

Электронный учебно-методический комплекс

Теоретический раздел

ЛИЗИНГ

КУРС ЛЕКЦИЙ

*для студентов специальности
6-05-0718-01 «Инженерная экономика»*

Составитель:
Ивуть Р.Б.

Источник: Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Лизинг» для специальности: 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» направления специальности 1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)» [Электронный ресурс] / БНТУ, Кафедра «Экономика и логистика»; сост. Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2021. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/handle/data/104408>.

МИНСК 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА I. СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ЛИЗИНГА	3
1.1. Лизинговые операции и маркетинг	3
1.2. Виды и формы лизинга	13
ГЛАВА II. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	26
2.1. Экономические основы лизинговых отношений	26
2.2. Лизинг как особая форма товарного кредита	31
2.3. Управление и техника организации лизинговых операций	35
2.4. Правовые основы лизинга	40
2.5. Методы определения эффективности лизинговых операций	49
ГЛАВА III. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ НА АВТОТРАНСПОРТЕ	60
3.1. Рынок лизинговых услуг	60
3.2. Современное состояние и экономические предпосылки использования лизинга на автомобильном транспорте Республики Беларусь	71
3.3. Экономический механизм лизинговых сделок на автомобильном транспорте.....	91
ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ	99

ГЛАВА I. СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ЛИЗИНГА

1.1. Лизинговые операции и маркетинг

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 желез-

нодорожной компанией на долгосрочную аренду произведенных ею вагонов.

Сущность лизинговой сделки была раскрыта еще во времена Аристотеля (IV в. до н. э.). Ему принадлежат известные слова: «...богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», т. е. чтобы получить доход, хозяйственнику совсем не обязательно иметь в собственности какое-то имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате получить доход. В эпоху бурного развития железных дорог в США и Великобритании нашел применение лизинг железнодорожных вагонов. Телефонная компания Bell устанавливала телефонные аппараты на условиях аренды.

В годы второй мировой войны США поставляли своим союзникам военное оборудование и имущество на условиях аренды, которое получило в истории известность как «Лендлиз».

В настоящее время основателем лизинговой индустрии считается Генри Шонфельд. Он в 1952 году организовал в Сан-Франциско компанию «United States Leasing Corporation», в которой лизинг стал предметом основной деятельности. В 1960–1980 годы лизинг интенсивно развивался в США, Канаде и Европе, затем он появился в Австралии и Японии. Удельный вес лизинга в 1990 году составил в США 28% от общего объема инвестиций в промышленность, в Австралии – более 30, Великобритании – 20, Франции – 17 и Германии – 15%. В странах СНГ этот вид предпринимательства находится на начальной стадии развития.

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 лизин-

говой деятельности, так и различием в правовых системах, законодательстве, бухгалтерском учете, отчетности и налогообложении в разных странах.

В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения [2, 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.

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 – от 3 до 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 [3].

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Как правило, в каждой лизинговой сделке участвуют следующие субъекты экономической деятельности [4]:

– 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 согласно 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;

– банк (или иной кредитор) – юридическое лицо, предоставляющее лизинговой компании финансовые ресурсы для приобретения предмета лизинга;

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

Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Схема лизинговой сделки представлена на рис. 1.1.

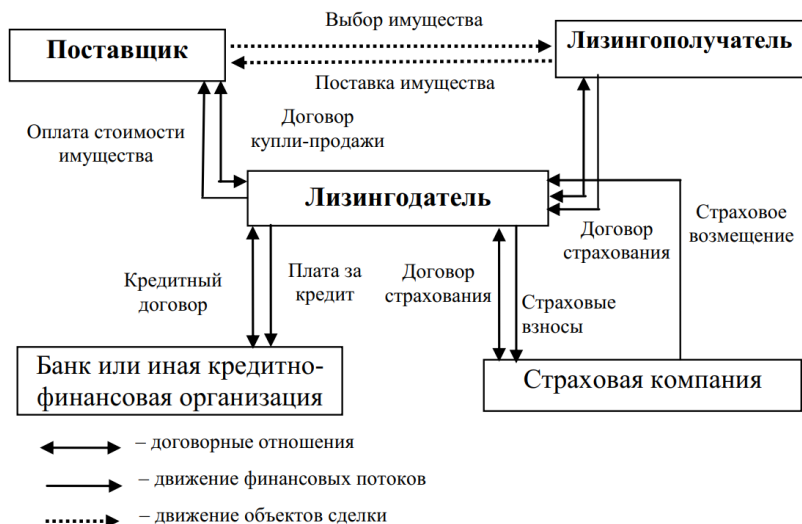


Рис. 1.1. Типовая схема лизинговой сделки

Например, для грузового автотранспорта процедура лизинговой сделки выглядит следующим образом:

- 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.

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 приобретать 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 [5, 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, т. к. предоставляет обеим сторонам возможность выра-

ботать удобную схему выплат. Например, лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на арендованном оборудовании, учитывать сезонность бизнеса и т. п.;

3) лизинговые платежи, в отличие от кредитных, относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, уменьшают налогооблагаемую прибыль;

4) полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;

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 графика 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 практикуемого срока предоставления банковских кредитов;

19) фиксированный график позволяет координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность выполнения 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 по лизингу транспорта 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 [5, 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 комплексе классифицированы виды лизинга, 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.

Основными видами лизинга, признанными во всем мире, являются финансовый лизинг и оперативный лизинг, а критериями для такого разграничения служат срок использования оборудования и объем обязанностей лизингодателя.

Оперативный лизинг характеризуется тем, что срок лизинга короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества. Поэтому лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз, так как для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга. В связи с этим при прочих равных условиях размеры лизинговых платежей в случае оперативного лизинга выше, чем при финансовом лизинге.

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.

По объему обслуживания передаваемого имущества лизинг подразделяется на чистый и «мокрый» лизинг.

Чистый лизинг – это 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.

Рынок лизинговых услуг в нашей стране еще не сложился, и практически нет лизинговых компаний, которые обеспечили бы качественное техническое обслуживание объектов лизинга. В связи с этим наиболее распространенным видом лизинга будет являться чистый лизинг.

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. Договор возвратного лизинга, по существу, представляет собой получение дополнитель-

ных финансовых ресурсов под залог собственных основных средств лизингополучателя. Это существенно сближает лизинг и кредитные операции. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы подвижного состава (оборудования) и предусматривает переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. Таким образом, предприятие при возвратном лизинге получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственный основной капитал, заложенный лизинговой компании. Эта форма лизинговых операций осуществляется на условиях «Sale-and-lease-back».

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.

На Западе более 85 % лизинговых сделок построено на основе раздельного лизинга. По причине неразвитости лизингового бизнеса и финансовой слабости лизинговых компаний в нашей стране имеется хорошая почва для развития раздельного лизинга.

Револьверный лизинг, или лизинг с последовательной заменой имущества. Потребность в таком виде лизинга может возникнуть, когда лизингополучателю по технологии последовательно требуется различное оборудование. В этих случаях в соответствии с условиями лизингового договора лизингополучатель приобретает право по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другой объект лизинга.

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 чуток к налоговой и правовой ситуации принимающей 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.

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.

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 [5, 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	1.1. Прямой лизинг 1.2. Возвратный лизинг 1.3. Леверидж лизинг
2	По типу арендуемого имущества	2.1. Лизинг движимого имущества 2.2. Лизинг недвижимости
3	По степени окупаемости	3.1. Лизинг с полной окупаемостью (финансовый) 3.2. Лизинг с неполной окупаемостью (оперативный)
4	По условиям амортизации	4.1. Лизинг со стандартной амортизацией (финансовый) 4.2. Лизинг с ускоренной амортизацией (оперативный)
5	По объему обслуживания	5.1. Чистый лизинг 5.2. Лизинг с полным набором услуг («мокрый») 5.3. Лизинг с частичным набором услуг

Окончание таблицы 1.1

1	2	3
6	По охвату рынка	6.1. Внутренний лизинг 6.2. Международный лизинг
7	По характеру лизинговых платежей	7.1. Лизинг с денежным платежом 7.2. Лизинг с компенсацией платежей товарами или услугами 7.3. Лизинг со смешанным платежом
8	По методу финансирования	8.1. Срочный лизинг 8.2. 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 актом 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 деятельности. Поэтому для развития лизинговой деятельности и отме-

ны 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 ли-

зинг 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.).

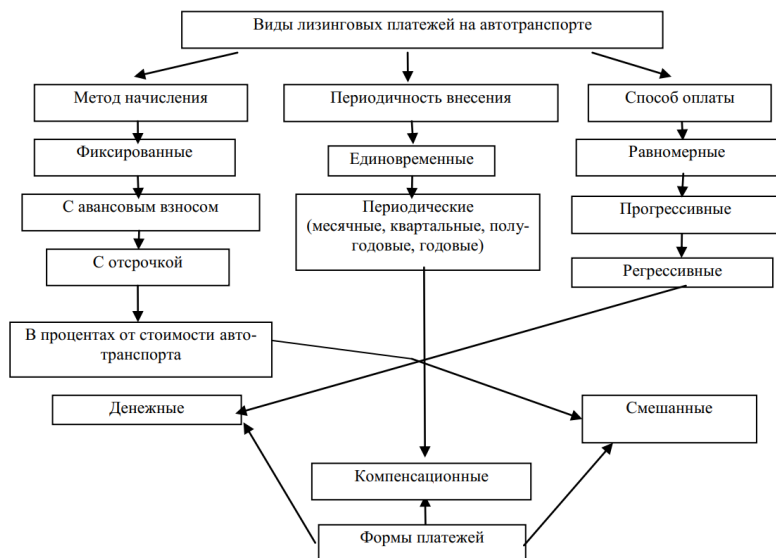


Рис. 1.2. Виды и формы лизинговых платежей на автотранспорте

Таким образом, учитывая современные процессы развития рыночной экономики, а также в связи со стремлением Беларуси к интеграции в мировую экономическую систему, эффективному функционированию лизинга транспорта в республике необходимо уделить очень серьезное внимание. Этому способствуют и явные преимущества лизингового механизма для автотранспортных предприятий (АТП). В конечном итоге все это ведет к увеличению поступления валюты в бюджет страны.

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 ли-

зингодатель имеет право на ее получение. Техника предоставляется в товарной форме, но возвратиться может в натурально-вещественной или в виде денежных средств.

При товарном кредите кредитору 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.

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. Лизинг 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, до 15 % (и более) стоимости должно 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 по лизингу транспорта 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, во-первых, 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. Во-вторых, налоговое законодательство республики предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, то есть дополнительных налоговых льгот.

11. Заключая договор лизинга, можно рассчитывать на получение от банка дополнительных информационных, консультационных и юридических услуг.

Контрольные вопросы к главе I

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?

ГЛАВА II. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Экономические основы лизинговых отношений

Экономическую основу лизинговых отношений составляют отношения, возникающие между участниками лизинговой сделки при передаче имущества от лизингодателя лизингополучателю на основании использования имеющейся нормативно-правовой базы, которая регулирует вышеуказанные отношения. Они зависят от национальных систем, трактовок и понятий учетных операций, включая бухгалтерские, нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности в стране, организационных форм и видов лизинга и других факторов.

Можно утверждать, что лизинговые отношения выступают как разновидность предпринимательства, включающее приобретение и передачу различного имущества от владельца лицу, которое будет его использовать в течение определенного периода времени, выплачивая платежи и сохраняя натурально-вещественную форму с последующим возвратом или выкупом имущества.

В связи с тем, что система лизинговых отношений является весьма сложной, то она включает различные субъекты и объекты этих отношений, комплекс правовых, финансово-коммерческих и организационно-технических подсистем. Они возникают в процессе подготовки и заключения лизинговой сделки, а также в ходе ее выполнения и реализации. К наиболее сложным здесь, можно отнести правовые аспекты, которые регулируют процессы взаимоотношений между субъектами и объектами сделки. К ним можно отнести правоотношения по приобретению и реализации лизингового имущества (купля-продажа, товарное кредитование, организационные аспекты), регулирование инвестиционной деятельности по лизинговой сделке, гарантийные обязательства сторон, заключение необходимых договоров, переуступка прав по объектам лизинга и др.

Не менее важными являются финансово-коммерческие отношения, которые включают в себя способы и методы расчета лизинговых платежей, условия страхования и налогообложения объектов лизинга, оценку финансовой платежеспособности пользователей

имущества и процедуру дальнейшего выкупа или утилизации, а также источники финансирования инвестиционных проектов.

К организационно-техническим отношениям лизинговой сделки можно отнести такие как: взаимоотношения лизинговой компании с объектом и субъектом сделки; экспертизу заключаемых договоров и проектов; процедуры поставки приема и эксплуатации имущества; механизм заключения необходимых договоров; проведение маркетинговых исследований в области оказания лизинговых услуг, а также организацию контроля в течение всего срока функционирования лизинговой сделки.

