

**Хачак Роман Бисланович**

преподаватель кафедры финансового менеджмента  
Академии маркетинга и информационных технологий – ИМСИТ  
dom-hors@mail.ru

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

---

---

**Аннотация:**

*В данной статье даются оценки экономической эффективности лизинговой схемы финансирования в строительной отрасли России. Рассматриваются отличия лизинга от банковского кредита, от традиционной аренды; воздействие на него различных факторов риска и неопределенности. Для подтверждения эффективности применения лизинговых схем для получателя строительного оборудования приведены условные финансовые расчеты.*

**Ключевые слова:**

*заемный капитал, банковские кредиты, облигационные займы, финансовый лизинг, лизингополучатель, лизингодатель, НДС, финансово кредитный риск.*

---

---

**Khachak Roman Bislanovich**

Lecturer of the Department of Financial Management  
Academy of Marketing and Information Technology – IMSIT  
dom-hors@mail.ru

## **ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF LEASING SCHEMES FUNDING**

---

---

**Summary:**

*This paper provides cost-effectiveness estimates leasing financing scheme in the construction industry in Russia. Discusses differences lease from a bank loan, a traditional lease, the impact on him of various risks and uncertainties. To confirm the effectiveness of leasing arrangements for the recipient of construction equipment are conventional financial calculations.*

**Keywords:**

*loan capital, bank loans, bond loans, finance lease, the lessee, the lessor, VAT, financial credit risk.*

---

---

Сокращение государственного целевого финансирования побуждает компании более активно использовать различные финансовые инструменты привлечения заемных средств. Выбор оптимальной с точки зрения конкретной компании схемы финансирования – это задача руководства компании. Финансовый менеджер должен сделать предложение и обоснование эффективности той или иной модели привлечения финансовых ресурсов. Выбор схемы осуществляется с учетом отраслевой специфики, действующего порядка формирования денежных потоков, а также набора тех инструментов, которыми располагает рынок для привлечения средств со стороны. Существуют различные механизмы привлечения финансовых средств компаниями в рыночных условиях.

Целями Федерального закона от 29.01.2002 № 10-ФЗ являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования [1]. Мерами государственной поддержки деятельности лизинговых организаций (компаний, фирм), могут быть: разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности; создание залоговых фондов; долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности; предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, освобождения от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга; предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) и т.д. [2]

Заемный капитал как долгосрочный источник финансирования подразделяется на три вида: банковские кредиты, облигационные займы и финансовый лизинг. Именно два последних источника занимают большую долю в структуре финансирования бизнеса за рубежом. В отечественной практике долгосрочные пассивы встречаются крайне редко, в основном используются банковские кредиты.

Лизинг представляет собой, как правило, трехсторонний комплекс отношений, в которых лизинговая компания по просьбе и указанию пользователя приобретает у изготовителя оборудование, которое затем сдает ему во временное пользование. В состав комплекса входят два договора:

- договор купли-продажи (между лизинговой компанией и изготовителем на приобретение оборудования, где изготовитель – продавец, а лизинговая компания – получатель);

- договор лизинга (между лизинговой компанией и пользователем, в силу которого первая передает второму во временное пользование оборудование, купленное у изготовителя специально для этой цели).

Переоснащение основных фондов – это долгий и затратный процесс, требующий существенных инвестиционных вложений. При заинтересованности государства в наращивании объемов ввода нового жилья, строительстве новых дорог, трасс, тоннелей, а со стороны строительных компаний — в модернизации производственных фондов, совершенствовании процессов строительства, снижении себестоимости вводимых объектов, оптимизации затрат лизинг как один из механизмов обновления основных фондов может стать эффективным обоюдовыгодным, экономически оправданным решением развития регионов.

Прогнозные оценки развития строительной отрасли позволяют предположить изменение источников финансовых средств отечественных строительных компаний в направлении гармонизации с общемировыми тенденциями. Анализ показывает, что будет неуклонно повышаться значимость лизинга как источника финансирования деятельности. Это во многом связано с тем, что использование для приобретения основных средств лизинга, основанного на разделении права собственности и права пользования, по сравнению с банковским кредитом имеет определенные преимущества:

- банковский кредит выдается на определенную часть стоимости приобретаемого оборудования (для строительного оборудования – до 60–65%), в то время как его лизинг предполагает 100% финансирования и не требует немедленного погашения;

- условия договора лизинга в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации более вариабельны, чем при использовании кредита, они позволяют участникам лизинга выработать удобную для них схему выплат;

- договор лизинга может содержать условия технической поддержки оборудования лизингодателем (обслуживание, ремонт, обновление в случае появления более совершенных образцов, в результате чего уменьшается риск морального износа, и т.д.);

- по договоренности сторон оборудование, которое берется в лизинг, может числиться на балансе не лизингополучателя, а лизингодателя; на стоимость объекта лизинга не начисляется налог на имущество.

