

Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал НОВАЯ ЭКОНОМИКА включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
ISSN 2224-2031

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово председателя Правления ЗАО «БСБ Банк» Дубкова Сергея Витальевича 5

Роль лизинга в мировой экономике и экономике Республики Беларусь

А. И. Цыбулько

Мировой рынок лизинга 7

С. В. Ефименко

Лизинг как форма финансово-кредитных взаимоотношений в рамках Союзного государства Беларуси и России 14

В. В. Николаевский, К. А. Малиновская

Лизинг в системе обеспечения национальной конкурентоспособности и модернизации экономики 21

А. А. Авдонин

Лизинг как фактор экономического роста 28

С. В. Шиманович, А. С. Дедков

Финансовая аренда (лизинг): правовая природа. Важность правильного понимания и правоприменения 35

Е. М. Царев

О необходимости новой модели развития российской экономики и повышения роли лизинга в ней 40

Текущая ситуация на лизинговом рынке Республики Беларусь и тенденции развития

Г. А. Мицкевич

Страхование экспорта: особенности работы в современных условиях 47

Е. М. Шелег, В. В. Шевцова Лизинг в Республике Беларусь: состояние и тенденции развития.....	51
П. Д. Гадлевская, В. М. Решетник, В. П. Герасенко Лизинговый рынок и перспективы его развития в Республике Беларусь	57
Н. Л. Давыдова, С. В. Сплошнов Регулирование деятельности лизинговых организаций в Республике Беларусь: трансформация подходов.....	61
С. В. Шиманович, А. С. Дедков Проблемные вопросы осуществления лизинговой деятельности в Республике Беларусь.....	66
Н. Н. Панков, Е. О. Шнип Экономико-правовое регулирование лизинговых отношений в Республике Беларусь	84
Н. Э. Чубарова, Е. С. Новиков Тенденции развития лизинга в Республике Беларусь	92
Т. Е. Бондарь Кодекс о добросовестном поведении и профессиональной этике лизинговых организаций как инструмент повышения их финансовой устойчивости	100
М. А. Зайцева, Н. С. Ананенко Страхование лизинговых операций и его развитие в Республике Беларусь	105

Формы и инструменты лизинга в секторах экономики

Т. И. Олизарович Банковский кредит и лизинг: сравнительный анализ инструментов финансирования для физических лиц	111
Е. В. Усатюк, В. В. Николаевский Лизинг в развитии малого и среднего предпринимательства: международный опыт и отечественная практика	115
А. С. Попкова Лизинг как эффективный инструмент поддержки социального предпринимательства	124
А. В. Егоров Лизинг как форма финансирования инвестиций	130
М. С. Шальнева, А. Н. Вакин Источники финансирования внеоборотных активов строительной компании: сравнительный анализ лизинга и банковского кредита	139
В. В. Николаевский, А. Д. Некрасов Лизинг как инструмент технологической модернизации транспортных услуг медицинским учреждениям: зарубежный опыт и его адаптация к условиям Республики Беларусь.....	145
А. А. Кочергин, С. В. Кравчук Автолизинг в Республике Беларусь. Состояние и перспективы.....	151
Ю. Н. Барыкина, О. В. Антипина Инструменты развития лизинга на предприятиях энергетического комплекса Российской Федерации...	156
А. Ю. Жевлакова Особенности применения лизинга недвижимого имущества в мировой практике	162
П. В. Агеенков Мировой опыт стимулирования экспорта и практика работы белорусских предприятий с мерами поддержки российских экспортеров	168

Цифровизация лизингового сектора финансового рынка

Е. И. Барановская

Преимущества и направления цифровизации лизингового сектора финансового рынка..... 172

В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева

Цифровые финансовые инструменты и регулирование лизинговых финансовых отношений..... 178

А. Н. Лузгина

Современные тенденции трансформации лизинговой отрасли в условиях становления цифровой экономики..... 186

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

ПОЛОНИК Степан Степанович,
председатель редакционной коллегии,
доктор экономических наук, профессор факультета
марке-тинга, менеджмента, предпринимательства
Белорусского национального технического университета
(г. Минск)

СМОЛЯРОВА Мария Александровна,
ученый секретарь, доцент кафедры экономики
и управления инновационными проектами
в промышленности факультета маркетинга, менеджмента,
предпринимательства Белорусского национального
технического университета (г. Минск)

АДУЛО Тадеуш Иванович,
доктор философских наук, профессор, заведующий
отделом философской антропологии и философии
культуры Института философии НАН Беларуси (г. Минск)

БАБОСОВ Евгений Михайлович,
главный научный сотрудник отдела политической социоло-
гии Института социологии НАН Беларуси (г. Минск)

БОНДАРЬ Александр Викторович,
заслуженный работник образования, доктор
экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
экономической политики Белорусского государственного
экономического университета (г. Минск)

БРОВКА Геннадий Михайлович,
кандидат педагогических наук, декан факультета
технологий управления и гуманитаризации Белорусского
национального технического университета (г. Минск)

ГАНУШ Геннадий Иосифович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономической теории и права Белорусского
государственного аграрно-технического университета,
член-корреспондент НАН Беларуси (г. Минск)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич,
академик РАН, доктор экономических наук, профессор,
советник президента Российской Федерации по вопросам
региональной экономической интеграции (г. Москва)

КЛЮНЯ Владимир Леонидович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики Полоцкого государственного университета
(г. Новополоцк)

КНЯЗЕВ Станислав Никифорович,
доктор юридических наук, профессор, заведующий
кафедрой государственного управления Академии
управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

КОРОТКЕВИЧ Алексей Иванович,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий
кафедрой банковской экономики Белорусского
государственного университета (г. Минск)

КРИШТАПОВИЧ Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор, начальник
научно-исследовательского отдела Белорусского государ-
ственного университета культуры и искусств (г. Минск)

ЛУКИН Сергей Владимирович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
международного менеджмента Белорусского
государственного университета (г. Минск)

МАРУШКО Дмитрий Александрович,
кандидат экономических наук, декан факультета
цифровой экономики Белорусского государственного
экономического университета (г. Минск)

МЕЛЬНИК Владимир Андреевич,
доктор политических наук, профессор кафедры
социальной политики и идеологии Академии управления
при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск)

НЕХОРОШЕВА Людмила Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономики промышленных предприятий
Белорусского государственного экономического
университета (г. Минск)

НИКИТЕНКО Петр Георгиевич,
академик, профессор, доктор экономических наук,
номинант Нобелевской премии по ноосферной
экономике и Китайской премии Династии Тан
по устойчивому развитию (г. Минск)

ПУРС Геннадий Анатольевич,
кандидат экономических наук, доцент,
директор РУП РНТЦ по ценообразованию
в строительстве (г. Минск)

САМАЛЬ Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
общей математики и информатики механико-
математического факультета Белорусского
государственного университета (г. Минск)

ТИХОНОВ Анатолий Олегович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
государственного строительства и управления
Академии управления при Президенте
Республики Беларусь (г. Минск)

ШМАРЛОВСКАЯ Галина Александровна,
доктор экономических наук, профессор кафедры
международного бизнеса Белорусского
государственного экономического университета (г. Минск)

Главный редактор:

САЕВИЧ Виктор Валентинович,
председатель совета ООО «Новая экономика»
(г. Минск)

Заместитель главного редактора:

Ван Чао,
доктор экономических наук,
заместитель директора
китайско-белорусского центра экономических
исследований «Один пояс, один путь»

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ЗАО «БСБ БАНК» ДУБКОВА СЕРГЕЯ ВИТАЛЬЕВИЧА

Уважаемые коллеги!

Регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь – пример профессионального, заинтересованного государственного регулирования одной из важнейших отраслей финансового рынка, позволяющего достигать значимых результатов.

Некоторое время назад лизинговая отрасль находилась под надзором Министерства экономики Республики Беларусь. Такое регулирование носило скорее факультативный характер, что было вполне объяснимо: лизинг характеризуется конкретным инструментарием, используемым предприятиями и населением для решения задач на микроуровне, в то время как основным объектом регуляторной политики Министерства экономики является сфера национальной (макро)экономики.

В тот период Национальный банк двигался по пути аккумуляции всех сегментов и направлений финансового рынка под своим началом. И так как по экономической сущности лизинг близок к другим операциям кредитного характера, генерирует кредитный риск и им активно занимаются банки, Национальным банком было предложено передать ему регулирование лизинговой отрасли.

Этот импульс позволил вывести белорусский лизинг на лидирующие позиции на постсоветском пространстве и занять достойное место на европейском рынке лизинга. По уровню проникновения в экономику белорусская лизинговая отрасль сопоставима с показателями развитых экономик мира. Так, отношение объема нового бизнеса к инвестициям в основной капитал по итогам 2020 года составило 9,3 %, к ВВП – 1,8 %. Фактически лизинговая отрасль стала второй по значимости (после банковской) на финансовом рынке страны.

В настоящее время лизинговыми операциями занимаются банки, их дочерние компании, а также целый ряд независимых лизинговых организаций. В такой тесной интеграции скрываются и системные проблемы.

Прежде всего требует внимания проблема равных возможностей доступа лизинговых компаний к кредитным ресурсам. Безусловное конкурентное преимущество в этом вопросе имеют лизинговые организации – дочерние компании банков. Для остальных же лизинговых организаций вопросы фондирования все еще остаются сложной задачей, от решения которой зависят темпы роста их бизнесов, развитие и выживание.

Вопрос доступа к кредитным ресурсам можно и нужно решать путем активного использования альтернативных инструментов финансового (в том числе фондового) рынка.

С другой стороны, слишком большая зависимость дочерних лизинговых компаний от материнских банков как единственных источников финансирования безусловно усиливает их уязвимость.

Привязкой таких компаний к материнским банкам обусловлен и высокий индекс их концентрации на рынке. Так, совокупная доля трех крупнейших лизинговых организаций –

дочерних компаний крупных банков – по объему новых договоров, заключенных в 2020 году, составила 58,6 %, что может привести к олигополизации лизингового рынка.

Вместе с тем высокие темпы роста и масштабы бизнеса лидеров отрасли не гарантируют высоких показателей рентабельности. Так, две самые крупные лизинговые компании по показателям рентабельности активов и капитала занимают от 18-й до 24-й позиции в рейтинге, что требует постоянного мониторинга эффективности всей отрасли.

Немаловажной видится проблема интеграции белорусского рынка лизинга с соответствующими рынками стран – участниц ЕАЭС и в рамках Союзного государства. Сможет ли прогрессирующий лизинговый рынок Беларуси сохранить свою независимость или будет поглощен игроками других государств, где регулирование лизинговой отрасли развито еще недостаточно?

Существует немало других проблем, требующих поиска профессиональных решений.

Соотношение объемов инвестиционного и потребительского лизинга демонстрирует явное отставание последнего – разница более чем в 4 раза. Вопросы сокращения дистанции между двумя сферами лизинга и повышения его привлекательности для населения требуют постоянного внимания.

По-прежнему около 70 % лизинговых компаний расположены в Минске и менее 30 % – в регионах, что также в некоторой степени тормозит развитие этого финансового инструмента.

При подготовке данного выпуска журнала обнаружилась удивительная тенденция. Несмотря на то, что на данный момент в реестре Национального банка числится 113 лизинговых организаций, вопросы методологии лизинга, правового сопровождения, управления рисками и безопасности, цифровизации бизнес-процессов и перспектив развития волнуют прежде всего научную общественность. Практики же заняли, за редким исключением, пассивную позицию.

Полагаем, что консолидация лизинговой отрасли на базе профильной Ассоциации при тесном взаимодействии с регулятором – Национальным банком – послужит ее стратегическим интересам и данный специальный выпуск станет составной частью этого движения.

МИРОВОЙ РЫНОК ЛИЗИНГА

ЦЫБУЛЬКО АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ,
советник Ассоциации лизингодателей Беларуси,
Ассоциация лизингодателей Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

В статье приводятся основные количественные и качественные параметры международных рынков лизинга в разрезе континентов и отдельных стран. Проанализирована степень влияния нормативной базы на результаты работы рынка. Приводятся статистические данные влияния COVID-19 на результаты работы рынков лизинга некоторых стран.

The article presents the main quantitative and qualitative parameters of international leasing markets in the context of continents and individual countries. It analyzes the impact of the regulatory framework on market performance, provides statistics on the impact of COVID-19 on the performance of some countries' leasing markets.

Сбором и анализом данных мирового рынка лизинга занимается White Clarke Group, глобальная организация, в которой работает около 600 специалистов, с офисами в Великобритании, США, Канаде, Австралии, Австрии, Германии, Индии и Китае. В течение последних пятнадцати лет White Clarke является основным поставщиком информации для ежегодника Global Leasing Report, который на протяжении более тридцати лет проводит анализ торговой среды в области финансирования приобретения автомобилей и оборудования, предоставляя бесценную информацию о том, как рынок лизинга продолжает демонстрировать устойчивость и гибкость перед лицом новых вызовов. В этот турбулентный экономический период для лизинговой индустрии и за ее пределами осознание сильных и слабых сторон рынка, а также потенциальных областей инновационного роста будет иметь жизненно важное значение.

В этом году увидело свет 42-е издание Всемирного лизингового ежегодника, которое продолжает более чем 30-летнюю историю отслеживания мирового рынка лизинговых продуктов. Все значения приводятся в долларах США. Международная лизинговая индустрия в очередной раз продемонстрировала свой выдающийся вклад в мировые инвестиции. Цифры за 2019 год отражают состояние мировой индустрии лизинга оборудования и автомобилей в период, предшествовавший пандемии COVID-19.

На рис. 1 представлен объем нового бизнеса лизинговых компаний мира в период с 2003 по 2019 год.

50 ведущих стран мира в 2019 году сообщили о росте объема нового бизнеса на 5,85 %, увеличившегося с 1 287,01 млрд долларов США в 2018 году до 1 362,38 млрд долларов США в 2019 году. Темпы роста объема нового бизнеса несколько увеличились по сравнению с 0,33 % роста 2018 года. За последние десять лет мировая лизинговая отрасль выросла на 129 % (см. Рис. 1).

На три региона – Северную Америку, Европу и Азию – приходится более 96 % мирового объема. В Северной Америке рост составил 10,8 %, в Европе – 4,9 %, Азия выросла на 1,5 %. Южная Америка снизилась на 4,7 %, а Австралия – на 4,7 %. Новая Зеландия снизилась на 4,1 %. Африка выросла на 21,8 %.

Объем нового бизнеса разных регионов мира по итогам 2019 года приведен в табл. 1.

Все цифры, приведенные в мировом обзоре, взяты из региональных обзоров рынка лизинга и пересчитаны по курсу доллара на 31 декабря 2019 года. Следует обратить внимание, что данные Leaseur, которые были приведены выше, несколько отличаются от данных всемирного обзора из-за пересчета евро/доллар. Наибольший рост рынка продемонстрировала Африка (+21,8 %), незначительный рост объема нового бизнеса наблюдался в Северной Америке (+10,8 %), в Европе (+4,9 %) и в Азии (+1,5 %), а остальные континенты показали снижение объема нового бизнеса.

Динамика изменения объема нового бизнеса по регионам мира в период с 2011 по 2019 год отражена в табл. 2.

Объем нового бизнеса в мире 2002–2019 годы

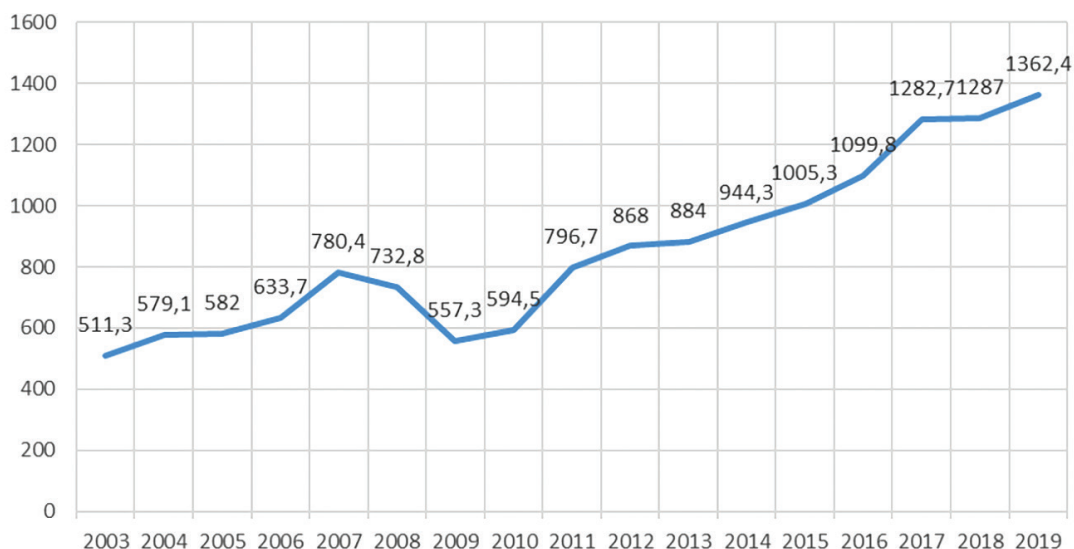


Рисунок 1. Динамика изменения объема нового бизнеса, 2003–2019 годы, млрд долл. США

Источник: разработка автора на основе данных White Clarke Group

Таблица 1

Изменения объема нового бизнеса по континентам в 2018–2019 годах

Регион	Объем нового бизнеса, млрд долл.	Изменение объема 2019/2018, %	Доля в мировом объеме 2018, %	Доля в мировом объеме 2019, %	Изменение в мировой доле рынка 2019/2018, %
Северная Америка	509,8	10,8	35,8	37,4	1,6
Европа	448,0	4,9	33,2	32,9	-0,3
Азия	355,9	1,5	27,2	26,1	-1,1
Австралия и Новая Зеландия	27,3	-4,1	2,2	2,0	-0,2
Южная Америка	13,9	-4,7	1,1	1,0	-0,1
Африка	7,5	21,8	0,5	0,6	0,1
Всего	1 362,38				

Источник: [1]

Таблица 2

Динамика изменения объема нового бизнеса по регионам мира в 2011–2019 годах, млрд долл.

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Европа	302,7	314,0	333,6	327,8	322,8	346,3	428,3	427,2	448,0
Северная Америка	292,5	336,4	335,1	368,4	407,8	416,8	445,9	460,1	509,8
Азия	153,4	180,2	177,3	195,0	223,0	289,9	354,4	350,7	355,9
Южная Америка	27,5	13,2	18,0	10,7	13,8	12,9	17,0	14,6	13,9
Австралия	12,0	16,1	12,5	35,6	31,2	28,4	31,5	28,5	27,3
Африка	8,6	8,2	7,5	6,8	6,7	5,4	5,7	6,2	7,5
Всего	796,7	868,0	884,0	944,3	1005	1100	1283	1287	1362

Источник: [1]

С 2009 по 2019 год объем нового бизнеса Северной Америки вырос более чем в два с половиной раза, Европы – в 2 раза, Азии – в 3,5 раза, Австралии – в 4,7 раза. В период с 2009 по 2019 год объем нового бизнеса в странах Южной Америки сократился в 2 раза. В Африке объем нового бизнеса остался практически неизменным.

Европа

Основным источником информации по рынку лизинга в Европе является Leaseurope, объединяющая 46 ассоциаций из 32 европейских стран. Ежегодные обзоры готовятся для того, чтобы лизинговая индустрия получила самые актуальные рыночные данные, исследования, тенденции развития рынка. Информация собирается путем анкетирования национальных лизинговых ассоциаций. В 2019 году эти ассоциации представляли около 1400 лизинговых компаний и более 550 компаний краткосрочной аренды. Объем продуктов, охватываемых членами Leaseurope, варьируется от аренды до финансовой и операционной аренды всех видов активов (автомобилей, оборудования и недвижимости), а также включает в себя аренду легковых автомобилей, фургонов и грузовиков. Подсчитано, что Leaseurope представляла в 2019 году примерно 90 % европейского лизингового рынка [2].

Исследования проводятся таким образом, чтобы они полностью отвечали потребностям отрасли. Кроме того, обзоры доносят до потребителей информацию о состоянии отрасли, о перечне и стоимости лизинговых продуктов.

В 2019 году фирмами, входящими в Leaseurope через национальные лизинговые ассоциации, были предоставлены объемы нового бизнеса на сумму 415,0 млрд евро, что на 6 % больше, чем в 2018 году. Лизинговый портфель вырос на 5,2 % и достиг к концу 2019 года 931,2 млрд евро. В 2019 году Великобритания была самым большим лизинговым рынком

Европы с объемом нового бизнеса в 96,9 млрд евро. Вторым рынком Европы стала Германия с объемом нового бизнеса 69,8 млрд евро, третьим – Франция с объемом 63,0 млрд евро. Несмотря на некоторое снижение темпов роста объема нового бизнеса, лизинговый рынок Европы продемонстрировал девятый год роста. Большинство стран, участвовавших в опросе, продемонстрировали рост рынка, за исключением Италии, Португалии и некоторых стран Восточной Европы. В течение года европейские лизингодатели передали клиентам нового оборудования (включая транспортные средства) на сумму 399,2 млрд евро и недвижимости на сумму 15,8 млрд евро. Сегмент оборудования вырос на 5,9 % по сравнению с предыдущим годом, а лизинг недвижимости – на 8,6 %. Уровень проникновения по итогам 2019 года, рассчитанный как общий объем нового бизнеса, деленный на общий объем инвестиций, увеличился до 15,7 % с 15,6 % в 2018 году. Если ограничиться оборудованием и транспортными средствами (т. е. за исключением недвижимости), то уровень проникновения составил 27,9 % по сравнению с 27,2 % в 2018 году [2].

Европейский регион сохраняет позицию второго по величине рынка лизинга в мире. На Европу приходится 32,9 % всего мирового объема. Пять ведущих европейских стран (Великобритания, Германия, Франция, Италия и Россия) входят в топ-10 стран мира по объему нового бизнеса, на долю которых приходится 67 % от общеевропейского объема. Польша выбыла из топ-10 мирового рейтинга и заняла 11-ю позицию. Великобритания и Германия позиционируются как третий и четвертый по величине лизинговые рынки в мире и остаются доминирующими игроками в Европе. В 2019 году эти страны контролировали 41 % европейского рынка и 13,5 % мирового рынка лизинга.

Россия впервые вошла в топ-10 мирового рынка лизинга с объемом нового бизнеса в размере 24,6 млрд долларов, зафиксировав впечатляющий

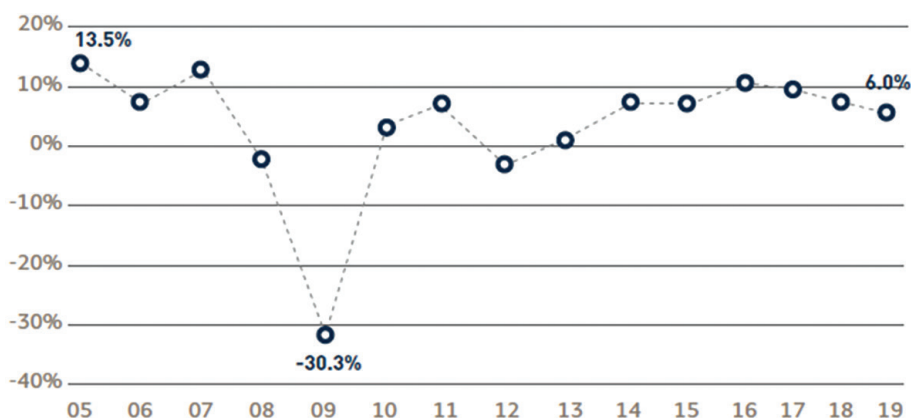


Рисунок 2. Изменение объема нового бизнеса европейских стран (2005–2019 годы), %
Источник: [2]

рост на 19,3 %. В настоящее время Россия занимает пятое место на рынке лизинга в Европе.

Значительные успехи продемонстрировали Австрия – +10,9 %, Хорватия – +15,6 %, Сербия – +20,8 % и Греция – +39,7 %. Турция сообщила о снижении нового бизнеса на 30,4 %. В целом, члены Leaseurope зафиксировали консолидированный рост нового бизнеса на 6,0 %.

Изменение объема нового бизнеса европейских стран в период с 2005 по 2019 год представлено на рис. 2.

В табл. 3 приведем объем нового бизнеса некоторых европейских стран в 2019 и 2018 годах.

Таблица 3

Объем нового бизнеса некоторых европейских стран по итогам 2019 и 2018 годов

Страна	Объем нового бизнеса, млн евро		Рост 2019/2018, %*
	2019	2018	
Великобритания	96 900	91 894	5,44
Германия	69 808	61 771	13,01
Франция	62 954	56 246	11,93
Италия	27 942	28 896	-3,30
Россия	21 924	17 975	19,35
Польша	18 110	19 382	-5,77
Швеция	13 980	14 031	2,85
Литва	1 782	2 003	-12,03
Беларусь	1 248	1 015	23,0
Эстония	1 165	1 250	-6,80
Латвия	807	820	-1,63
Украина	495	445	0,24

*с поправкой на колебания обменного курса

Источник: [3]

Лизинговый рынок Беларуси постепенно улучшает свои позиции. В 2018 году лизингодатели нашей страны обошли Латвию (0,820 млрд евро) и приблизились к Болгарии (1,057 млрд евро). В 2019 году суммарный объем нового бизнеса белорусских лизинговых компаний и банков (1 248 млн евро) превысил показатели лизинговых рынков таких стран, как Латвия (807 млн евро), Эстония (1 165 млн евро), Болгария (1 118 млн евро). По темпам роста рынка в 2019 году (23 %) Республика Беларусь вошла в тройку лидеров среди лизинговых ассоциаций Европы.

Северная Америка

Регион Северной Америки, который состоит из США, Канады и Мексики, сохранил свои позиции в качестве самого большого рынка в мире с объемом нового бизнеса в 509,8 млрд долларов, что составляет 37,4 % мирового объема нового бизнеса.

США являются доминирующим игроком в регионе и крупнейшим рынком в мире. Объем нового бизнеса лизинговой отрасли США, по данным ассоциации ELFA, увеличился в 2019 году на 10,5 %. Это больше, чем рост 2018 года – 4,4 %, и больше, чем рост ВВП США в 2019 году – 2,3 %. Банки США задекларировали рост бизнеса на 12,8 %, независимые компании – на 8,4 %, дочерние – на 6,9 %.

В Канаде рост объема нового бизнеса по итогам 2019 года составил 1,0 %, в 2018 году этот показатель равнялся 0,3 %.

Согласно данным, предоставленным Alta Group, в Мексике в 2019 году наблюдался значительный рост объема нового бизнеса, который составил в местной валюте 32,0 % [1].