В классической лизинговой сделке обычно участвуют три стороны: поставщик имущества, лизингодатель и лизингополучатель. На практике состав участников сделки может увеличиваться с привлечением страховых компаний, банков, сервисных организаций и др. Наиболее простая сделка сводится к участию в ней поставщика (лизингодателя) и лизингополучателя. В зависимости от вида лизинговой деятельности, состава ее участников, способов финансирования и других факторов могут видоизменяться и лизинговые отношения. При кажущейся простоте лизинговой сделки, во многих случаях, механизм ее реализации довольно сложный и требует от участников компетентности по различным экономико-правовым вопросам. В соответствии с действующим законодательством лизинговая сделка может заключаться и между двумя участниками.

Лизинговая сделка по многим параметрам похожа на инвестиционный проект, в котором определяется степень доходности и оценивается ее экономическая эффективность.

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.

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.

Для лизингодателя (лизинговой компании) лизинг – это основа бизнеса, который по форме и сути является одним из видов инве-

стиционной деятельности. 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.

Выгоды для поставщика (производителя) техники сводятся к тому, что лизинг является важным средством расширения рынков сбыта. Отдельные крупные американские и европейские производители транспортной техники посредством лизинга реализуют подавляющую часть своей продукции.

При рассмотрении экономической сущности лизинговых отношений особенно актуальными являются показатели оценки экономической эффективности лизинга. Для лизингодателя важно правильное определение лизинговых платежей и финансовой эффективности лизинговой сделки и степени ее доходности. С другой стороны, если объектом лизинга является транспорт, то лизингополучатель также рассчитывает экономическую эффективность его приобретения. Причем, альтернативный вариант покупки автомобиля и сравнение его с приобретением по лизингу, обычно не рассматривается. Лизинговая сделка всегда обходится дороже, чем прямая покупка транспортного средства, поскольку возникает необходимость оплаты услуг 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 транспортном предприятии за счет использования существующих активов и привлечения кредитов в тех объемах, которые доступны. Альтернативный денежный поток возникает при привлечении по лизингу более производительных, высокоэффективных автотранспортных средств (повышенная грузоподъемность), которые обеспечивают увеличение объема работ и транспортных услуг организации, или повышение их качества. При этом лизинг выступает как одна из форм привлечения заемного капитала и способствует росту рентабельности собственного капитала. Последний показатель для лизингополучателя может быть достигнут за счет следующих факторов:

– повышения удельного веса активной части основных средств за счет приобретения транспорта по лизингу;

- увеличения мощности предприятия и новых секторов рынка;
- реструктуризации крупных предприятий и создания на их базе холдингов, обеспечивающих полный комплекс специализированных услуг.

Выявление альтернативных денежных потоков реализуется путем разработки двух бизнес-планов, которые подвергаются как качественному, так и количественному сравнению на предмет эффективности использования ресурсов.

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

- если объем ресурсов, необходимых для лизинга, не превышает величину доступных кредитных ресурсов;
- когда привлечение ресурсов по лизингу не обеспечивает рост объемов реализации услуг транспортного 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 значимость 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 (Net Value – 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 даже первоначально может иметь реальную стоимость более высокую, чем договорная цена.

В-третьих, автомобиль, полученный по лизингу, не является самостоятельным источником дохода, т. к. доход, который обеспечи-

вает данный автомобиль, является частью дохода предприятия или его структурных подразделений.

На основании данных аргументов, можно сформулировать основные положения по оценке и принятию решений лизинга имущества:

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

2.2. Лизинг как особая форма товарного кредита

По своей экономической природе лизинг является разновидностью товарного кредита. При этом лизинг обладает рядом преимуществ для сторон сделки в сравнении с классическим кредитованием. Так, например, если говорить о лизингополучателе (автоперевозчике), то преимущество 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. Лизинг 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 предприятию или частному предпринимателю заключить контракт обычно проще, чем получить кредит (особенно финансовый).

3. Лизинг доступен малым и средним предприятиям, в то время как получение банковских кредитов на благоприятных для них условиях очень проблематично, т. к. они не являются надежными заемщиками.

4. Возможность опробовать транспортную технику до ее полной оплаты, т. е. до приобретения в собственность. Обычно приобретаемые по лизингу импортные автомобили после завершения лизин-

говой сделки еще имеют большой моторесурс и по многим параметрам превосходят отечественный транспорт.

5. Закупка по лизингу транспорта 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 транспортного 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, во-первых, 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. Во-вторых, 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.

По экономическим признакам финансовый лизинг во многом схож с долгосрочным банковским инвестиционным кредитованием, т. к. большинство банков финансируют лизинговые сделки, особенно в части финансового лизинга. Его особенностью является тот

факт, что лизинговый договор, как правило, совпадает (или почти совпадает) со сроком службы имущества, взятого в лизинг. Срок службы имущества, передаваемого в финансовый лизинг, обычно составляет длительный период, и оно после использования морально и физически изнашивается. Вследствие этого лизингодателю выгодно, по завершению договора, передать данное имущество лизингополучателю по остаточной стоимости.

При заключении договора финансового лизинга в большинстве случаев данный факт фиксируется обеими сторонами. Вместе с тем, иногда объект лизинга после завершения сделки, еще пригоден для дальнейшего использования лизингополучателем, тем самым способствуя ему получать определенную прибыль.

Следовательно, финансовый лизинг с полной окупаемостью используется 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 используется в большинстве случаев, когда организации необходимо переоснастить имеющиеся технические средства. Например, с помощью лизинга можно приобрести различные машины и оборудования, транспортные средства и др. В этом случае, лизинговая организация обеспечивает полное финансирование данной сделки, рассчитываясь с лизингодателем (поставщиком) объекта лизинга. Имущество непосредственно поставляется лизингополучателю, который в течение срока лизинга выплачивает определенные платежи лизингодателю. Как отмечалось выше, в договоре финансового лизинга, предусмотрен длительный период эксплуатации передаваемого имущества (около 5 лет и более), т. е. срок заключаемого договора зачастую совпадает со сроком эксплуатации имущества. В этом случае лизинговый договор предусматривает выплату лизингополучателем полной стоимости лизингового имущества и переход к нему прав его владения. Как правило, объектом такого лизинга в форме кредита, является дорогостоящая техника, включая транспорт. Причем, ставка платы при финансовом лизинге ниже, по сравнению с оперативным лизингом.

За счет лизинга расширяется круг выполняемых операций, а лизингодатель получает доход в виде комиссионного вознаграждения и процентов по кредитам, а также привлекает новых клиентов, рас-

ширяя свою сферу влияния на рынке транспортных услуг. В это случае 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 производители автомобилей посредством лизинга реализуют подавляющую часть своей продукции.

За пользование рассрочкой уплаты таможенных платежей взимаются проценты в размере учетной ставки Национального банка Республики Беларусь, действующей на день полной либо частичной уплаты сумм таможенных платежей, на которые предоставлялась рассрочка. Однако использование рассрочки в итоге приводит к увеличению размера таможенных платежей почти в два раза и по этой причине приобретение транспортных средств по договорам финансового лизинга затруднено.

В целом между лизингом и кредитом техники имеются следующие различия:

- лизингополучатель имеет возможность получить необходимую ему технику без необходимости полной ее оплаты;
- при заключении кредитного договора денежные средства выдаются получателю, который от своего имени приобретает за эти средства необходимую технику;
- лизингодателю кредит выдаётся для приобретения выбранного лизингополучателем объекта лизинга. Лизингополучатель выплачивает проценты за кредит включая их сумму в лизинговые платежи. В этом случае кредит выдаётся как бы косвенно;

– по договору кредита (займа) передается имущество в собственность заёмщику;

– по лизинговому договору лизингополучатель имеет возможность приобрести определенное имущество, но право собственности остаётся за лизингодателем.

2.3. Управление и техника организации лизинговых операций

Управление и техника проведения лизинговых операций определяются особенностями законодательства в области лизинговой деятельности в разных странах.

Эффективность лизинговых операций во многом зависит от организации их процесса. Практика показывает, что процесс заключения лизинговых контрактов в республике осуществляется в течении длительного периода времени. Такая ситуация приводит к тому, что, предприятия организации несут огромные финансовые потери и параллельно теряют свою нишу на рынках производства и услуг.

Опыт многих стран свидетельствует, что наиболее эффективным направлением в решении данной проблемы является создание холдинговой структуры.

В настоящее время в республике, при осуществлении процесса лизинга как комплекса взаимоотношений между субъектами хозяйствования, предполагается участие различных элементов рыночной инфраструктуры (банки, страховые компании, предприятия-производители и др.). В течение последнего десятилетия сформировались три основные формы управления лизинговой деятельностью по форме уставного капитала: производственная; банковская; комбинированная (рис. 2.1).

При первой форме реализация производимой техники осуществляется самим предприятием. В этом случае все вопросы по планированию и организации лизинговых операций осуществляют имеющиеся внутренние службы и подразделения, которые практически подготавливают и проводят ее реализацию. Предприятие производитель (поставщик) выступает в одном лице как кредитор, лизингодатель, страховая организация и организует сервисное обслуживание, сдаваемого в лизинг имущества. Подобная организация лизинговой деятельности присуща небольшим и средним предприятиям, которым необходимы малые объемы лизинговых сделок.

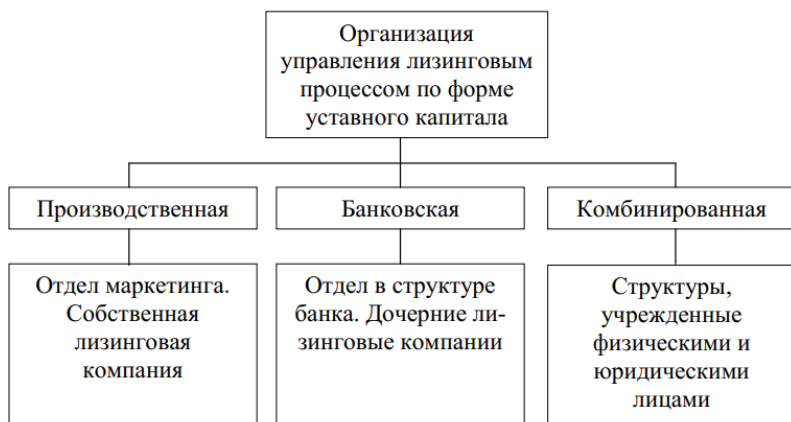


Рис. 2.1. Типовая схема организации лизинговой деятельности

В большинстве случаев производители техники организуют дочерние компании, которые профессионально занимаются продвижением своей продукции на рынках. Совместная деятельность производителей и дочерних компаний позволяет осуществлять большой объем лизинговых сделок при диверсификации рисков между производителем и лизинговой компанией.

Можно отметить как преимущество, так и недостатки производственной формы организации лизинговых сделок. По сравнению с банковской и хозяйственной она имеет: более выгодные условия сделки при отсутствии заемных средств; непосредственный контакт с поставщиком техники; альтернативные каналы сбыта; гарантированный сервис и обслуживание и др. К недостаткам можно отнести возникающие сложности в оценке платежеспособности лизингополучателя, появление рисков невозврата платежей по сравнению с покупкой, уменьшение ликвидности капитала и др. Вследствие этого, большинство лизинговых компаний было организовано при банках. С другой стороны, последняя, видя объемы сделок и высокую их рентабельность стали самостоятельно создавать свои отдельные структуры, где банк выступает кредитором лизинговой сделки, а вопросы ее организации и оформление договоров берет на себя лизинговая компания («АСБЛизинг», «Промагролизинг», «Белбизнеслизинг» и др.).

Если рассматривать объединение лизинговых компаний в виде холдинга, особенно в области транспорта, то их можно свести к следующим четырем формам:

- объединение предприятий, в результате которого образуется новая компания;
- объединение пакетов акций компаний;
- поглощение (одна компания полностью подчиняет себе другие);
- выделение зависимых фирм в структуре компании.

Стратегия объединения лизинговых фирм или горизонтальная интеграция применяются, как правило, для увеличения объема лизинговых сделок в данном секторе рынка, где в операции участвуют компании, имеющие сходные позиции на рынке.

Второй вариант объединения пакетов акций имеет свои преимущества в ситуации, когда участниками холдинга являются стороны, занимающиеся разными видами деятельности и принимающие непосредственное участие в лизинговой сделке (банк, страховая компания, производитель, сервисный центр и др.). Такая организация сделок позволяет минимизировать время на осуществление операций, экономит совокупные затраты, способствует реализации крупномасштабных операций.

Для реализации стратегии поглощения компании необходимо иметь значительные ресурсы для выкупа других фирм, кроме этого, существует проблема оценки реальной рыночной стоимости фирмы. Поэтому в сфере лизинговых отношений наиболее перспективной представляется схема выделения зависимых компаний в структуре существующей организации.