- произведенные лизингополучателем отделимые улучшения предмета лизинга являются его собственностью, лизингополучатель имеет право после прекращения договора лизинга на возмещение стоимости таких улучшений [1].

Рассматривая лизинг как самостоятельный инструмент финансового менеджмента, к указанным выше преимуществам можно добавить ряд других:

- лизингополучатель имеет возможность, приобретая основные средства, отнести их стоимость на затраты, формирующие себестоимость продукции (работ, услуг), что приводит к снижению налогооблагаемой прибыли;

- снижается величина необходимого собственного капитала, так как приобретение техники полностью финансируется лизингодателем;

- в связи с тем, что строительная компания не оплачивает оборудование одновременно, высвобождаются оборотные средства;

- при наличии одинакового капитала лизинг позволяет задействовать большие производственные мощности, чем при покупке оборудования в кредит с процентами.

Отличия лизинговых операций от традиционной аренды:

1) объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;

2) срок лизинга меньше срока физического износа оборудования и приближается к сроку налоговой амортизации;

3) по окончании действия договора лизингополучатель может продлить аренду по льготной ставке или приобрести имущество по остаточной стоимости;

4) в роли лизингодателя обычно выступает финансовое учреждение – лизинговая компания.

Российским законодательством предусмотрена возможность ускоренной амортизации основных средств, которая может быть применена строительными организациями в случае использования лизинговых операций. Это позволяет существенно быстрее обновлять устаревшее строительное оборудование, перевооружать, а также расширять производство. Договором лизинга может быть обеспечена гибкость в управлении финансовыми ресурсами: возможна отсрочка первого платежа, постепенное увеличение (или снижение) выплат. Кроме того, позитивное влияние на финансовое состояние строительной организации оказывает исключение для пользователя трудоемких операций и рисков по приобретению, транспортировке, ликвидации и

продаже имущества. Наряду с этим для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа имущества, поскольку оно не приобретает в собственность, а берется в аренду.

Вместе с тем следует отметить, что в строительной отрасли России лизинговые операции, к сожалению, еще не получили широкого распространения. Одной из причин является то, что строительные организации не имеют квалифицированного экономического аппарата и в связи с этим недостаточно осведомлены о преимуществах лизингового финансирования при приобретении строительного оборудования.

Проведем сравнительный анализ различных механизмов финансирования приобретения строительного оборудования. Для этого используем методику технико-экономического обоснования целесообразности приобретения оборудования путем расчета альтернативных затрат. Так, лизинговый платеж, с одной стороны, влечет за собой отток соответствующей суммы денежных средств, но с другой стороны, налог на добавленную стоимость, входящий в состав платежа, при этом в полном объеме предьявляется бюджету и тем самым у плательщика на сумму «входящего» налога уменьшаются реальные выплаты в бюджет.

НДС касается только лизинговой компании, а именно лизинговых платежей. И хотя в законодательстве довольно ясно изложен порядок уплаты НДС и его уменьшение представляется маловероятным, тем не менее он представляет некоторые скрытые трудности как для лизингодателей, так и для лизингополучателей. Так неправильное понимание роли НДС в лизинговых операциях может привести к появлению потерь.

Например, в связи с начислением на лизинговые платежи НДС существует мнение, что он значительно увеличивает стоимость лизинга и лизинг становится недоступен потенциальному пользователю. При этом основным доводом является то, что НДС на стоимость имущества начисляется дважды: один раз – при покупке имущества и второй раз – в составе лизинговых платежей. Из этого следует, что по лизинговым операциям в отличие от кредитного договора НДС начисляется на проценты за банковский кредит, взятый лизингодателем для покупки лизингового имущества.

Однако возрастание лизинговых платежей происходит только в абсолютном выражении, и, как это не странно, без начисления НДС и с НДС финансовые результаты для участников лизинговой сделки будут практически одинаковыми. Хотя и здесь существуют исключения и есть незначительные частные случаи, когда НДС будет увеличивать стоимость лизинга для лизингополучателя.

Такое ошибочное мнение существует потому, что этот вопрос рассматривается статически, то есть сравниваются непосредственно лизинговые платежи с НДС и без него. В действительности как лизингополучатель, так и лизингодатель при расчетах с бюджетом суммы НДС, подлежащие уплате в бюджет, уменьшат на суммы НДС, уплаченные при приобретении товаров и услуг, относимых на издержки производства. Следовательно, те суммы НДС, которые лизингополучатель переплатил лизингодателю в составе лизинговых платежей, уменьшат его собственные платежи в бюджет по НДС. Фактически суммы погашаются, и тем самым двойное обложение НДС стоимости лизингового имущества не существует.