Азия

Объем нового бизнеса в Азии вырос до 355,9 млрд долларов, что на 1,5 % выше результата 2018 года. Напомним, что в 2018 году рынок лизинга снизился на 1 % к уровню предыдущего года. Низкие темпы роста азиатского рынка лизинга связаны со снижением объема нового бизнеса в Китае. Азия занимает 26,1 % мирового рынка.

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

Япония, которая является пятым по величине рынком лизинга в мире, увеличила объем нового бизнеса в 2019 году на 9,8 %. С объемом в 73,6 млрд долларов японский рынок остается вторым по величине рынком в Азии и пятым в мире. В Японии примерно 5 % частных капиталовложений осуществляется через лизинг.

Тайваньский рынок в настоящее время является третьим по величине в Азии. Зафиксировав в 2019 году рост в размере 13,3 %, тайваньский рынок лизинга достиг объема нового бизнеса в размере 15,5 млрд долларов и занимает 13-е место в мире.

Южная Корея является четвертым по величине рынком лизинга в Азии и 15-м в мире. Объем нового

бизнеса Кореи достиг в 2019 году 11,9 млрд долларов, что на 1,6 % больше, чем в 2018 году.

Гонконг впервые выпал из топ-50, после сокращения объемов оказался на 51-м месте с новым бизнесом в размере 0,38 млрд долларов. Малайзия упала на 7,6 % до 1,3 млрд долларов США, а Индия – на 15,9 %, до 1,3 млрд долларов США.

Австралия, Новая Зеландия, Африка, Южная Америка

Лизинг в Австралии – это зрелый рынок, успешно работающий уже более 60 лет. Ожидается, что и дальше он будет играть важную роль в поддержке и развитии австралийской экономики. Австралия занимает восьмое место в топ-50 с новым объемом в 27,3 млрд долларов.

На долю Австралии и Новой Зеландии приходится 2,0 % мирового объема.

На долю Африки приходится 0,6 % мирового рынка лизинга. Пять африканских стран вошли в топ-50: ЮАР, Марокко, Нигерия, Египет и Кения. Регион увеличил объем на 21,8 %, до 7,5 млрд долларов США.

В Южной Америке показатели объема нового бизнеса не всегда регистрируются национальными лизинговыми ассоциациями, где акцент делается на стоимости портфеля. Это затрудняет определение годового объема новых продаж в регионе, и поэтому многие цифры в настоящем отчете являются оценочными. Общий объем нового бизнеса в южноамериканском регионе составил 13,9 млрд долларов, что на 4,7 % меньше, чем в 2018 году. На долю Южной Америки приходится 1,0 % от общемирового объема нового бизнеса.

Крупнейшими рынками лизинга в Южной Америке являются Чили, Бразилия, Колумбия, Перу, Пуэрто-Рико. Объем нового бизнеса вырос (в местной валюте) в Бразилии (+54 %), Перу (+6 %), Пуэрто-Рико (+9 %), но есть и снижение рынков, в Чили (–7 %), в Колумбии (–32 %).

Крупнейшими рынками лизинга являются рынки США, Китая, Великобритании, Германии и Японии, которые суммарно составляют более 70 % мирового рынка.

Объем нового бизнеса по странам в 2019 году представлен в табл. 4.

Таблица 4

Объем нового бизнеса по странам в 2019 году

Место в ранжировке	Страна	Объем нового бизнеса, млрд долл.	Динамика 2019/2018, %	Уровень проникновения в инвестиции, %
1	США	473,38	10,50	22,0
2	Китай	251,47	0,06	7,8
3	Великобритания	96,44	4,07	34,3
4	Германия	87,08	13,01	18,1
5	Япония	73,56	9,84	5,7
6	Франция	57,94	9,84	17,4
7	Италия	33,02	–3,30	14,6
8	Австралия	27,34	–5,14	39,0
9	Канада	26,78	1,00	36,0
10	Россия	24,61	19,35	н/д
11	Польша	20,33	–5,77	22,7
12	Швеция	19,62	2,85	22,8
13	Тайвань	15,55	13,30	10,6
14	Швейцария	14,52	5,80	13,2
15	Корея	11,94	1,62	9,0
23	Чехия	5,44	–8,24	11,1
31	Словакия	3,18	6,06	17,6
34	Литва	2,08	–12,03	23,4
39	Эстония	1,33	–6,80	23,0
41–42	Беларусь	1,25	20,00	24,4
43	Латвия	0,94	–1,63	14,2
46	Украина	0,72	0,24	н/д

Источник: [3]

Уровень проникновения лизинга

Для оценки уровня проникновения лизинга в экономику принято использовать два параметра: это отношение объема нового бизнеса к объему инвестиций и к ВВП страны. При этом, как правило, при оценке уровня проникновения в инвестиции производственного назначения не учитываются аренда недвижимости и лизинг предметов потребления физическим лицам. При оценке объема нового бизнеса в лизинге в некоторых странах учитываются долгосрочная аренда (кроме недвижимости), продажа в рассрочку, краткосрочная аренда и прокат.

Второй способ определения уровня проникновения лизинга в экономику определяется отношением объема нового бизнеса к ВВП. Второй способ определения уровня проникновения стали использовать в глобальном отчете с 1999 года. В первом способе (инвестиционном проникновении) определяется, как лизинг соотносится с другими вариантами инвестирования в производственные активы. Недостатком этого способа является то, что уровень проникновения зависит от правильности ведения статистики инвестиций в производственную сферу. ВВП является более надежным показателем и, самое главное, информация по ВВП более доступна. При измерении лизинга по отношению к экономической деятельности в целом это соотношение показывает, какие страны имеют относительно зрелые лизинговые отрасли или, в некоторых случаях, где лизинг стратегически продвигается в качестве источника инвестиционного финансирования. Уровень проникновения лизинга в инвестиции некоторых стран приведен в табл. 4.

Более надежным показателем уровня проникновения является отношение объема нового бизнеса в лизинге к ВВП страны. ВВП является более достоверным показателем, чем уровень инвестиций, который во многих странах считается по-разному.

Лидеры по уровню проникновения в ВВП показаны в табл. 5.

Если бы Республика Беларусь участвовала в рейтинге по уровню проникновения к ВВП, то она занимала бы 17–18-е место в мире.

Влияние COVID-19 на лизинговую индустрию

Индустрия лизинга меняется по мере того, как влияние пандемии меняет бизнес-ландшафт во всем мире. Компании вынуждены постоянно адаптироваться к изменению условий. Лидеры бизнеса разных стран вынуждены принимать решения, влияющие на все сферы деятельности. Лизинговые компании испытали значительное сокращение количества новых договоров по причине закрытия на неопределенный срок точек розничных продаж из-за карантинных мер, введенных правительствами многих стран. Кроме этого, на государственном уровне были введены платежные каникулы по погашению лизинговых платежей.

Итак, как можно предотвратить долгосрочное воздействие пандемии COVID-19 на планируемые экономические показатели, связанные с лизинговым бизнесом, с точки зрения лизингодателя и лизингополучателя? Пандемия и изоляция усилили тенденции к цифровизации, поскольку многие компании, занимающиеся лизингом, вынуждены полностью перевести свои операции в онлайн-режим за короткий период времени. Большинство компаний продолжают предоставлять услуги и стараются поддерживать контакт с клиентами. При этом посещение офиса становится необязательным, поскольку организована удаленная работа как с клиентами, так и с сотрудниками.

В Республике Беларусь не вводились жесткие ограничительные меры, связанные с антивирусными мероприятиями. Тем не менее происходит снижение

Таблица 5

Уровень проникновения лизинга к ВВП, 2018 год, %

Рэнкинг	Страна	%	Рэнкинг	Страна	%
1	Эстония	4,23	11	Тайвань	2,55
2	Литва	3,84	12	Германия	2,26
3	Швеция	3,70	13	Австрия	2,25
4	Польша	3,43	14	США	2,21
5	Великобритания	3,41	15	Чехия	2,17
6	Дания	3,40	16	Норвегия	2,15
7	Словения	3,26	17–18	Беларусь	2,10
8	Словакия	3,02	30	Россия	1,45
9	Латвия	2,75	41	Украина	0,47
10	Греция	2,55	50	Индия	0,05

Источник: [3]



Рисунок 3. Величина объема нового бизнеса лизинговых организаций, входящих в реестр Национального Банка Республики Беларусь, по кварталам 2019 и 2020 годов

Источник: [3]

объема нового бизнеса в первом и втором кварталах 2020 года по сравнению с четвертым кварталом 2019 года (рис. 3).

В четвертом квартале 2020 года наблюдается падение объема нового бизнеса по отношению к третьему кварталу (-32 %).

Вероятнее всего, свой отпечаток наложили вторая волна коронавируса и те политические процессы, которые происходят сейчас в Республике Беларусь.

Литература

1. The White Clarke Group Global Leasing Report 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.whiteclarkgroup.com>. – Дата доступа: 10.02.2021.
2. LEASEUROPE, Annual Statistical Enquiry 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.leaseurope.org/data-research/statistics/annual-statistics>. – Дата доступа: 20.01.2021.
3. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2021. – 160 с.

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛАРУСИ И РОССИИ

ЕФИМЕНКО СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,
магистр экономических наук,
аспирант кафедры «Финансы»,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены вопросы, связанные с сущностью лизинга как категории экономических отношений. Выявлены лизинговые организации, расположенные на территории Беларуси и России, влияющие на рынок лизинговых услуг. Для установления эффективности функционирования лизинговых организаций была произведена оценка их эффективности и финансовой устойчивости путем расчета различных коэффициентов. Сформулированы основные проблемы, с которыми столкнулся рынок лизинговых услуг, и возможные пути их решения.

The article considers the issues related to the essence of leasing as a category of economic relations. The leasing organizations located on the territory of Belarus and Russia were revealed, which are influencing the market of leasing services. In order to establish the effectiveness of the functioning of leasing organizations, an assessment of their effectiveness and financial stability by calculating various coefficients was made. The main problems faced by the leasing services' market were formulated, as far as their possible solutions.

В условиях рыночной экономики для сохранения конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке необходимо постоянное совершенствование производственных инструментов, что невозможно без замены основных производственных фондов. Актуальность развития лизинга обусловлена наличием морально устаревшего оборудования, физической изношенностью основных производственных фондов, дефицитом оборотных средств организаций. Лизинг позволяет решить и проблему инвестиций, и проблему источника их финансирования, выступая в качестве формы финансово-кредитных взаимоотношений в рамках Союзного государства Беларуси и России.

В современном мире определение лизинг (англ. leasing, от lease – сдавать в аренду) означает предоставление лизингодателем материальных ценностей лизингополучателю в аренду на разные сроки без перехода права собственности. С точки зрения экономических отношений, классический лизинг определяется как комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последу-

ющей сдачей его во временное пользование за определенную плату [2, с. 169].

Классический лизинг обычно подразумевает трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества. Лизинговая операция осуществляется по следующей схеме: будущий лизингодатель нуждается в определенном имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств. Тогда он находит лизинговую компанию, которая располагает необходимыми ему финансовыми средствами, и обращается к ней с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. В соответствии с заключенной сделкой лизингополучатель осуществляет выбор продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за заранее оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или в последующем переходит в собственность лизингополучателя.

В случае более дорогостоящего проекта число участников сделки увеличивается. Обычно это происходит вследствие привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и т. п.).

По факту лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: купли-продажи объекта лизинга и временного использования имущества. Кроме того, данные виды отношений могут быть реализованы с помощью двух видов договора: купли-продажи и лизинга (передачи имущества во временное пользование).

При наличии в договоре лизинга пункта о продаже имущества после окончания срока договора отношения по временному использованию переходят в отношения купли-продажи с разницей в том, что договор заключается между лизингодателем и пользователем имущества.

Все этапы лизингового процесса, как правило, связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества (договор лизинга) возникают только после реализации договора купли-продажи. Можно сказать, что в лизинговой сделке исполнение одного договора дает толчок к возникновению следующей сделки при тесной взаимосвязи участников лизингового процесса между собой на всех этапах.

На первом этапе изготовитель оборудования и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом пользователь имущества, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, является активным участником этой сделки, выбирая оборудование и конкретного поставщика.

Все технические вопросы реализации договора купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки и т. п.) решаются между изготовителем и лизингополучателем, на лизингодателя ложится обязанность финансового обеспечения сделки.

На втором этапе покупатель имущества сдает его во временное пользование, выступая как лизингодатель. Однако отношения по второму договору не замыкаются между пользователем и лизингодателем. Продавец имущества, хотя и заключает договор купли-продажи с лизингодателем, несет ответственность за качество оборудования перед пользователем.

При оценке роли отдельных составляющих комплекса лизинговых отношений решающим фактором выступают отношения по передаче имущества во временное пользование. Отношениям по купле-продаже отводится второстепенная роль.

Известно, что первая белорусская лизинговая компания была создана в 1990 году, а 23 мая 1993 года прошла государственную регистрацию «Ассоциа-

ция лизинговых предприятий» [1]. Предприятие было создано в форме хозяйственной ассоциации, и учредили ее первых шесть лизинговых компаний: «Приорлизинг», «Дукат-лизинг», «Инвест-лизинг», «Лотос», «Дар» и «Витебское агентство лизинга и консультирования».

До 1994 года в законодательстве Республики Беларусь отсутствовало понятие «лизинг». Необходимо было создавать законодательную базу, регулируемую лизинговую деятельность. Для этих целей в 1995 году 15 лизинговых компаний учредили Объединение «Союз лизинговых предприятий», которое 24 марта 1997 года трансформировалось в Общественное объединение «Белорусский союз лизингодателей» и насчитывает более ста членов.

ОО «Белорусский союз лизингодателей» объединяет ведущих специалистов в области лизинга, людей неравнодушных, считающих своим долгом внести свой вклад в развитие лизинга в Республике Беларусь, однако в настоящее время включает лишь физических лиц, в то время как интересы индустрии представляют юридические лица.

Этот фактор, а также назревшая в среде лизингодателей необходимость сообща решать общие задачи и явились определяющими при рассмотрении вопроса о создании объединения юридических лиц – Ассоциации лизингодателей.

На начало 2020 года состав Ассоциации лизингодателей включает: ОАО «Агролизинг», ООО «Агрофинанс», ООО «Активлизинг», ООО «АСБ Лизинг», ЗАО «БЕЛБИЗНЕСЛИЗИНГ», ОО «Белорусский союз лизингодателей», ООО «БелВЭБлизинг», ООО «Внешнеэкономическая Лизинговая Компания», СООО «ВТБ Лизинг», ООО «Лида-Сервис», ИООО «МикроЛизинг», ООО «Новая лизинговая компания», СООО «Интеллект-Лизинг», ООО «Открытая линия», ООО «ПриватЛизинг», ОАО «Промагролизинг», СООО «Райффайзен-Лизинг», СООО «РЕСО-БелЛизинг», ООО «Риетуму Лизинг», ЗАО «СберЛизинг». Кандидатами на вступление в Ассоциацию лизингодателей выступают: ООО «А-Лизинг», ООО «АЛК «ЛИЗИНГ-СЕРВИС»», ООО «БНБ-Лизинг», Частное сервисное унитарное предприятие «ГродноЛизинг», ООО «Лизинг-Ресурс», ЗАО «СОЛАРЛИЗИНГ», ЧУП по оказанию услуг «СпецТрансЛизинг», ООО «Торговый дом "Гомель-агрокомплект"» [8, с. 26].

Десять организаций являются дочерними предприятиями белорусских и зарубежных банков, остальные учреждены физическими и юридическими лицами и не относятся к банковскому сектору. Еще шесть организаций являются компаниями с иностранным капиталом, которым принадлежит 34 % совокупного нового бизнеса и 31 % совокупного лизингового портфеля. Это позволяет говорить о сохраняющемся высоком уровне проникновения иностранного капитала в лизинговый сектор экономики страны и его привлекательности для иностранных

инвестиций. Практически ежегодно происходит увеличение доли иностранного капитала в общем объеме инвестиций в сфере лизинга.

Ассоциация лизингодателей была зарегистрирована Минским горисполкомом 18 апреля 2011 года как негосударственная некоммерческая организация, объединяющая коммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере финансовой аренды (лизинга), и ныне активно взаимодействует с органами государственного управления, судами, прочими ведомствами [1].

Для установления эффективности функционирования лизинговых организаций проведем оценку их эффективности с использованием следующих показателей:

- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности капитала;

темпа роста бизнеса;

темпа роста объема нового бизнеса.

Расчет данных показателей для оценки эффективности деятельности лизинговых организаций приведем в табл. 1.

Исходя из табл. 1, можно констатировать, что наиболее динамично развивающимися организациями по состоянию на 2020 год были: ООО «МОГО Кредит», ООО «БелВЭБлизинг», ООО «Агрофинанс», которые имели темп роста бизнеса более 2. Как известно из обзора белорусского рынка лизинга, коэффициент темпа роста бизнеса в 2019 году оказался ниже показателя за 2018 год, из чего следует, что бизнес профессиональных лизинговых организаций замедлил свой рост в целом по рынку. У 67 % участников рейтинга был зафиксирован коэффициент темпа роста бизнеса больше 1 (в 2018 г. число таких

Таблица 1

Оценка эффективности деятельности лизинговых организаций

Организация	Сумма новых договоров лизинга, руб.	Коэффициент рентабельности активов	Коэффициент рентабельности капитала	Темп роста бизнеса	Темп роста объема нового бизнеса
Промагролизинг	1015134559	1,58	4,81	1,5254	1,352
АСБ Лизинг	404451079	0,73	4,73	0,8943	0,946
Райффайзен-Лизинг	320734212	1,82	5,54	1,0902	0,918
ПриватЛизинг	205349645	9,80	54,85	1,0311	0,963
РЕСО-БелЛизинг	187156061	8,78	22,83	1,7202	1,745
Активлизинг	186212119	0,29	3,70	1,0248	0,852
ВТБ Лизинг	168318105	7,11	14,41	1,0333	2,933
А-Лизинг	128488544	Меньше нуля	Меньше нуля	1,4129	1,313
Микро Лизинг	124869596	2,76	19,39	1,4656	1,500
Риетуму Лизинг	101556100	1,13	9,45	0,8077	0,877
БелВЭБлизинг	97387529	0,07	14,34	2,8364	1,973
Агролизинг	86844767	1,42	4,05	0,8360	0,722
МОГО Кредит	73787859	3,51	158,28	5,3122	5,595
Внешнеэкономическая Лизинговая Компания	58362223	2,31	32,73	0,9674	1,172
Лизинг-Ресурс	56449587	2,56	34,47	1,1849	0,947
БЕЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	49558089	0,27	2,55	1,3304	1,180
Открытая линия	43089524	1,39	12,95	0,9118	1,001
Интеллект-Лизинг	40442913	7,56	37,63	1,0314	1,069
Агрофинанс	35765940	4,21	11,17	2,3827	1,968
СберЛизинг	32580642	Меньше нуля	Меньше нуля	0,4870	0,342
Автопромлизинг	22308818	2,43	29,23	1,3840	1,147
БНБ-Лизинг	14791897	0,91	9,06	1,3328	1,279
АВАНГАРД ЛИЗИНГ	7226948	0,16	0,49	0,6960	0,589
Финпрофит	6974248	3,53	40,45	1,6347	1,410
Подъемные технологии	5300820	14,10	45,07	0,8866	0,936
Статус лизинг	4209178	0,05	1,92	1,5370	1,727
Новая лизинговая компания	735123	0,08	0,12	0,3801	0,655

Источник: разработка автора на основе данных [8]

организаций составляло 92 %, в 2017 г. – 70 %, в 2016 г. – 65 %, в 2015 г. – 72 %, в 2014 г. – 71 % от общего количества участников рейтинга). Организационными, демонстрирующими наиболее крупный рост нового бизнеса, за последний год стали: МОГО Кредит, ВТБ Лизинг, БелВЭБлизинг, Агрофинанс, РЕСО-БелЛизинг.

Для определения финансовой устойчивости лизинговых организаций и их зависимости от внешних обстоятельств обычно используем следующие показатели:

коэффициент финансового левериджа;

участие собственным капиталом в финансировании лизинговых проектов;

доля просроченной задолженности.

Расчет финансовой устойчивости лизинговых организаций приведем в табл. 2.

Из данных табл. 2 следует, что лизинговые организации имеют существенную зависимость от заемного капитала и кредитования, что становится следствием жесткой зависимости от получения лизинговых платежей, которые иногда являются единственным источником погашения своих обязательств перед кредиторами. Рассматривая финансирование лизинговых проектов собственным капиталом, можно утверждать, что 23 из 27 организаций участвовали и в реализации проектов собственными ресурсами в объеме более 30 %, что свидетельствует о сохраняющемся высоком удельном весе собственного капитала лизинговых организаций в общем объеме финансирования реализуемых ими проектов. Неверная оценка перспектив современных расчетов со стороны лизингополучателей, означающая просроченную задолженность, выявлена у 25 из 27 организаций,

Таблица 2

Анализ финансовой устойчивости лизинговых организаций

Организация	Коэффициент финансового левериджа, %	Удельный вес капитала в общем финансировании лизинговых проектов, %	Доля просроченной задолженности, %	Величина чистых активов, руб.
Промагролизинг	3,33	0,319	2,23	618649000
АСБ Лизинг	4,90	0,295	4,37	115627000
Райффайзен-Лизинг	2,88	0,512	0,33	116116000
ПриватЛизинг	5,82	1,0	2,35	31275000
РЕСО-БелЛизинг	2,56	1,0	2,02	38671000
Активлизинг	13,93	0,557	1,16	14901000
ВТБ Лизинг	2,20	1,0	1,87	105837000
А-Лизинг	18,04	0,894	0,20	7541000
Микро Лизинг	7,59	0,833	1,58	11320000
Риетуму Лизинг	9,08	0,515	0,34	10821000
БелВЭБлизинг	483,85	0,0	0,0	258000
Агролизинг	2,07	0,723	4,44	64371000
МОГО Кредит	68,72	1,0	1,09	489000
Внешнеэкон. Лизинговая Компания	16,73	0,399	3,65	2658000
Лизинг-Ресурс	16,54	0,364	2,97	3647000
БЕЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	6,71	0,307	0,14	8204000
Открытая линия	11,13	0,494	2,70	4840000
Интеллект-Лизинг	4,82	0,863	1,07	4688000
Агрофинанс	3,73	0,692	9,50	6463000
СберЛизинг	20,56	0,0	0,0	2087000
Автопромлизинг	15,59	0,243	4,97	1071000
БНБ-Лизинг	12,64	0,992	1,66	1840000
АВАНГАРД ЛИЗИНГ	5,06	0,362	13,03	3048000
Финпрофит	13,27	0,960	11,89	529000
Подъемные технологии	2,61	1,0	1,90	1520000
Статус лизинг	40,48	0,363	1,37	104000
Новая лизинговая компания	2,89	1,0	0,75	829000

Источник: разработка автора на основе данных [8]

которая в целом не превышает 13,03 % у компании ООО «АВАНГАРД ЛИЗИНГ». Уровень задолженности менее 1 % есть у 7 организаций (26 %), а от 1 % – лишь у 3 организаций (11 %). Приведенные данные свидетельствуют о невысокой проблемной просроченной задолженности и ее доле в лизинговом портфеле организаций. Величина чистых активов демонстрирует сумму средств, обеспеченных собственным капиталом организации. Иначе говоря, каждая из организаций располагает достаточным количеством средств для погашения своих обязательств.

Исходя из официальных данных, общий объем лизингового портфеля на 2020 год составил 5 133 940 059 руб., включая договоры финансового лизинга – 5 133 265 891 руб., и оперативного лизинга – 674 168 руб.

Таким образом, произошел существенный рост лизингового портфеля в части договоров финансового лизинга, увеличение средней суммы таких договоров, и дальнейшее уменьшение количества и суммы договоров оперативного лизинга.

Лизинговым организациям с банковским капиталом принадлежит 74 % общей суммы лизингового портфеля, в том числе по договорам потребительского лизинга – 6 %. Более подробно объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального банка в 2015–2020 годах, приведем в табл. 3.

Увеличение объема лизинговых операций на рынке привело к постепенному сокращению его прироста, а также к снижению величины портфеля нового бизнеса при увеличении лизингового портфеля. Снижение темпов роста объема нового бизнеса в лизинге характеризует состояние экономики страны и реальную потребность в инвестициях. Также, для увеличения нормы прибыли, предстоит серьезная работа по адекватному совершенствованию своих бизнес-моделей, организационных структур и операционных процессов, в том числе и активному внедрению цифровых технологий.

Будучи частью финансового рынка страны, белорусский лизинг зависит от внешнеэкономических условий, включая развитие российского рынка лизинга. Пандемия продемонстрировала слабость

финансовой системы, а также сильную зависимость от внешних инвестиций.

Российский рынок лизинга развивается параллельно белорусскому, однако имеет ряд особенностей. Беларусь располагает собственной и более совершенной нормативной базой, а также имеет более равномерное покрытие территорий страны услугами. При этом лизинг на территории Беларуси не столь популярен, вследствие чего участники Ассоциации лизингодателей зачастую сталкиваются с нехваткой собственного капитала. Для развития рынка лизинга приходится наращивать ресурсную базу организаций, в том числе за счет привлечения иностранных средств, дополнительных налоговых и таможенных преимуществ, что увеличивает зависимость от инвестиций.

Российский рынок лизинга во многом зависит от таких сегментов российского рынка, как ж/д, авиационный и автомобильный грузовой транспорт, на которые в совокупности в 2019 году пришлось 62,6 % рыночного лизингового портфеля [3, с. 6].

Наиболее влиятельными на российском рынке являются лизинговые организации. Топ-10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса за 2020 год отобразим в табл. 4.

Сокращение числа долгосрочных корпоративных сделок отразилось на сумме лизинговых договоров, которая по итогам 2020 года снизилась до 2 млрд рос. руб. Несмотря на сокращение суммы лизинговых договоров, объем лизингового портфеля по итогам прошлого года вырос. При этом увеличение объема лизингового портфеля во многом было обусловлено ростом объема реструктуризаций лизинговых договоров вследствие спада в экономике на фоне пандемии, а также переоценкой валютных договоров из-за ослабления курса рубля на 19 % за 2020 год.