Данное выделение должно происходить по территориальному принципу (формирование компаний в различных регионах с целью максимизации количества сделок) или по принципу специализации зависимых компаний по конкретному объекту лизинга.

Также приемлем вариант формирования финансово-промышленной группы с участием предприятий-производителей, крупных банков, страховой и лизинговой компаний.

В зависимости от целей лизинговой компании можно предложить несколько маркетинговых стратегий построения лизинговых холдингов.

1. Региональная стратегия, предполагающая распространение сети филиалов лизинговой компании в как можно большем количе-

стве регионов. В качестве региона могут быть выбраны районы, отдельные города, наиболее благоприятные для развития лизинговой деятельности. Филиалы могут быть зарегистрированы в свободных экономических зонах с целью использования налоговых, таможенных и иных преимуществ. Также они могут концентрироваться в местах скопления капитала, промышленных предприятий, потенциальных лизингополучателей. Как правило, к подобной региональной структуре прибегают поставщики, которые учреждают компанию для продвижения на рынок того или иного вида продукции.

2. Стратегия разделения по объектам лизинга. Каждый объект лизинга имеет свои специфические особенности при заключении лизингового контракта (специфика бухгалтерского учета, необходимость регистрации и сервисного обслуживания и др.). Совершая продажу лизинговых услуг по конкретному виду продукции, лизинговая компания минимизирует потери и возможные риски по лизинговым операциям, сокращает время, необходимое для организации сделок. При таком способе организации лизинговая компания, как правило, имеет собственный парк автомобилей, машин или компьютеров, активно использует сделки оперативного лизинга.

Специализация может осуществляться как по одному объекту (автомобильные, компьютерные холдинги, предлагающие продукцию различных фирм или одного производителя), так и по нескольким.

3. Стратегия концентрации капиталов. Она используется с целью привлечения как можно большего количества финансовых ресурсов для осуществления лизинговых операций. В подобных структурах участвует большое количество банков, страховых и финансовых компаний. Лизинговая компания формирует специальный лизинговый и страховой фонды накопления.

Выбор организационной структуры (территориальное положение, организационно-правовая форма, органы управления и источники финансирования) имеет большое значение для лизинговой компании как будущего участника рынка транспортных услуг, поскольку от этого будет зависеть ее положение на рынке, норма прибыли и объем операций. Поэтому выбранная структура должна максимально учитывать все особенности региона, где она будет создаваться, максимально отвечать функциям и задачам лизинговой компании.

Преимущества и недостатки организации лизинговых автомобильных компаний холдингового типа представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Преимущества и недостатки холдинговых лизинговых структур

№ п/п	Преимущества холдинга	Недостатки холдинга
1	Больше финансовых возможностей при реализации лизинга автомобилей	Значительные первоначальные затраты
2	Возможность осуществления дорогостоящих инвестиционных лизинговых проектов	Сложности в управлении и контроле за реализацией намеченных планов
3	Возможность привлечения кредитов под гарантии членов холдинга	Сложности в выработке единой политики на рынке транспортных услуг и гармонизации экономических интересов всех участников холдинга
4	Предоставление широкого спектра услуг лизингополучателям (техническое обслуживание, текущий ремонт и т.п.)	
5	Независимость входящих структурных единиц	
6	Высокая конкурентоспособность на рынке лизинга грузовых автомобилей.	
7	Расширение масштабов лизинговых операций	

Создание предлагаемой лизинговой компании должно производиться после тщательного анализа условий и потребностей республики в автомобилях, для осуществления международных перевозок, как государственными, так и коммерческими перевозчиками.

После выработки основной концепции деятельности, выбора организационной стратегии и организационно-правовой формы фор-

мирования холдинга немаловажным фактором эффективного процесса управления лизинговыми операциями является внутренняя его организация. На первом этапе становления в головной лизинговой компании необходимо создавать следующие структуры: по проведению маркетинговых исследований в области транспортных услуг; анализу лизинговых сделок; гарантийному обслуживанию и ремонту автомобилей; договорно-правовой работе и экспертизе; техническому надзору; аудиту и оценке имущества; бухгалтерии и расчетным операциям.

Практика и опыт создания перспективных организационных форм лизинга в странах СНГ различаются в зависимости от уровня развития нормативно-правовой базы и техники в этой области, поддержки лизинговой деятельности государственными органами, месторасположения страны и других факторов.

2.4. Правовые основы лизинга

В настоящее время лизинг является широко распространённым видом правоотношений в экономике республики и имеет соответствующее нормативно- правовое регулирование. Оно – многоаспектное и включает целый комплекс вопросов, которые регламентируют взаимоотношения, складывающиеся при заключении лизинговой сделки.

Процесс становления законодательства в области лизинга начался в середине 90-х годов прошлого столетия, когда было принято первое положение (1997 г.), регламентирующее основные понятия, механизм заключения лизинговых сделок и др. С тех пор нормативное право в области лизинговой деятельности видоизменялось в соответствии с изменениями, происходящими в развитии экономики страны. С того времени были утверждены и приняты различные Указы Президента Республики Беларусь, Постановления правительства, Национального банка, Министерства финансов и других органов, которые регламентировали и регламентируют данный вид деятельности. Последним основополагающим нормативно-правовым актом в сфере лизинговой деятельности явился Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности». На основании данного указа

Национальным банком Республики Беларусь были приняты следующие документы:

1) Постановление «Правила осуществления лизинговой деятельности» № 526 от 18.08.2014 г. (в ред. дополнений и изменений в 2016 г. № 432 и в 2018 г. № 417);

2) Инструкция об объеме и порядке раскрытия информации о лизинговой деятельности и финансовом состоянии лизинговых организаций, включенных в реестр лизинговых организаций, утвержденная Постановлением Правления Национального банка № 495 от 01.08.2014 г.;

3) Инструкция о порядке создания и ведения лизинговых организаций, утвержденная Постановлением Правления Национального банка № 423 от 30.06.2014 г.;

4) Постановление Министерства финансов Республики Беларусь № 73 от 30.11.2018 г. «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)», которое было введено в действие с 01.01.2019 г.;

5) Положение о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь (в новой редакции утверждено Указом Президента Республики Беларусь от 6 апреля 2017 г. № 109 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности»).

В первом документе приведены термины и условия осуществления лизинговой деятельности, а также порядок заключения, исполнения и прекращения действия договора лизинга (сублизинга).

Постановлением Министерством финансов утвержден Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)», который определяет порядок формирования в бухгалтерском учете информации об активах, обязательствах, доходах, расходах, возникающих при совершении хозяйственных операций по договорам финансовой аренды (лизинга). Здесь изложены вопросы бухучета инвестиционных расходов лизингодателя, долгосрочного и краткосрочного лизинга у лизингодателя и лизингополучателя, а также передачи прав и обязанностей по договору лизинга.

Важным документом в этой области 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 ли-

зинга для улучшения, продвижения в зарубежных странах товаров, произведенных в Республики Беларусь.

В Положении № 109 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности» 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.

Рассмотрев основные нормативно-правовые акты, связанные с внутренним лизингом, обратимся к нормативно-правовым документам, регулирующим международный лизинг. Первым и основным является **Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге**, подписанная 28 мая 1988 г. в г. Оттаве, к которой Республика Беларусь, на основании Указа Президента Республики Беларусь от 02.07.1998 № 352, присоединилась в 1998 г. Данная конвенция регулирует вопросы лизинга, когда коммерческие предприятия лизингодателя и лизингополучателя находятся в разных государствах, или соглашение о поставке и соглашение о лизинге регулируются правом Договаривающегося Государства. Конвенция вступила в силу 1 мая 1995 г. В данной Конвенции регулируются отношения, возникающие при осуществлении международного лизинга, определяются права и обязанности сторон. Если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, то Конвенция определяет его местонахождение по наиболее тесной связи с соответствующим соглашением и его исполнением.

Следующим документом, регулирующим отношения международного лизинга, является **Конвенция о межгосударственном лизинге**, заключенная в Москве 25.11.1998 г. и ратифицированная Законом Республики Беларусь от 09.11.1999 № 309-З, и вступившая в силу с 30.08.2001 года. Данная конвенция регулирует отношения

между субъектами лизинговой деятельности – участниками данной Конвенции. В ней даются определения ряду понятий, применяемых в лизинговой деятельности, права и обязанности сторон, переход рисков между сторонами и другие вопросы в сфере межгосударственного лизинга. На сегодняшний день участниками Конвенции являются Армения, Беларусь, Кыргызстан и другие страны.

Следует отметить, что нормы двух последних актов, т. е. **Конвенции УНИДРУА и Конвенции о межгосударственном лизинге**, могут быть применены только к лизинговым договорам, носящим межгосударственный характер, когда стороны договора лизинга являются резидентами различных государств, присоединившихся к соответствующим конвенциям. Учитывая, что таких государств достаточно мало, можно говорить о весьма ограниченном применении обеих Конвенций в практике международного лизинга.

Еще одним документом, представляющим интерес в области межгосударственного лизинга, и который является дополнением к уже вышеизложенным документам, является **Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в СНГ**. Оно было подписано 12.10.2005 между Республикой Беларусь, Арменией, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой и другими странами. Оно было введено в действие в Беларуси в 2006 году.

Несмотря на то, что вышеназванные документы не имеют по большому счету юридического значения для сделок между резидентами Республики Беларусь, они достаточно интересны в плане детализации отдельных вопросов лизинговой деятельности. Эти документы являются частью гражданского законодательства и подлежат непосредственному применению на территории Республики Беларусь, поскольку, согласно ст.6 Гражданского кодекса, она признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им гражданского законодательства.

Как отмечалось, нормы гражданского права, содержащиеся в международных договорах Республики Беларусь, являются частью действующего на ее территории гражданского законодательства. Они подлежат непосредственному применению, за исключением случаев, когда международный договор требует издания внутригосударственного акта, имеющего силу того правового акта, в котором выражено согласие Республики Беларусь.

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 видоизменяться как в сторону уменьшения, так и увеличения при согласии сторон, заключающих лизинговый контракт.

В этой связи рассмотрим наиболее распространенные способы осуществления лизинговых сделок.

Лизингодатель для получения необходимой техники от лизинговой компании представляет последнюю заявку, в которой указывает вид техники, поставщика или изготовителя, марку, ее стоимость и срок пользования. В заявке обязательно указывается производственно-финансовая деятельность лизингодателя. В частности, указывается следующая информация:

- общие сведения об организации (наименование, адрес, объем основных и оборотных средств и др.);
- характер основной деятельности (вид производимой продукции, рынки сбыта, основные потребители, данные об экспортной деятельности);
- наличие основных средств, принадлежащих организации и арендованных;
- назначение основных средств, которые будут использоваться в организации;
- финансовое положение организации.

Анализируя вышеприведенную информацию, лизинговая компания принимает окончательное решение и доводит его до сведения лизингополучателя письмом, к которому прилагаются общие условия лизингового контракта, а поставщик оборудования информируется о намерении лизинговой компании приобрести оборудование. В этом случае лизингодатель согласовывает с поставщиком стои-

мость приобретаемого имущества, а в случае необходимости может проверить надежность, производительность и эффективность объекта сделки.

Лизингополучатель, после ознакомления с условиями лизингового соглашения, высылает лизингодателю письмо с подтверждением-обязательством и подписанным экземпляром общих условий контракта, приложив к нему бланк заказа на объект лизинга. Этот документ составляется фирмой-поставщиком и визируется лизингополучателем.

После получения необходимых документов, лизингодатель подписывает заказ и высылает его поставщику объекта лизинга.

Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи, заключаемый поставщиком и лизинговой фирмой, или наряд на поставку, в котором излагаются общие условия поставки.

Поставщик доставляет объект лизинга лизингополучателю, который организует его приемку. Поставщик, как правило, осуществляет монтаж и ввод в эксплуатацию объекта сделки. По окончании работы составляется протокол приемки, свидетельствующий о фактической поставке объекта, его монтаже и вводе в эксплуатацию без претензий к поставщику. Протокол приемки подписывается всеми участниками лизинговой операции, и лизингодатель оплачивает стоимость объекта сделки поставщику.

Таким образом, в основе лизинговой сделки лежат следующие документы:

- лизинговый договор;
- договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки;
- протокол приемки объекта.

В лизинговом договоре указаны следующие положения.

1. Стороны договора.
2. Предмет договора.
3. Срок действия лизингового договора.
4. Права и обязанности сторон.
5. Условия лизинговых платежей.
6. Страхование объекта сделки.
7. Порядок расторжения лизингового договора.

В первом разделе указываются стороны договора т.е. лизингодатель и лизингополучатель. При передаче объекта в сублизинг, или дочернему предприятию, в договоре в обязательном порядке указывается предприятие-пользователь.

