лизинга, хищения (угона), повреждения Предмета лизинга до такого состояния, при котором Предмет лизинга не подлежит восстановлению, либо затраты на восстановление Предмета лизинга превышают его стоимость, иной утраты Предмета лизинга и неполучения ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ страхового возмещения по имущественному страхованию в соответствии с разделом 11 Договора по причинам, за которые ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ не отвечает (например, по причине отказа страховщика в выплате страхового возмещения, неосуществления ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ имущественного страхования Предмета лизинга);

12.9.2. в случае невозврата ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Предмета лизинга.

12.10. В случае прекращения действия настоящего Договора, независимо от причин, повлекших его прекращение, уплаченные ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ по Договору лизинговые платежи (любая их часть) не подлежат полному или частичному возврату ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ, независимо от периода, в котором был прекращен настоящий Договор, и от возврата ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ.

12.11. При расторжении Договора, в том числе в случае одностороннего отказа ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ от его исполнения, следующие положения и условия Договора не прекращаются, не расторгаются и продолжают действовать до полного исполнения Сторонами соответствующих обязательств:

12.11.1. устанавливающие последствия расторжения Договора для Сторон и действия Сторон, связанные с расторжением Договора;

12.11.2. устанавливающие ответственность ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору.

12.12. До поставки Предмета лизинга Поставщиком по договору поставки (купли-продажи) ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ имеет право требовать расторжения Договора только при условии согласия Поставщика на досрочное расторжение договора поставки (купли-продажи), возврата Поставщиком ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ полученной от последнего предоплаты по договору купли-продажи (поставки) и последующего предоставления ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ отступного в виде уплаты денежных средств в размере 0,3 % (ноль целых три десятых процента) от Стоимости Предмета лизинга. После выполнения всех вышеуказанных условий Стороны подписывают соглашение о расторжении Договора.

13. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

13.1. Все споры, разногласия или требования, которые могут возникнуть из настоящего Договора или в связи с ним, в том числе связанные с его изменением, расторжением, исполнением, недействительностью или толкованием, будут решаться Сторонами путем переговоров и направления до обращения в суд с иском своих претензий другой Стороне. В претензии подлежат указанию требования или предложения Стороны по существу спора и разногласий между Сторонами; иная информация и документы подлежат указанию и приложению к претензии по усмотрению заявителя претензии. Срок рассмотрения претензий – 10 (десять) календарных дней с момента ее получения, если иной срок не будет указан в самой претензии.

13.2. При недостижении согласия между Сторонами все споры, разногласия или требования, которые возникли или могут возникнуть из настоящего Договора или в связи с ним, в том числе связанные с его изменением, расторжением, исполнением, недействительностью или толкованием, подлежат рассмотрению в Экономическом суде по месту нахождения ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ.

14. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)

14.1. При наступлении обстоятельств, приводящих к невозможности полного или частичного исполнения обязательств по настоящему Договору, если такое неисполнение вызвано обстоятельствами непреодолимой силы (именуемыми далее – «форс-мажор»), а именно: наводнение, пожар, землетрясение, стихийные бедствия, война или военные действия, а также запрет государственных органов на осуществление действий, входящих в состав обязательств по настоящему Договору, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

14.2. Сторона, для которой создались указанные в п. 14.1 настоящего Договора обстоятельства, должна незамедлительно письменно сообщить другой Стороне о начале и прекращении вышеуказанных обстоятельств, но не позднее 20 (двадцати) дней с момента их наступления или прекращения. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой уведомляющей Стороны или иным органом, уполномоченным подтверждать такие факты. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишают сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательств.

14.3. Если выполнение всех или части обязательств по настоящему Договору задерживается по обстоятельствам форс-мажора более, чем на 2 (два) месяца, то Стороны обязуются провести переговоры о дальнейшей юридической судьбе настоящего Договора. Стороны четко договариваются, что обязуются провести добросовестные переговоры о дальнейшей юридической судьбе настоящего Договора, учитывающие интересы обеих Сторон и исполнение Сторонами Договора до наступления форс-мажорных обстоятельств. Стороны должны придерживаться принципов разумности и справедливости при ведении переговоров. Ни одна из Сторон не вправе уклоняться от проведения переговоров. Уклонение от переговоров, затягивание по времени переговоров, а также недобросовестное ведение переговоров не допускаются.

14.4. В случае если стороны не пришли к соглашению о дальнейшей юридической судьбе настоящего Договора и обстоятельства форс-

мажора продолжают действовать, любая из Сторон вправе расторгнуть настоящий Договор полностью или частично без каких-либо обязательств перед другой стороной, относящихся к любому невыполненному из пунктов настоящего Договора, за исключением того, что ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ обязан уплатить всю имеющуюся просроченную задолженность по уплате лизинговых платежей, срок уплаты которых наступил до момента расторжения настоящего Договора, и осуществить возврат Предмета лизинга ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ, а в случае если возврат Предмета лизинга невозможен – возместить убытки ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, связанные с невозвратом Предмета лизинга, в размере непогашенной стоимости Предмета лизинга. Настоящий Договор может быть расторгнут ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ только после погашения задолженности по уплате лизинговых платежей, срок уплаты которых наступил до момента расторжения настоящего Договора, и осуществления возврата Предмета лизинга, а в случае если возврат Предмета лизинга невозможен – возмещения убытков ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ, связанных с невозвратом Предмета лизинга, в размере непогашенной стоимости Предмета лизинга.

15. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

15.1. Любая договоренность между Сторонами, влекущая за собой новые обязательства, не предусмотренные настоящим Договором, а также изменения и дополнения по тексту имеют юридическую силу только после письменного подтверждения Сторонами в форме дополнительного соглашения, за исключением случаев одностороннего отказа от исполнения Договора, предусмотренных настоящим Договором, и изменений Договора в судебном порядке, и акцепта ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ изменений Договора в случаях и порядке, установленным в пп. 5.1 и 5.5. Договора. В случаях одностороннего отказа от исполнения Договора днем расторжения Договора (полностью или в части) считается день получения ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ уведомления ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ об одностороннем отказе от исполнения Договора (полностью или в части), если иной срок не указан в уведомлении ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ об одностороннем отказе от исполнения настоящего Договора.

15.2. Настоящий Договор, дополнения, изменения и приложения к нему с воспроизведенными на них подписями уполномоченных

представителей Сторон, переданные посредством факсимильной связи или электронной связи (направления отсканированных копий указанных документов на адреса электронной почты, указанные в п. 16 настоящего Договора), имеют юридическую силу оригинала и признаются Сторонами до обмена Сторонами оригиналами документов. Стороны обязуются в течение 15 (пятнадцати) календарных дней с помощью почтовой связи или курьера обменяться оригиналами документов, переданными по факсимильной или электронной связи, если иные сроки не установлены Договором или соглашением Сторон.

15.3. Условия настоящего Договора распространяются на отношения Сторон только в рамках настоящего Договора и не могут служить основанием для будущих договоров лизинга между Сторонами.

15.4. Настоящий Договор составлен в 2 (двух) подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, на русском языке. Каждой Стороне передается по одному экземпляру Договора.

15.5. Моментом получения письменных сообщений (требований, претензий, уведомлений и т. д.), отправленных по почте, считается дата, проставленная отделением связи на уведомлении о вручении заказного письма, либо иная расписка ответственного сотрудника Стороны о получении такого уведомления. Письменное сообщение, направленное по почте заказным письмом или курьерской службой, также считается полученным адресатом, если:

а) адресат отсутствует по указанному в настоящем Договоре адресу и от адресата не поступало надлежащего уведомления об изменении адреса – датой получения считается дата попытки доставки письменного сообщения по последнему известному адресу;

б) адресат отказался от получения заказного письма – датой получения считается дата отказа от получения;

в) адресат не явился за получением заказного письма, о чем имеется сообщение организации связи – датой получения считается дата сообщения организации связи;

г) заказное письмо, отправленное по надлежащему адресу, не было вручено получателю и возвратилось отправителю – датой получения считается дата попытки доставки письменного сообщения по надлежащему адресу.

При этом положения данного пункта не исключают правомочности обмена сообщениями (письмами, претензиями и т. д.) между Сторонами посредством факсимильной связи и (или) путем направ-

ления отсканированных копий указанных сообщений (писем, претензий и т. д.) на адреса электронной почты, указанные в п. 16 настоящего Договора.

15.6. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемыми частями:

– приложение № 1 – Опись имущества, являющегося Предметом лизинга, на __ лист;

– приложение № 2 – Акт приемки-передачи Предмета лизинга (после его подписания);

– приложение № 3 – Протокол согласования цены, на __ листе;

– приложение № 4 – График лизинговых платежей (Приложение № 4), на __ (____) лист.

16. АДРЕСА, РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ:

ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ:

ОАО «Промагролизинг»

Местонахождение: страна, индекс,

область, город, улица, дом

Почтовый адрес:

Республика Беларусь, 220002, город

Минск, проспект Машерова, 35-445

Тел./факс: (+ 375 17) 288 65 47, 288 65 48

e-mail: leasing @pal.by

р/с № 3011202760108

валюта BYR ОАО «Белагропромбанк»

г. Минск, код 964

УНП 690034197

ОКПО 29128407

ОАО «Промагролизинг»

Местонахождение:

Почтовый адрес

Тел./факс: (+)

e-mail:

р/с №

_____/

М.П.

_____/

М.П.

Учебное издание

ИВУТЬ Роман Болеславович
КОСОВСКАЯ Тереза Романовна
КИСЕЛЬ Мария Михайловна

ЛИЗИНГ

Учебно-методическое пособие
для студентов специальностей
1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям)»
по направлению специальности 1-27 02 01-01 «Транспортная
логистика (автомобильный транспорт)»;
1-27 01 01 «Экономика и организация производства
(по направлениям)» по направлению специальности
1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства
(автомобильный транспорт)»

Редактор *Н. А. Костешева*
Компьютерная верстка *Е. А. Беспанской*

Подписано в печать 29.11.2021. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 8,08. Уч.-изд. л. 6,32. Тираж 100. Заказ 601.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.