Среди представленных участников российского рынка лизинга отрицательные темпы прироста наблюдаются у трех из десяти. При этом большинство негативных приростов приходится на организации, не входящие в Топ-10. Лидером рынка по итогам прошлого года стала компания ГТЛК, объем нового бизнеса которой показал сокращение на 12 %, на втором месте – «Сбербанк Лизинг» (–34 %), третью

Таблица 3

Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального банка в 2015–2020 годах

Показатель	Дата					
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Объем лизингового портфеля, млн руб.	1960	2595	2302	2820	4230	5134
Рост к предыдущему году, %	10	32	–11	23	50	21
Отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса, %	2,3	2,8	2,7	1,8	1,9	1,9

Источник: разработка автора на основе данных [8]

Таблица 4

Топ-10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса за 2020 год

Организация	Объем нового бизнеса млн рос. руб.	Темпы прироста нового бизнеса, %	Сумма новых договоров лизинга, млн рос. руб.	Объем лизингового портфеля, млн рос. руб.
Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК)	176973	-12	255350	1285804
СБЕРБАНК ЛИЗИНГ	137916	-34	213178	816742
ВТБ Лизинг	120072	-10	189754	602305
Газпромбанк Лизинг	99984	67	146014	292062
ЛК «Европлан»	91918	19	н. д.	134915
Альфа-Лизинг	71653	20	105526	167979
Балтийский лизинг	65190	21	90426	80568
Сименс Финанс	58368	28	73504	115879
РЕСО-Лизинг	56279	10	85654	87755
ПСБ Лизинг	26218	н. д.	40735	37027

Источник: разработка автора на основе данных [6]

позицию занимает «ВТБ Лизинг» (-10 %). При этом сокращение объема нового бизнеса Топ-3 лизинговых компаний привело к снижению их доли на рынке с 36 % до 31 % за последний год.

Темпы роста российского рынка лизинга в 2015–2020 годах представим в табл. 5. Как видно из таблицы, прослеживается снижение темпов роста в 2020 году.

Таблица 5

Темпы роста российского рынка лизинга в 2015–2020 годах

Показатель	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем нового бизнеса, млрд рос. руб.	545	742	1095	1310	1500	1410
Темп прироста нового бизнеса, %	-20	36	48	20	15	-6

Источник: разработка автора на основе данных [6]

Исходя из табл. 5, можно сделать вывод о прекращении прироста прибыли нового бизнеса лизинговых организаций в 2020 году со времен падения до 20 % в 2018 году. Вызвано это прежде всего последствиями пандемии и снижения деловой активности на рынке.

Исходя из того, что белорусский портфель лизинговых компаний, учрежденных банками, зависит от инвестиций и занимает более 70 % от общего лизингового портфеля зависимости, вследствие чего лизинг развивается во многом благодаря банкам, вопросы сотрудничества с Россией на международном уровне остаются актуальными до сих пор [5].

15 ноября 2018 года в Москве состоялась Первая Международная ассамблея «Лизинг Евразии», организованная Подкомитетом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ) по лизингу при участии национальных ассоциаций участников лизинга в странах Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) и Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии, на которой обсуждались вопросы сотрудничества компетентных органов государств – членов Союза и лизинговых объединений и возможные препятствия развития единого рынка лизинга ЕАЭС [4]. Помимо высокой зависимости от инвестиций белорусского рынка лизинга проблемой выступают недостаток информации, а также технические барьеры и сложности с финансовым регулированием. Это компенсируется высокой конкуренцией и нормативной базой. Для улучшения ситуации с защитой прав потребителей Национальный банк Республики Беларусь определил требования по информированию граждан о начисленных суммах неустоек, а также предусмотрел расчеты в случае утраты или повреждения застрахованного предмета лизинга.

С целью сотрудничества с иностранными рынками Совет Министров Беларуси одобрил проекты договоров от 19 июня 2020 года о предоставлении белорусских товаров в лизинг в России и Украине в качестве основы для проведения переговоров, включая проекты договоров правительства Беларуси с обществами с ограниченной ответственностью «А-лизинг», «Транспортная лизинговая компания», «Тяжпромлизинг», «Челябинская индустриальная лизинговая компания» о предоставлении в России белорусских товаров на условиях финансовой аренды (лизинга) и другие [7].

Проблемы более низкой прозрачности белорусского рынка и его ограниченности решаются за счет привлечения большего числа физических лиц путем сосредоточения на информировании населения, что может способствовать расширению финансового оборота на рынке. Однако также следует иметь в виду, что в будущем это может привести к замедлению роста вследствие усиления конкуренции и снижения цен на услуги лизинговых организаций.

Предполагается и решение проблемы обмена данными между государствами с целью предотвращения незаконному обороту и перепродаже объектов лизинга. Для этого необходимы совершенствование законодательства, регулирующего лизинговую деятельность, его гармонизация с законодательством государств – членов ЕАЭС, расширение сфер деятельности, в которых используются операции лизинга, принятие мер по стимулированию привлечения инвесторов на отечественный рынок лизинга и дальнейшее его стимулирование путем налоговых и амортизационных льгот, разработка международной программы поддержки лизинга, а также использование лизинговых сделок между крупными организациями и малым бизнесом, у которого чаще всего не хватает собственных средств и организации качественного обучения специалистов, оказывающих лизинговые услуги.

Литература

1. Ассоциация лизингодателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/ob-associacii/istoriya/>. – Дата доступа: 06.03.2021.
2. Боровицкая, М. А. Определение и сущность лизинга : учеб.-метод. пособие / М. А. Боровицкая. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005. – 169 с.
3. Гришунин, С. Российский рынок лизинга: под перекрестным огнём. Аналитический Обзор июль 2020 г. / С. Гришунин, М. Сулима. – Москва, 2020. – 6 с.
4. Интеграционный процесс в рамках ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tpprf-leasing.ru/projects/eaе-union/> – Дата доступа: 06.03.2021.
5. Лизинг: белорусские банки на nive лизинга: предложения, спецпредложения и ставки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://avangard.by/home/company/news/503/>. – Дата доступа: 05.03.2021.
6. Предварительные итоги лизингового рынка за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gaexpert.ru/researches/leasing/2020_pre/. – Дата доступа: 07.03.2021.
7. Совмин одобрил проекты договоров о предоставлении белорусских товаров в лизинг в России и Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/sovmin-odobril-proekty-dogovorov-o-predostavlenii-belorussskih-tovarov-v-lizing-v-rossii-i-ukraine-395804-2020/>. – Дата доступа: 07.03.2021.
8. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2019. – С. 26–55.

ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

НИКОЛАЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

МАЛИНОВСКАЯ КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА,

студент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

На основе системного подхода выявлены основные факторы обеспечения национальной конкурентоспособности за счет постоянной модернизации экономики страны. Показано, что национальная инновационная экосистема является одним из функциональных элементов в системе обеспечения устойчивой конкурентоспособности экономики. Лизинг – это рыночный инструмент воспроизводства и обновления основного капитала компаний, содействующий модернизационным преобразованиям, он стимулирует модернизацию в части технологического обновления производства. Использование цифровых платформ в лизинговой деятельности будет повышать ее эффективность.

On the basis of a systematic approach, the main factors of ensuring national competitiveness due to the constant modernization of the country's economy are identified. It is shown that the national innovation ecosystem is one of the functional elements in the system of ensuring the sustainable competitiveness of the economy. Leasing is a market tool for the reproduction and renewal of the fixed capital of companies, contributing to modernization transformations, it encourages modernization in terms of technological renewal of production. The use of digital platforms in leasing will increase its efficiency.

Известно, что бурное развитие цифровых технологий создает объективные предпосылки для модернизации экономики, которая происходит в условиях нелинейного сокращения сроков технологических инноваций [9] и связанной с этим необходимости ускоренной модернизации производственной базы, обеспечивающей устойчивую конкурентоспособность национальной экономики. Основным фактором обеспечения конкурентоспособности является создание условий для постоянной модернизации экономики на основе формирования национальной инновационной экосистемы [7].

Модернизационная деятельность невозможна без активной инновационной деятельности в стране и готовности предприятий к восприятию ее

результатов [8]. При этом быстрое обновление технологической базы требует вложения значительных финансовых ресурсов, что может негативно сказаться на ценовой конкурентоспособности продукции. В этой связи разработка и использование финансовых механизмов, позволяющих более эффективно распоряжаться финансовыми ресурсами, представляется в настоящее время весьма актуальной задачей.

Целью настоящей работы являются обоснование необходимости создания условий для постоянной модернизации экономики на основе формирования национальной инновационной экосистемы и выявление роли лизинга в системе модернизации экономики.

Национальная инновационная экосистема как фактор устойчивого развития и обеспечения конкурентоспособности

Понимание роли инноваций и инновационной деятельности, их влияния на экономику страны и общество требует понимания основных факторов, стимулирующих инновации. К таким факторам относятся конкурентоспособность, от конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия до конкурентоспособности национальной экономики в целом. Именно конкурентоспособность обеспечивает развитие национального экспорта и через него стимулирует экономическое развитие страны. В свою очередь, высокий уровень национальной конкурентоспособности создает объективные условия для создания мощной и гибкой национальной инновационной экосистемы.

Инновация есть новый результат в любой сфере человеческой деятельности, полученный в результате организованного инновационного процесса, при котором инвестиции целевым образом вкладываются в процесс преобразования нового знания в форме идеи в конкретный продукт с целью достижения позитивного социально значимого эффекта. Ключевой фразой в этом определении является «организованный инновационный процесс», означающий необходимость создания определенных условий для производства инноваций – инновационной системы [7].

По мере развития человечества меняются подходы к инновациям и организации их производства, а также соответствующие технологии как совокупность приемов, позволяющих реализовать на практике идею. Появляется новое понятие для организации инновационной деятельности – экосистема как совокупность связанных единой целью организационных, управленческих, экспертных, финансовых и других элементов (функциональных элементов, обеспечивающих инновационную деятельность), которые могут быть представлены в виде самостоятельной системы со сложной архитектурой.

Национальную инновационную систему (экосистему) можно определить как динамичную среду для создания, распространения, применения и коммерциализации инноваций, включающую в себя всю совокупность субъектов и объектов научно-инновационной деятельности во всех сферах экономики страны [6].

Охватывая сферы генерации, распространения, применения, коммерциализации знаний, теоретическая организационная модель НИС как совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой госу-

дарственной инновационной политики, включает ряд подсистем.

Основу НИС составляет подсистема генерации знаний, которая представляет собой совокупность научно-технических организаций государственного и частного секторов, выполняющих фундаментальные, прикладные исследования и разработки: государственные научные центры, академические и отраслевые институты, университеты, вузы, подразделения заводской науки, конструкторские бюро, создающие интеллектуальный продукт, образцы новой продукции и технологий.

Подсистема образования и профессиональной подготовки и переподготовки кадров включает в себя университеты, вузы, колледжи, другие учреждения среднего и профессионального образования, а также систему организации переподготовки и повышения квалификации кадров, включая подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности и т. д.

Подсистема производственной деятельности включает в себя малые, средние и крупные предприятия, отраслевые и региональные инновационно-технические центры, а также концерны, корпорации и финансово-промышленные группы, торговые (дилерские) сети, центры сервиса, сети ремонта и обновления продукции и т. д. Именно производственная инфраструктура обеспечивает перевод новых знаний в категорию инноваций. Именно в рамках производственной инфраструктуры зарождаются потребности в новых производственных и управленческих технологиях, материалах, кадровом обеспечении и финализируется эффективность партнерства государства – науки – производства. И, наконец, именно в рамках производственной инфраструктуры реализуется результат конкурентоспособности национальной экономики – развитие экспортного потенциала.

Подсистема технологической инфраструктуры охватывает центры поддержки инновационного предпринимательства, технопарки, телекоммуникационные сети, бизнес-инкубаторы и бизнес-инновационные структуры, консалтинговые и инжиниринговые фирмы, информационные центры и центры трансфера технологий, систему научно-технических коммуникаций, включая систему научно-технической информации, демонстрационные залы и т. д.

Подсистема финансовой инфраструктуры, включающая организационные и правовые механизмы финансирования и ресурсного обеспечения всех стадий инновационного цикла, включая инвестиционные компании, банки и другие финансовые структуры, инвестиционные и инновационные фонды, венчурные фонды, бюджетное финансирование, если задачу (заказ) ставит государство. В данной работе и будут рассмотрены элементы этой подсистемы.

Подсистема информационной инфраструктуры охватывает информационные ресурсы, технологии и системы, информационно-телекоммуникационные сети, рынок ИКТ, опосредующие и соединяющие все сегменты НИС.

Подсистема управления и регулирования включает:

- нормативно-правовой блок, содержащий совокупность законодательных актов, норм, правил и ведомственных инструкций, определяющих формы, условия и методы взаимодействия занятых инновационной деятельностью организаций между собой и с другими организациями, а также правовые акты в области внешнеторгового, налогового, таможенного регулирования;

- блок управления (менеджмента) и регулирования, включающий государственный, отраслевой, сетевой, матричный, вертикальный механизмы интеграции всех подсистем и элементов НИС на основе новейших управленческих и информационных технологий.

Ядром всей инновационной сферы является производственное предприятие. Его технологический уровень, конкурентоспособность продукции, эффективность производства, позиции на рынке, стабильное финансовое положение определяют устойчивый и возрастающий спрос на знания, на новые технологии, продукты, методы и системы управления. Инновационная экосистема предприятия не только отражает результаты функционирования национальной инновационной экосистемы, но и создает объективные условия для восприимчивости этих результатов. Вместе с тем она является и индикатором конкурентоспособности национальных новшеств и инноваций. Все представленные в модели элементы создают предприятиям условия для активной инновационной деятельности, в результате которой предприятия начинают выпускать инновационную конкурентоспособную продукцию. Безусловно, это повышает конкурентоспособность предприятия, а затем, при определенной «критической» массе таких предприятий, и в целом национальной экономики [7].

Инновационная деятельность базируется на приоритетах, которые формируются в сфере коммерциализации результатов исследований и разработок во взаимодействии с предпринимательским сектором экономики исходя из национальных интересов страны и с учетом мировых тенденций развития науки и технологий.

Таким образом, национальная инновационная экосистема является ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности страны. Достигая определенного уровня развития, страны вынуждены формировать инновационные системы для поддержания национальной конкурентоспособности в рамках национальных интересов стран. Иными словами,

мы предполагаем, что существует некий качественный переход инновационной деятельности от спонтанного развития к созданию национальной системы стимулирования и развития инновационной деятельности.

Лизинговая деятельность в системе модернизации экономики

Развитие национальной инновационной экосистемы является одним из направлений модернизации экономики. Ведь модернизация не сводится к простому обновлению, замене и реконструкции основных средств, модернизация – это более глубокие и качественные преобразования, которые позволяют выйти на новый уровень развития общества. Инновации играют тут важную роль, поэтому следует различать понятия «модернизация», «реконструкция» и «обновление». Модернизацию как системное понятие можно рассматривать на нескольких уровнях, например, модернизация на уровне отрасли, отдельного предприятия, экономики, общества и т. д.

В широком смысле слова модернизация – это процесс, который включает в себя технологические, экономические, социальные, культурные и политические преобразования, направленные на качественное преобразование всего общества, всех его подсистем и сфер деятельности [8]. Она включает в себя и технологическое обновление производства, и структурную перестройку экономики, и смену технологического уклада общества, и многое другое. В рамках данной статьи нас интересует модернизация именно на уровне экономики страны.

Модернизация экономики предусматривает создание новых производств и предприятий, производящих экспортоориентированную, высокотехнологичную продукцию, приоритетное развитие ресурсосберегающих производств с высокой степенью переработки сырья и материалов, импортозамещающих, наукоемких и высокотехнологичных производств с высокой долей добавленной стоимости, модернизацию экономических институтов и механизмов государственного регулирования, создание благоприятных условий для реализации предпринимательской инициативы субъектов хозяйствования, активизацию инвестиционных процессов [5].

Модернизация экономики предполагает формирование достаточных финансовых ресурсов. Создание новых производств, обновление основных средств на действующих предприятиях, внедрение современных технологий, проведение научных исследований требуют финансирования.

Лизинг – это рыночный инструмент воспроизводства и обновления основного капитала компаний, содействующий модернизационным преобразованиям. Он стимулирует модернизацию в части

Основные показатели, характеризующие роль лизинга в экономике страны

Показатель	2016	2017	2018	2018
Доля в ВВП, %	1 %	1,5 %	2 %	2,1 %
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	18 074	20 389	24 252	27 846
в % к предыдущему году	-14 %	13 %	19 %	15 %
Доля в объеме инвестиций в основной капитал, %	5,3 %	7,8 %	10 %	9,7 %
Суммарный объем нового бизнеса, млн руб.	964	1 580	2 436	2 924
в % к предыдущему году	36 %	64 %	55 %	20 %
Доля лизинга в объеме средств, затраченных на закупку машин, оборудования, транспортных средств, %	11,9 %	20 %	25,2 %	24,4 %

Источник: разработка авторов на основе [1–4]

технологического обновления производства. Для технологической модернизации необходимо создание и развитие высокотехнологичных производств. Лизинг предоставляет фирмам возможность модернизировать активы, предоставляя доступ к новейшим, наиболее эффективным технологиям и поддерживая их конкурентоспособность.

Следует обозначить, что речь идет об инвестиционном лизинге, который связан с финансированием юридических лиц. Доля инвестиционного лизинга (в общем объеме потребительского и инвестиционного лизинга) в Беларуси за 2019 год составила 80,14 % от общей стоимости заключенных лизинговых договоров, а в 2018 году – 83 % [4].

Зарубежный опыт подтвердил высокую эффективность лизинга как финансового инструмента технического переоснащения и модернизации предприятий. Он особенно целесообразен в отраслях с быстро меняющейся технологией, таких как производство вычислительной техники, средств связи, электронного оборудования, автомобилестроение и т. д. Лизинг создает условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей, стимулирует приток инвестиций в реальный сектор.

Лизинг можно рассматривать как особый вид инвестиционной деятельности, за счет которого можно наращивать производственный капитал предприятия, при этом эффективно используя финансовые ресурсы. С помощью лизинга предприятие получает возможность решить проблему нехватки денежных средств при покупке оборудования, ведь лизинг освобождает предприятие от нагрузки инвестирования какой-либо крупной суммы одновременно. Это позволяет лизингополучателю оперативно обновлять производственные мощности и пополнять оборотный капитал.

Уровень проникновения лизинга в экономику страны вместе с банками в 2019 году составил 2,1 % к ВВП, 9,7 % – к инвестициям в основной капитал и 24,4 % – к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств. Следует отметить,

что по уровню проникновения в экономику белорусская лизинговая отрасль достигла показателей развитых экономик мира [4]. В табл. 1 приведены основные показатели за 2019 год, отражающие роль лизинга в экономике страны.

Лизинг выгоден бизнесу за счет своих следующих особенностей: снижение налоговых платежей; сделка выстраивается таким образом, каким нужно лизингополучателю в части сроков, авансов, цены капитала, периодичности лизинговых платежей и т. д.; снижение транзакционных издержек при работе с поставщиками; снижение расходов на обслуживание активов; быстрое решение от лизингодателя по заключению сделки и более мягкие требования (отсутствие залога и гарантий и др.).

Для лизингодателей лизинг – это низкая вероятность отказа лизингополучателя от выполнения обязательств по договору лизинга; гибкость управления финансами и ликвидностью; владение активами обеспечивает минимальное количество дефолтов и низкие потери капитала (ведь предмет лизинга находится в собственности лизингодателя до конца срока).

По итогам 2018 года активы лизинговых компаний Беларуси равны 6,38 млрд руб. Лизинговый портфель белорусских компаний в 2014–2018 годах вырос более чем в два раза. Такое стремительное развитие рынка лизинга свидетельствует о распространении лизинга в качестве инструмента финансирования предприятий. Также ключевое влияние на лизинговую деятельность оказывает инвестиционная активность в стране. Лизингодатели существенно зависят от тенденций в отдельных отраслях экономики. Основным же клиентом лизинговых компаний является малый и средний бизнес.

Белорусские банки за последние 5 лет тоже все больше начинают заниматься лизингом. За 2019 год они передали предметов лизинга на сумму 221 915 000 руб. (на 42 % больше суммы переданных предметов лизинга в 2018 году). Удельный вес банков в совокупном объеме нового бизнеса лизинговых организаций и банков составил 7,6 %.

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие деятельность лизинговых организаций

Показатель	2016	2017	2018	2019
Объем лизингового портфеля лизинговых организаций, млн руб.	2302	2820	4230	5134
<i>рост к предыдущему году</i>	-11 %	23 %	50 %	21 %
Сумма заключенных договоров лизинга (с НДС), млн руб.	1111	2090	3392	3788
<i>рост к предыдущему году</i>	0 %	88 %	62 %	12 %
Объем начисленных лизинговыми организациями лизинговых платежей, млн руб.	909,3	1176,6	1859	2551
<i>рост к предыдущему году</i>	-	29 %	58 %	37 %

Источник: разработка авторов на основе [1–4]

Повышение спроса на лизинговые услуги приводит к активизации деятельности лизинговых компаний, роста их количества. В табл. 2 представлены основные показатели лизинговых компаний, характеризующих результаты их деятельности.

Таким образом, лизинг – это рыночный инструмент воспроизводства и обновления основного капитала компаний, содействующий модернизационным преобразованиям. Он стимулирует модернизацию в части технологического обновления производства. Ключевое влияние на лизинговую деятельность оказывает инвестиционная активность в стране. Лизинговый портфель белорусских компаний в 2014–2018 годах вырос более чем в два раза, что свидетельствует о повышении спроса на лизинговые услуги.

Место и роль лизинга в рамках цифровой платформы поддержки предпринимательства

Известно, что в развитых экономиках предпринимательство играет существенную роль в развитии экономики, создавая порядка 60 % ВВП и обеспечивая до 80 % занятости населения. На постсоветском пространстве эти показатели существенно ниже, на уровне около 30 %. Исходя из этого, разработка цифровой платформы развития предпринимательства является актуальной и важной для экономики задачей.

Основная цель создания данной платформы – финансовая поддержка предпринимателей, то есть платформа – это виртуальная площадка, на которой будут размещаться разнообразные финансовые продукты для малого и среднего бизнеса. На платформе должен быть широкий выбор финансовых продуктов от банков, лизинговых, страховых организаций, венчурных фондов, продуктов по государственным и международным программам финансирования, ориентированным на развитие предпринимательства, и т. д.

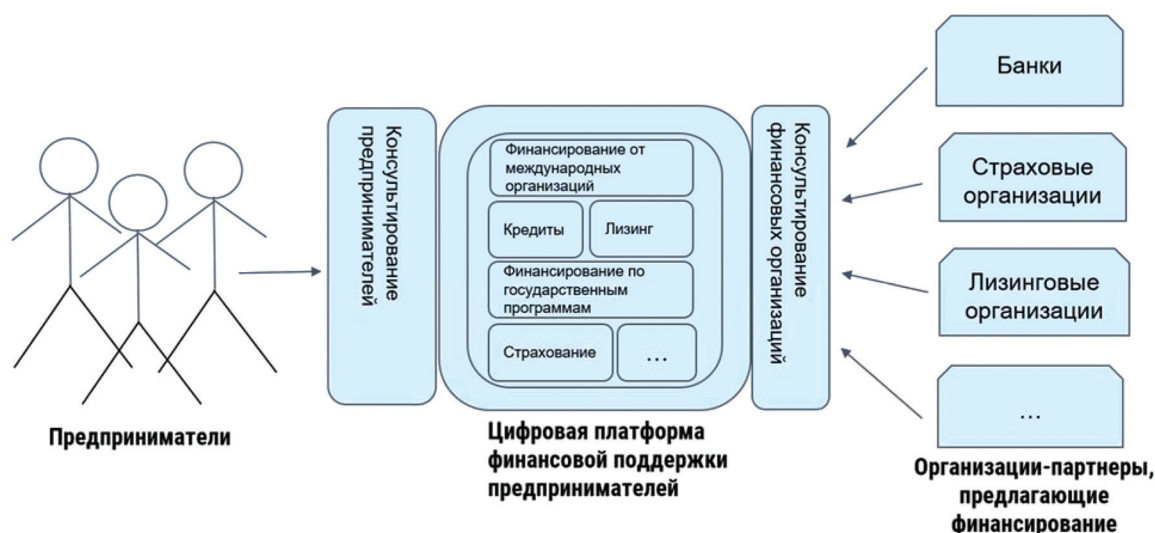
Важным аспектом эффективной деятельности платформы является ее качественное наполнение

«финансовым контентом». На платформе должны быть собраны и качественно описаны финансовые продукты, которые будут интересны и выгодны предпринимателям. Благодаря такой платформе предприниматель сможет узнать о финансовых возможностях для развития своего бизнеса и выбрать наиболее подходящую, с его точки зрения, форму финансирования, что будет способствовать формированию комфортной деловой среды для малого и среднего бизнеса.

Главными конкурентными преимуществами платформы, ее главными особенностями будут:

- фокус на предпринимательстве – малом и среднем бизнесе, что позволит предложить бизнесу гораздо более широкий выбор финансовых продуктов;
- внутренние алгоритмы обработки, отбора и анализа поступающих заявок от клиентов, то есть первичная работа с клиентом будет проходить через платформу – финансовое консультирование предпринимателей по продуктам;
- внутренние алгоритмы обработки, отбора и анализа поступающих предложений по финансовым продуктам – заявок от финансовых организаций, то есть первичная работа с финансовыми организациями будет проходить через платформу – финансовое консультирование по структуре и условиям предлагаемых к реализации финансовых продуктов. Это позволит анализировать эффективность предлагаемых финансовых продуктов и фактически является элементом обратной связи от предпринимателей. Такое предложение будет гораздо интереснее предпринимателям, так как снизит их операционные затраты на отбор финансовых продуктов;
- возможность осуществления консалтинговых услуг по выбору финансового продукта для предпринимателей или субъекта малого и среднего бизнеса для финансовых организаций. Хотя лизинговым сделкам характерна индивидуализация, но предложения для малого и среднего бизнеса более стандартизированы, поэтому представляется возможность автоматизации и алгоритмизации этих процессов.

На рисунке представлено схематичное изображение платформы.



Схематичное представление цифровой платформы финансовой поддержки предпринимателей
Источник: разработка авторов

Создание такой платформы с вышеназванными функциями становится возможным благодаря развитию цифровых технологий, в частности за счет использования искусственного интеллекта, машинного обучения, больших баз данных при работе с данными субъектов малого и среднего бизнеса и финансовых организаций.

Как уже было сказано выше, отдельное место на платформе будет отведено лизингу, ведь он является одним из самых распространенных инструментов финансирования малого и среднего бизнеса. Платформа будет агрегировать в себе интересные предложения от различных лизинговых компаний и проводить первичную работу с клиентом по подбору лизингового продукта и лизинговой компании.

Лизингополучатель занимается поиском объекта инвестирования и лизингодателя, вариантов и сроков погашения задолженности и лизинговых платежей. Лизингодатель стоит перед выбором вариантов своего технического оснащения, поставщика предмета лизинга, источников финансирования и осуществления расчетов. На платформе, с одной стороны, будут взаимодействовать компании-лизингодатели, которые предлагают свои финансовые продукты, а с другой – предприниматели-лизингополучатели, которые выбирают наиболее подходящие для реализации своих целей условия лизинга. Платформа является посредником между этими двумя сторонами, содействуя ускорению установления устойчивых финансовых отношений между лизингодателями и лизингополучателями.