При определении предмета лизингового соглашения устанавливаются признаки объекта лизинга (модель, марка и т. д.). Они могут определяться и технической документацией. В лизинговом контракте должна быть спецификация, в которой указываются все индивидуальные признаки объекта лизинга.

Что касается срока действия лизингового договора, то он вступает в силу, как правило, с даты ввода объекта сделки в эксплуатацию и действует в течение установленного срока. Иногда на практике устанавливается так называемый «безотзывный период» – срок, в течение которого договор не подлежит расторжению при отсутствии нарушений его условий сторонами договора.

В разделе «Права и обязанности сторон» указывается перечень обязанностей лизингодателя на подготовительном этапе сделки и его права в период действия договора. Так, лизингодатель на подготовительном этапе обязан:

- заключить договор купли-продажи с поставщиком на согласованных между ним и лизингополучателем коммерческих и технических условиях;
- направить поставщику наряд на поставку объекта сделки на согласованных заранее условиях.

Лизингодатель на правах владельца имуществом имеет право осмотреть и проверить комплектность объекта лизинга, а после ввода его в эксплуатацию, лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта. Если имеются недостатки, обнаруженные при приемке, лизингодатель обязан поручить поставщику их устранение в течение установленного срока.

Лизингодатель имеет право систематически проверять состояние сдаваемого в наем имущества и правильность его эксплуатации.

Лизингополучатель при организации лизинговой операции обязан:

- произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки;
- осуществить монтаж и ввод объекта в эксплуатацию, если это не входит в обязанности поставщика;
- подтвердить комплектность поставки, качество работы оборудования и достижение проектной мощности;
- указать при обнаружении недостатков их перечень в протоколе приемки и сообщить лизингодателю;

– другие условия, вытекающие из особенностей приемки объекта сделки.

Лизингополучатель также обязан предоставить лизингодателю необходимые гарантии, перечень которых указывается в договоре.

Основными условиями договора лизинга определяются форма, размер, вид и способ платежа по лизинговой сделке. Они могут быть различными и чаще всего используется фиксированная сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и выплачиваемая в порядке, установленном в договоре. Чаще всего используется платеж с авансом, при котором лизингополучатель предоставляет лизингодателю аванс или взнос в размере 15-20% покупной стоимости объекта сделки при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора. В некоторых случаях используется неопределенная лизинговая плата, которая в отличие от фиксированной, устанавливается в процентах от объема реализации, индекса цен и других условий. Кроме того, платежи могут быть единовременными и периодическими. Первые производятся обычно после подписания сторонами протокола приемки и предусматривают финансирование сделки только в период выполнения поставщиком договора купли-продажи или наряда на поставку (оплата произведенных транспортных, страховых расходов, монтажа оборудования и т. д.). Периодические платежи осуществляются на протяжении всего срока действия договора и могут быть равными, с увеличивающимися или уменьшающимися суммами платежей, с первоначальным взносом и с ускоренными платежами.

Что касается страхования объекта сделки, то оно зависит от вида лизинга и может осуществляться либо лизингодатель (оперативный лизинг), либо лизингополучатель (финансовый лизинг).

Расторжение лизингового договора может быть осуществлено при следующих условиях:

- лизингополучатель не обеспечил необходимых условий приемки объекта сделки;
- не произвел монтаж и ввод оборудования в эксплуатацию в установленный договором срок;
- несвоевременно осуществляет платежи по арендной плате;
- лизингополучатель не выполняет другие условия договора;
- возникли форс-мажорные (непредвиденные) обстоятельства;
- согласен лизингодатель;

– лизингополучатель заключил новый контракт на те же или другие объекты с этим же лизингодателем.

При досрочном расторжении договора лизингополучатель обязан вернуть объект сделки и возместить убытки лизингодателю.

В лизинговом контракте предусматривается письменное уведомление по всем изменениям, вносимых в договор. Они могут изменяться или аннулированы только с согласия сторон.

Так как лизинговые операции являются рискованными, дадим классификацию рисков в этой сфере. Они подразделяются на следующие виды.

1. Деловые риски.

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

3. Риск ускоренного морального старения объекта сделки. Поскольку объектами лизинговых сделок выступает продукция наукоемких отраслей, то они часто «подвержены влиянию научно-технического прогресса». В этой связи при появлении на рынке более совершенного аналога объекта лизинговой сделки лизингополучатель стремится к замене устаревшего оборудования и досрочному расторжению лизингового договора либо заключению контракта по форме возобновляемого лизинга. Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода, т. е. периода, в течение которого договор не может быть расторгнут.

4. Ценовой риск – риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового контракта. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль при повышении цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель, напротив, терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лизинга. Сумма лизинговых платежей рассчитывается исходя из рыночной стоимости объекта сделки на момент заключения контракта.

5. Риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации минимизируется путем страхования объекта сделки. При оперативном лизинге объект сделки страхует лизингодатель, при финансовом – лизингополучатель.

6. Риски несбалансированной ликвидности – возможность финансовых потерь, возникающих в случае неспособности лизингодателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Этот риск возникает, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, срок платежей по которым не наступил, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов.

Минимизация этого риска достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; диверсификации пассивных операций.

7. Риск неплатежа – риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. Минимизация этого риска основана на тщательном анализе финансового положения лизингополучателя; лимитировании суммы одного лизингового контракта; получении гарантий от третьих лиц; страховании риска неплатежа.

8. Процентный риск – опасность потерь, возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизинговых контрактах. Снижение процентного риска осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки «процентный своп».

9. Валютный риск – возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Эти риски минимизируются подобно процентному риску.

10. Политический и юридический риски тесно связаны между собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций.

2.5. Методы определения эффективности лизинговых операций

Процесс оценки эффективности лизинговых операций предполагает анализ ряда объектов в рамках нескольких этапов.

Объекты анализа лизинговой деятельности:

– стоимость предоставляемого в лизинг имущества и выкупной его части;

– формирование лизингового платежа и факторы, определяющие изменение его размеров;

– показатели эффективности лизинга и факторы, влияющие на изменение их значений.

Основные этапы анализа лизинговой деятельности:

– изучение содержания лизинговых договоров;

– обоснование целесообразности приобретения имущества в лизинг;

– обоснование расчётов лизингового платежа;

– определение и анализ показателей эффективности лизинга у лизингодателя и лизингополучателя.

Поскольку лизинг является одной из форм инвестиционной деятельности, то известные и общепринятые экономические методы оценки инвестиций применимы в анализе и планировании лизингового процесса.

Наиболее часто применяются пять основных методов оценки инвестиций, которые можно объединить в две группы:

– методы, основанные на применении концепции дисконтирования: метод определения чистой текущей стоимости; метод расчета рентабельности инвестиций; метод расчета внутренней нормы прибыли;

– методы, не предполагающие применения концепции дисконтирования: метод расчета периода окупаемости инвестиций и метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций.

В сумму досрочного закрытия сделки финансового лизинга включается три составляющих:

1) вся невыплаченная по лизинговому соглашению сумма лизинговых платежей;

2) остаточная стоимость имущества на момент окончания срока лизинга;

3) неустойка, рассчитываемая как среднегодовая стоимость имущества за период с момента прекращения действия лизингового соглашения до полной амортизации оборудования, умноженная на сумму ставки за пользование кредитными ресурсами и ставки комиссионного вознаграждения, которые выражены в процентах.

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 ли-

цензиата исключительное право пользования патентом на договорной территории и передаёт это право по лизингу лизингополучателю за определённую 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.

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, например, французское законодательство предусматривает их регулирование, как со стороны банков, так и государства.

Эффективность лизинга с точки зрения лизингодателя оценивается с помощью двух взаимобратных показателей – рентабельности и срока окупаемости инвестиций в осуществление лизинговых операций. В данном случае под рентабельностью лизинговой операции (для лизингодателя) понимают отношение чистой прибыли лизингодателя к сумме затрат по её проведению, а под сроком окупаемости – отношение затрат лизингодателя на лизинг к среднегодовой сумме чистой прибыли.

Лизингодателем также анализируется степень риска по сделке на основе изучения платёжеспособности конкретного лизингополучателя и аккуратности выполнения им договорных обязательств по данным предыдущих контрактов, заключённых с ним, при наличии таковых.

Критерии, принимаемые во внимание при анализе эффективности лизинговой сделки с точки зрения лизингополучателя:

- процент, выплачиваемый лизингополучателем лизингодателю за финансирование лизинговой операции (ставка финансирования);
- общая сумма, выплачиваемая по лизинговому контракту (цена лизинговой операции), рассматриваемая в сравнении с затратами при альтернативных вариантах финансирования;
- норма прибыли, получаемая лизингополучателем от использования объекта лизинга;
- срок окупаемости объекта лизинга;
- комплексная система показателей, используемая при оценке экономической эффективности капитальных вложений (прирост

объёма выпуска продукции, повышение её качества и конкурентоспособности, снижение себестоимости; рост производительности труда, прибыли, рентабельности; сокращение срока окупаемости капиталовложений).

Проанализируем структуру, размер и методы 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.

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 отношений 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:

$$Rl = \frac{S - S_a V^n}{a_{t;i}}, \quad (2.1)$$

где R_l – размер годового лизингового платежа;

S – балансовая стоимость автомобиля;

S_a – остаточная стоимость автомобиля в конце срока лизинга;

V^n – дисконтный множитель последнего года договора;

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

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.

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:

$$V_t = \frac{1}{(1 + ti)}, \quad (2.2)$$

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:

$$V_t = \frac{1}{(1+i)^t}. \quad (2.3)$$

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

- 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 значительнее 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 преобразуется в тождество, в котором размер годового лизингового платежа может находиться методом подбора:

$$\sum_{t=0}^T Rl_t \cdot V_t = S - S_a \cdot V_n, \quad (2.4)$$

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. Он 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:

$$a_{t;i} = \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}. \quad (2.5)$$

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

$$\tilde{a}_{t;i} = a_{t;i} (1 + i). \quad (2.6)$$

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. 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:

$$Pl_m = \frac{Pl}{a_m} = \frac{Pl \cdot i}{\sqrt[m]{1+i} - 1}, \quad (2.7)$$

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:

$$a_{r,i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{\sqrt[m]{1+i} - 1}. \quad (2.8)$$

Для более точного понимания сути приведем пример расчета основных лизинговых платежей. Пусть балансовая стоимость автомобиля – 100 тысяч долларов США, остаточная стоимость в конце срока лизинга – 17,3 тысяч 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 вышеприведенного 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:

$$\rho_e = 100000\$ - 17300\$ \cdot 0,578 = 90000\$.$$

4. Ежегодно выплачиваемая стоимость автомобиля:

$$\rho_e' = 90000\$ / 3 = 30000\$.$$

5. Ежегодные лизинговые платежи:

$$Pl = 90000\$ / 2,11 = 42650\$.$$

6. Годовая плата за услуги лизинговой компании:

$$Д = 42650\$ - 30000\$ = 12650\$.$$

7. Квартальные лизинговые платежи.

7.1. Расчет по первому варианту производится следующим образом:
– коэффициент внутригодовой постоянной ренты:

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

– квартальные платежи лизингополучателя:

$$Pl_m = 42650\$ / 4,29 = 9940\$;$$

– сумма годовых выплат за четыре квартала:

$$\Sigma Pl_m = 9940\$ \cdot 4 = 39780\$;$$

– экономия выплат лизингополучателя за счет поквартальной оплаты:

$$\Delta P_l = P_l - \Sigma P_{lm} = 42650\$ - 39780\$ = 2870\$.$$

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

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

Квартальные платежи лизингополучателя определим следующим образом:

$$\Sigma P_{lm} = 90000\$ / 9,04 = 9950\$.$$

Таким образом, предложенные методы расчета разовых платежей по лизингу дают идентичные результаты для двух вариантов.

Контрольные вопросы к главе II

1. Какова экономическая природа лизинговых отношений?
2. В чем специфика лизинга, как особой формы товарного кредита?
3. Перечислите основные этапы процесса организации лизинговой операции.
4. Какие нормативные документы регламентируют лизинговую деятельность в Республике Беларусь и за рубежом?
5. Каковы основные компоненты лизингового платежа?
6. Каковы критерии эффективности лизинговой сделки для лизингодателя и лизингополучателя?

ГЛАВА III. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ НА АВТОТРАНСПОРТЕ

3.1. Рынок лизинговых услуг

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 предприятий, так и АТП высок. Обновить производственную базу (покупка автомобилей, оборудования) за счёт собственных средств и банковских кредитов может лишь незначительная часть субъектов, занятых автоперевозками.