Следовательно, при сравнении лизинга с кредитом лизинг не окажется дороже из-за НДС. Хотя на проценты по банковским кредитам НДС не начисляется, а на проценты банка в составе лизинговых платежей начисляется, но лизингополучатель сможет уменьшить свой НДС, подлежащий уплате в бюджет, и, следовательно, финансовый результат будет для него почти неизменным.

Определенные трудности здесь возникают, когда лизингополучатель имеет льготы по НДС. Имеются в виду случаи, когда освобождены от НДС лизинговые платежи или продукция, выпускаемая пользователем на этом оборудовании. Здесь перед лизингополучателем сразу возникает проблема: кто будет ему возмещать НДС, уплаченный при приобретении лизингового имущества. И эта проблема будет стоять особенно остро, если компания занимается на 100% лизинговой деятельностью.

Формально, возникающая отрицательная разница засчитывается в счет предстоящих платежей или возмещается из бюджета за счет общих платежей налогов налоговыми инспекциями на основании представленных расчетов и по письменному заявлению налогоплательщика в десятидневный срок со дня получения расчета за соответствующий отчетный период.

Вероятнее всего налоговая инспекция предложит вариант зачета в счет будущих платежей, что для компании не совсем выгодно, так как «сегодняшние» деньги дороже, чем «завтрашние». В случае с полным отсутствием входных поступлений НДС такой вариант просто исключен. Кроме этого, если у лизинговой компании будет недостаточно платежей по другим налогам для взаимозачета возникшей отрицательной разности по НДС, остается единственный

путь – возмещение НДС непосредственно из бюджета. Учитывая тяжелое положение с доходной частью бюджета, у лизинговой компании могут возникнуть трудности по возмещению НДС, уплаченного при приобретении лизингового имущества.

Однако в самом незавидном положении оказываются предприятия – лизингополучатели, продукция (товары, услуги) которых освобождены от уплаты НДС (или входящего потока НДС недостаточно), так как НДС, уплаченный в составе лизинговых платежей, не возмещается, а относится на себестоимость продукции.

Для подтверждения эффективности применения лизинговых схем для получателя строительного оборудования нами были проведены условные финансовые расчеты. При расчетах использовались одинаковые исходные данные: сумма кредита, годовая процентная ставка по кредиту, сумма на приобретение новой техники, норма амортизации, срок кредитования, выручка строительной организации за период кредитования. В расчете учтены также оплата и поставка на учет строительного оборудования, его амортизация. Порядок налогообложения организаций одинаков в обоих случаях. Лизинговая компания для приобретения строительного оборудования также использует привлеченные средства в той же сумме и под те же проценты. Размер лизингового платежа соответствует сумме возмещения затрат лизингодателя на погашение кредита и процентов по нему, оплату обязательных налогов и сборов, а также включает в себя сумму вознаграждения лизинговой компании. Сумма затрат является условной величиной, одинаково влияющей на общую сумму налогов и платежей в обоих расчетах (табл. 1).

**Таблица 1 – Структура затрат при различных схемах финансирования (%)**

Схема финансирования	Кредит	Проценты по кредиту	НДС	Налог на прибыль	Косвенные налоги	Налог на имущество	Налоги и вознаграждение лизингодателя	Итого	Экономия (+), Перерасход (-)
Кредитование	35,71	28,57	10,71	20,6	3,33	1,5	-	100,42	-0,42
Лизинг	35,71	28,57	3,74	0,74	3,33	-	13,25	85,34	14,66

Расчеты показывают, что приобретение строительного оборудования по лизингу позволяет выплачивать в бюджет меньшую сумму налогов, чем при прямом кредитовании. Предопределяющим фактором здесь является то, что возврат кредита и процентов по нему при использовании заемных средств осуществляется за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, в то время как лизинговые платежи, как указывалось выше, в полном объеме относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя.

Сравнение структуры выплат налогов показывает, что налог на добавленную стоимость при использовании лизинга ниже, чем при кредитной схеме. То же самое можно сказать и о налоге на прибыль. Необходимо также учитывать, что налог на имущество, который уплачивается в обоих случаях, входит в структуру лизингового платежа. Из приведенного примера следует, что при лизинговой схеме строительная компания по сравнению со схемой банковского кредитования имеет экономию затрат в размере 15,08%. В целом, как показывают расчеты, 65% экономического эффекта от применения организациями лизинга обеспечивается за счет налоговых преимуществ (27% по налогу на прибыль и 38% по налогу на имущество), 16% — за счет залоговых преимуществ лизинга, 11% — за счет платежей по страхованию и 8% за счет платежей по погашению задолженности (кредитной и лизинговой).