Для лизингодателей размещение на платформе своих предложений – это новый источник потенциальных клиентов, а для лизингополучателей платформа удобна тем, что на ней можно быстро найти и сравнить предложения различных компаний, получить консультацию по выбору компании-лизинго-

дателя и лизингового продукта, отправить на него заявку онлайн. То есть у платформы появляется возможность финансового и организационного консультирования как предпринимателей, что позволит предлагать клиентам максимально подходящие продукты, так и лизинговых организаций (на предмет платежеспособности и финансовой устойчивости предпринимателей), что будет минимизировать их риски и уменьшать расходы на привлечение клиентов и обработку их заявок.

Что касается взаимосвязи такой платформы с национальной инновационной экосистемой, то часть предложений лизинговых компаний, представленных на платформе, должна быть в части лизинга современного и высокотехнологичного оборудования, необходимого для реализации различных инновационных проектов. То есть платформа может стать элементом финансовой инфраструктуры инновационной экосистемы, предлагая финансирование инноваций в различных формах, в том числе с помощью лизинга, и может выступать инструментом выполнения различных целей и задач программ инновационного развития экономики.

Например, в Бразилии, чтобы помочь бразильским предпринимателям находить лучшие государственные или частные инструменты для поддержки своих инновационных проектов, был создан инструмент под названием MEI Tools. MEI Tools – это ежеквартально обновляемая публикация, в которой обобщаются все программы поддержки инноваций, доступные в стране на различных уровнях, включая инициативы частного сектора. Она позволяет получать актуальную информацию об инструментах поддержки инноваций, тем самым позволяя находить возможности для реализации инновационных проектов [12].

Таким образом, цифровая платформа финансовой поддержки предпринимателей позволяет предпринимателям находить возможности для развития своего бизнеса, а для финансовых организаций является новым источником новых потенциальных клиентов. Часть предложений лизинговых компаний, представленных на платформе, должна быть в части лизинга современного и высокотехнологичного оборудования, необходимого для реализации различных инновационных проектов. То есть платформа может стать элементом финансовой инфраструктуры инновационной экосистемы, предлагая финансирование инноваций в различных формах, в том числе с помощью лизинга.

Выводы

Трудно переоценить роль и место лизинговой деятельности в системе модернизации национальной экономики и обеспечения ее конкурентоспособности. Проведенный анализ функциональных элементов системы обеспечения национальной конкурентоспособности позволяет сделать следующие выводы:

Лизинговая деятельность является одним из определяющих факторов модернизации национальной экономики и в условиях острой потребности в современных технологиях и нехватки валютных финансовых ресурсов для закупки перспективного оборудования за пределами Республики Беларусь требует ускоренного развития в части осуществления международных операций.

Лизинговая деятельность позволяет оказать существенную помощь в части поддержки малого и среднего предпринимательства. Предложение различных лизинговых продуктов на описанной выше цифровой платформе будет стимулировать использование такого способа финансирования инвестиционной деятельности предприятий. Более того, в БГЭУ в рамках Школы стратегического развития факультета ФБД имеются конкретные наработки в направлении создания такой платформы.

Лизинговая деятельность участвует в формировании в Республике Беларусь эффективной инновационной экосистемы. Она может использоваться не только для обеспечения производственного процесса, но и для проведения НИОКР.

Литература

1. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2016 г. [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2015/10/beloruskij-rynok-lizinga.-obzor-2016-g..pdf>. Дата доступа: 01.04.2021.
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2017 г. [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2018/04/beloruskij-rynok-lizinga.-obzor-2017-g..pdf>. – Дата доступа: 01.04.2021.
3. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2018 г. [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2019/04/beloruskij-rynok-lizinga.-obzor-2018-g.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2021.
4. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2015/10/beloruskij-rynok-lizinga.obzor-2019-g.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2021.
5. Давыдова, Н. Л. Институциональная модель для модернизации экономики Республики Беларусь / Н. Л. Давыдова, С. В. Сплошнов // Экономика и банки. – 2014. – № 1. – С. 40–45.
6. Концепция национальной инновационной системы [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь : [сайт]. – Режим доступа: <https://e.120-bal.ru/ekonomika/38705/index.html>. – Дата доступа: 14.04.2021.
7. Николаевский, В. В. Инновационная экосистема как фактор обеспечения национальной конкурентоспособности / В. В. Николаевский, К. А. Малиновская // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 4. – С. 91–106.
8. Николаевский, В. В. На подготовленную почву. О природе инвестиций и факторах повышения их эффективности / В. В. Николаевский // Белорусская думка. – 2010. – № 4. – С. 24–29.
9. Николаевский, В. В. Нелинейная динамика развития и проектный подход в методологии стратегического финансового планирования / В. В. Николаевский, О. Г. Рудковская // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. – 2019. – Том. 10. Выпуск 3. – С. 7–26.
10. Шимов, В. Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 18–42.
11. Шурубович, А. В. Модернизация экономики Белоруссии: тенденции, проблемы, перспективы / А. В. Шурубович // Россия и современный мир. – 2015. – № 1. – С. 124–142.
12. MEI Tools [Electronic resource] // The Entrepreneurial Mobilization for Innovation: [website]. – Access mode: <https://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/mei-entrepreneurial-mobilization-innovation/mei-programs/mei-tools/>. – Access date: 12.04.2021.
13. Leasing to SMEs [Electronic resource] // Leaseurope : [website]. – Access mode: <https://www.leaseurope.org/data-research/research/leasing-smes>. – Access date: 12.04.2021.
14. World Investment Report 2017: Investment and the digital economy [Electronic resource] // UNCTAD. – Access mode: <https://worldinvestmentreport.unctad.org/world-investment-report-2017/#key-messages>. – Access date: 03.04.2021.

ЛИЗИНГ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

АВДОНИН АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,
магистр финансовых наук,
заместитель директора ЗАО «БЕЛБИЗНЕСЛИЗИНГ»
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье собраны различные взгляды экономистов в части роли и влияния лизинга на экономический рост. Статья подготовлена на основе материалов иностранных конференций по теме экономического роста и факторов, его определяющих.

Согласно современным подходам лизинг рассматривается как один из факторов экономического роста. Лизинговая деятельность исследуется как на микроэкономическом уровне, на который она оказывает прямое влияние, так и на макроэкономическом уровне, на который она оказывает как прямое, так и косвенное влияние. При анализе макроэкономического уровня, на котором лизинговая деятельность выступает в качестве одного из факторов экономического роста, рассмотрены материальное производство и его вспомогательная инфраструктура и услуги.

Целью данного исследования является выявление потенциальных возможностей использования лизинга в процессе создания богатства и его влияния на экономический рост, а следовательно и использование этой деятельности в качестве инструмента стимулирования экономического роста. Из большинства показателей, которые использовались для характеристики производственно-хозяйственной деятельности предприятий, работающих в производственной, сельскохозяйственной, строительной и ремонтной отраслях, на которые влияет лизинговая деятельность, мы выбрали и проанализировали основные и наиболее важные из них: фондоотдача, материалоемкость, энергоемкость.

В ходе исследования была выявлена прямая корреляция между индексом материального потребления и темпами экономического роста. Лизинговая деятельность как процесс постоянной смены оборудования, используемого в производственном процессе, влияет на количество материалов и энергоемкость на всех уровнях материального производства. Заменяемое оборудование, как правило, более экономично с точки зрения расхода материалов и энергии, оно постоянно совершенствуется, что в итоге положительно сказывается на экономическом росте. В конечном счете лизинговая деятельность положительно влияет на значение макроэкономических показателей, в том числе на экономический рост.

This article contains various views of economists regarding the role and impact of leasing on economic growth. The article is based on the materials of foreign conferences on the topic of economic growth and its determining factors.

According to modern approaches, leasing is considered as one of the factors of economic growth. Leasing activity is considered both at the microeconomic level, on which it has a direct impact, and at the macroeconomic level, on which it has both a direct and indirect impact. When considering the macroeconomic level at which leasing activity acts as one of the factors of economic growth, material production and its auxiliary infrastructure and services were considered.

The purpose of this study is to identify the potential opportunities for using leasing in the process of creating wealth and its impact on economic growth, and therefore, the use of this activity as a tool to stimulate economic growth. From the majority of indicators that were used to characterize the production and economic activity of enterprises operating in the manufacturing, agricultural, construction and repair industries, which are affected by leasing activities, we selected and analyzed the main and most important of them: capital productivity, material consumption, energy consumption.

The study revealed a direct correlation between the index of material consumption and the pace of economic growth. Leasing activity, as a process of constant change of equipment used in the production process, affects

the amount of materials and energy intensity at all levels of material production. The replaced equipment is usually more economical in terms of materials and energy consumption, so it will be constantly improved, which ultimately has a positive effect on economic growth. Ultimately, leasing activities have a positive impact on the value of macroeconomic indicators, including economic growth.

Лизинг как фактор экономического роста

Вопрос экономического роста и развития стал главным исследовательским вопросом экономистов в последние годы. В настоящее время необходимость исследований экономического роста подчеркивается его важностью для сокращения бедности во всем мире, повышения уровня жизни и обеспечения прогресса. Исследователи стремятся получить более глубокое понимание факторов роста, как экономических (изменение технологий и факторов производства), так и неэкономических (политическая свобода, развитие человеческого капитала и т. д.) детерминант.

В экономической литературе особое внимание уделяется инновациям и технологической модернизации как ключевому фактору увеличения роста и его качества. Мнение о том, что рост производительности является основным фактором долгосрочного роста, приводит к разработке стратегий технологической модернизации в развивающихся странах и влияет на рост в краткосрочной и долгосрочной перспективе [6].

В данной статье мы рассматриваем лизинг как один из инструментов стратегий технологической модернизации и, следовательно, фактор экономического роста. Лизинговая деятельность исследуется как на микроэкономическом уровне, на который она оказывает прямое влияние, так и на макроэко-

номическом уровне, на который она оказывает как прямое, так и косвенное влияние [1]. При анализе макроэкономического уровня, на котором лизинговая деятельность выступает в качестве одного из факторов экономического роста, рассмотрены материальное производство и его вспомогательная инфраструктура и услуги (рис. 1). Материальное производство напрямую связано с производством материальных ценностей.

Деятельность предприятий в этой сфере можно разделить на несколько групп: производственные компании – широкий спектр промышленного производства; сельскохозяйственные предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию; предприятия, работающие в строительстве в сфере административного и жилищного строительства, мостостроения и дорожного строительства; компании, занимающиеся ремонтом магистральных трубопроводов [3].

В деятельности каждой классифицированной группы лизинг имеет возможность непосредственно участвовать в процессе создания стоимости. В секторе промышленного производства по договору финансовой аренды может быть приобретен весь спектр производственного оборудования; в сельскохозяйственном производстве – сельскохозяйственная техника и оборудование для пищевой промышленности; в строительной отрасли – строительные машины и оборудование; в ремонтной промышлен-

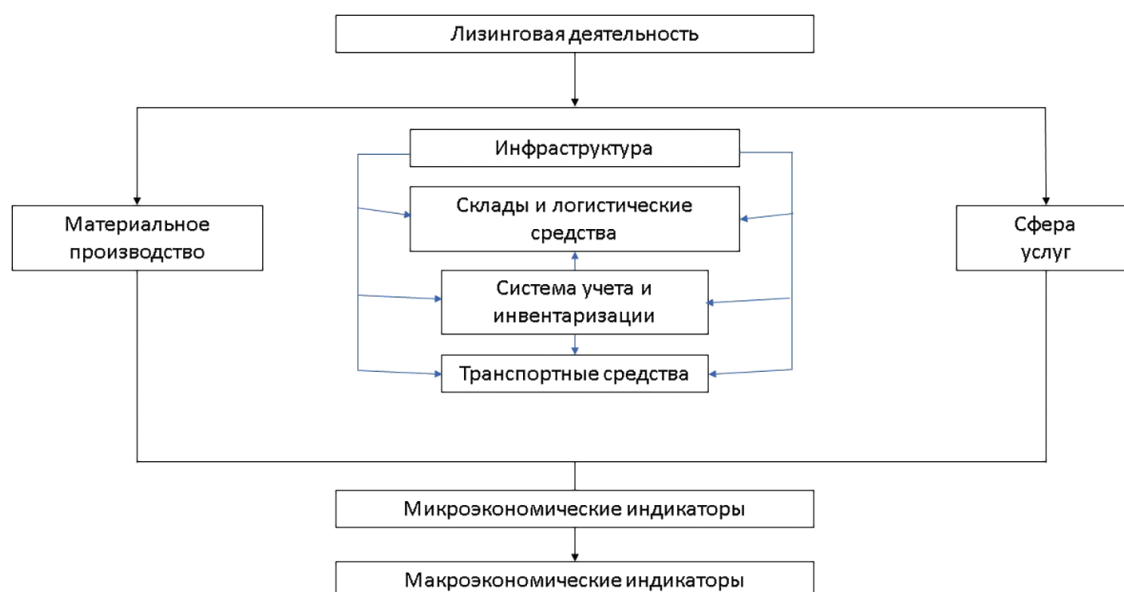


Рисунок 1. Лизинговая деятельность как фактор экономического роста

Источник: разработка автора

ности – машинное оборудование и инструменты, задействованные в ремонте технических устройств.

Из большинства показателей, которые использовались для характеристики производственно-хозяйственной деятельности предприятий, работающих в производственной, сельскохозяйственной, строительной и ремонтной отраслях под влиянием лизинговой деятельности, мы выбрали и проанализировали основные и наиболее важные из них: оборачиваемость основных средств (фондоотдача), материалоемкость, энергоемкость.

Анализ оборачиваемости основных средств

Оборачиваемость основных средств – это суммарный показатель уровня эффективности использования основных производственных фондов предприятия. Этот показатель обычно определяется путем деления годового объема товарной (валовой) продукции на среднегодовую полную балансовую стоимость активов промышленного производства конкретной компании. В связи с тем, что при средней стоимости оборудования, используемого в лизинговых схемах, обычно принимается величина годовой арендной платы, скорость оборачиваемости основных средств становится важной и эффективной. Если предположить, что все основные средства предприятия получены в рамках лизинговых отношений, то этот показатель будет характеризовать производство как наиболее эффективное. В то же время оборачиваемость основных средств как абсолютный показатель на микроэкономическом уровне не дает полной картины оборудования по договорам аренды, используемого в производстве. Поэтому предлагается определить его оборачиваемость основных средств в сравнении с компанией, которая приобрела оборудование за собственные или заемные средства. Для этого рассчитаем индекс оборачиваемости основных средств (FAT):

$$FAT = \frac{\sum_{i=1}^i P_{2i} \cdot C_i}{Z_2} / \frac{\sum_{i=1}^i P_{1i} \cdot C_i}{Z_1},$$

где P_{1i} и P_{2i} – объем выпуска (валовой) продукции i -го вида в натуральном выражении на предприятии, работающем с оборудованием, приобретенным за собственные или заемные средства, и предприятиях, использующих оборудование по договору аренды, соответственно; C_i – цена (сопоставимая) i -го вида продукции; Z_1 и Z_2 – среднегодовая стоимость оборудования, соответственно, для предприятия, приобретшего свое действующее оборудование за собственные или заемные средства, и предприятий, использующих оборудование по договору аренды.

При условии, что лизинговая деятельность охватывает значительное число предприятий различных отраслей промышленности, коэффициент оборачиваемости основных средств может стать мощным инструментом увеличения общественного производства. Используя это соотношение на макроэкономическом уровне, можно оценить масштабы экономического роста, на которые оно оказывает непосредственное влияние. На предприятии-арендаторе оборудование периодически обновляется в соответствии с договором аренды; следовательно, оборачиваемость основных средств оказывает положительное влияние в виде роста, который предлагается определять как темп прироста оборачиваемости основных средств:

$$CP_{gr} = \frac{(Z_n - Z_e)}{q(P_v - P_e)},$$

где CP_{gr} – темп роста оборачиваемости основных средств; Z_n – стоимость вновь установленного оборудования (арендные платежи); Z_e – стоимость используемого (сменного) оборудования (арендные платежи); q – коэффициент, показывающий соотношение между общим среднегодовым вводом оборудования в эксплуатацию; P_v – объем продукции, произведенной с использованием вновь установленного оборудования; P_e – объем продукции, произведенной с использованием используемого (сменного) оборудования.

Используя такие критерии, как оборот основных средств и темпы его роста, темпы экономического роста могут быть оценены путем определения величины произведенного валового внутреннего продукта и национального дохода, которые характеризуют экономику в целом, являясь макроэкономическими показателями.

Анализ материалоемкости

Одним из основных показателей экономической эффективности производства, влияющих на экономический рост, является расход материалов. В зависимости от уровня (масштаба) управления производственно-хозяйственной деятельностью понятие материалоемкости подразделяется на несколько групп (табл. 1).

Материалоемкость производства характеризуется инженерно-технологической материалоемкостью. Материалоемкость машиностроения является массовой и используется для сравнения аналогичной продукции, производимой на различных промышленных предприятиях, в том числе отечественных и зарубежных. Технологическая материалоемкость характеризует состояние технологических процессов, реализуемых на предприятии, и служит для сравнения величины производственного

Таблица 1

Понятие материалоемкости подразделяется на несколько групп

Классификационная группа	Объект классификации
Материалоемкость изделия	Инженерно-технологический
Материалоемкость технических характеристик производственной единицы	Мощность Производительность
Материалоемкость эксплуатационных характеристик производственной единицы	Техническое обслуживание изделия Ремонт изделия
Материалоемкость производства	Валовая продукция предприятия Товарная продукция предприятия
Материалоемкость промышленности	Валовая продукция промышленности Товарная продукция промышленности
Материалоемкость производственного процесса в стране	Валовой внутренний продукт Национальный доход

Источник: разработка автора

использования материальных ресурсов и отходов в аналогичных процессах, используемых на различных промышленных предприятиях. Структурный показатель технологической материалоемкости (M_{tech}) можно охарактеризовать следующим образом:

$$M_{tech} = Q + T_{to} + T_{tu} + O_{tp} + O_{up},$$

где Q – полезный поток материальных ресурсов; T_{to} – трудноизвлекаемые технологические потери материальных ресурсов; T_{tu} – одноразовые технологические потери материальных ресурсов; O_{tp} – трудноизвлекаемые технологические потери материальных ресурсов; O_{up} – одноразовые технологические потери материальных ресурсов.

Технологическая материалоемкость характеризуется такими факторами, как индекс использования материальных ресурсов, который измеряет степень эффективности потребления сырья в производстве. Следовательно, при лизинговой схеме постоянного обновления, например технологического оборудования, при одновременном повышении его точности с каждым новым модельным рядом появится реальная возможность повысить коэффициент использования материалов за счет уменьшения припусков на обработку поверхности заготовки.

Материалоемкость на единицу спецификации i -го продукта (M_{txi}), оцениваемая суммой материальных затрат или суммой двух материальных ресурсов (Q_i) конкретного i -го продукта, на единицу, например, мощности или производительности технического устройства, единичного транспортного средства i -го продукта (T_{pi}) или отношения удельной обработки материалов i -го продукта (M_{tech_i}) к показателю технической спецификации:

$$M_{txi} = \frac{Q_i}{T_{pi}} = \frac{M_{tech_i}}{T_{pi}}.$$

Этот вид материалоемкости также используется для сравнения различных моделей технического оборудования аналогичного типа.

Материалоемкость на единицу производительности изделия (*эксплуатационная материалоемкость*) определяет поток материальных ресурсов, используемых для технического обслуживания и эксплуатации соответствующих технических устройств, их ремонта и модернизации в течение всего срока службы (*физического жизненного цикла изделия*).

Обновление оборудования в течение срока действия договора аренды позволяет непрерывно снижать потребление материальных ресурсов оборудования (использование более эффективных моделей и типов), а также его техническое обслуживание (использование более надежных моделей оборудования) [4].

Материалоемкость предприятия оценивается на основе валовой продукции или товарной продукции. Величина материалоемкости производства (M_{pr}) включает в себя следующие позиции: производство основной продукции (M_n), производство запасных частей для основной продукции (M_{sp}), производство оборудования, приспособлений, инструментов (M_d); техническое обслуживание и ремонт устройств – машин, оборудования, приборов, транспортных средств (M_{mr}); техническое обслуживание коммунальных услуг (M_{pu}):

$$M_{pr} = M_n + M_{sp} + M_d + M_{mr} + M_{pu}.$$

Материалоемкость продукции, произведенной в отрасли (или подотрасли), измеряется показателями эффективности, аналогичными материалоемкости, используемой для измерения общеорганизационных показателей: отношение объема материальных затрат отрасли промышленности (подотрасли) в сопоставимых ценах к стоимости валовой или товарной продукции, произведенной в отдельной отрасли промышленности (подотрасли).

Материалоемкость производственного процесса в стране оценивается по двум параметрам: материалоемкость валового внутреннего продукта и материалоемкость национального дохода. Таким образом, можно наблюдать, что материалоемкость на разных уровнях управления оказывает прямое влияние на темпы экономического роста. В то же время уровень материалоемкости, как указано выше, зависит от лизинговой деятельности и широты ее использования.

Результаты анализа материалоемкости изделий позволяют классифицировать их на четыре группы. На основании классификации «уровень оценки» показатели материалоемкости делятся на общие и индивидуальные. Общие показатели характеризуют общее потребление всего спектра материальных ресурсов, используемых для производства определенного количества продукции. Отдельные показатели оценивают объемы определенных видов материальных ресурсов, используемых для производства определенного количества продукции.

Классификационный признак «задачи» описывает показатели материалоемкости, определенные в натуральном (физическом) и стоимостном выражении. Показатели материалоемкости в натуральном выражении определяют потребление материальных ресурсов в физических единицах измерения – вес, длина, площадь, объем. Стоимостные параметры определяют движение материальных ресурсов в физических единицах, учитываемых в себестоимости продукции. Используя классификационный признак «оценки потребления», мы можем разделить показатели материалоемкости на абсолютные и относительные. Абсолютные показатели характеризуют движение материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении для конкретных производственных объектов. Относительные показатели выражаются в соотношениях, отражающих степень участия в производстве единиц

продукции (например, доля потребления материальных ресурсов отдельных подразделений в общем потреблении материалов).

На основании классификации «рейтинговая шкала» показатели материалоемкости подразделяются на индивидуальные и групповые. Отдельные показатели характеризуют интенсивность использования материальных ресурсов для конкретного изделия, единицы. Групповые показатели оценивают интенсивность использования материальных ресурсов во всем ассортименте однотипной продукции.

В системе показателей, полностью характеризующих движение материальных ресурсов на различных уровнях управления производственно-хозяйственной деятельностью, каждый из перечисленных выше показателей имеет свое назначение. Все показатели материалоемкости тесно взаимосвязаны и используются для анализа использования материалов, компонентов на различных этапах производственного процесса и уровнях планирования.

Анализ энергоемкости

Наконец, одним из показателей деятельности на различных уровнях управления процессом материального производства является энергоемкость. Материальное производство потребляет значительное количество разнообразных энергетических ресурсов. Мы классифицировали показатели энергоемкости на несколько групп в зависимости от расположения объектов затрат на энергию (табл. 2).

Основой для расчета энергоемкости при выполнении технологических процессов и операций оборудования являются технические данные и режимы работы оборудования в технологических процессах, объем выпускаемой продукции в единицу времени. Если мы примем объем производства в единицу времени, например, за год (год), формула примет следующий вид:

Таблица 2

Классификация энергоемкости с точки зрения затрат

Показатель	Объекты затрат на электроэнергию
Технологические процессы	Литейное производство Производство цемента Производство алюминия Производство карбида кальция
Технологическое оборудование	Технологическое оборудование Кузнечное оборудование Штамповочное оборудование Сборочное оборудование
Производственные подразделения	Технологическое оборудование Освещение и вентиляция
Промышленные предприятия	Производственные отделы Внешняя сеть (компенсация потерь) Освещение производственной зоны
Отрасли промышленности	Инфраструктура промышленных предприятий
Материальная продукция	Отрасли промышленности Инфраструктура

Источник: разработка автора

$$W_{ec} = \frac{V(a \cdot t_p + b \cdot t_m + c \cdot t_n + d \cdot t_o)}{Pyear},$$

где W_{ec} – энергоемкость на единицу продукции, производимой конкретным оборудованием, используемым в конкретном процессе. Определение энергоемкости производственного подразделения, промышленных предприятий и отраслей осуществляется на основе объектов, соответствующих уровню управления производственно-хозяйственной деятельностью производственного подразделения, завода, филиала.

Макроэкономические показатели энергоемкости производства товаров в целом характеризуются стоимостью топливно-энергетических ресурсов, приходящейся на валовой внутренний продукт и произведенный национальный доход.

Ситуация на рынке лизинга Республики Беларусь

По состоянию на 31 декабря 2020 года в реестр лизинговых организаций Национального банка было включено 112 организаций. В течение 2020 года из реестра по разным причинам выбыло 11 организаций и было включено 15.

Суммарный уставный фонд белорусских лизингодателей на 31.12.2020 года составил 1183 290 487 рублей. Доли учредителей в совокупном уставном фонде распределились 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 01.01.2020 года произошло снижение доли банков в совокупном уставном фонде на 22,16 %, увеличение доли коммерческих организаций на 9,93 %, снижение доли физических лиц на 1,46 % и увеличение доли иных учредителей на 13,69 %. Прибыль лизинговых организаций за 2020 год составила 230 273 770 белорусских рублей. Среднесписочная численность занятых в лизинговой отрасли составила 2876 работающих. Следует отметить, 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 – 1112 человек.

Количество лизингополучателей юридических лиц сосредоточено в г. Минске и Минской области, лизингополучатели физические лица практически равномерно распределены по территории страны.

Всего за 2020 год лизинговыми организациями было заключено 126 840 договоров лизинга (на 54,31 % меньше, чем за 2019 год) на общую сумму

3 621 334 329 рублей (по среднеарифметическому курсу Национального банка за 2020 год – 1 299 млн евро). Уменьшение по сравнению с 2019 годом составило 4,41 % (на 19,65 % при пересчете данного показателя в евро).

Объем лизингового портфеля лизинговых организаций на 31.12.2020 года составил 6 324 348 628 рублей (на 23,2 % больше, чем на 01.01.2020 года). Действовало 265 065 договоров (на 35,8 % меньше, чем на 01.01.2020 года).

По итогам работы лизинговой отрасли в 2020 году можно сделать следующие выводы:

1. Четвертый год подряд снижаются темпы роста объема нового бизнеса: +64 % в 2017, +55 – в 2018, +20 – в 2019, –8,79 % – в 2020 году. Снижение темпов роста объема нового бизнеса в лизинге характеризует состояние экономики страны и реальную потребность в инвестициях.