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, обновление основных средств можно осуществить за счет использования оперативного и финансового лизинга. Однако многие проблемы, связанные с его использованием, требуют своего дальнейшего совершенствования, в т. ч. и правовое обеспечение. Поэтому для разработки основных направлений по совершенствованию лизинговой деятельности необходимо провести анализ мирового и отечественного рынка в этой области.

Мировой рынок лизинга в течение последних 10 лет вырос на 129% и в 2019 году по всем регионам мира составил 1 362,38 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, что доминирует здесь США, где лизинговая отрасль выросла в 2019 году на 10,5% по сравнению с уровнем 2018 г.

Самым крупным рынком лизинга в Азии является Китай, который занимает второе место в мире и данный рынок составил в 2019 году 251,5 млрд. долларов.

Таким образом, крупнейшими странами, использующих лизинг, являются США и Китай. Вместе с тем, рынок лизинга интенсивно развивается и на европейском континенте. На его долю приходится

415 млрд. евро, что составляет около 33% всего мирового объема лизинга. Он сохраняет вторую позицию в этом сегменте в мире. Наиболее крупными европейскими странами по объему лизинговых операций являются Великобритания, Германия, Франция, Италия и Россия. Они входят по объему нового бизнеса в этой области в топ-10 стран мира, а на Европейском рынке лизинга на их долю приходится около 67% от всего объема. Так, на Великобританию приходится почти 97 млрд. евро, что позволяет ей занимать первое место в Европе, на Германию – около 70 млрд. евро и на Францию – 63 млрд. евро. Следует отметить, что европейский рынок лизинга постоянно растет уже в течение девяти лет. Только за 2019 год лизингодатели Европы передали лизингополучателям на сумму почти 400 млрд. евро нового оборудования, включая транспортные средства, а также на 15,8 млрд. евро – недвижимости.

Таким образом анализ развития лизинга в мире показывает, что он имеет различный уровень использования в зависимости от состояния развития экономики страны. 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, Германии и др.

Сравнение рейтинга объема нового бизнеса показывает 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.). Данный показатель для Беларуси составил 0,80 млрд. долл., что позволило республике занять только 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. 3.1.

Вторая методика определяет уровень проникновения с помощью более надежного показателя – отношение объема нового бизнеса в лизинге к ВВП страны, который является более достоверным пока-

зателем, чем уровень инвестиций. Последний показатель неодинаково определяется в различных странах. 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% [13].

Таблица 3.1

Уровень проникновения лизинга в инвестиции некоторых стран
по годам

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
США	17,1	21,0	22,0	22,0	22,0	22,0	21,5	21,6	21,5	22,0
Япония	6,3	6,8	7,2	9,8	8,9	9,6	8,4	9,0	5,2	5,7
Германия	14,3	14,7	15,8	16,6	16,4	16,7	17,0	17,2	15,9	18,1
Южная Корея	4,8	8,7	8,5	8,1	9,8	9,4	9,1	8,9	9,0	9,0
Великобритания	18,5	19,8	23,8	31,0	28,6	31,1	33,7	32,4	32,9	34,3
Франция	10,5	11,1	12,8	12,5	13,1	14,2	15,3	16,1	16,9	17,4
Италия	13,1	12,3	10,0	9,4	11,7	13,0	14,1	15,2	16,1	14,6
Канада	15,1	20,8	20,8	32,0	31,0	32,0	32,0	38,0	39,0	36,0
Австралия	12,0	27,5	27,5	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	39,0
Швеция	19,2	18,2	24,6	24,4	22,7	22,9	26,0	27,1	22,4	22,8

По удельному весу объема нового бизнеса более 70% приходится на частные организации, а остальная часть на физические лица и предприятия государственного сектора. В этом сегменте рынка значительная доля приходится на прокат автомобилей. Так, на начало 2017 г. парк прокатных автомобилей составил 474 900 ед., а количество заключенных договоров превысило 25 млн.

Исследование рынка лизинговой отрасли Германии по данным немецкой лизинговой ассоциации показывает, что лизинговые компании профинансировали бизнес на сумму около 70 млрд. евро. Доля лизинга в общем объеме инвестиций достигла почти 25%, что способствовало росту лизинга на 6,5% и достигло почти 59 млрд. евро. За это время общий объем инвестиций в оборудование вырос только на 2,3%. Подобная тенденция продолжается в Германии в последние годы, что приводит к 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 стране возникла

проблема, требующая пересмотра норм амортизации для целей налогообложения, в связи с внедрением «индустрии 4.0» и цифровых технологий. Они предусматривают сроки полезного использования активов значительно короче, чем это было предусмотрено в нормативах, которые действуют в стране около 15 лет. Кроме того, требует значительной переработки и упрощения система учета и отчетности, действующая в лизинговой отрасли.

На европейском рынке автомобилей наблюдаются новые подходы, когда клиент больше обращает внимание 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 последующая 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 львиную долю прироста объема нового бизнеса у лизинговых компаний. Все больше компаний обращают свой взор на лизинг с частными лицами, который обеспечивает рост объема нового бизнеса больший, чем на перенасыщенном корпоративном рынке. Все большему количеству частных лиц не нравится покупать автомобиль у дилера, когда они не уверены, что получают хорошую цену и, понимая, что у них возникнут сложности с продажей автомобиля в конце эксплуатации.

Лизинг привлекателен и для государственного сектора. Для государственного сектора представляет интерес лизинг информационных технологий и оборудования, общественного транспорта, лизинг общественных зданий, таких как школы, больницы. 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, как отмечалось выше, перед покупкой и банковским кредитом, то, естественно, во многих странах используется льготное налогообложение с целью увеличения продаж техни-

ки. Поэтому крупные компании мира, производящие автотранспортную технику, пользуются данным механизмом. Особенно широко он используется в Европе, где автомобили приобретаются по лизингу не только для личных целей. Сегодня на этот рынок приходится около 55% общего объема, сдаваемого по лизингу имущества. Если рассматривать другие виды транспорта, сдаваемые в лизинг, такие как грузовые и пассажирские вагоны, различные суда, самолеты, вертолеты, планеры и др., то их удельный вес небольшой. Приоритет лизинга автомобилей в Западной Европе объясняется тем, что автомобильные компании вынуждены искать пути реализации своей продукции именно через этот механизм как наиболее эффективный и приемлемый для большинства населения. Если рассматривать лизинговую деятельность Западной Европы, то там на нее 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 и др. не имеется специального законодательства в области лизинговой деятельности, а она регулируется правовыми актами 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 (опцион), а Голландия, Великобритания и Ирландия – второго. Отдельные страны в этом вопросе занимают промежуточное положение, так как законодательством предусмотрены элементы, характерные как для той, так и для другой правовой системы. Опцион в Германии и Швейцарии предусматривает лизинг купли-продажи имущества двух видов: когда в случае лизинга оно остается за лизингодателем, а когда право владения 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, то 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 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, Дания и др. лизинговые операции, в основном, осуществляются без всяких ограничений и регулирования.

Для развития лизинга самые благоприятные условия созданы в США, Великобритании, Германии, Ирландии и др. 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 имеющихся 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 существующая экономико-правовая ее основа. В мире гармонизации лизинговых отношений можно достичь при создании различных региональных союзов. Например, в ЕС прошла интеграция налогообложения, инвестиционной политики, таможенных процедур и валютного регулирования, потребовавшие изменения и унификации законодательства большинства стран, включая и лизинговую сферу. Отдельные страны проводят реформы по унификации нормативно-правовых актов в одностороннем порядке для создания равных условий на рынке хозяйствующим субъектам, занимающимся лизинговой деятельностью.

В отличие от ЕС, свои особенности имеет лизинговая политика восточноевропейских стран и Китая, вследствие более поздней разработки ее теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по внедрению. Большинство этих стран начали копировать имеющееся законодательство, используемое длительный период времени в США, Германии и Великобритании. Однако каждая страна имеет свою специфику при использовании лизинговых процедур. Вследствие этого, в последние годы часто вносились изменения в законодательные акты, регулирующие лизинговую деятельность, например, Беларуси. Похожая ситуация происходила и в других странах Восточной Европы. Изменения необходимы были, особенно при заключении лизинговых сделок по автомобильной технике и введением новых стандартов Евро, а также увеличением международных перевозок. Внедрение цифровых технологий также существенно повлияло на организацию и управление перевозочным процессом, осуществляемым автомобилями. 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, развивающиеся стремительным темпом цифровые технологии предоставляют большие возможности для внедрения новых современных услуг в сферу финансового лизинга.

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, учреждённые частными лицами.

Внутренний лизинг Российской Федерации не получал какого-либо заметного развития до 1989 года, когда начали создаваться первые профессиональные лизинговые компании и профессиональные лизинговые объединения. Например, в октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг». В настоящее время на территории Российской Федерации действует несколько профессиональных лизинговых объединений, основными из которых являются Объединенная Лизинговая Ассоциация и Подкомитет ТПП РФ по лизингу.

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 изменение, в первую очередь из-за режима самоизоляции, в рамках которого граждане стали пользоваться услугами такси и каршеринга заметно реже. В 2020 году в России было куплено в лизинг порядка 227 тыс. единиц автотранспорта, что на 2% больше, чем в 2019 году по данным агентства «АВТОСТАТ» в ходе подготовки обзора «База лизинговых сделок транспортных средств во всех регионах РФ». Из приведенных данных видно, что рост объемов лизинга связан только с сегментом легковых автомобилей, доля которого составила 60%. В этом сегменте приобретено в лизинг 135,6 тыс. легковых автомобилей, что на 6% выше, чем в 2019 году. Количество грузовых автомобилей, приобретенных по лизингу, сократилось на 3% (до 53,4 тыс. ед.), как и в сегменте LCV (3%, 32,4 тыс. ед.), а у автобусов – на 2% (до 5,5 тыс. ед.). Почти 88% всего объема лизинговых автомобилей в 2020 году приобрели юридические лица, что соответствует почти 200 тыс. ед. Последних приобретено на 0,4% больше, чем в предыдущем году. Около 28 тыс. транспортных средств, т.е. 12%, было приобретено в лизинг физическими лицами. Они увеличили количество приобретенных лизинговых транспортных средств на 16%. Необходимо отметить, что в декабре 2020 года в лизинг было приобретено почти 27 тыс. ед. автотранспорта. Эта месячная цифра является самой высокой в 2020 году.

Анализируя рынок лизинга страны, следует отметить, что его показатели впервые за 5 лет имеют отрицательную динамику. Объем нового бизнеса в 2020 году сократился на 6% и составил 1,4 трлн. рублей. Только за последний квартал анализируемого года он снизился относительно аналогичного периода 2019 года почти на 9%. Данное сокращение привело к тому, что и количество лизинговых договоров сократилось на 13%, что составило около 2,0 млрд руб. Несмотря на сокращение суммы лизинговых договоров, объем лизингового портфеля в 2020 году увеличился на 6,5% и составил 5,2 трлн российских рублей.

Развитие лизинга в Казахстане началось с формирования предпринимательства и института частной собственности. Первоначально лизинг начал использоваться в некоторых отраслях экономики, а затем в 2000 году был принят закон «О финансовом лизинге», позволивший упорядочить сферу лизинговой деятельности. 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.

Сегодня в стране действует около десяти частных лизинговых компаний. В связи с увеличением стоимости лизинговых договоров, лизингодатели начали привлекать дополнительные заемные средства, расширив таким образом структуру источников финансирования лизинга. Но они не ограничивались только заемными средствами, а привлекали и средства республиканского бюджета. Самой

крупной компанией лизингового рынка Казахстана является ОАО «КазАгроФинанс» на долю которой приходится около 70%.

Вместе с тем, в Казахстане имеются проблемы, связанные с использованием лизинга. Так, до последнего времени не отрегулированы нормативно-правовые акты, требуют своего решения организационные аспекты лизинговой деятельности.

Имеются и проблемы со стоимостью ресурсов, рисками и ограниченностью сроков финансирования при высоком уровне первоначального взноса. Следует подчеркнуть, что лизинг, включая финансовый, является недостаточно востребованным в Казахстане. Однако, широкое его использование могло бы послужить источником решения вышеперечисленных проблем, а также и в части финансирования инновационных проектов, направленных на обновление машин и оборудования.

Внутренний рынок лизинговых услуг Беларуси имеет свои особенности как в области управления лизинговой деятельностью, так и в финансировании лизинговых сделок. Отметим, что по состоянию на 01.01.2021 г. в реестре лизинговых организаций Национального банка было включено 112 организаций. В течение 2020 года из реестра по разным причинам выбыло 11 организаций и было включено 15 новых.