Таким образом, при лизинговых схемах финансирования строительных компаний очевидно наличие у них явной налоговой экономии. Кроме того, практика заключения лизинговых сделок свидетельствует, что для организаций с невысокой нормой прибыли на свой капитал весьма важным аспектом управления финансами является возможность максимального использования предоставляемых государством налоговых льгот.

Для объективной оценки экономической эффективности лизинговой схемы финансирования необходимо учитывать все условия ее реализации. На практике все параметры лизинговой сделки могут колебаться в значительных пределах в связи с воздействием на них различных факторов риска и неопределенности. Риски, сопровождающие лизинговые сделки, могут

быть связаны как с применением самой лизинговой схемы, так и с владением предметом лизинга. Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга. Ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба несет лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Строительная организация должна определить степень риска, так иногда применение кредитной схемы финансирования с учетом сложившейся рыночной конъюнктуры может оказаться более выгодным. Как следствие возникают альтернативные издержки компании, связанные с применением лизинговой схемы финансирования. Поэтому вторую группу рисков можно трактовать и как риски упущенной выгоды, под которыми понимаются риски наступления косвенного финансового ущерба в результате отказа в свое время от кредитной схемы финансирования. При анализе этой группы рисков необходимо рассматривать все факторы, оказывающие влияние на показатели лизинговых и кредитных схем финансирования или экономическую эффективность лизинга. В зависимости от вида этих факторов вторую группу рисков подразделяют на четыре подгруппы: налоговую, финансово-кредитную, инновационную и информационную.

Налоговые риски заключаются в возможности снижения эффективности лизинга в результате изменения налоговой политики (появление новых или отмена старых налогов, ликвидация или сокращение налоговых льгот и т.п.). При прочих равных условиях, потенциальный доход для лизингополучателя и лизингодателя больше, когда соблюдены следующие условия:

1. Ставка налога на прибыль для лизингополучателя больше ставки лизингодателя [3].
2. Амортизационный налоговый щит получен на ранней стадии действия лизингового договора.
3. Ставка дисконтирования высока.
4. Возможность получения дополнительных налоговых льгот в связи с заключением лизингового договора.

Финансово кредитный риск — это наиболее непредсказуемый и сложный для оценки фактор. Здесь могут оказывать влияние колебания валютных курсов, государственное регулирование учетной банковской ставки, рост стоимости ресурсов на рынке капитала, слабость и неустойчивость экономики, инфляционный рост цен, дефицит бюджета и т.д.

Инновационный риск связан с недостаточным знанием специалистами строительных организаций относительно нового для хозяйственной практики финансового инструмента — лизинга. Отсюда возможно появление и использование при расчете ложных или неточных сведений (риск оригинальности и риск юридической неадекватности).

Приведенные выше расчеты и их комментарии далеко не в полной мере учитывают все аспекты лизинга. Поэтому строительной компании, чтобы определиться, какую схему финансирования использовать для приобретения необходимого для производственной деятельности оборудования, надо тщательно изучить все условия и предложения, и тогда можно будет сделать правильный выбор.

#### **Ссылки и примечания:**

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 26.07.2006) «О финансовой аренде (лизинге)»: принят ГД ФС РФ 11.09.1998.
2. Приказ ФАС РФ от 23.09.2005 № 213 «Об утверждении порядка определения доминирующего положения лизинговых организаций на рынке лизинговых услуг»: Зарегистрировано в Минюсте РФ 12.10.2005 № 7069.
3. Именно налог на прибыль имеет наибольшее значение при заключении лизингового договора, так как именно его сумма может быть изменена максимальным образом при заключении лизингового договора. Меньшее значение имеет НДС, так как он не поддается сокращению. Более того, как правило, заключение или не заключение лизингового договора и форма лизингового договора не влияют на их размер. К подобным налогам и сборам можно отнести налог на имущество, налог на приобретение автотранспортных средств и другие сборы.

#### **References (transliterated):**

1. Federal'nyy zakon ot 29.10.1998 № 164-FZ (red. ot 26.07.2006) «O finansovoy arende (lizinge)»: prinyat GD FS RF 11.09.1998.
2. Prikaz FAS RF ot 23.09.2005 № 213 «Ob utverzhdenii poryadka opredeleniya dominiruyushchego polozheniya lizingovykh organizatsiy na rynke lizingovykh uslug»: Zaregistrirvano v Minyuste RF 12.10.2005 № 7069.
3. That income tax has a maximum value at the conclusion of the lease agreement, as it is its amount can be changed maximally at the conclusion of the lease agreement. Equally important is the VAT, as it can not be reduced. Moreover, as a rule, opinion or conclusion of the lease agreement and the form of the lease agreement does not affect their size. Examples of these taxes and fees include property tax, vehicle acquisition tax and other charges.