2. Прибыль лизинговых организаций за 2020 год составила 230,3 млн рублей – на 106,73 % больше, чем в 2019 году (по итогам 2019 года – 111,4 млн рублей – на 9 % меньше, чем в 2018 году). Уровень просроченной задолженности лизинговых организаций, несмотря на ее увеличение до 4,014 % от общей суммы обязательств лизингополучателей, по-прежнему остается на достаточно низком уровне. Приведенные данные свидетельствуют о достаточно эффективной работе лизинговой отрасли и ее высокой стрессоустойчивости.

Заключение и выводы

Лизинговая деятельность как процесс постоянной смены оборудования, используемого в производственном процессе, влияет на энергоемкость на всех уровнях материального производства. Замененное оборудование, как правило, более экономично с точки зрения энергопотребления; поэтому энергоемкость будет постоянно повышаться, что в итоге положительно сказывается на экономическом росте, как заключил Комаров [5]. Поэтому лизинг является прогрессивной тенденцией использования достижений научно-технического прогресса в материальном производстве.

Несмотря на снижение уровня проникновения лизинга в экономику страны (до 1,8 % к ВВП, 9,29 % к инвестициям в основной капитал, 25,56 % к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств), лизинг по-прежнему является эффективным механизмом инвестиций в обновление производственных фондов. По уровню проникновения в экономику лизинговая отрасль Беларуси сопоставима с показателями развитых экономик мира.

Таким образом, лизинговая деятельность положительно влияет на значение макроэкономических показателей, в том числе на экономический рост.

Литература

1. Rosen, H. Leasing Law in the European Union / Howard Rosen. – Euromoney Publications, Pub. 2004.
2. Vakhitov, D. R. Leasing as A Factor of Economic Growth / Damir R. Vakhitov, Aidar Zamaletdinov // 2nd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism, 30-31 October 2014. – Prague, Czech Republic, 2014.
3. Вахитов, Д. Р. Формирование и развитие отечественного рынка лизинга как формы инвестиционной деятельности / Д. Р. Вахитов, В. И. Степанов. – Казань: Изд-во «Бриг», 2010. – 323 с.
4. Газман, В. Д. Лизинг: теория, практика, опыт, комментарии / В. Д. Газман. – Москва: Фонд «Правовая культура», 2010.
5. Комаров, В. В. Инвестиции и лизинг в СНГ / В. В. Комаров // Российский экономический журнал. – 2002. – № 1. – С. 87–90.
6. Нуртдинов, Р. М. Методологические вопросы анализа факторов экономического роста / Р. М. Нуртдинов // Ученые записки Казанского федерального университета. 2-е изд-е. Часть 1. – Н. Челны: Камское изд-во, 2000. – С. 112–120.
7. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: Энциклопедикс, 2021.

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА (ЛИЗИНГ): ПРАВОВАЯ ПРИРОДА. ВАЖНОСТЬ ПРАВИЛЬНОГО ПОНИМАНИЯ И ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

ШИМАНОВИЧ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

директор,

Ассоциация лизингодателей Беларуси

(г. Минск, Беларусь)

ДЕДКОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

юрист

(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются правовая природа лизинга и принятые в Республике Беларусь подходы к правовому регулированию лизинговой деятельности.

This article analyzes the legal practice of leasing and verification of approaches to leasing activities in Belarus.

Вопрос правовой природы лизинга является одним из основополагающих, ответ на который во многом определяет то, как, на каких принципах, с использованием каких подходов будет формироваться и функционировать лизинговая отрасль страны и какой будет эффективность ее работы. Для лизингового профессионального сообщества ответ на вопрос: «что такое лизинг – аренда или чисто финансовый инструмент (форма кредитования под титульное обеспечение)» достаточно очевиден: лизинг – арендный механизм, имеющий ряд отличительных доминантных признаков инвестиционного арендного механизма: *целевое приобретение имущества, предназначенного для передачи в лизинг; сохранение права собственности на предмет лизинга в течение всего срока лизинга, и вторичных признаков: частичное или полное финансирование такого приобретения за счет различных источников (собственные средства, займы сторонних организаций, облигационные займы, банковские кредиты и т. п.), возможное наличие сопутствующих сервисных услуг (техобслуживание, охрана, уборка и т. п.).*

Представляется обоснованным рассматривать лизинг как особый «финансовый арендный механизм» (или «арендный механизм финансирования»). Речь идет о том, что сделка лизинга представляет собой финансирование инвестиционных потребностей лизингополучателя, предусматривающее приоб-

речение имущества, предназначенного для дальнейшей передачи в финансовую аренду, как правило, у определенного продавца, с однозначной целью – передать его конкретному пользователю – лизингополучателю. Финансовая сущность лизинга заключается в том, что интерес лизингодателя состоит не в приобретении имущества, передаче его в эффективное пользование лизингополучателя, а в получении прибыли от использования (вложения) имеющихся у него свободных (или привлеченных) денежных средств. Данное заключение подтверждается, в частности, тем, что сделка финансового лизинга предусматривает возложение на лизингополучателя всех рисков, связанных с предметом лизинга, а исполнение обязательств лизингополучателя по уплате лизинговых платежей не связано с сохранностью и эффективностью использования им предмета лизинга.

В свою очередь, в классической аренде передается уже имеющаяся вещь, которая либо неэффективно используется собственником и с целью повышения отдачи от вложений в эту вещь передается более эффективному владельцу, либо приобретает независимость от желания будущих арендаторов на усмотрение арендодателя (собственника) с целью многократной сдачи в аренду с целью получения прибыли.

В практике, когда мы говорим о лизинге для субъектов хозяйствования, используется термин

«инвестиционный лизинг». Это не касается лизинга для физических лиц, который мы относим к «потребительскому лизингу». Вероятно, в скором времени эти понятия будут закреплены в нормативных документах.

Другими словами, лизинг – это преимущественно арендный механизм финансирования, имеющий целью удовлетворение инвестиционных потребностей лизингополучателя.

Лизинг является в первую очередь именно финансовой **арендой** (Финансовая аренда – аренда, в рамках которой осуществляется передача практически всех рисков и выгод, связанных с правом собственности на базовый актив (Приложение А к Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда», введенному в действие в Беларуси постановлением Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 30.12.2016 № 1119/35) **без права или с правом выкупа (которое может быть реализовано только при условии выполнения всех обязательств лизингополучателя в рамках договора лизинга)**, сопровождаемой финансированием приобретения предмета такой аренды арендодателем (лизингодателем). Финансовая аренда с правом выкупа как интегрированный вид обязательства позволяет арендатору поэтапно в рамках одного договора:

- финансировать покупку имущества у поставщика;

- получить имущество во временное владение и пользование;

- получить в дальнейшем право собственности на приобретенное у поставщика имущество)

и достаточно четко разделяется на два этапа: собственно **аренду** предмета лизинга со всеми ее классическими чертами и его **выкуп** (как отдельное процедурное действие), завершающийся переходом права собственности на предмет лизинга от лизингодателя к лизингополучателю. Данный подход поддерживается в Республике Беларусь законодательно и на его основании выстроена гармоничная правовая среда, позволившая выйти на показатели работы лизинговой отрасли, соответствующие среднеевропейским показателям. В рамках проведенной в 2014 году представителями Всемирного банка Программы оценки финансового сектора Республики Беларусь было сделано заключение о соответствии белорусского законодательства о лизинге лучшим мировым практикам.

Кредит также имеет инвестиционную направленность, и в этом определенная схожесть его с лизингом.

«По кредитному договору банк или небанковская кредитно-финансовая организация (кредитодатель) обязуется предоставить **денежные средства (кредит)** другому лицу (кредитополучателю)

в размере и на условиях, предусмотренных договором, а кредитополучатель обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее» (Статья 771 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК)). То есть, по сути, кредит – предоставление **денежных средств** на условиях срочности, платности и возвратности.

То, что оба договора – кредитный и финансовой аренды, выполняют инвестиционную функцию, не делает эти договора однородными. С тем же успехом можно рассматривать как формы кредитования куплю-продажу в рассрочку или аренду с правом выкупа. Наличие параллельно с основным видом обязательства (лизингом, куплей-продажей, арендой) элементов полного или частичного финансирования со стороны лизингодателя (продавца, арендодателя) не делает эти договора автоматически аналогичными кредитным, то есть финансирование не является доминантным признаком, определяющим правовую природу этих договоров.

Интерпретация финансовой аренды как формы кредитования и чисто финансового вида деятельности может привести к тому, что лизинговые организации будут рассматриваться как небанковские кредитно-финансовые организации со всеми возможными вытекающими последствиями – ограничением числа осуществляемых видов деятельности, то есть сужением возможности оказывать сопутствующие услуги лизингополучателям, например, техническое обслуживание и ремонт при лизинге автомобилей и производственного оборудования, уборка и ремонт помещений при лизинге недвижимости, применение специального плана счетов и т. п., что привело бы к целому ряду правовых конфликтов ввиду несовместимости арендной природы лизинга и кредита и сужению возможности для лизинговых организаций оказывать сопутствующие услуги лизингополучателям. Также мы можем столкнуться с рядом правовых конфликтов ввиду несовместимости арендной природы лизинга, который является хоть и специфической, но обычной хозяйственной операцией, с ограничениями и требованиями, применяемыми в отношении кредитных организаций, вполне оправданными с точки зрения обеспечения безопасности функционирования финансового рынка.

Представляется более обоснованным с учетом специфической (сложной) природы лизинга и особенностей деятельности лизинговых организаций рассматривать последние в качестве самостоятельного вида финансовых организаций (наряду со страховыми, микрофинансовыми организациями, инвестиционными фондами и т. д.). Соответственно регулирование деятельности лизинговых организаций, направленное на развитие рынка лизинга, должно быть также специфическим и учитывающим все особенности лизинговой деятельности.

Не совсем корректной будет и трактовка договора финансовой аренды как обычного договора аренды с правом выкупа (ст. 595 ГК), который по своей правовой природе является смешанным и содержит в себе одновременно элементы договоров аренды и купли-продажи.

При этом следует отметить, что договор финансового лизинга может предусматривать выкуп предмета лизинга лизингополучателем по завершении срока лизинга с уплатой выкупной стоимости либо с установлением в договоре лизинга выкупной стоимости, равной 0, и возмещением всех инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, в составе лизинговых платежей. Отдельный договор купли-продажи предмета лизинга (на выкупную стоимость предмета лизинга) в таких случаях не заключается.

Необходимо также обратить внимание, что в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» (далее – Указ № 99), пунктами 9 и 11 Правил осуществления лизинговой деятельности, утвержденных постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 г. № 526, лизингополучатель в составе лизинговых платежей не уплачивает лизингодателю стоимость предмета лизинга, а возмещает лизингодателю понесенные им инвестиционные расходы, связанные с приобретением имущества, предназначенного для дальнейшей передачи в качестве предмета лизинга.

В соответствии с частью первой статьи 636 ГК по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель), являющийся юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество, составляющее предмет договора финансовой аренды, за плату во временное владение и пользование.

Параграф 6 «Финансовая аренда (лизинг)» относится к главе 34 «Аренда» ГК. Согласно статье 596 ГК к отдельным видам договора аренды, в том числе к договору лизинга, положения, предусмотренные параграфом 1 главы «Общие положения об аренде» 34 ГК, применяются, если иное не установлено законодательством.

В соответствии с подпунктом 1.8 пункта 1 Указа № 99 существенными условиями договора лизинга, в частности, являются:

размер либо порядок определения размера, способ и периодичность внесения платы лизингодателю за приобретение (лизингодателем) и предоставление лизингополучателю во временное владение и пользование предмета лизинга (лизинговых платежей);

выкупная стоимость предмета лизинга, если условие о его выкупе предусмотрено условиями договора.

Согласно пункту 4 Правил лизинга лизинговая деятельность включает, в частности, следующие виды: *финансовый лизинг* – финансовая аренда (лизинг) (далее – лизинг), при которой лизинговые платежи в течение срока лизинга продолжительностью не менее одного года обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % стоимости предмета лизинга независимо от того, предусмотрен ли договором лизинга выкуп предмета лизинга или его возврат лизингодателю;

оперативный лизинг – лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга независимо от его продолжительности обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % стоимости предмета лизинга и договором лизинга предусмотрен возврат предмета лизинга лизингодателю по истечении срока лизинга.

Договор лизинга считается предусматривающим условие о выкупе предмета лизинга, если им устанавливается обязанность лизингополучателя выкупить предмет лизинга по окончании срока лизинга по выкупной стоимости предмета лизинга либо возместить в составе лизинговых платежей всю сумму инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга (пункт 8 Правил лизинга).

При этом выкупная стоимость предмета лизинга – это установленная договором лизинга и уплачиваемая вне лизинговых платежей сумма приобретения в собственность (выкупа) лизингополучателем предмета лизинга (если договором лизинга предусмотрено условие о выкупе предмета лизинга), которая определяется как разница между стоимостью предмета лизинга по договору лизинга и частью суммы лизинговых платежей, полностью или частично возмещающей инвестиционные расходы лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, если иное не предусмотрено законодательством или договором лизинга (абзац второй части первой пункта 2 Правил лизинга).

В соответствии с пунктом 11 Правил лизинга лизинговые платежи определяются по соглашению сторон с учетом сумм:

вознаграждения (дохода) лизингодателя;

полностью или частично возмещающих инвестиционные расходы лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга;

полностью или частично возмещающих иные инвестиционные расходы лизингодателя, связанные с заключением и исполнением договора лизинга.

Следует отметить, что ГК, Указом № 99, Правилами лизинга и иным законодательством не предусмотрена уплата по договору лизинга, помимо лизинговых платежей и выкупной стоимости предмета

лизинга, каких-либо иных платежей по обязательствам лизингополучателя перед лизингодателем.

Лизингополучатель несет обязанности по возврату предмета лизинга в соответствии с законодательством и договором лизинга с момента фактической передачи ему предмета лизинга до момента возврата предмета лизинга лизингодателю или выкупа предмета лизинга (часть первая пункта 21 Правил лизинга). А основанием для перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга является исполнение им в полном объеме обязанностей по договору лизинга и иным договорам, заключенным в обеспечение исполнения лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга (часть вторая пункта 15 Правил лизинга).

С учетом отмеченных подходов к регулированию лизинга частью третьей пункта 21 Правил лизинга предусмотрено, что в случае расторжения договора лизинга, предусматривающего выкуп предмета лизинга, или досрочного возврата предмета лизинга по установленным законодательством или договором лизинга основаниям расторжения договора лизинга или досрочного возврата предмета лизинга в связи с неисполнением (ненадлежащим исполнением) лизингополучателем своих обязанностей по договору лизинга лизинговые платежи, уплаченные ранее, в том числе в качестве аванса, не подлежат полному либо частичному возврату лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором лизинга.

На основании изложенных норм законодательства Республики Беларусь при рассмотрении вопросов, связанных с заключением и исполнением договоров лизинга, следует учитывать следующее:

1. Лизинг, в том числе финансовый лизинг, предусматривающий выкуп предмета лизинга, в рамках ГК регулируется отдельным параграфом «Финансовая аренда (лизинг)», а в неурегулированной части – общими положениями об аренде, а не законодательством о купле-продаже в рассрочку;

2. В соответствии с ГК, Указом № 99 и Правилами лизинга целью лизингополучателя по договору лизинга, в том числе предусматривающему выкуп предмета лизинга, является не приобретение в собственность имущества, а получение выгод и иных полезных результатов (коммерческого, социального, бытового и т. п. характера) за счет владения и пользования имуществом (предметом лизинга), как правило, в течение длительного времени (более одного года);

3. Уплачиваемые лизингополучателем лизинговые платежи по договору лизинга, в том числе предусматривающему выкуп предмета лизинга, являются платой за приобретение лизингодателем и передачу во временное владение и пользование лизингополучателю имущества (то есть это вид арендной

платы), а не платой за приобретение в рассрочку имущества у лизингодателя в собственность;

4. Лизинговый платеж является неделимым. Учет при определении лизинговых платежей сумм, направленных на возмещение инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, не является основанием для признания лизингового платежа или его части оплатой товара в рассрочку.

Данная позиция также была поддержана и в рамках имеющейся судебной практики. Так, в определении судебной коллегии по гражданским делам Верховного суда Республики Беларусь от 20 марта 2017 г. об отказе в рамках рассмотрения гражданского дела в удовлетворении протеста Генеральной прокуратуры на решение одного из районных судов об отказе лизингополучателю во взыскании (после расторжения договора лизинга по причине неуплаты лизинговых платежей и возврата предмета лизинга лизингодателю) с лизинговой организации в пользу лизингополучателя части сумм уплаченных ранее лизингополучателем лизинговых платежей, возмещавших инвестиционные затраты лизингодателя по приобретению имущества, переданного в качестве предмета лизинга, как сумм неосновательного обогащения, полученного лизингодателем, были сделаны следующие выводы:

«В договоре лизинга намерения сторон в отношении последующего выкупа предмета аренды и суммы выкупного платежа определяются отдельно. Исполнение сторонами обязательств, связанных с выкупом, начинаются непосредственно после завершения аренды, что соответствует ст. 595 ГК.

Лизинговый платеж является неделимым и представляет собой плату за владение и пользование предметом лизинга. Положением и договором финансовой аренды предусмотрен лишь один выкупной платеж, который производится после выполнения лизингополучателем всех своих обязательств по договору лизинга.

Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента расторжения или изменения договора, если иное не установлено законодательством или соглашением сторон.

Действующее законодательство не предусматривает обязанность лизингодателя в случае расторжения договора финансовой аренды возвратить лизингополучателю часть уплаченных им лизинговых платежей»;

Выкупная стоимость предмета лизинга не является частью лизинговых платежей и уплачивается по завершении срока лизинга (как правило, составляет от 0,5 до 5 % от стоимости предмета лизинга);

До окончания срока лизинга собственником имущества, переданного лизингополучателю во временное владение и пользование, является лизинго-

датель, вне зависимости от доли уплаченных лизингополучателем лизинговых платежей в общей сумме его обязательств по договору лизинга;

Основанием для перехода к лизингополучателю права собственности на переданное ему в лизинг имущество (предмет лизинга) является исполнение им в полном объеме обязанностей по договору лизинга и иным договорам, заключенным в обеспечение исполнения лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга, в том числе обязанностей по уплате всех лизинговых платежей, выкупной стоимости, а также иных обязанностей лизингополучателя, предусмотренных договором лизинга. Само по себе возмещение (полное или частичное) в составе уплаченных лизингополучателем лизинговых платежей инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, не является достаточным основанием для перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

В случае расторжения договора лизинга, в том числе предусматривающего выкуп предмета лизинга, или досрочного возврата лизингодателю предмета лизинга в связи с неисполнением (ненадлежащим

исполнением) лизингополучателем своих обязанностей по договору лизинга уплаченные лизинговые платежи (в частности, аванс), в том числе в части, возмещающей инвестиционные расходы лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, не подлежат полному либо частичному возврату лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором лизинга. При этом с целью обеспечения интересов лизингополучателей – физических лиц законодательством предусмотрены исключения из данной нормы в следующих случаях:

если имущество, являющееся предметом лизинга, застраховано и выгодоприобретателем является лизингодатель (пункт 29 Правил лизинга);

при лизинге жилых помещений (пункт 24 Положения о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь, утвержденного Указом № 99) [1].

Литература

1. Шиманович, С. В. Лизинг в Республике Беларусь. Теория и практика осуществления // С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: Энциклопедикс, 2019. – С. 121–127.

О НЕОБХОДИМОСТИ НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ ЛИЗИНГА В НЕЙ

ЦАРЕВ ЕВГЕНИЙ МАРКОВИЧ,
*председатель Подкомитета ТПП РФ по лизингу,
директор НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»
(Москва, Российская Федерация)*

В статье анализируются состояние нормативного правового регулирования лизинга в Российской Федерации и проводимой реформы лизинговой отрасли, степень ее необходимости для лизинговой отрасли и государства и возможные сценарии ее дальнейшего развития.

This article analyzes the state of legal regulation in the Russian Federation and the ongoing reform of the leasing industry, the degree of its need for the leasing industry and the state and the scenario for its further development.

Российская экономика вступила в 2021 год на фоне кризиса и экономических санкций со стороны США и стран Западной Европы и, как следствие, ограничения доступа к инвестиционному и кредитному финансированию. Государство вынуждено проводить активную политику импортозамещения, развития отечественных технологий и производств.

Российской экономике необходима новая модель, основанная прежде всего на развитии отечественного производства и стимулировании инвестиционной деятельности. Среди основных положений Указа Президента РФ от 21.07.2020 года – рост ВВП России темпами выше среднемировых и реальный рост на 70 % инвестиций в основной капитал (более 25 % ВВП). Растущая потребность в прямых капиталовложениях и обновлении основных фондов практически во всех отраслях формирует растущий спрос на лизинг как на одну из самых эффективных форм инвестиций.

Основные фонды в России и в докризисный период были значительно изношены (только по официальным данным Росстата – более 50 %), и с каждым годом это все больше становится вопросом экономической безопасности государства.

Одним из драйверов развития экономики являются и государственные инвестиции, которые реализуются в виде национальных проектов. В настоящее время запущены масштабные нацпроекты, которые, безусловно, потребуют значительного роста парка спецтехники. Общий объем финансирования

этих проектов – более 25 трлн руб., и для их реализации может и должен быть использован лизинг, который воспринимается государством как действенный механизм реализации инвестиционной и промышленной политики.

Лизинг становится все более востребованным инструментом в самых разных отраслях экономики – железнодорожном и автомобильном транспорте, нефтегазовой сфере и строительстве, играет особую роль для малого и среднего предпринимательства. Через субсидии по лизингу господдержка для МСП – это реальная возможность развития. Субсидии необходимы там, где без них предприниматель просто не сможет выжить, а лизинг – является наиболее прозрачным инструментом доведения господдержки до реального сектора экономики.

Лизинговая нормативная база лизинга достаточна для развития

Лизинг имеет значительный потенциал поступательного развития и при взвешенной политике государства способен демонстрировать динамичный рост.

Гражданским кодексом определены общие и достаточные основополагающие нормы регулирования лизинга, которые конкретизированы в отраслевом законе – в Федеральном законе ФЗ-164 «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 года. Ключевой сущностной характеристикой лизинга является его

арендная природа – основные взаимоотношения в рамках лизинговой сделки так или иначе связаны именно с имуществом (активом), а не с абстрактными финансами: лизингополучатель заинтересован в имуществе, а не в финансах как таковых; лизингодатель приобретает в собственность и далее передает в лизинг (аренду) именно имущество, а не финансы, предмет лизинга является для лизингополучателя основным средством производства.

Современное состояние лизингового рынка объективно доказывает, что действующее правовое регулирование в целом позволяет ему не только эффективно функционировать, но развиваться, в том числе и в условиях санкционного давления. Стабильность и финансовая устойчивость отрасли подтверждается и отсутствием системных дефолтов на фоне финансовых кризисов.

Предпосылки к реформе отрасли и ее начало

Дефолт крупных клиентов запустил инициированный Банком России противоречивый процесс реформирования рынка, обоснованный большими объемами денежных средств, находящихся в обороте лизинговой индустрии, значительная доля которых приходится на государственные инвестиции и субсидии, что требует регуляторного надзора за лизинговыми компаниями для достижения финансовой стабильности.

В рамках реформы предстоит определение вектора развития лизинга в стране и новых законодательных правил. Без преувеличения от этого зависит будущее не только национальной лизинговой индустрии, но и развитие единого рынка лизинга в рамках Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

В редакции законопроекта, принятого в первом чтении, функции регулятора лизинговой отрасли предлагается передать Банку России, а регулированию подлежит не лизинговая деятельность как таковая, а субъекты лизинговой деятельности, получающие господдержку. Компании, получающие господдержку и претендующие на ее получение, обязаны подать в Банк России или СРО заявление и документы в соответствии с утвержденным перечнем на включение в реестр «Специальных субъектов лизинговой деятельности». СРО может быть образован в соответствии с данным законопроектом и ФЗ об СРО на финансовых рынках.

Иные (частные и иностранные) компании могут быть заинтересованы в добровольном вхождении в Реестр по репутационным и деловым причинам. Право на получение мер государственной поддержки возникает у специального субъекта лизинговой деятельности с момента внесения сведений о нем в Реестр. Указанное право прекращается у специ-

ального субъекта с момента исключения сведений из Реестра. Законопроектом вводится закрытый перечень документов, необходимых для включения в Реестр, и закрытый перечень оснований для исключения из Реестра.

Законопроект актуализирует понятие и содержание мер государственной поддержки лизинговой деятельности. Такие меры поддержки должны быть индивидуальными (адресными), получаемыми непосредственно специальными субъектами лизинговой деятельности, в форме субсидий, государственных займов (кредитов), бюджетных инвестиций, государственных гарантий, поручительств и вкладов в имущество хозяйственных обществ, являющихся лизинговыми компаниями.

В целом принятый 22 января 2019 года ГД РФ в первом чтении законопроект является частичным компромиссом между его инициаторами из Банка России и Евразийской экономической комиссией. До принятия в первом чтении законопроект предполагал регулирование лизинга как вида деятельности, под которую попадали все лизинговые компании. ЕЭК указала, что принятие такого нормативного акта нарушает Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 года, запрещающий введение норм, устанавливающих ограничения (в том числе дискриминационные и прочие), включая доступ к неадресной господдержке, которые не были установлены на дату подписания и (или) вступления в силу договора о ЕАЭС.

Вместе с тем договор о ЕАЭС в полном объеме позволяет регулирование, контроль и надзор за деятельностью, предполагающей господдержку и использование бюджетных средств, а в отношении специальных субъектов лизинговой деятельности ЕЭК отметила, что требования к ним будут применяться в объеме и на условиях, определенных законопроектом и не противоречащих Договору о ЕАЭС.

Основные характеристики законопроекта, принятого в первом чтении:

регулирование осуществляется не рынка в целом, а отдельных субъектов, пользующихся мерами господдержки. Под регулирование не подпадает большое количество мелких игроков, которые зачастую дискредитируют рынок, например, возвратный лизинг автомобилей физических лиц. При этом наблюдается нарушение конкурентных условий в отношении отечественного лизингодателя, так как под регулирование не попадают лизингодатели – нерезиденты РФ. Происходит разделение рынка на регулируемый и нерегулируемый;

под меры господдержки подведен ускоренный коэффициент амортизации, что противоречит как Налоговому кодексу РФ (льготами может пользоваться неограниченный круг лиц), так и нормам договора о ЕАЭС. (Государства-члены не применяют разрешительные требования и процедуры, которые

аннулируют или сокращают выгоды и не были установлены законодательством государства-члена и не применялись соответствующим государством-членом на дату подписания Договора о ЕАЭС);

законопроект предусматривает придание лизингодателям статуса «некредитных финансовых организаций»;

законопроект делает возможным введение пруденциальных норм регулирования по устным заверениям инициаторов законопроекта, представителей ЦБ РФ – не ранее чем через 5 лет.