Суммарный уставный фонд белорусских лизингодателей на данный период составил около 1 183,3 млрд. рублей. Удельный вес учредителей распределился следующим образом: банки – 57,34% (из них банки-резиденты 57,33%, банки-нерезиденты – 0,01%), небанковские финансовые учреждения – 0,01%, коммерческие организации – 12,73%, физические лица – 1,44% (из них резиденты 1,24%, нерезиденты – 0,2%), иные учредители – 28,49%. По сравнению с началом 2020 г. произошло снижение доли банков на 22,16%, физических лиц на 1,46%, а с другой стороны, увеличился удельный вес коммерческих организаций на 9,93% и иных учредителей на 13,69%. Прибыль лизинговых организаций за 2020 год составила 230,3 млн. рублей. Среднесписочная численность занятых в лизинговой отрасли составила 2876 работающих. Отметим, что число работающих в профессиональных лизинговых организациях, принявших участие в рейтинге (формирующих более 92,55% совокупного объема нового бизнеса и более 94,28% совокупного лизингового портфеля), значительно меньше и составляет 1 112 человек. Самое

большое количество лизингополучателей (юридических лиц) сосредоточено в г. Минске и Минской области, а лизингополучатели (физические лица) практически равномерно распределены по всей территории страны.

3.2. Современное состояние и экономические предпосылки использования лизинга на автомобильном транспорте Республики Беларусь

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс различных видов деятельности, объединенных по различным признакам. Каждое государство в зависимости от его национальных и исторических традиций, географических и геополитических условий, а также имеющегося трудового потенциала создает свой комплекс и структуру общественного производства. На их формирование существенное влияние оказывает мировая торговля и международное сотрудничество. Поэтому в структуре национальных экономик выделяются отрасли, секторы экономики, комплексы, виды деятельности, сферы и т. п. Если рассматривать общественное производство с точки зрения создания совокупного общественного продукта и национального дохода, то оно подразделяется на производство материальное и нематериальную сферу. Транспорт является важнейшей отраслью материального производства, относится к сфере материальных услуг и обеспечивает жизнедеятельность государства и общества. Являясь базовой отраслью, он формирует инфраструктуру экономики страны и обеспечивает взаимосвязь всех ее элементов. Он занимает особое место в системе развития и стабилизации эффективного функционирования экономики любой страны и существенным образом влияет на жизненный уровень ее населения. К тому же транспорт интегрирует все виды деятельности и способствует расширению экономических связей на межгосударственном уровне. Сегодня невозможно представить себе функционирование регионов, отраслей и даже отдельного предприятия без средств перевозки и путей сообщения.

Любое движение материального потока невозможно без использования транспорта. Выполнение традиционных семи правил логистики возможно только при наличии соответствующего транспорта и системы контроля за товародвижением. Данный постулат относится также и к пассажирским перевозкам.

Развитие технической оснащенности транспорта открывает новые возможности по решению социальных задач общества. Благодаря ему развиваются культурные связи и обмен между народами, туристические поездки и обмен специалистами в различных областях техники, науки, спорта и т. д.

Транспорт формирует инфраструктуру экономики страны и служит материальной основой разделения труда в обществе. Он осуществляет многообразную связь между производством и потреблением, отраслями и экономическими районами любой страны, способствуя обмену продукцией между субъектами рыночной деятельности и оказывает определяющее влияние на развитие и размещение общественного производства. Сегодня без мощного развития, высокой мобильности и маневренности всех видов транспорта, а также разветвлённой сети путей сообщения невозможно расширение масштабов общественного производства, сферы промышленного использования природных ресурсов, развитие экономических и культурных связей и обеспечение обороноспособности страны.

Основная задача транспорта – своевременное и бесперебойное обеспечение всех рыночных субъектов хозяйствования необходимыми материально-сырьевыми ресурсами от первоначального источника до потребителя. С точки зрения логистики транспорт способствует движению материального потока по всей логистической цепи и проходит ряд этапов. На первом осуществляется доставка всех необходимых материально-сырьевых ресурсов до предприятия, на втором – их движение внутри предприятия, при осуществлении производственных процессов и последний – перемещение материального потока до конечного потребителя.

Таким образом, транспорт является неотъемлемой частью всех сфер экономики и обеспечивает функционирование и движение потоковых процессов. Он – основной элемент единой транспортной системы (ЕТС), в состав которой входят не только различные виды транспорта, включая автомобильный, железнодорожный, водный (морской и речной), воздушный (в том числе космический), трубопроводный и промышленный (внутризаводской), но и совокупность различных видов транспортных средств, сооружений и путей сообщения. В ней различные виды транспорта находятся во взаимодействии и взаимозависимости, дополняют друг друга и развиваясь обеспечивают эффективное использование каждого из них. Други-

ми словами, транспортная система – это совокупность материально-технической базы всех видов транспорта, отражающая развитие и размещение производительных сил по территории страны. Транспортная система является важнейшим элементом производственно-социальной инфраструктуры любого государства и в целом должна обеспечивать платежеспособный спрос на транспортные услуги.

В теории и на практике широкое распространение получило и понятие транспортного комплекса, под которым понимается также совокупность различных видов транспорта, которые находятся в взаимодействии и взаимозависимости, дополняют друг друга и развиваются в тесной интеграции, обеспечивая эффективное функционирование экономики страны. В Республике Беларусь управление транспортным комплексом осуществляет Министерство транспорта и коммуникаций, которое разрабатывает приоритетные направления, государственное регулирование и взаимодействие различных видов транспорта, а также международное сотрудничество в этой области.

Основу любой транспортной системы составляет материально-техническая база транспорта, включающая транспортные средства (автомобили, локомотивы, самолеты, морские и речные суда, железнодорожные вагоны и т. д.), инфраструктура (авто- и железнодорожные вокзалы, станции, аэропорты, путевое (дорожное) хозяйство, морские сооружения, средства компьютерные связи и автоматизации, ремонтные предприятия и др.). Важнейшим критерием развития транспортной системы является пропускная способность транспортной инфраструктуры. Она определяется максимально возможным количеством транспортных средств, пропускаемых в единицу времени по определенному участку, при соответствующем уровне их технической вооружённости и средств организации движения.

Рассматривая транспортную систему страны, представляющую собой сложный в технико-организационном и производственно-хозяйственном смысле комплекс, необходимо внутри понятия «транспорт» различать подвижной состав по ведомственной принадлежности, технологическим, организационным, а также другим специфическим особенностям, в том числе эксплуатационным.

Как вид хозяйственной деятельности (по назначению) транспорт делится на три основные группы.

1. Транспорт общего пользования – обслуживает сферу обращения и население и в соответствии с действующим порядком должен

обеспечивать перевозку грузов и пассажиров независимо от ведомственной принадлежности клиентуры, на договорной основе. Он охватывает автомобильный, железнодорожный, водный (морской и речной), воздушный, космический и трубопроводный транспорт. К этому транспорту относится так же городской электрический (троллейбусы, трамваи, метро и т. п.).

2. Транспорт не общего пользования – внутрипроизводственный транспорт, а также транспортные средства всех видов, принадлежащие нетранспортным организациям. Он, по существу, является ведомственным транспортом, обеспечивающим перевозочный процесс только в интересах организации или ведомства по своей принадлежности.

3. Транспорт личного пользования (легковые и грузовые автомобили, самолеты, морские суда, мотоциклы), служащий для удовлетворения личных потребностей владельцев.

Выделяют и внутрипроизводственный (промышленный) транспорт, предназначенный, в основном, для технологических нужд производства. Его можно условно разделить на: подвижные транспортные средства и стационарные транспортные устройства. Первые выполняют, как вертикальное (различные подъемники, лифты, мостовые, порталные и козловые краны и т. п.), так и горизонтальное перемещение грузов (кары). Горизонтальное перемещение осуществляется транспортными средствами, имеющими поперечную опору (вилочные штабелеры и подъемники, различные кары и тягачи и др.) и без нее (монорельсовые подвесные тележки).

К стационарным можно отнести устройства, с помощью которых грузы перемещаются по заданному горизонтальному, вертикальному или наклонному направлению. Они имеют, как опоры на пол (несущий цепной транспортер, рольганг, ременный транспортер), так и без нее (цепной подвесной транспортер, ручные тали).

В последние годы во внутрипроизводственном перемещении, особенно в складской логистике нашли применения различные транспортные средства, имеющие дистанционное управление.

Основными функциями транспортировки являются перемещение и хранения груза. Первая функция сводится к доставке груза до места дальнейшей переработки или потребления. Например, доставка различного сырья и материалов по логистической цепочке, с целью преобразования их в готовый продукт, и поставка потребителю. Фи-

зическое перемещение должно увеличивать потребительную стоимость груза, в противном случае физическое перемещение будет экономически нецелесообразно. Однако, кроме финансового, есть и временной аспект перемещения, к нему относится невозможность использовать запасы в процессе их перевозки, порча, пропажа и потеря груза и т. п.

В процессе транспортировки происходит также и хранение груза, в связи с тем, что нет необходимости использовать складские помещения. Такое положение особенно актуально, если имеются ограничения в складских площадях. С другой стороны, часто склады используются как транзитные перевалочные пункты, когда груз через небольшой промежуток времени транспортируется дальше по месту назначения. В таких случаях целесообразнее хранить груз в транспортном средстве, не прибегая к дорогостоящим погрузочно-разгрузочным работам.

Главная цель транспортировки – соблюдение протекания логистического процесса в соответствии с правилом «7R», т. е. доставка нужного товара (right product), необходимого качества (right quality) и количества (right quantity), в нужное время (right time) и место (right place), нужному потребителю (right customer), с требуемым уровнем затрат (right cost).

Каждый вид транспорта имеет свои технико-экономические и другие особенности, характеризующиеся системой различных показателей. Условно они делятся на три группы. Первую группу составляют технико-эксплуатационные показатели, включающие скорость доставки груза, время на погрузку-разгрузку, коэффициенты использования грузоподъемности и др. Ко второй группе относятся натурально-вещественные, которые характеризуют трудоемкость транспортной работы, энергоемкость, материалоемкость. Третья группа показателей включает стоимостные показатели работы транспорта, такие как: себестоимость перевозок; непроизводительные расходы, связанные с порчей, повреждением и потерей грузов в процессе перевозок.

В процессе осуществления транспортировки многочисленных типов грузов возникает вопрос целесообразности выбора вида транспорта. Решение его возможно только при учете конкретных технико-эксплуатационных и экономических его особенностей.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки каждого вида транспорта.

Самое большое распространение в мире получил автомобильный транспорт, обеспечивающий самые разнообразные грузовые и пассажирские перевозки, при богатом выборе имеющихся транспортных средств.

Материально-техническая база автомобильного транспорта состоит из подвижного состава (автомобилей, тягачей, прицепов, полуприцепов, контейнеров, цистерн), автотранспортных предприятий и организаций, автомобильных дорог, грузовых единиц и т. д.

Автомобильный транспорт является одним из приоритетных видов в транспортной логистике, вследствие присущих ему двух основополагающих принципов - доставка грузов «от двери до двери» и «точно в срок». Ему присуща высокая маневренность, обеспечение перевозок на средние и короткие расстояния без промежуточных перегрузок с необходимой степенью срочности при соблюдении регулярности поставок, менее жесткие требования к упаковке товара, в том числе малыми партиями.

Таким образом, к основным преимуществам автомобильного транспорта относятся:

- маневренность, подвижность, оперативность и динамичность;
- высокая скорость доставки и обеспечение сохранности грузов, особенно на короткие расстояния;
- возможность выбора перевозчика, различных маршрутов, схем доставки и перевозки небольшими партиями;
- гибкая тарифная политика и система платежей за перевозки;
- упрощенное оформление документов при внутриреспубликанских перевозках.

Данному виду транспорта нет адекватной замены при осуществлении перевозок дорогостоящих грузов на небольшие и средние расстояния, при обслуживании розничной торговли, строительного производства, агропромышленного комплекса, малого бизнеса, туризма, внутрипроизводственной логистики и др. Автомобильный транспорт широко используется в пассажирских перевозках, что способствует обеспечению мобильности населения.

К недостаткам данного вида транспорта можно отнести:

- невысокую производительность (сравнительно малая грузоподъемность);
- зависимость от климатических условий;
- высокую себестоимость перевозок;

- недостаточная экологичность;
- возможность хищения груза и угона автотранспорта;
- срочность разгрузки.

Железнодорожный транспорт широко использует имеющуюся разветвлённую и хорошо приспособленную сеть для регулярной и своевременной доставки грузов и пассажиров при любых погодных условиях. При данных перевозках хорошо организованы погрузочно-разгрузочные работы.

Материально-техническая база железнодорожного транспорта включает путь и путевое хозяйство, обширный парк вагонов разных типов и видов, вагонное хозяйство, локомотивы и локомотивное хозяйство, различные железнодорожные станции, транспортно-логистические центры, ремонтные подразделения и др.