Обращение в суд ЕАЭС за разъяснением отдельных норм договора о ЕАЭС

Российская Федерация в лице Министерства юстиции обратилась в Суд Евразийского экономического союза с заявлением о разъяснении подпункта 4 пункта 2 статьи 67 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, пункта 62 Протокола о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций, являющегося приложением № 16 к Договору, пунктов 3 и 15 Протокола по финансовым услугам, являющегося приложением № 17 к Договору.

10 июля 2020 года Большая коллегия Суда Евразийского экономического союза вынесла консультативное заключение по запросу Министерства юстиции Российской Федерации о разъяснении норм Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, а также Протокола о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций, являющегося приложением № 16 к Договору, и Протокола по финансовым услугам, являющегося приложением № 17 к Договору.

В данном консультативном заключении Суд постановил, что лизинговые услуги, оказываемые лизинговой компанией, не являющейся банком, входят в предмет регулирования Протокола по финансовым услугам и введение государством – членом Союза пруденциального регулирования лизинговой деятельности, осуществляемой лизинговыми компаниями, включая установление требований к минимальному размеру собственных средств (капитала), установление финансовых нормативов и отчетности, соответствует Договору.

В соответствии с пунктом 98 Статута Суда консультативное заключение по заявлению о разъяснении носит рекомендательный характер, в отличие от решения, которое является обязательным для сторон спора и Евразийской экономической комиссии. Таким образом, государства – члены ЕАЭС не имеют международно-правовой обязанности исполнения консультативного заключения.

О спорности консультативного заключения свидетельствует наличие трех особых мнений к нему, два из которых заявляют о нарушении Судом права

ЕАЭС и негативно влияют на евразийскую интеграцию.

Суд без аргументации отнес финансовый лизинг к банковским услугам, то есть к услугам, которые могут оказываться только банками и кредитными организациями, чем породил правовую неопределенность для других государств-членов, в частности, в Беларуси финансовый лизинг может осуществляться индивидуальными предпринимателями, а также иностранными организациями, осуществляющими деятельность через постоянное представительство – без внесения в Реестр.

Суд отнес лизинг к предмету Протокола по финансовым услугам (Протокол № 17) и исключил его из предмета Протокола о торговле услугами (Протокол № 16), что не соответствует позиции Национального банка Беларуси и Казахстана.

Применив к финансовому лизингу положения Протокола по финансовым услугам (Протокол № 17) и исключив его из предмета Протокола о торговле услугами (Протокол № 16), Суд распространил на него действие Правил регулирования торговли услугами, учреждения и деятельности, утвержденных Решением Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2016 года № 24, однако данный нормативный правовой акт применяется только к нефинансовым услугам.

Суд признал возможным для государств нарушать установленный статьей 67 Договора о ЕАЭС и пунктом 62 Протокола № 16 принцип последовательности и неухудшения правового режима для хозяйствующих субъектов, который действовал на дату подписания Договора о ЕАЭС. Такая правовая позиция может негативно отразиться на евразийской экономической интеграции.

В соответствии с пунктом 19 Протокола № 17 «ничто в настоящем Протоколе не препятствует государству-члену принимать пруденциальные меры, включая защиту интересов инвесторов, вкладчиков, страхователей, выгодоприобретателей и лиц, перед которыми поставщик услуг несет фидуциарную ответственность, или меры для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы». Однако следует учитывать ограничения, введенные Протоколом № 17: «Если такие меры не соответствуют положениям настоящего Протокола, они не должны использоваться государством-членом в качестве средства уклонения от исполнения обязательств, принятых этим государством-членом в соответствии с настоящим Договором».

Что после принятия консультативного решения суда ЕАЭС?

После получения консультативного решения Коллегии Суда Евразийского экономического союза Банк России обратился в ЕЭК с вопросом о необходимости внесения изменений в Договор о ЕАЭС от

29 мая 2014 года в части классификации лизинга как финансовой услуги. Данный вопрос включен в повестку дня заседания Консультативного комитета по финансовым рынкам ЕЭК по предложению Банка России.

В соответствии с абзацем «в» подпункта 2 пункта 3 Приложения № 17 к Договору о ЕАЭС финансовый лизинг отнесен к банковским услугам. Вместе с тем в законодательствах государств – членов ЕАЭС предусмотрена возможность оказания данного вида услуг и небанковскими финансовыми организациями. В этой связи Банку России представляется необходимым внесение соответствующих корректирующих изменений в Договор о ЕАЭС и Протокол по финансовым услугам, являющийся приложением № 17 к нему, в отношении услуги финансового лизинга.

Департамент финансовой политики ЕЭК в ответ на обращение Банка России предложил в установленном порядке инициировать внесение соответствующих изменений от имени Российской Федерации с соответствующим обоснованием официальным письмом органа исполнительной власти, являющегося координатором работы по вопросам внесения изменений в Договор в Российской Федерации. Аналогичное решение по данному вопросу принято на заседании Консультативного комитета по финансовым рынкам ЕЭК. Органом исполнительной власти, координирующим работу по внесению изменений в союзный договор от Российской Федерации, является Минэкономразвития России. До настоящего времени соответствующих предложений по внесению изменений в Договор о ЕАЭС в министерство не поступало.

Состояние реформы сегодня

В текущий момент (июнь 2021 года) законопроект о поправках в ФЗ о лизинге, принятый ГД РФ в первом чтении, продолжает оставаться в Правительстве РФ на стадии подготовки ко второму чтению.

Первый вариант законопроекта подготовлен Банком России и основывается на финансовой экономической природе лизинга. Альтернативный законопроект подготовлен Минэкономразвития России во взаимодействии с лизинговым бизнес-сообществом при поддержке ТПП РФ.

Основные положения законопроекта, подготовленного Банком России, следующие:

предмет регулирования, надзора и контроля – лизинг, как вид деятельности, т. е. в сферу регулирования попадают все лизинговые компании – резиденты РФ;

функции регулятора, а также органа, осуществляющего надзор и контроль за лизинговой деятельностью, закрепляются за Банком России;

лизинговые компании переводятся в категорию некредитных финансовых организаций. Данная

модель регулирования предполагает изменение арендной природы лизинга на кредитные отношения;

правом заниматься лизинговой деятельностью наделяются лизинговые компании и банки, включенные Банком России в Реестр субъектов лизинговой деятельности, а также ВЭБ;

заявления о включении в реестр подаются в Банк России или в лизинговое СРО (на финансовых рынках);

лизинговые компании переводятся на Единый план счетов для некредитных финансовых организаций Банка России;

возможность введения норм пруденциального регулирования лизинговой деятельности;

СРО отвечает за разработку и введение отраслевых стандартов.

По мнению разработчиков, осуществление Банком России регуляторной надзорной контрольной функции в сфере лизинга решит задачу повышения прозрачности отрасли. Среди основных целей в силу положений ФЗ «О Центральном Банке» и с учетом изменений в профильном законе о лизинге также:

- информационная прозрачность лизинговой отрасли;
- установление требований к системе риск-менеджмента лизинговых компаний;
- обеспечение стабильности в финансовом секторе, путем управления рисками в лизинговой отрасли;
- контроль средств господдержки лизинговой отрасли.

Основные принципиальные замечания лизинговой отрасли по проекту ФЗ, подготовленному ЦБ РФ:

закон фактически отменяет арендную правовую основу лизинга, учитывая только его финансовую составляющую. Закон является по сути техническим, закрепляющим правила регулирования, контроля и надзора. Вступает в противоречие с ГК РФ, где лизинг прописан в главе «Аренда». Вместе с тем мировая практика, несмотря на различия в подходах к регулированию, надзору и контролю в разных странах, практически без исключения трактует лизинг как АРЕНДУ, о чем свидетельствует и прямой перевод с английского языка слова «LEASING». При таком подходе на первом этапе реформы необходимо определиться с правовой основой лизинга и внести соответствующие изменения в ГК РФ. И только затем принимать регулятивные (технические) изменения в отраслевой закон о лизинге;

лизинговые компании становятся некредитными финансовыми организациями и все нормативно-правовые акты Банка России будут обязательны для лизинговых компаний, что неизбежно приведет

к сокращению числа лизинговых операторов и исходу с рынка, прежде всего небанковских, некрупных и региональных компаний, имеющих в регионах важнейшее социальное значение;

законопроект в принципе не предусматривает механизм регулирования лизинговой деятельности, т. е. не обеспечен механизм реализации потенциала лизинга как драйвера роста инвестиции и экономического развития. Все сводится к контролю и надзору в отношении лизинговых компаний со стороны Банка России;

принимаемый вариант закона вступает в противоречие с договором о ЕАЭС, что негативно отражается на интеграционном процессе и развитии единого рынка услуг;

предложенный Банком России ко второму чтению текст законопроекта (все основные положения) существенно отличается от того, что было принято в первом чтении. То есть то, что предложено принять сейчас, не обсуждалось и не получало поддержки ни с участниками рынка, ни в ГД РФ. Учитывая особое значение лизинга для экономики государства и предлагаемые фундаментальные изменения отраслевой нормативной базы – такие обсуждения крайне необходимы.

Основные выводы по заявленным Банком России целям реформы, достигаемым принятием законопроекта

1. Достижение прозрачности лизингового рынка

Уровень прозрачности лизингового рынка существенно повысился в последние годы и на текущий момент отличается высоким уровнем транспарентности, во многом соответствующим уровню в банковском секторе.

Такой уровень обеспечивается:

ежедневной отчетностью по каждой сделке:

Федресурс – с 01.10.2016 года все сделки регистрируются. Сведения о заключении договора финансовой аренды (лизинга) подлежат внесению лизингодателем в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц в соответствии с Федеральным Законом от 03.07.2016 года № 360. По данным Федресурса, с 2016 по 2020 год о лизинговых сделках отчиталось 778 компаний.

Росфинмониторинг – Лизинговые компании отчитываются о каждой лизинговой сделке (о ее начале и передаче имущества) в соответствии с Федеральным Законом от 07.08.2001 № 115. Зарегистрировано более 3500 лизинговых компаний;

ежеквартальной отчетностью:

• Анкетирование ЦБ. Департамент финансовой стабильности с 2016 года ежеквартально собирает

данные по лизинговым компаниям на добровольной основе. В ЦБ предоставляются объемные показатели с детализацией рынка, данные РСБУ и МСФО. Результаты анкетирования ЦБ за первый квартал 2020 года показали, что в опросе участвуют 49 лизинговых компаний, составляющих 75 % рынка.

• Отчетность в ФНС. Все лизинговые компании регулярно отчитываются о своей деятельности в ФНС. Формируется отчетность по РСБУ. Отчетность открыто публикуется на сайте bo.nalog.ru.

• Отчетность в Росстат. Регулярная, обязательная отчетность.

• Отчетность по МСФО. Более 60 % рынка формируют отчетность по МСФО, заверенную аудиторами. Чаще ежеквартально, но некоторые компании делают это ежегодно;

контролем через акционеров:

32 % рынка контролируется государством как акционером;

контролем через банковские финансовые группы, в которые входят лизинговые компании:

32 % рынка находятся под контролем ЦБ;

контролем через правила кредитования банков:

100 % лизинговых компаний находятся под контролем кредиторов, так как 90 % своих ресурсов получают от кредитующих банков или выпусков облигаций;

выполнением вводимых новых правил учета в соответствии с принципам и МСФО;

ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет арендной платы»;

Минюст России 25 декабря 2018 года зарегистрировал приказ Минфина России от 16.10.2018 года № 208н, утвердивший новый федеральный стандарт бухгалтерского учета – ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет арендной платы». В обязательном порядке он будет применяться с отчетности с 01.01.2022 года.

Данный Стандарт разработан на основе МСФО (IFRS) 16 «Аренда», что предполагает не формальный, а максимально реалистичный учет текущей ситуации в компании, также предусматривает четкие требования к объему раскрываемой информации и требует начисления резервов в соответствии с принципами МСФО.

2. *Определение требований к системе риск-менеджмента лизингового бизнеса*

Требования к системе риск-менеджмента лизингового бизнеса уже давно определены с учетом необходимости привлечения финансирования в кредитных организациях. Кредитные организации в свою очередь распространили на лизинговые компании

требования, предъявляемые к ним со стороны ЦБ. Таким образом, ЦБ уже контролирует и распространяет свои принципы и подходы на 90 % лизингового рынка посредством контроля материнских банков, кредиторов и собственников лизинговых компаний.

Кредитное качество совокупного лизингового портфеля является умеренным: доля просроченной задолженности в лизинговом портфеле ниже, чем в банковском секторе, и оценивалось в 2016 году как 4,75 % против 10,7 %. То есть совокупный лизинговый портфель качественней банковского примерно в два раза.

3. Контроль за целевым использованием бюджетных средств поддержки лизинговой отрасли

Регулирование субсидирования всегда велось соответствующими ведомствами, являющимися владельцами процессов по соответствующим субсидиям.

Проверка расходования бюджетных средств и мер господдержки Казначейством и Счетной Палатой – сложившаяся практика. Проверки выдачи субсидий в 2019 году не выявили существенных нарушений.

В целом, можно сделать вывод о том, что заявленные цели реформы не только неактуальны современному состоянию лизинговой отрасли, но и не достигаются методами и механизмами, закрепленными в законопроекте – таким образом, проводимая реформа, по сути, проводится исключительно для установления контроля ради самого контроля над отраслью и введения ее регулирования. При этом лизинг в РФ и сегодня достаточно транспарентен, устойчив и умеренно рискован – на текущем этапе лизингу требуется такая реформа, которая обеспечит установление взаимодействия государства и лизинговой отрасли для встраивания лизинга в систему государственных экономических механизмов с установлением разумного и целесообразного регулирования со стороны государства.

Сегодня есть все основания утверждать, что лизинговая отрасль России в целом сложилась. Но, деловой и инвестиционный климат может быть существенно улучшен тогда, когда разрабатываемые властью меры будут, с одной стороны, направлены на реализацию государственной политики в сфере лизинга, а с другой – учитывать мнение делового сообщества, которое сталкивается с реальными проблемами и знает ситуацию «изнутри».

Реформа отрасли сегодня необходима прежде всего государству для существенного повышения роли лизинга в экономике страны. Вводимое регулирование в первую очередь должно стимулировать использование лизинга как эффективного инструмента долгосрочных инвестиций в основные производственные фонды предприятий. В настоящее время динамика инвестиций в основной капитал остается на низком уровне и не соответствует целям национального развития. Так, в I квартале

2021 года инвестиции в основной капитал выросли на 2 % в годовом выражении.

Между тем, одна из целей национального развития до 2030 года предусматривает увеличение объема инвестиций в основной капитал на 70 % по сравнению с 2020 годом. Это означает, что темпы прироста инвестиций в сопоставимых ценах должны составлять 5,4 % в год, тогда как за последние 10 лет среднегодовой прирост составлял лишь 1,6 %.

Одна из очевидных причин слабой инвестиционной активности – это то, что основная часть инвестиций (63,7 %) производилась за счет собственных средств компаний, при этом прочие внешние источники (в число которых входит и лизинг) составляли только 15,3 % в структуре финансирования инвестиций в основной капитал. Необходимо отметить, что уже сейчас российские лизинговые компании активно предлагают своим клиентам финансирование на срок до 10–15 лет, что в выгодную сторону отличает лизинг от банковского кредита.

Механизм лизинга является не только драйвером программ модернизации предприятий, но и элементом поддержки сбыта отечественной продукции. Таким образом целевыми показателями эффективности вводимого регулирования должно стать увеличение доли лизинга в структуре финансирования инвестиций в основной капитал.

В этой связи целевой и методологический подход к регулированию лизинга, контролю и надзору за ним должен отвечать арендной природе лизинга, операциям с материальными активами, осуществляемым в реальных секторах экономики. Если отрасль будет развиваться в общемировом тренде, проникновение лизинга в различные сегменты экономики спустя некоторое время сравняется с развитыми странами. При реализации такого сценария ежегодный прирост доли лизинга в структуре финансирования инвестиций в основной капитал и, как следствие, общая динамика роста инвестиций в основной капитал будет выражаться двузначными цифрами.

Имея в виду значительный мультипликативный экономический потенциал развития отечественного лизингового рынка, Минэкономразвития России также подключилось к разработке концепции реформы регулирования лизинговой деятельности, которая нашла свое отражение в соответствующем законопроекте о регулировании лизинговой деятельности, подготовленном ко второму чтению.

Его основные положения:

сохранение арендной природы лизинга, что соответствует действующей нормативной базе и не требует внесения изменений в ГК РФ. В отличие от основной массы некредитных финансовых организаций лизинговые компании осуществляют свою деятельность в отраслях реального сектора экономики

(а не на финансовых рынках), и экономическая сущность рынка превалирует над финансовой. Именно поэтому в мировой практике лизинг имеет арендную правовую основу, работает с активами, с основными средствами;

введение регулирования, контроля и надзора в сфере лизинговой деятельности, а не за отдельными субъектами лизинговой деятельности;

разрешительная модель регулирования. В отличие от принудительной «лицензионной» модели, для которой характерно действие всего спектра пруденциальных норм, для российского рынка лизинга целесообразно введение облегченной разрешительной системы регулирования;

разделение полномочий по регулированию с полномочиями по надзору и контролю (правило «двух ключей»);

функция регулирования закрепляется за профильным федеральным органом исполнительной власти, отвечающим за экономическое развитие и рост инвестиций, – Минэкономразвития России;

(i) функция регулирования закрепления за профильным федеральным органом исполнительной власти, отвечающим за экономическое развитие и рост инвестиций, – Минэкономразвития России;

(ii) контроль и надзор за лизинговой деятельностью закрепляется за ФОИВ, уполномоченным Правительством Российской Федерации;

вводится понятие государственной политики в сфере лизинговой деятельности, определяется перечень мер реализации такой государственной политики, в число которых входят разработка и утверждение программ мер государственной поддержки лизинговой деятельности, разработка и утверждение форм и методов применения механизма лизинга при реализации государственных программ, разработка, утверждение и финансирование лизинговых программ по приоритетным направлениям развития экономики;

актуализируется понятие и содержание мер государственной поддержки лизинговой деятельности – такие меры поддержки должны быть индивидуальные (адресные), получаемые непосредственно специальными субъектами лизинговой деятельности, в форме субсидий, государственных займов (кредитов), бюджетных инвестиций, государственных гарантий, поручительств и вкладов в имущество хозяйственных обществ, являющихся лизинговыми компаниями;

обеспечение защиты интересов физических лиц в сделках лизинга регуляторными методами. В частности, в сфере возвратного лизинга для физических лиц – введение законодательного запрета возвратного лизинга жилых помещений для физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями. В отношении иного имущества ввести норматив приобретения лизинговой компанией имущества физического лица исключительно по коммерческой стоимости;

формы регулирования лизинговой деятельности:

- *установление требований к минимальному размеру собственного капитала лизинговых компаний;*

- *принятие регулирующим органом нормативных правовых актов, регулирующих лизинговую деятельность; требований к разработке Федеральных стандартов деятельности в сфере лизинга (включая стандарты управления рисками);*

- *регистрация лизинговых компаний в публичном реестре субъектов лизинговой деятельности;*

- *публичная годовая бухгалтерская отчетность лизинговых компаний и аудиторские заключения.*

В целом законопроект, подготовленный Минэкономразвития России, обеспечивает поддержание достаточного уровня прозрачности лизинговой отрасли и снижение рисков системных дефолтов. Вместе с тем такое регулирование создает основу для качественного изменения структуры совокупного лизингового портфеля с увеличением доли высокотехнологичного оборудования (обрабатывающая промышленность, IT-индустрия, медицинская техника, энергетическое оборудование). При этом законопроект Минэкономразвития в достаточной степени защищает интересы физических лиц, не вступает в противоречие с Договором о ЕАЭС.

Литература

1. Федеральный закон от 29.10.1998 года №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
2. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 года.
3. Проект федерального закона № 586986-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности специальных субъектов лизинговой деятельности».
4. Консультативное заключение Суда ЕАЭС от 10.07.2020 года.

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТА: ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

МИЦКЕВИЧ ГЕННАДИЙ АНТОНОВИЧ,

генеральный директор Белорусского республиканского унитарного предприятия
экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»
(г. Минск, Беларусь)

Благодаря действующей системе стимулирования экспорта белорусским предприятиям сегодня доступны прогрессивные финансовые инструменты, используемые в международной торговле, позволяющие конкурировать на внешних рынках не только по качеству продукции, но и по условиям ее реализации.

Today, the current export stimulation system gives Belarusian enterprises the opportunity to apply progressive financial instruments used in international trade, allowing them to compete in foreign markets not only in terms of product quality, but also in terms of its implementation.

Поддержка экспорта является одним из основных направлений государственной экономической политики и осуществляется в целях обеспечения выгодных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты политических и экономических интересов Республики Беларусь.

Стратегической целью деятельности «Белэксимгарант» остается стимулирование роста национального экспорта посредством использования страховых и финансовых инструментов, предусмотренных белорусским законодательством и международными принципами ведения бизнеса.

Как один из институтов Национальной системы поддержки экспорта и инвестиций, «Белэксимгарант» постоянно проводит работу по диверсификации страхового портфеля. Прежде всего это касается развития сегмента страхования экспортных рисков, доля которого среди добровольных видов страхования «Белэксимгарант» постоянно растет и составляет порядка 34 %. В 2020 году объем принятой ответственности по страхованию экспортных рисков составил 605 млн долл. США и представлен 40 странами мира.

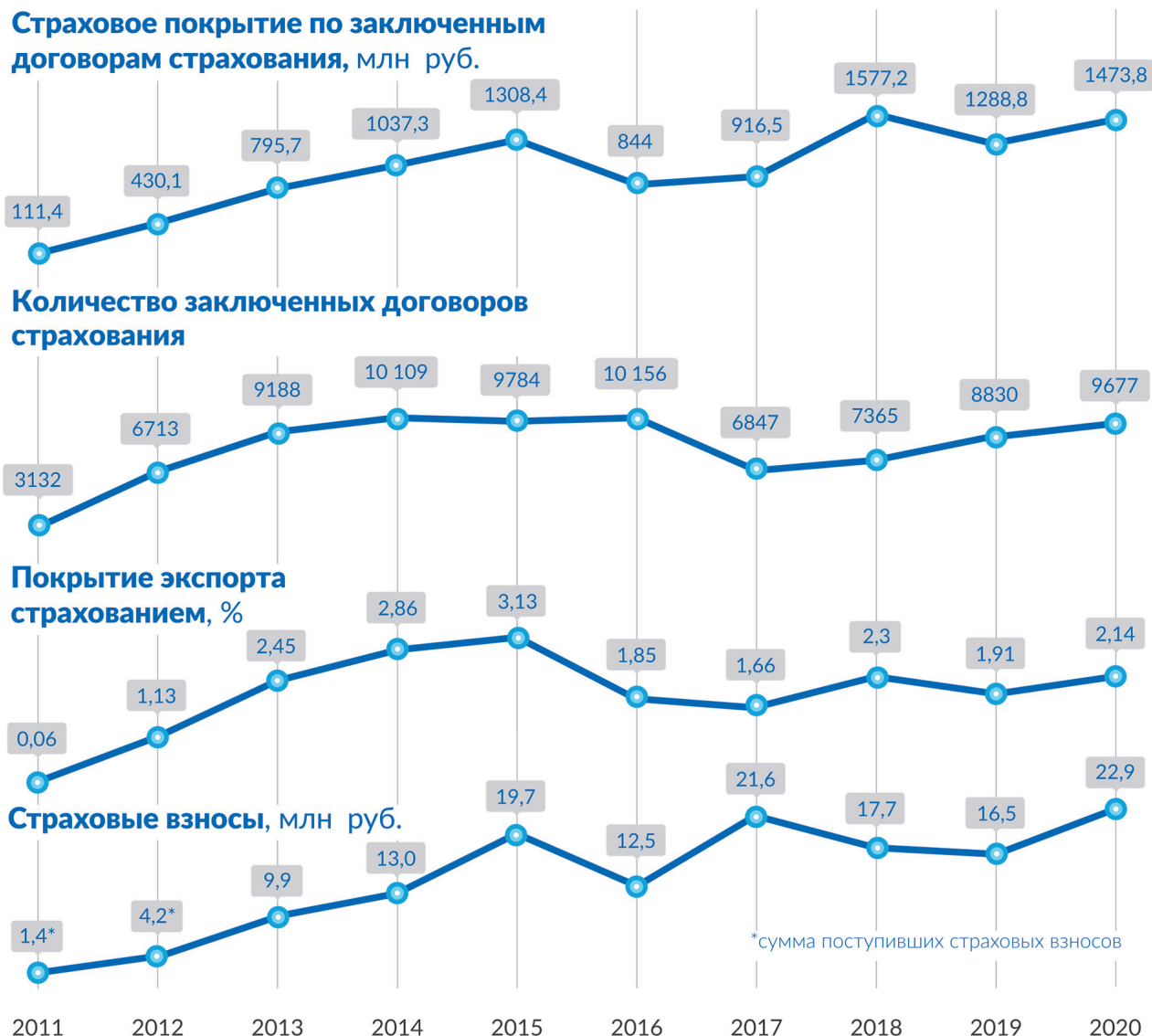
Использование экспортерами и белорусскими банками данных механизмов обеспечило в 2020 году покрытие 2,14 % национального экспорта страхованием. Инструментами экспортного страхования воспользовались 450 субъектов хозяйствования.

Являясь членом Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций, национальное экспортное кредитное агентство «Белэксимгарант» на постоянной основе сотрудничает как с национальными, так и с международными организациями для реализации совместных проектов.

По итогам работы за 2020 год доля присутствия «Белэксимгарант» в общей сумме страховых взносов по рынку Республики Беларусь составила 5,77 %. По размеру собственного капитала «Белэксимгарант» занимает одно из лидирующих положений среди страховых организаций Республики Беларусь, по состоянию на 01.10.2021 года собственный капитал составляет 491,7 млн белорусских рублей.

В целях активизации использования инструментов экспортного страхования и кредитования 4 февраля 2021 г. издан Указ Президента Республики Беларусь № 39 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь», в соответствии с которым расширен перечень видов страхования экспортных рисков. В частности, распространен институт «выгодоприобретателя» на договоры экспортных рисков с поддержкой государства и страхование экспортных рисков, а также распространена государственная поддержка на операции перестрахования экспортных рисков с поддержкой государства.

«Белэксимгарант» определен как единственная страховая организация, осуществляющая страхование экспортных рисков с поддержкой государства.