Железнодорожный транспорт обладает такими преимуществами, как:

- возможность сооружения путей на любой сухопутной территории;
- разветвленная сеть железнодорожных путей и разнообразие подвижного состава для любого вида груза;
- массовость перевозок и высокая провозная способность железных дорог;
- высокая скорость доставки на большие расстояния;
- большая грузоподъемность и вместимость;
- регулярность перевозок независимо от погодных условий, времени года и суток;
- универсальность, т. к. он может использоваться для перевозок различных грузов, включая крупные партии грузов на средние и дальние расстояния;
- сравнительно невысокая себестоимость перевозки грузов, по сравнению с автомобильным транспортом;
- возможность доставки грузов на крупные промышленные предприятия по железнодорожным путям;
- высокие показатели использования путей и подвижного состава;
- возможность рационально и механизированным способом осуществить погрузочно-разгрузочные работы.

Вследствие вышеперечисленных преимуществ железнодорожный транспорт доминирует среди всех видов транспорта общего пользования при перевозках на дальние расстояния.

Данному виду транспорта присущи следующие недостатки:

- низкая возможность доставки груза «от двери до двери»;
- несоблюдение нормативных сроков доставки грузов;
- низкая степень сохранности и превышение установленных нормативных потерь при грузоперевозках;
- большие капиталовложения на сооружение путей сообщения, станционное хозяйство, искусственные сооружения и прочее;
- возможность использования, ограниченного количества перевозчиков.
- высокая материала- и энергоемкая инфраструктура;
- ограниченное количество перевозчиков на рынке железнодорожных услуг;
- невозможность, в большинстве случаев, доставка товаров до конечного потребителя.

Как отмечалось выше, в состав водного входит морской и речной транспорт, которые имеют как преимущества, так и недостатки.

Морской транспорт является самым крупным мировым перевозчиком, способным перевозить большие объемы практически любых грузов на сверхдальние расстояния в любую точку мира. Он незаменим при международных перевозках в случае невозможности доставки грузов и пассажиров сухопутным путём.

К преимуществам морского транспорта можно отнести:

- способность осуществления массовых межконтинентальных перевозок грузов;
- может перевозить любые грузы в любом количестве и достаточно быстро;
- достаточно высокая средняя продолжительность навигации;
- выполнение каботажных перевозок, отсутствие затрат по содержанию морских путей;
- перевозка больших объемов грузов;
- практически неограниченная пропускная и высокая провозная способность;
- высокая степень надежности, сохранности и защиты грузов;
- обслуживание круизов и местных приморских линий;
- относительно невысокая себестоимость грузоперевозок на большие расстояния.

К недостаткам морского транспорта относятся:

- низкая частота отправок;

– зависимость от естественных географических и навигационных условий;

– большие капитальные вложения на создание и поддержание на морских побережьях сложного и высокотехнологизированного портового хозяйства;

– невысокая скорость доставки товаров;

– повышенные требования к организации погрузочно-разгрузочных работ и креплению грузов.

В связи с ограниченностью внутренних водных путей (конфигурация и неравномерность глубин) и периодически изменяющихся навигационных условий речной транспорт имеет более узкие зоны обслуживания по сравнению с морским транспортом.

Как и в случае с морским, речной транспорт обладает такими преимуществами, как:

– возможность осуществления смешанных перевозок (автомобиле-речных, железнодорожно-речных, «река-море»);

– перевозка массовых грузов по магистральным рекам;

– низкая капиталоемкость и себестоимость перевозок;

– небольшие капиталовложения по организации судоходства;

– возможность осуществления пассажирских перевозок и обслуживания местных линий;

– высокая провозная способность на глубоководных реках.

Вместе с тем, работа речного транспорта зависит от сезонности и погодных (навигационных) условий (ураганы, штормы), он тихходен, требует использования кораблей с низкой осадкой и характеризуется большими сроками доставки грузов. Перевозки этим видом транспорта ограничиваются и зависят от глубины рек, характеризуются невысокой надежностью доставки и сохранностью перевозимого груза. К недостаткам данного транспорта относят также низкую доступность в географическом плане.

К материально-технической базе воздушного транспорта относятся: флот, аэропорты. Воздушный транспорт относится к наиболее функциональному и экономичному виду транспорта, основным преимуществом которого является самый быстрый способ доставки товаров и пассажиров с высокой степенью безопасности на сверхдальние расстояния. Кроме того, обеспечивается высокая степень защиты и сохранности груза. Таким образом, воздушному транспорту присущи:

– наличие естественной среды, играющей роль «транспортного коридора»;

– самая высокая скорость доставки грузов и пассажиров, по сравнению с другими видами транспорта;

– использование при перевозках срочных, ценных и скоропортящихся грузов;

– способность доставки груза по любым направлениям;

– большая дальность беспосадочного полета;

– высокая надежность и сохранность перевозимых грузов.

Однако, воздушный транспорт имеет целый ряд недостатков, которые ограничивают возможность его использования:

– зависимость от погодных условий;

– ограниченность грузоподъемности воздушных судов;

– высокая себестоимость перевозки;

– необходимость создания сложной и дорогостоящей инфраструктуры (аэропортов, взлетных полос, ремонтной базы и т. п.);

– высокая материалоемкость и энергоемкость перевозок;

– самые высокие тарифы на перевозки среди всех видов транспорта.

Наиболее надежным и бесперебойным является трубопроводный транспорт, предназначенный для транспортировки жидких, газообразных и твердых видов продукции по различным трубопроводам, включая нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы и т. п. В современных условиях по трубопроводам в мире перемещаются самые большие объемы природного газа, нефти и нефтепродуктов.

Материально-техническая база данного транспорта включает: трубопроводы; перекачивающие и компрессорные станции; линейные узлы; линии электроснабжения и связи; сооружения и оборудование для обезвоживания и дегазации нефти, осушения и очистки газа; распределительные станции и другие подразделения хозяйственного назначения.

К основным преимуществам трубопроводного транспорта относятся:

– простота эксплуатации, т. к. транспортировка и погрузочно-разгрузочные операции составляют единый процесс;

– позволяет соблюдать установленные графики доставки (стабильность) в любое время и независимо от состояния погоды и климатических условий;

– высокая пропускная способность;

- автоматизация операций налива, перекачки и слива;
- обеспечивает низкую себестоимость транспортировки;
- относится к самому экологически чистому виду транспорта;
- обеспечивает самую высокую сохранность транспортировки.

К недостаткам данного транспорта можно отнести малую (узкую) номенклатуру подлежащих транспортировке материалов (жидкости, газы, эмульсии) и, практически, ограниченную доступность, и возможность по транспортировке небольших объемов материалов.

О месте и роли транспорта в экономике Беларуси свидетельствуют следующие показатели: удельный вес транспортной деятельности, складирования, почтовой и курьерской деятельности в ВВП Республики Беларусь увеличился до 5,9% в 2019 году по сравнению с 5,5% в 2015 годом. Валовая добавленная стоимость от транспортной деятельности в 2018 году составила свыше 7 млрд. рублей (около 6 % ВВП республики) и увеличилась на 3,7 % по сравнению с 2017 годом. В 2019 году перевезено 427,8 млн. т грузов и выполнен грузооборот в объеме почти 131 млрд. ткм. Последний показатель увеличился по сравнению с 2015 годом почти на 5 млрд. ткм. Наибольший удельный вес в общем объеме перевезенных грузов пришелся на автомобильный транспорт и составил 161,7 млн. т. (37%), затем – железнодорожный 145,5 млн. т (34%) и трубопроводный транспорт 118,4 млн. т (27,6%). Если рассматривать данные показатели в 2020 году, то они практически все значительно снизились (табл. 3.2.).

Таблица 3.2

Объемы перевозок грузов и грузооборот, выполненные
в 2015-2020 гг.

Показатели перевозок	Значения показателей по года					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
1. Перевезено грузов, млн. т, в т. ч. по видам транспорта:	447,2	417,6	439,5	455,5	427,8	398,7
трубопроводный	132,5	126,1	124,4	125,2	118,4	111,2
железнодорожный	131,4	126,8	146,3	157,2	145,5	125,0
автомобильный	180,2	162,6	166,7	170,9	161,7	159,8
внутренний водный	3,0	2,1	2,0	2,2	2,2	2,7
воздушный	0,04	0,06	0,06	0,05	0,03	0,03

Окончание таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6	7
2. Грузооборот, млн. ткм, в т. ч. по видам транспорта:	125 957	125 820	133 348	138 838	130 842	123 158
трубопроводный	60 552	59 345	57 708	58 071	54 039	51 854
железнодорожный	40 785	41 107	48 538	52 574	48 205	
автомобильный	21	21	32	37	33	30
внутренний водный	77	108	83	75	48	76

Что касается грузооборота, то здесь на первом месте находится трубопроводный транспорт (51 854 млн. ткм), затем – железнодорожный (42 420 млн. ткм) и на третьем месте – автомобильный (28 778 млн. ткм).

В структуре грузооборота на трубопроводный транспорт приходится 42,1%, на железнодорожный – 34,4% и на автомобильный – 23,4% (рис. 3.1).

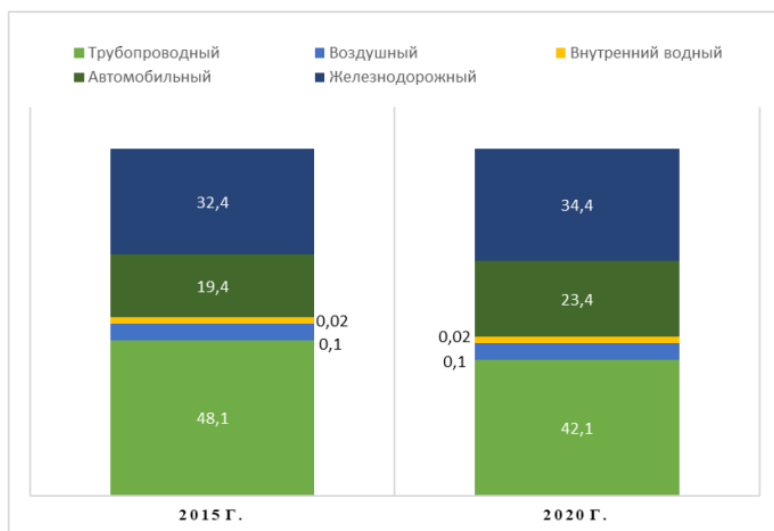


Рис. 3.1. Структура грузооборота по видам транспорта

Данные по грузообороту свидетельствуют о том, что он в течение 2015-2020 гг. вырос на автомобильном, железнодорожном, а уменьшился на трубопроводном.

За анализируемый период увеличилось количество перевезенных пассажиров и пассажирооборот.

Практически не изменилась протяженность республиканских железнодорожных путей общего пользования, оставаясь на уровне 5480 км, однако увеличилась длина электрифицированных. Продолжает увеличиваться и протяженность автомобильных дорог общего пользования. Автомобильные дороги с твердым покрытием составляют 86,5% (88,6 тыс. км) от автодорог общего пользования. За последние 5 лет они увеличились на 0,5 %.

Имея разветвленную сеть автомобильных и железных дорог, Беларусь одна из первых начала внедрять лизинг. После распада СССР республика 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 сдерживающим фактором являлся дефицит финансовых ресурсов и ограниченность средств, привлекаемых посредством банковских кредитов. Решить данную проблему можно было, используя современные и перспективные формы финансирования инвестиций, к которым можно отнести лизинг. В это время необходимо было осуществлять международные перевозки различными видами транспорта, и, в первую очередь, автомобильным. Однако, в Западной Европе начали внедряться стандарты ЕВРО применительно к транспорту. Вместе с тем, в Беларуси было очень малое количество автомобилей, которые 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, позволявший 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., в настоящее время в этой области все еще имеются сложные и нерешенные проблемы. По существующей мировой классификации, в которой определены шесть стадий развития лизинга, Беларусь находится на третьей ста-

дии, 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 находится на стадии развития и поэтому претерпевает частые изменения, которые влияют на дальнейшее формирование лизинговой деятельности в стране. Регулирование нормативно-правового обеспечения лизинговой деятельности осуществляется как общехозяйственными нормативными актами в связи с тем, что договор лизинга, например, является одним из видов обязательств, предусмотренных гражданским кодексом Республики Беларусь, так и специальными законодательными актами, связанными только с этим видом деятельности. Можно отметить, что систематизированная нормативно-правовая база Республики Беларусь учитывает существующие международные соглашения, регулирующие лизинговую деятельность, и способствует привлечению инвестиций в реальный сектор экономики.

Динамика стоимости заключенных годовых договоров лизинга (с НДС) представлена на рис. 3.2.

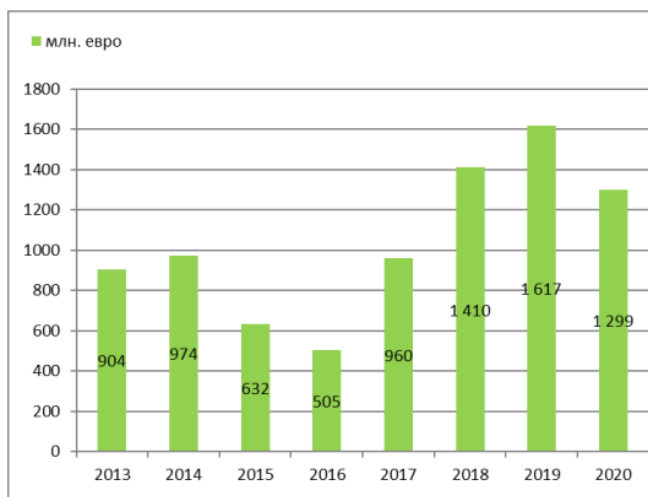


Рис. 3.2. Стоимость заключенных годовых договоров лизинга (с НДС)

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 раз-
мере 1 617 млн. евро пришлось на 2019 год. Если ее рассматривать с 2016 года, когда было заключено минимальное количество догово-
ров со стоимостью 505 млн. евро, то в 2020 году она составила 1 299 млн. евро, т.е. выросла более чем в 2 раза. Структура приоб-
ретаемого имущества за анализируемый период претерпевает зна-
чительные изменения, которые будут проанализированы ниже.

Исследуем возможности использования лизинга для приобрете-
ния машин и оборудования в республике. Практика и зарубежный
опыт свидетельствуют об эффективности данного вида деятельно-
сти, особенно при закупке машин, оборудования и транспортных
средств. В затратах последних он составляет примерно 26%. В це-
лом, на лизинг приходится 1,8% ВВП и 9,3% инвестиций в основ-
ной капитал. Вместе с тем, если рассматривать темпы роста объема
нового бизнеса в лизинге, под которым понимается общая стои-
мость годового имущества, переданного в лизинг без учета НДС, то
в 2020 году отмечается значительное их отставание от темпов инве-
стиций 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 догово-
ров с физическими лицами около 225 тыс., хотя годом ранее их ко-
личество составляло 377,6. 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, в сфере лизинга населе-
нию объем нового бизнеса сократился с 753,2 млн. руб. до 640,8
млн. руб. Количество новых договоров в течении 2019-2020 гг. со-
кратилось с 260,7 тыс. до 112 тыс. В основном сокращение произо-
шло в секторе лизинга мелких бытовых товаров.

Число новых договоров также значительно снизилось с 16,97
тыс. до 14,92 тыс., при сокращении объема нового бизнеса с 3,04
млрд. руб. до 2,98 млрд. руб.

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 количество 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 легковой – 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 2505 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% собственных средств, 45% заемных средств, а оставшаяся часть пришлась 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 почти с 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. 3.3.

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

Анализ стоимости заключенных договоров лизинга свидетельствует о том, что в течение последних 10 лет она была максимальной 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.

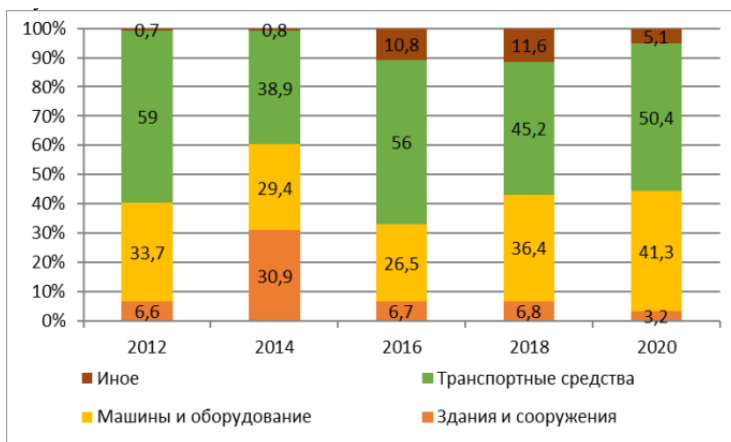


Рис. 3.3. Удельный вес предметов лизинга в объеме нового бизнеса

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 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, ещё 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, суда и железнодорожный подвижной состав.

В целом в Европе, на лизинг легковых автомобилей и коммерческий транспорт пришлось 69% объема нового бизнеса, оборудование – 27% и на недвижимость – 4%. Выше приведенные данные свидетельствует 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. 3.4.



Рис. 3.4. Количество собственных и лизинговых автотранспортных средств

Данные рисунка показывают, что количество лизинговых транспортных средств увеличилось в течение 2010-2020 гг. на 644, а находящихся в собственности – на 2534 автомобиля.

Количество АТС, находящихся в лизинге в Минске и Минской области, составляет максимальную величину среди других регионов республики. Здесь эксплуатируется 1 360 таких автомобилей. Ми-

нимальное количество АТС, зарегистрировано в Могилевской области и составляет всего 72 автомобиля. Если брать удельный вес лизинговых 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%.

Соотношение лизинговых и собственных автотранспортных средств по регионам республики демонстрирует рис. 3.5.

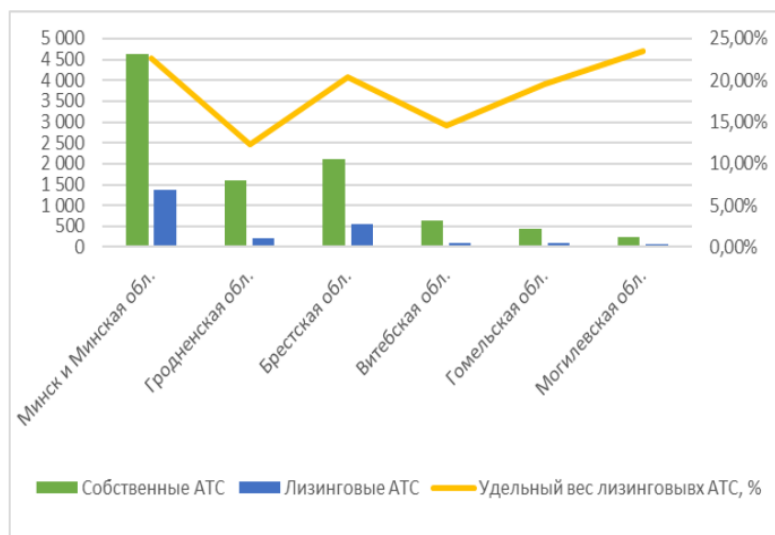


Рис. 3.5. Соотношение собственных и лизинговых АТС по регионам Беларуси

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

В 2019 году на международных грузовых перевозках использовалось 4 617 единиц лизинговой автотранспортной техники, включая 2 377 седельных тягачей, 71 грузовой автомобиль, 2 116 полуприцепов и 53 прицепа (рис. 3.6).

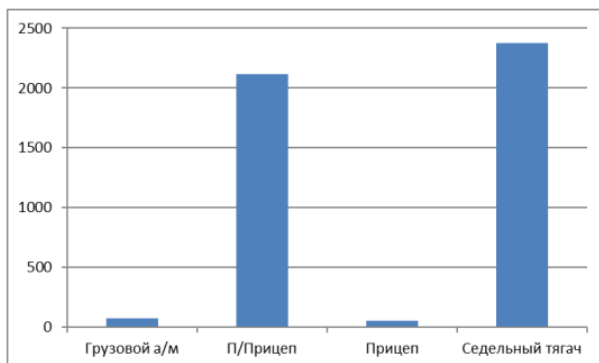


Рис. 3.6. Количество лизинговых транспортных средств, используемых на международных автомобильных перевозках

По состоянию на 1 января 2024 года численность парка отечественных перевозчиков, используемого на международных автомобильных перевозках по процедуре МДП, составила более 10 тысяч единиц. Из них порядка 85% находятся в собственности перевозчиков и около 15% приобретены в аренду (лизинг). За последние 9 лет наибольшая доля лизинговых автомобилей в составе парка международных автоперевозчиков республики имела место в 2019 году – 20,6% (а еще ранее – 29% в 2012 году).

Обобщая опыт развития в Беларуси лизинговой деятельности, следует признать, что она по сравнению с европейскими странами, не так широко 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 дальнейшего совершенствования. Требуется дальнейшего развития 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.

3.3. Экономический механизм лизинговых сделок на автомобильном транспорте

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 лизин-

говой 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, обращают особое внимание эксперты лизинговых компаний. При этом особое внимание следует обратить на следующие вопросы.

1. Характеристика транспортных средств.

Каким набором потребительских качеств должен удовлетворять 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 для использования транспорта?

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?

Каково требуемое сервисное обслуживание техники?

4. Юридические аспекты.

Соответствует ли продукция и технология её 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?

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 услуг 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 (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Базовые активы и их минимально необходимый темп роста при оценке эффективности лизинга лизингополучателем

Прирост чистой дисконтируемой стоимости определяется по формуле:

$$\Delta NPV = \sum_{t=0}^T (D_t - A_B)(1 + \bar{t}_k K)^{-t}, \quad (3.1)$$

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;

t_k – нормативный коэффициент дисконтирования.

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

Коэффициент мультипликации собственного капитала над заданным критерием определяется по формуле:

$$K_M = IRR_{БП} / R_{np}, \quad (3.2)$$

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

R_{np} – 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 $IRR_{БП} > R_{np}$.

Прирост расчетной нормы рентабельности собственных активов определяется по формуле:

$$\Delta ARR = \Delta NPV : A_B. \quad (3.3)$$

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:

$$\Delta PI = \frac{1}{A_B} \sum_{t=0}^T (D_t - D'_t) (1 + E_K)^{-t}, \quad (3.4)$$

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

E_K – 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 ниже, чем цены 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:

$$\Delta W / \Delta p(Q) = \lambda, \quad (3.5)$$

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.

Контрольные вопросы к главе III

1. Перечислите основные нормативно-правовые документы в области лизинговой деятельности Беларуси.
2. Почему лизинг нашел широкое применение на автотранспорте и в закупках оборудования в Республике Беларусь?
3. Назовите причины, по которым лизинг не развивается в Республике Беларусь по сравнению со странами ЕС.
4. Почему наблюдался спад на рынке лизинга грузовых автомобилей, осуществляющих международные перевозки?
5. Как повлияли нормы стандарта Евро на развитие лизинга?

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. БЕЛАРУСЬ В ЦИФРАХ Статистический справочник / Редакционная коллегия: И.В. Медведева – председатель редакционной коллегии; Е.И. Кухаревич, Т.В. Лапковская, И.А. Мазайская и др. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2021. – 73 с.
2. Ивуть, Р.Б. Логистика: учебное пособие для студентов специальностей 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)», 1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям)» / Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2021. – 462 с.
3. Ивуть, Р.Б. Лизинг на транспорте: Учебное пособие / Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель. – Минск: БГПА, 2001. – 151 с.
4. Ивуть, Р.Б. 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; Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и логистика». – Минск: БНТУ, 2021. – 138 с.
5. Ивуть, Р.Б. Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое пособие. В 2 ч. Ч. 1. / Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2007. – 455 с.
6. Ивуть, Р.Б. Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое пособие. В 2 ч. Ч. 2. / Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2010. – Ч.2. – 275 с.
7. Ивуть, Р.Б. Развитие рынка лизинга автотранспорта, осуществляющего международные грузоперевозки. / Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель, С.А. Нарушевич. – Минск: БНТУ, 2005. – 201с.
8. Конвенция о межгосударственном лизинге // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2000. – № 10. – 60 с.
9. Лизинг: теория и практика финансирования. Учебное пособие / В.А. Шабашева, Е.А. Федулова, А.В. Кошкин; под ред. Е.А. Федуловой. – Москва: Кнорус, 2020. – 260 с.

10. Логинова, Н.А. Организация предпринимательской деятельности на транспорте / Н.А. Логинова, Х.П. Първанов. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

11. Маренков, А.Н. Теоретические и правовые основы развития лизинговых отношений. Монография / А.Н. Маренков. – Москва: Кнорус, 2019. – 152 с.

12. Статистический ежегодник 2021 / Редакционная коллегия: И.В. Медведева – председатель редакционной коллегии; Е.И. Кухаревич, Т.В. Лапковская, И.А. Мазайская и др. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2021 – 407 с.

13. Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.02.2014, 1/14857).

14. Философова, Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов / Т.Г. Философова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ, 2010. – 342 с.

15. Шиманович, С.В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2016 г. / С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2017. – 68 с.

16. Шиманович, С.В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2021. – 160 с.

17. Шиманович, С.В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2021 г. / С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько; Ассоциация лизингодателей. – Минск: Энциклопедикс, 2022. – 111 с.

18. Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Лизинг» для специальности: 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» направления специальности 1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)» [Электронный ресурс] / БНТУ, Кафедра «Экономика и логистика»; сост. Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2021. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/handle/data/104408>.