В рамках реализации Указа № 39 были приняты следующие нормативные документы:

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 апреля 2021 года № 249 «Об установлении перечня банков, уполномоченных на предоставление экспортных кредитов».

Согласно данному постановлению 16 коммерческих банков Республики Беларусь получили право предоставлять экспортные кредиты как резидентам Республики Беларусь (за исключением лизинговых организаций) для производства и реализации продукции на экспорт, так и организациям, не являющимся резидентами (кроме иностранных банков), для оплаты товаров (в том числе предварительной), включенных в перечень, и иных товаров (работ, услуг), реализованных (реализуемых) резидентами Республики Беларусь;

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 4 мая 2021 г. № 260/5 «Об экспорт-

ном финансировании», которым определен порядок предоставления экспортных кредитов коммерческими банками, а также порядок компенсации потерь от предоставления экспортных кредитов.

Так, выдаваемые резидентам Республики Беларусь экспортные кредиты имеют следующие ограничения:

1) график погашения определяется исходя из срока, необходимого для производства товаров, не превышающего 180 календарных дней, и срока их реализации организациям, не являющимся резидентами, в соответствии с условиями экспортного контракта;

2) размер экспортных кредитов не должен превышать одновременно:

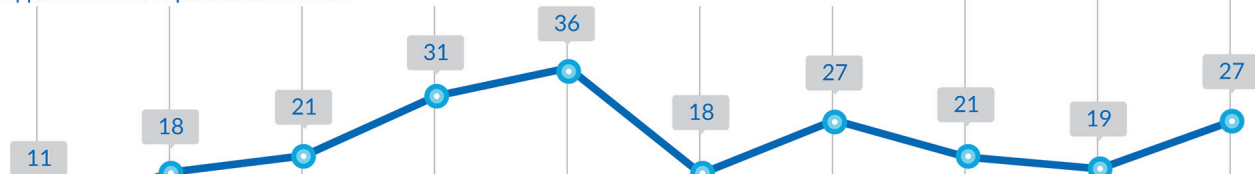
100 % стоимости экспортного контракта для краткосрочных экспортных кредитов и 85 % стоимости экспортного контракта для долгосрочных экспортных кредитов;

Средний уровень страхового тарифа, %



Страхование экспортных рисков в страховом портфеле, %

Удельный вес страховых взносов



Выплаты страхового возмещения, млн руб.



в совокупности 3 млн долл. США в эквиваленте на одного кредитополучателя с учетом остатка задолженности этого кредитополучателя по основному долгу по экспортным кредитам.

Сегодня «Белэксимгарант» предлагает белорусским предприятиям и финансовым институтам широкую линейку инструментов, обеспечивающих поддержку экспорта и инвестиций по всему миру.

С использованием широкого спектра продуктов создана достаточно надежная система страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

Применяя в своей деятельности инструменты Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», национальные предприятия-экспортеры получают следующие преимущества:

- возможность повышения конкурентоспособности и увеличения товарооборота за счет применения более гибких форм оплаты (отсрочка платежа);
- возможность включить страховой взнос в себестоимость производимых товаров (работ, услуг);

- возможность привлечения льготного финансирования, как для производства, так и для оплаты продукции;

- получение выплаты страхового возмещения по договору страхования позволяет своевременно завершить внешнеторговую операцию;

- проведение независимого мониторинга финансового состояния и деловой репутации контрагента со стороны страховой компании;

- возможность использовать договор страхования как обеспечение по кредиту;

- возможность заключить договор страхования в пользу выгодоприобретателя.

Как показывает международный опыт, задачи по товарной и географической диверсификации экспорта могут успешно решаться только при выстраивании эффективной действующей национальной системы стимулирования экспорта. Экспорт – ключевой параметр, который характеризует способность национальной экономики быть полноправным участником международных экономических отношений.

Страховые продукты в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)»
■ страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов от политических и (или) коммерческих рисков;
■ страхование инвестиций резидентов в иностранных государствах от политических рисков;
■ страхование убытков экспортеров, связанных с выполнением экспортного контракта;
■ страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) экспортного кредита, предоставленного резидентам, в том числе лизинговым организациям;
■ страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) экспортного кредита, предоставленного организациям, не являющимся резидентами, в том числе иностранным банкам;
■ страхование постфинансирования аккредитивов, открытых иностранными банками;
■ страхование экспортных рисков лизинговых организаций, приобретающих в собственность товары для передачи их в лизинг организациям, не являющимся резидентами;
■ страхование банковских гарантий (контргарантий) по экспортным контрактам;
■ страхование факторинга;
■ страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) кредита, предоставленного резиденту;
■ страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) кредита, выданного иностранным банком;
■ страхование аккредитивов (в том числе с дисконтированием), открытых иностранными банками;
■ страхование гражданской ответственности резидента по экспортному контракту.

Литература

1. Об изменении указов Президента Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 4 февр. 2021 г., № 39 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1/19488.

2. Об установлении перечня банков, уполномоченных на предоставление экспортных кредитов : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 апр.

2021 г., № 249 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/C22100249_1619470800.pdf.

3. Об экспортном финансировании : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 4 мая 2021 г. № 260/5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100260>.

ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

ШЕЛЕГ ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ШЕВЦОВА ВЕРА ВИКТОРОВНА,

ассистент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются теоретические подходы к определению сущности лизинга, оценивается состояние развития рынка лизинга в Республике Беларусь и определяются некоторые направления его дальнейшего развития.

The article discusses theoretical approaches to defining the essence of leasing, assesses the state of development of the leasing market in the Republic of Belarus and identifies some areas of its further development.

Мировая экономическая наука и практика выработали различные формы финансирования инвестиционной деятельности организаций. В условиях ограниченного доступа организаций к банковским кредитам особое значение приобретают альтернативные формы финансирования инвестиционной деятельности, когда наряду с самофинансированием организации используют эмиссионное и проектное финансирование, бюджетирование, средства венчурных фондов и лизинг.

В настоящее время лизинг в Республике Беларусь по праву может рассматриваться как динамично развивающаяся форма финансирования инвестиционной деятельности отечественных организаций, как перспективный драйвер развития национальной экономики.

Изучением теоретических и прикладных аспектов лизинга занимались такие известные отечественные и зарубежные ученые, а также практикующие специалисты, как Г. И. Кравцова, А. О. Левкович, А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович, М. И. Лещенко и другие. При этом само определение лизинга в различных научных работах достаточно вариативно. Обобщая имеющиеся в научной литературе способы трактования рассматриваемой категории, можно выделить два вектора ее рассмотрения – правовой и экономический.

Правовой вектор формируется на основе определений лизинга в нормативных документах. В частности, Гражданский кодекс Республики Беларусь рассматривает лизинг как «делку, при которой арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей» [1]. В Федеральном законе Российской Федерации «О лизинге» лизинг рассматривается как «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга» [7]. Как отмечала профессор Г. И. Кравцова, «с правовой стороны лизинг можно сравнить со сдачей внаем или аренду основных средств производства или товаров длительного пользования» [4, с. 222]. Е. В. Кабатова отмечает, что упрощенно сущность лизинга сводится к тому, что «одна организация покупает у другой какое-либо имущество и сдает его во временное пользование третьей» [3, с. 28]. Таким образом, в правовом поле лизинг рассматривается как особая форма аренды.

В качестве экономической категории лизинг трактуется как особый способ кредитования предпринимательской деятельности; особая форма эко-

номических отношений; финансовый инструмент для длительного размещения ресурсов, альтернативный способ обслуживания инвестиционного процесса и др.

В классическом труде Т. Кларка «Лизинг» данная категория определяется как метод финансирования капиталовложений [10]. По мнению М. И. Лещенко, «лизинг – форма вложения средств на возвратной основе, т. е. предоставление на определенный период средств, которые лизингодатель получает обратно в установленное время; это кредит, который отличается от традиционной банковской ссуды тем, что предоставляется лизингодателем лизингополучателю в форме переданного в пользование имущества (оборудование, машины, суда и др.), т. е., своего рода, товарный кредит» [5, с. 64].

В. М. Джуха рассматривает лизинг как «особый вид инвестирования временно свободных или привлеченных финансовых средств для приобретения в собственность у определенного продавца лизингодателем (арендодателем) оговоренного конкретным лизингополучателем (арендатором) имущества и предоставления затем этого имущества данному арендатору во временное пользование за определенную плату» [2].

Л. К. Улыбина и В. С. Лукашов рассматривают лизинг как «альтернативный способ финансового обслуживания инвестиционного процесса, с помощью которого предприятие может оперативно решать текущие производственные задачи, не покупая, а временно используя дорогостоящие машины и оборудование» [8].

Можно с уверенностью констатировать существенное разнообразие толкований экономической сущности лизинга и его роли в экономических процессах. По своей экономической природе лизинг имеет общие черты с кредитными отношениями. Так, при лизинге собственник имущества передает его на определенный период времени на условиях платности и возвратности, что, по сути, отвечает базовым принципам кредитования: срочности, платности, возвратности.

Однако в категориях «лизинг» и «кредит» присутствуют и определенные отличия. Прежде всего кредит базируется на возвратности финансовых ресурсов кредитополучателем кредитору, в то время как объект лизинга может стать собственностью лизингополучателя при условии уплаты последним полной стоимости имущества и оговоренного вознаграждения. Участники кредита оперируют финансовыми ресурсами в денежной форме, в то время как объектом лизинговых отношений всегда выступает имущество в его материально-вещественной форме.

В большинстве случаев лизинг связан с длительным правом пользования имуществом, в то время как банковские кредиты бывают как краткосрочными,

так и долгосрочными. Наконец, при лизинге процентная ставка начисляется на остаток долга в зависимости от стоимости объекта лизинга. В рамках кредитных отношений уровень процентной ставки достаточно жестко зависит от величины ставки рефинансирования, срочности кредита, суммы кредита, категории кредитополучателя и цели кредитования.

Можно выделить ряд преимуществ лизинга как формы финансирования инвестиционной деятельности.

1. Сохранение права собственности на объект лизинга у лизингодателя в течение всего срока договора лизинга. Такой механизм в большей мере защищает интересы инвестора, чем залог при банковском кредитовании. Кроме того, сохранение права собственности и механизм его обеспечения при лизинге позволяет лизинговым компаниям работать с более рискованными проектами, чем банкам при инвестиционном кредитовании.

2. Существенным стимулом для развития лизинга являются также налоговые льготы. Подчеркнем, что в налоговом законодательстве стран с развитыми традициями налогообложения предусмотрены ускоренная амортизация стоимости объекта лизинга и возможность относить на затраты лизингополучателем величину лизинговых платежей. Такой механизм налогообложения получил название «эффект налогового щита», результатом действия которого является уменьшение налоговых обязательств по налогу на прибыль и недвижимость. В белорусском налоговом законодательстве тоже присутствуют подобные льготы. В частности, согласно ст. 169 Особой части Налогового кодекса Республики Беларусь плательщик вправе применить инвестиционный вычет и включить его в состав затрат по производству и реализации, признаваемых в налоговом учете, в части первоначальной стоимости объектов основных средств, приобретаемых по договору финансовой аренды (лизинга), предусматривающему выкуп объекта, используемых в предпринимательской деятельности в размере не более тридцати процентов первоначальной стоимости. Сами же расходы организации в части уплаты лизингодателю лизингового платежа относятся к затратам, признаваемым в налоговом учете. Как показали исследования Европейской комиссии, именно «эффект налогового щита» делает лизинг крайне привлекательным для организаций с крупными денежными оборотами, поскольку позволяет на законных основаниях оптимизировать налогообложение.

3. Относительная простота оформления договора лизинга и отсутствие дополнительного материального обеспечения, как предусматривается, например, при банковском кредитовании. Кроме того, срок лизингового договора, как правило, больше среднего периода банковского кредитования.

4. Лизинг является более гибкой, адаптированной под конкретные потребности и возможности клиента формой финансирования инвестиционной деятельности. Договор лизинга дает возможность индивидуально согласовать предмет лизинга, срок лизинга, размер авансового платежа и выкупной стоимости.

5. К лизингу активно прибегают организации, которые не имеют сложившейся надежной кредитной истории и получившие отказ в банковском кредитовании. Лизинговая организация берет на себя дополнительный риск работы с подобной категорией предприятий, предоставляя им в сущности единственно возможный шанс приобрести требуемые машины и оборудование без предварительного накопления капитала. Особенно характерна такая ситуация для малых и средних предприятий, а также организаций, нуждающихся в приобретении дорогостоящих объектов недвижимости. Например, большинство мировых авиакомпаний приобретают самолеты в лизинг, поскольку относительно невысокий кредитный рейтинг пресекает возможность использовать кредитные ресурсы банков.

Таким образом, лизинг несет выгоды всем участникам сделки. Лизингополучатель получает необходимое оборудование, стоимость которого выплачивает поэтапно на индивидуальных условиях. Лизингодатель, сохраняя право собственности на объект лизинга до поступления последнего лизингового платежа, имеет четкую гарантию возврата вложенных средств.

Лизинг для Республики Беларусь является сравнительно новым направлением финансирования инвестиционной деятельности. Первые лизинговые сделки имели место в 1991 году, с тех пор рынок лизинга динамично развивался в направлении дифференциации его сегментов, роста количества участников, объема сделок, разнообразия объектов лизинга.

Характеризуя текущее состояние рынка лизинга в Республике Беларусь, считаем целесообразным отметить следующее. На 31 декабря 2019 года в реестр лизинговых организаций Национального банка включалось 108 организаций. При этом свыше 78 % всех лизинговых организаций сконцентрировано в городе Минске и Минской области, что обусловлено присутствием в данных регионах как основных потенциальных лизингополучателей, так и самих лизинговых организаций. Величина лизингового портфеля лизинговых организаций составила на указанную дату 5,1 млрд руб., причем 99,9 % в его стоимостной структуре представлено финансовым лизингом. Относительно 2018 года стоимость лизингового портфеля по договорам финансового лизинга выросла на 21,4 %, а само количество заключенных договоров незначительно снизилось – на 1,3 %. В части оперативного лизинга стоимость лизингового порт-

феля лизинговых организаций снизилась на 34,6 %, а количество заключенных договоров сократилось на 55,6 % [9].

Рассматривая сегменты рынка лизинга, отметим, что по состоянию на 01.01.2020 года в структуре стоимости совокупного лизингового портфеля лизинговых организаций республики 85 % представлено инвестиционным лизингом, 15 % – потребительским лизингом.

Уровень проникновения лизинга в экономику страны, определяемый как отношение совокупной стоимости переданных предметов лизинга к ВВП страны, в 2019 году составил 2,1 % и относительно 2018 года вырос на 0,1 п. п. Информация об уровне проникновения лизинга в экономику Республики Беларусь за 2015–2019 годы отражена в табл. 1.

Таблица 1
Динамика проникновения лизинга в экономику Республики Беларусь за 2015–2019 годы

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Доля лизинга в объеме инвестиций в основной капитал, %	3,4	5,3	7,8	10	9,7
Доля лизинга в объеме средств, затраченных на закупку машин, оборудования, транспортных средств, %	9,2	11,9	20	25,2	24,4
Доля лизинга в ВВП, %	0,8	1	1,5	2	2,1

Источник: разработка авторов

Подчеркнем, что по уровню проникновения в экономику лизинга Республика Беларусь в целом соответствует показателям развитых стран и опережает ряд стран постсоветского пространства, что отражено в табл. 2.

Таблица 2
Уровень проникновения лизинга в экономику в зарубежных странах в 2018 году, % к ВВП

Государство	Уровень проникновения лизинга в экономику
Швеция	3,75
Дания	3,26
Великобритания	3,26
Эстония	4,71
Литва	4,75
Польша	3,79
США	2,08
Австрия	2,05
Австралия	2,01
Беларусь	2,0
Россия	1,24
Казахстан	Менее 1
Украина	0,62

Источник: разработка авторов

Рассматривая сегмент инвестиционного лизинга, отметим, что в структуре лизингового портфеля лидирующие позиции принадлежат таким лизинговым организациям, как ОАО «Промагролизинг» (44,9 % совокупного лизингового портфеля по инвестиционному лизингу), ООО «АСБ Лизинг» (11,7 %), СООО «Райффайзен-Лизинг» (8,8 %) и СООО «ВТБ Лизинг» (9 %).

В стоимостной структуре предметов инвестиционного лизинга ведущую роль играют транспортные средства (57,5 %), машины и оборудование (39,5 %), здания и сооружения (2,1 %), иные предметы лизинга (0,9 %). Количество заключенных договоров инвестиционного лизинга за 2019 год составило 16 947 на общую сумму 3,03 млрд руб., что составило 80 % от общей стоимости заключенных договоров лизинга. По сравнению с 2018 годом стоимость заключенных договоров инвестиционного лизинга выросла на 8,3 %.

В сегменте потребительского лизинга в структуре совокупного лизингового портфеля преобладают такие лизинговые организации, как ООО «ПриватЛизинг» (22,9 %), СООО «Райффайзен-Лизинг» (15,5 %), ООО «Активлизинг» (13,5 %), ООО «АСБ Лизинг» (13,4 %). В стоимостной структуре предметов потребительского лизинга в 2019 году лидировали транспортные средства – 54,8 % и иные предметы лизинга, представленные товарами длительного пользования (мебель, бытовая техника), на долю которых приходилось 35,9 % стоимости переданных в потребительский лизинг объектов. Количество заключенных договоров по потребительскому лизингу составило 260 653 на сумму 752,3 млрд руб., что превышает уровень 2018 года на 1 % и на 22,6 % соответственно.

Лизинговым организациям с банковским капиталом принадлежит 74 % общей стоимости лизингового портфеля, в том числе по договорам потребительского лизинга – 6 %.

Можно выделить следующие тенденции развития лизинговой отрасли в Республике Беларусь.

1. Замедление общей позитивной динамики лизингового рынка. Так, если в 2017 году по сравнению с 2016 годом суммарный объем нового бизнеса вырос на 64 %, то в последующие два года данный показатель увеличился на 55 % и 20 % соответственно. Такая тенденция соответствует общемировой динамике лизингового рынка и связана с его насыщенностью и усилением требований регуляторов к лизингодателям. Что касается рынка Республики Беларусь, то основная причина замедления динамики лизингового рынка кроется в общем снижении инвестиционной активности отечественных организаций и наличии значительной доли организаций с уровнем рентабельности, который нередко не только ниже величины средней лизинговой ставки, но и даже меньше ставки рефинансирования. В частности, за

январь–декабрь 2019 года средняя ставка рефинансирования составила 9,75 %, в то время как средний уровень рентабельности белорусских организаций – 8,5 %, а почти 15 % отечественных предприятий были убыточны [6].

2. Превышение динамики нового бизнеса над темпами роста инвестиций в основной капитал и темпами роста средств, направленных на приобретение машин, оборудования, транспортных средств. Это свидетельствует о предпочтительности использования лизинга как формы финансирования инвестиционной деятельности организаций.

3. Существенная региональная дифференциация лизингового рынка и преимущественное тяготение его деловых локаций к г. Минску и Минской области.

4. Опережающая динамика развития сегмента потребительского лизинга относительно инвестиционного. Потребительский лизинг стал активно развиваться с 2014 года и с тех пор убедительно демонстрирует стабильно высокую динамику. Среди объектов потребительского лизинга доминируют транспортные средства (легковые автомобили) и товары длительного пользования. Объекты недвижимости до настоящего времени не стали распространенным предметом лизинговых сделок, вопреки стабильно высокому интересу потенциальных лизингополучателей – физических лиц. Это обусловлено ограниченной активностью лизинговых компаний в сфере жилой недвижимости и отсутствием лизинговых продуктов, удовлетворявших бы запросы населения по стоимости объектов лизинга и срокам лизинговых соглашений. Кроме того, процентная ставка по договорам лизинга жилой недвижимости, как правило, привязана к ставке рефинансирования, что при сроке договора лизинга в 10–20 лет существенно увеличивает риски лизингополучателя.

5. Слабое развитие сегмента международного лизинга. По данным Ассоциации лизингодателей Республики Беларусь, в 2019 году операции в данном сегменте рынка осуществляло 4 организации, заключив 30 лизинговых соглашений на сумму 9,3 млн руб. (0,3 % суммарного объема нового бизнеса за 2019 год) [9]. Отсутствует также интерес зарубежных партнеров в заключении лизинговых соглашений. Так, по данным Национального статистического комитета, с 2016 года в структуре иностранных инвестиций финансовый лизинг практически отсутствует, соответственно, не задействован лизинговый канал экспорта белорусской продукции.

В целях дальнейшего поступательного развития лизингового рынка в Республике Беларусь считаем целесообразным реализацию следующих мероприятий.

1. Укрепление позиций сегмента потребительского лизинга за счет роста лизинговых операций с объектами жилой недвижимости. Лизинговым ор-

ганизациям следует повысить лояльность при оценке кредитоспособности потенциальных лизингополучателей объектов жилой недвижимости. Необходимо индивидуальный подход к каждому клиенту с учетом не только размера его фактической заработной платы, но и иных документально подтвержденных источников дохода. Параллельно следует упростить процедурный механизм оформления лизинга недвижимости для физических лиц. Положительный импульс динамике потребительского лизинга может придать также возможность относить на налоговые вычеты по подоходному налогу стоимость лизингового платежа для физических лиц по объектам жилой недвижимости. В настоящее время для физических лиц налоговое законодательство не предусматривает такой нормы, в то время как организациям предоставлено право относить лизинговый платеж на затраты, признаваемые в налоговом учете.

2. Дальнейшее углубление цифровизации лизингового рынка, что позволяет оптимизировать процедуры администрирования лизинговых сделок за счет развития удаленных каналов продаж, автоматизации процессов оформления лизинговых соглашений, сокращения сроков рассмотрения документации и заключения сделок.

3. Комплексная государственная поддержка сегмента инвестиционного лизинга. Мировой опыт функционирования лизинга подтверждает ведущую роль бюджетных субсидий в активизации лизинга промышленного оборудования собственного производства. Механизм действия такой формы государственной поддержки достаточно прост: государство направляет бюджетные субсидии лизинговым компаниям, которые возьмут на себя обязательства по закупке и передаче в лизинг на льготных условиях промышленной продукции национальных производителей. Например, в Российской Федерации с прошлого года действует государственная программа поддержки российских производителей сельскохозяйственной техники, автопрома, компаний пищевого машиностроения, производителей строительной-дорожной техники по принципу «Единой лизинговой субсидии», направленная на формирование единого механизма стимулирования российского производителя промышленной продукции. Рассмотрение и использование такого рода мер в нашей стране будет способствовать повышению конкурентоспособности промышленной продукции белорусского производства и стимулировать спрос на нее. Кроме того, государственное субсидирование лизинга позволяет отечественным производителям получить дополнительные конкурентные преимущества на внешних рынках и расширить свой экспортный потенциал, не нарушая и не противореча требованиям ВТО.

4. Развитие экспортного лизинга, в том числе в рамках Евразийского экономического союза (далее –

ЕАЭС). Как уже отмечалось, экспортный лизинг развивается медленно, хотя и обладает несомненными преимуществами для нашей страны: поступление валютной выручки и укрепление золотовалютных резервов. Пока можно привести лишь единичные примеры успешного функционирования экспортного лизинга в рамках ЕАЭС. Так, компания СООО «ВТБ Лизинг» активно экспортирует тяжелые карьерные самосвалы, поставляя технику для российских горнодобывающих предприятий. Но такие случаи скорее исключение, чем правило. Поэтому необходимо формирование единого лизингового рынка на территории Евразийского экономического союза. Для этого следует устранить административные барьеры и синхронизировать административные процедуры работы государственных органов, упростить таможенное оформление объектов экспортного лизинга, достигнуть единого решения по ставке НДС по международному лизингу на территории ЕАЭС. Одновременно на территории ЕАЭС следует популяризировать лизинг как альтернативную форму финансирования инвестиционной деятельности.

5. Дальнейшее усиление клиентской дифференциации лизингового рынка, особое внимание малому и среднему предпринимательству. Для многих малых и средних предприятий, не имеющих стабильного кредитного рейтинга, лизинг является единственным доступным способом финансирования приобретения новой техники и оборудования. Но следует учесть, что по сложившейся практике претендовать на получение лизингового финансирования могут субъекты хозяйствования, удовлетворяющие некоторым требованиям: достаточный уровень кредитоспособности и финансовой устойчивости, получение прибыли и способность своевременно и в полном объеме совершать лизинговые платежи. Между тем, по данным Национального статистического комитета, среди микро- и малых организаций в 2019 году убыточными были 20,1 %, среди средних – 14,5 %, в то время как в целом по экономике республики данный показатель составил 14,7 % [6]. Одним из приоритетов развития республики на ближайшее пятилетие является создание полноценной экосистемы инноваций, генераторами которых традиционно являются малые инновационные предприятия. Но именно в инновационной деятельности малых предприятий остро ощущается нехватка финансовых ресурсов, поскольку банковские кредиты для них практически недоступны. Как известно, подавляющая доля затрат при инновационной деятельности связана с приобретением машин, оборудования, установок и прочих объектов основных фондов. Лизинг же в такой ситуации имеет масштабные перспективы применения, а его использование будет способствовать созданию благоприятных условий для удовлетворения потребности в дорогостоящем современном испытательном, экспериментальном

и технологическом оборудовании. Определенные подвижки в направлении лизинговой поддержки малого и среднего бизнеса в нашей стране уже имеются. Так, с 2014 года Банк развития организовал программу финансовой поддержки малых и средних организаций, в том числе посредством финансирования через лизинговые организации. В данной программе задействованы такие известные игроки лизингового рынка, как ОАО «Промагролизинг», ООО «АСБ Лизинг», ОАО «Агролизинг», ИООО «Микро Лизинг». Таким образом, малый бизнес получил возможность привлечь лизинговое финансирование через ведущие лизинговые организации республики, минуя банки. В дальнейшем продуктивным представляется совершенствование такого механизма поддержки организаций малого и среднего бизнеса как за счет разработки специализированных лизинговых продуктов, так и благодаря индивидуализации условий заключения лизинговых соглашений, либерализации форм выплат лизинговых платежей.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 7 декабря 1998 г., № 218-3: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.06.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
2. Джуха, В. М. Лизинг / В. М. Джуха. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 320 с.
3. Кабатова, Е. И. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация / Е. И. Кабатова. – М. : Наука, 1991. – 360 с.
4. Кравцова, Г. И. Основные особенности лизинга / Г. И. Кравцова // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сборник научных трудов / [под общ. ред. И. Л. Акулича] ; Белорусский гос. экон. ун-т [и др.]. – Минск : А. Н. Вараксин, 2015. – С. 222–224.
5. Лещенко, М. И. Лизинг: учебное пособие / М. И. Лещенко. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 336 с.
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/c68/c68ec3c1ac53374bedc363044769f2c1.pdf>. – Дата доступа: 24.04.2021.
7. О лизинге [Электронный ресурс]: Федер. закон, 29 окт. 1998 г., № 164-ФЗ: в ред. Федер. закона от 29.01.2002 № 10-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2021.
8. Улыбина, Л. К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л. К. Улыбина, В. С. Лукашов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12–2 (65–2). – С. 117–121.
9. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2020. – 106 с.
10. Clark, T. M. Leasing – McGraw / T. M. Clark. – Hill Book Company (U. K.) Limited, 1978.

ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ГАДЛЕВСКАЯ ПОЛИНА ДМИТРИЕВНА,

студентка 3-го курса,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

РЕШЕТНИК ВАЛЕРИЯ МИХАЙЛОВНА,

студентка 3-го курса,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ГЕРАСЕНКО ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье рассмотрена структура лизингового рынка Республики Беларусь на современном этапе; выявлен ряд проблем, препятствующих становлению белорусской лизинговой отрасли на должном уровне; определены перспективные направления усовершенствования лизинговой деятельности.

This article is about the structure of the leasing market of the Republic of Belarus at the present stage; identified number of problems that prevent the formation of the Belarusian leasing industry at the proper level; areas for improving leasing activities have been identified.

В целях совершенствования государственного регулирования лизинговой деятельности в Республике Беларусь в начале 2014 года Президентом было принято решение о наделении Национального банка полномочиями по регулированию и контролю лизинговой деятельности [1].

Лизинговая деятельность является предпринимательской деятельностью по приобретению лизингодателем в собственность имущества с целью его последующего предоставления во временное владение и пользование за плату как юридическим, так и физическим лицам [2].

На сегодняшний день лизинг представляет собой многообразный и гибкий финансовый инструмент, имеющий существенные преимущества перед кредитом, а также стимулирующий развитие отраслей производства и экономики.

Лизинговый рынок в Республике Беларусь по состоянию на апрель 2021 года представлен 111 лизинговыми организациями. Их географическое распределение на декабрь 2020 года отобразено в таблице.

Таблица

Географическое распределение лизинговых организаций в Республике Беларусь на декабрь 2020 года

Регион	Количество организаций
Гродненская область	3
Гомельская область	4
Брестская область	7
Витебская область	4
г. Минск	76
Могилевская область	3
Минская область	15

Источник: разработка авторов на основе [3, с. 49]

Характеризуя лизинговый рынок, необходимо рассмотреть следующие показатели [3, с. 49–50]:

суммарный уставный фонд. По состоянию на конец 2020 года уставный фонд белорусских лизингодателей составил 1 183 290 487 руб.;

доли учредителей в совокупном уставном фонде. Наибольший удельный вес составляют банки – 57,34 % (из них резиденты 57,33 %, 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 года произошло снижение доли банков в совокупном уставном фонде на 22,16 %, увеличение доли коммерческих организаций на 9,93 %, снижение доли физических лиц на 1,46 % и увеличение доли иных учредителей на 13,69 %;

прибыль лизинговых организаций за 2020 год составила 230 273 770 белорусских рублей, что на 106,73 % больше, чем в 2019 году (по итогам 2019 года – 111,4 млн руб. – на 9 % меньше, чем в 2018 году);

среднесписочная численность занятых. В 2020 году численность занятых в лизинговой отрасли составила 2876 человек, в сравнении с 2019 годом данный показатель увеличился на 403 сотрудника.

Информация о распределении лизингополучателей по регионам Беларуси приведена на рис. 1, 2.

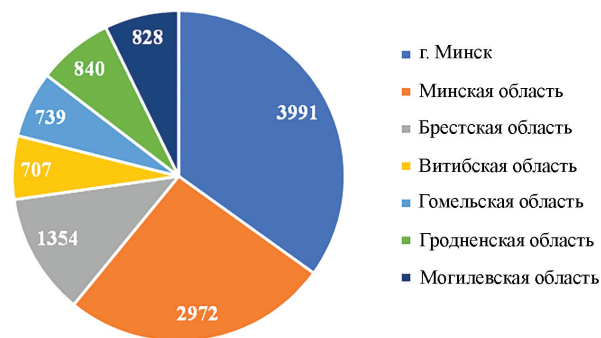


Рисунок 1. Распределение количества лизингополучателей (юридических лиц) по областям Республики Беларусь

Источник: разработка авторов на основе [3, с. 50]

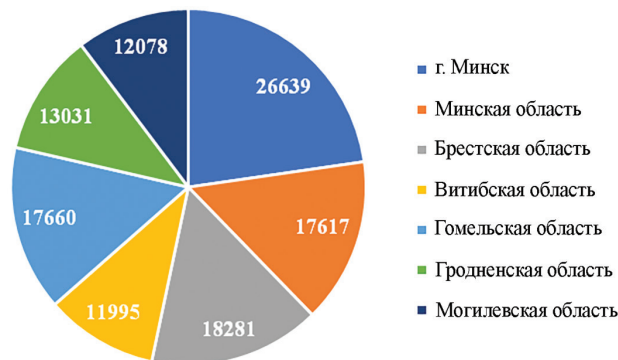


Рисунок 2. Распределение количества лизингополучателей (физических лиц) по областям Республики Беларусь

Источник: разработка авторов на основе [3, с. 51]

По данным диаграмм можно сделать следующий вывод: подавляющее количество лизингополучателей – юридических лиц – сосредоточено в Минске и Минской области, лизингополучатели – физические лица – практически равномерно распределены по территории страны.

Всего за 2020 год лизинговыми организациями было заключено 126 840 договоров лизинга (что на 54,31 % меньше, чем за 2019 г.) на общую сумму 3 621 334 329 руб. Уменьшение по сравнению с 2019 годом составило 4,41 %.

В том числе было заключено в сегменте потребительского лизинга – 111 920 договоров (на 57,06 % меньше, чем на начало 2020 г.) на общую сумму 640 688 370 руб. (на 14,84 % меньше, чем на начало 2020 г.); в сегменте инвестиционного лизинга – 14 920 договоров (на 11,96 % меньше, чем на начало 2020 г.) на общую сумму 2 980 645 959 руб. (на 1,82 % меньше, чем на начало 2020 г.). 99,81 % новых договоров лизинга было заключено в национальной валюте.

Также стоит отметить, что в течение 2020 года было прекращено 268 480 договоров лизинга на сумму 1 982 157 343 руб. 98,88 % из них было завершено выкупом, в том числе 1,52 % досрочно. А возвратом предмета лизинга завершилось 1,12 % договоров, из них 49,44 % – досрочно [3].

Безусловно, дальнейшее развитие рынка лизинга в плане объемов заключаемых сделок будет во многом зависеть от экономики Беларуси в целом, так как состояние лизинга тесно связано с состоянием лизингополучателей – организаций и физических лиц [4, с. 11].

Следует отметить, что по уровню проникновения в экономику белорусская лизинговая отрасль достигла показателей развитых экономик мира.

На текущий момент имеется ряд проблем, которые мешают развитию белорусской лизинговой отрасли. Несовершенство белорусского законодательства является одной из основных причин слабого развития лизинга в нашей стране. Данное несовершенство имеет место в области налогообложения, ценообразования, лицензирования, защиты прав собственника-инвестора.

Рассматривая общеэкономические проблемы, следует выделить существующую инфляцию, следствием которой являются частые изменения ставки рефинансирования (рис. 3, 4). Это приводит к стремлению субъектов лизинговых отношений всячески уменьшить промежуток действия договора. Если для оперативного лизинга данная ситуация вполне приемлема, то при рассмотрении финансового лизинга обесценивается его сущность, а соглашение близится по экономическому смыслу к купле-продаже в рассрочку.

Одним из препятствий для лизингополучателей является невозможность точно просчитать эконо-

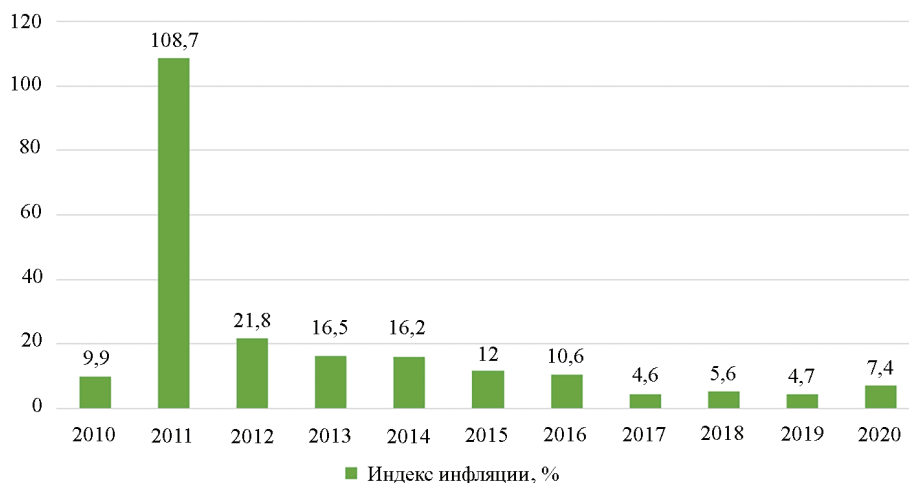


Рисунок 3. Динамика изменения уровня инфляции в Республике Беларусь за 2010–2020 годы

Источник: разработка авторов на основе [5]



Рисунок 4. Динамика ставки рефинансирования в Республике Беларусь за 2010–2020 годы

Источник: разработка авторов на основе [6]

мическую эффективность лизинговой сделки. Это связано с тем, что в договоре лизинга предусматривается возможность изменения общей суммы лизинговых платежей при появлении определенных обстоятельств, вызывающих коммерческие потери. К ним можно отнести изменение процентной ставки по привлеченному банковскому кредиту. Данная ситуация связана с особенностями отечественного лизингового бизнеса.

Также к проблемным вопросам лизинга в Республике Беларусь относят следующие:

невозможность привлечения иностранных инвестиций и заемных средств в лизинговую деятельность путем создания представительств иностранных организаций в Республике Беларусь для осуществления такой деятельности и трудности в расширении импортного и экспортного лизинга в связи с ограниченностью деятельности иностранных представительств в Республике Беларусь. Это обусловлено

законодательно установленным запретом на осуществление коммерческой деятельности через представительства иностранных организаций;

повышенные риски, связанные с возможностью конфискации транспортных средств, принадлежащих добросовестному лизингодателю, за правонарушения, совершенные без его вины и соучастия, что препятствует развитию лизинга транспортных средств;

повышенные риски экспортного лизинга в связи с отсутствием возможности увеличения установленного срока поступления лизинговых платежей при наступлении не зависящих от лизингодателя-резидента обстоятельств. Это снижает привлекательность данного инструмента и объемы экспортного лизинга;

при привлечении кредитов (займов) от нерезидентов лизинговые организации уплачивают налог на доходы иностранных организаций (8–10 % от суммы

процентных доходов). Эти расходы лизингодателя включаются в лизинговые платежи и увеличивают стоимость лизинга для лизингополучателя. Это снижает степень привлекательности кредитов (займов) от нерезидентов и, как следствие, сумму привлекаемых лизингодателями в страну иностранных инвестиций;

необходимость повышения прозрачности и снижения рисков лизинговой деятельности как финансовой деятельности, повышения объективности оценки платежеспособности лизингополучателей;

потребность создания условий более эффективного использования лизинга в малом бизнесе.

В целях усовершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь целесообразно предпринять следующие меры:

использовать лизинговые сделки между крупными предприятиями и предприятиями малого бизнеса, у которых в большинстве случаев не имеется собственных средств;

улучшить методологии налогообложения в интересах участников лизинговой сделки с целью увеличения собственных источников финансирования проектов и привлечения потенциальных клиентов в виде предприятий малого и среднего бизнеса;

усовершенствовать проведение организационных мероприятий в учреждениях образования по подготовке специалистов, в совершенстве знающих лизинговую деятельность, которые должны разбираться в вопросах банковского кредитования, бизнес-планирования, знать действующее законодательство и психологию ведения переговоров;

увеличить количество рекламных кампаний с целью популяризации эффективности лизинга как формы обновления основных средств;

использовать международный лизинг, привлекая крупнейшие европейские предприятия, для чего необходимо создание схемы страхования лизинговых сделок, в целях гарантий как для лизингодателя, так и для лизингополучателя.

Таким образом, лизинговые отношения в Республике Беларусь имеют большой потенциал для развития и могут выступать катализатором обновления технологической базы субъектов хозяйствования. В перспективе лизинг как одна из рыночных и высококорентабельных форм бизнеса может способствовать росту общих объемов инвестиций в республике и расширению выбора методов и способов хозяйствования для организаций материальной сферы.

Литература

1. Дедков, А. Основные тенденции и направления развития лизинга в Республике Беларусь / А. Дедков, Ю. Герасимчик // Банкаўскі веснік, 2019. – № 4. – С. 32–34.
2. Национальный банк Республики Беларусь. Глоссарий терминов в области лизинговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/leasing/glossariy-terminov>. – Дата доступа: 10.04.2021.
3. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. // С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2021. – 160 с.
4. Экономика Беларуси. Economy of Belarus. – 2016. – № 3. – С. 4–11.
5. Инфляция в Республике Беларусь за период 2010–2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/inflyaciya>. – Дата доступа: 10.04.2021.
6. Национальный банк Республики Беларусь. Ставка рефинансирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate?m=stat>. – Дата доступа: 10.04.2021.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ

ДАВЫДОВА НАТАЛЬЯ ЛЕОНТЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Полесский государственный университет
(г. Пинск, Беларусь)

СПЛОШНОВ СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Полесский государственный университет
(г. Пинск, Беларусь)

В статье представлена эволюция подходов к регулированию деятельности лизинговых организаций в Республике Беларусь за период с 80-х годов XX века по настоящее время, рассмотрено участие страны в формировании международных правоотношений в сфере лизинга.

The article presents the evolution of approaches to regulating the activities of leasing organizations in the Republic of Belarus for the period from the 80s of the XX century to the present, considered the country's participation in the formation of international legal relations in the field of leasing.

Некредитные финансовые организации являются субъектами финансовой системы государства и специализируются на выполнении установленных законодательством операций. Особое место в этом секторе финансовых услуг занимают лизинговые организации. Под лизинговой деятельностью понимается предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование лизингополучателю.

Лизинговая деятельность в 70-х годах XX века рассматривалась в СССР как один из способов реализации продукции в условиях капитализма, и определялась до начала перестройки как несоциалистическая форма хозяйствования. В 80-х годах отдельные сделки на условиях лизинга заключались внешне-торговыми организациями СССР, которые выступали в качестве лизингополучателей. Объектами таких сделок являлись промышленное оборудование, транспортные средства, вычислительная техника. С середины 1980-х годов советские банки за рубежом и созданные с их участием лизинговые организации действовали в качестве лизингодателей [1; 2, с. 207–208]. До конца 1980-х годов развитие между-

народного лизинга в СССР сдерживалось запретом на операции с иностранной валютой и, как следствие, отсутствием иностранной валюты у государственных и первых частных предприятий для оплаты иностранного оборудования. В отдельных случаях разрешалось использование иностранной техники предприятиями, не имеющими валютных ресурсов. Такие сделки предусматривали оплату обязательств поставкой продукции, произведенной на этом оборудовании [1].

Подготовительная работа по созданию унифицированных правил, регулирующих отношения международного лизинга, началась в 1974 году в рамках международного института по унификации частного права (*UNIDROIT*). Проект унифицированных норм по лизингу был принят рабочей группой в 1984 году. 26 мая 1988 года в Оттаве (Канада) 55 государствами, в том числе СССР, была принята Конвенция о международном финансовом лизинге [9].

В середине 1989 года были внесены дополнения в Постановление Центрального Комитета КПСС и Совета министров СССР от 19 августа 1986 года № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями», в соответствии с которыми предприятия получили право самостоятель-

ного выхода на внешний рынок и получения валютной выручки, что расширило возможности заключения сделок международного лизинга для советских предприятий.

Внутренний лизинг (в относительно современном понимании) получил законодательную основу с принятием Указа Президиума Верховного Совета СССР от 7 апреля 1989 года № 10277-XI «Об аренде и арендных отношениях в СССР» и Постановления Совета Министров СССР от 7 апреля 1989 года № 294 «Об экономических и организационных основах арендных отношений в СССР». Данные нормативные акты утратили силу с 01.01.1990 года в соответствии с Постановлением Верховного Совета СССР от 23.11.1989 года № 811-1 «О порядке введения в действие основ законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде», которым были введены в действие «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде» (23.11.1989 года № 810-I), а также поручено Совету Министров СССР до 01.01.1990 года сформировать нормативную законодательную базу, регулирующую отношения арендных предприятий с бюджетом, привести решения Правительства СССР в соответствие с Основами законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде.

С февраля 1990 года письмами Госбанка СССР от 21 декабря 1989 года № 254 «О плане счетов бухгалтерского учета в банках СССР, коммерческих и кооперативных банках» и от 16 февраля 1990 года № 270 «О плане счетов бухгалтерского учета» внесены изменения в порядок отражения аренды и лизинга в бухгалтерском учете банков.

Первые белорусские лизинговые организации появились при банках, круг их клиентов ограничивался обслуживаемыми банками и небольшим количеством других организаций, которые были в состоянии оценить эффективность лизинга и воспользоваться его преимуществами. Параллельно с внутренним лизингом развивался и международный лизинг. К 1994 году лизинг как вид экономической деятельности стал достаточно заметен, что обусловило необходимость разработки правил его ведения.

Регулирование лизинговых отношений в Республике Беларусь началось с введения в действие Методических указаний Министерства финансов от 11 апреля 1994 года № 61 «О порядке учета лизинговых операций», установивших единые требования к отражению лизинговых операций в бухгалтерском учете субъектов хозяйствования.

В целях усиления использования лизинга как вида инвестиционной деятельности на территории республики в 1996 году было принято «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь» (утверждено приказом Министерства экономики Республики Беларусь от 29 февраля 1996 года № 14-а), в котором нашло отражение регулирование право-

вых вопросов осуществления лизинговой деятельности в стране. В том же 1996 году появились первые лизинговые организации, а также образованы профильные структурные подразделения на предприятиях – производителях автомобилей, тракторов, станков – «МАЗконтрактлизинг», «МТЗ-лизинг» и др.

В целях улучшения инвестиционного климата и урегулирования лизинговой деятельности был принят Указ Президента Республики Беларусь от 13 ноября 1997 года № 587 «О лизинге». Во исполнение Указа было разработано и утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 года № 1769 «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь». В целях стимулирования развития лизинговой деятельности субъектов хозяйствования были внесены изменения и дополнения в законодательство Республики Беларусь по таможенному режиму, начислению амортизации, бухгалтерскому учету и отчетности, учету лизинговых операций, валютному регулированию и валютному контролю.

С 1 июля 2010 года в рамках совершенствования законодательства, регулирующего лизинговую деятельность, вступило в силу новое «Положение о лизинге», утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 июня 2010 года № 865, в котором были определены экономические и правовые условия и порядок осуществления деятельности по заключению, исполнению, прекращению действия договоров финансовой аренды (лизинга), в том числе хозяйственных операций в связи с исполнением этих договоров.

Принципиальные изменения в деятельности лизинговых организаций произошли в феврале 2014 года. В целях совершенствования государственного регулирования лизинговой деятельности в Республике Беларусь 25 февраля 2014 года был принят Указ Президента Республики Беларусь № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности», в соответствии с которым полномочия по регулированию и контролю лизинговой деятельности были предоставлены Национальному банку.

При этом перед центральным банком страны был поставлен ряд задач по развитию лизинговой отрасли, повышению доступности лизинга как инструмента финансирования для физических и юридических лиц. 18 августа 2014 года Правление Национального банка постановлением № 526 утвердило «Правила осуществления лизинговой деятельности, в которых определило порядок и условия заключения и исполнения договоров финансовой аренды (лизинга) на территории Республики Беларусь.

В соответствии с Указом № 99 к компетенциям Национального банка отнесены вопросы создания и ведения реестра лизинговых организаций; определения правил осуществления лизинговой деятельности; установления форм отчетности и иной инфор-

мации лизинговой организации, включенной в реестр, иностранной организации, осуществляющей в Республике Беларусь лизинговую деятельность через постоянное представительство, сроков и порядка их составления и представления в Национальный банк РБ; установления объема и порядка раскрытия информации о лизинговой деятельности организации, включенной в реестр, а также о ее финансовом состоянии. Национальному банку предоставлено право выступать заказчиком аудиторской услуги по проведению аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности лизинговой организации, включенной в реестр.

В соответствии с Указом № 99 в сфере осуществления лизинговой деятельности установлены ограничения, касающиеся круга лиц, которые могут выступать в качестве лизингодателей. Лизинговую деятельность вправе осуществлять только лизинговые организации, включенные Национальным банком РБ в реестр лизинговых организаций, при этом такая возможность предусмотрена только для юридических лиц и не предусмотрена для индивидуальных предпринимателей (за исключением отдельно оговоренных случаев). Для лизингодателей установлены требования по обеспечению минимального размера уставного фонда (для действующих на момент вступления в силу Указа лизинговых организаций был предусмотрен льготный период, в течение которого было предписано обеспечить формирование его установленной величины).

Для лизингодателей введены дополнительные требования по представлению отчетности, содержащей информацию о показателях их деятельности, и раскрытию информации. Лизинговые организации, включенные в реестр, а также иностранные организации, осуществляющие лизинговую деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, в сроки и в порядке, установленных Национальным банком, обязаны составлять и представлять отчетность и иную информацию. Кроме того, лизинговые организации, включенные в реестр, обязаны раскрывать информацию об осуществляемой лизинговой деятельности и своем финансовом состоянии путем ее публикации, а также размещения в доступном для обзора месте в принадлежащих ей помещениях и на своем официальном сайте в сети Интернет. Объем и порядок раскрытия информации устанавливаются Национальным банком РБ.

В 2017 году в целях активизации рынка жилой недвижимости и повышения доступности жилья для граждан сформированы правовые условия для предоставления физическим лицам во владение и пользование жилых домов и квартир по договорам финансовой аренды (лизинга) – Указ «Об изменении Указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности» № 109 был подписан 6 апреля 2017 года. В соответствии

с Указом № 109 допуск на рынок лизинга жилых помещений могут получить субъекты, выполняющие двукратные требования к размеру и порядку формирования уставного фонда, установленные требования к размеру собственного капитала, имеющие безубыточную деятельность за последний календарный год, а также отсутствие неисполненных в установленный срок письменных предписаний Национального банка РБ. Указом также утверждено «Положение о лизинге одноквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь», устанавливающее особенности порядка заключения, исполнения и расторжения договоров лизинга, а также обязанности сторон по нему. В Указе установлены требования к организациям, осуществляющим лизинговую деятельность с жилыми помещениями:

формирование уставного фонда путем внесения денежных средств в размере не менее 250 000 белорусских рублей;

размер собственного капитала, увеличенный на сумму привлеченных субординированных кредитов (займов), срок погашения которых превышает три года, составляет не менее 2 500 000 белорусских рублей;

безубыточность деятельности за последний календарный год лизинговой организации либо юридических лиц – учредителей лизинговой организации; отсутствие неисполненных в установленный срок письменных предписаний об устранении нарушений, вынесенных Национальным банком.

Национальный банк получил право направлять предписания о запрете лизинговой деятельности с жилыми помещениями в случае несоответствия лизинговой организации установленным требованиям.

19 сентября 2018 года в целях развития лизинговой деятельности, повышения защиты прав и законных интересов лизингополучателей и лизинговых организаций принято постановление Правления Национального банка РБ № 417 «О внесении изменений и дополнений в Правила осуществления лизинговой деятельности». Новая редакция Правил предусматривает защиту прав лизингополучателей – физических лиц в части точного и своевременного их информирования о начисленных неустойках, возмещение лизингополучателю части лизинговых платежей в случае выплаты страхового возмещения по предмету лизинга лизингодателю, а также упрощение порядка оформления передачи в собственность лизингополучателю и возврата лизингодателю предмета лизинга.

При активном участии Национального банка Республики Беларусь обеспечивается дальнейшая гармонизация национального законодательства, внесены изменения в Налоговый кодекс, разработан Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)», который

утвержден постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 ноября 2018 года № 73 [3].

В целях снижения кредитных рисков 23 августа 2018 года вступили в силу основные положения Закона от 13 ноября 2017 года № 66-3 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О кредитных историях», в соответствии с которым перечень источников формирования кредитных историй дополнен микрофинансовыми и лизинговыми организациями, получение и использование Национальным банком РБ сведений, входящих в состав кредитной истории, без согласия субъектов кредитных историй производится не только с целью осуществления надзора за банками, но и для контроля за деятельностью микрофинансовых организаций, контроля за соблюдением законодательства в области лизинговой деятельности. Внесенные изменения позволяют получать более полную и достоверную информацию, характеризующую кредитоспособность субъектов кредитных историй, что в целом обеспечивает развитие финансового рынка и института надзора за ним.

Совершенствование регулирования лизинговой сферы сопровождалось развитием организационных процессов и активным участием Республики Беларусь в развитии международного лизинга.

Начало 90-х годов XX века характеризовалось отсутствием системного подхода к решению правовых вопросов осуществления лизинговых сделок в Республике Беларусь, что сформировало необходимость создания организации, в функции которой входило бы в том числе их урегулирование. 23 мая 1993 года прошла государственную регистрацию «Ассоциация лизинговых предприятий», в качестве ее учредителей выступили шесть лизинговых компаний: «Приорлизинг», «Дукат-лизинг», «Инвест-лизинг», «Лотос», «Дар» и «Витебское агентство лизинга и консультирования». В 1995 году 15 лизинговых компаний республики учредили Объединение «Союз лизинговых предприятий», которое 24 марта 1997 года трансформировалось в Общественное объединение «Белорусский союз лизингодателей», насчитывающий в настоящее время более ста ведущих специалистов в области лизинга.

В целях активизации рынка лизинга в стране 18 апреля 2011 года была зарегистрирована «Ассоциация лизингодателей» как негосударственная некоммерческая организация, объединяющая коммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере финансовой аренды (лизинга) (действительные члены Ассоциации), а также иные организации (ассоциированные члены Ассоциации) в целях координации деятельности своих членов, представления и защиты общих интересов, осуществления совместных программ и содействия созданию благоприятных условий развития рынка лизинга в Рес-

публике Беларусь. Учредителями Ассоциации лизингодателей выступили ОО «Белорусский союз лизингодателей» и 12 лизинговых организаций Республики Беларусь [4; 5].

Ассоциация лизингодателей в тесной связи с ОО «Белорусский союз лизингодателей» представляет лизинговое сообщество Республики Беларусь в сфере международных контактов с лизинговыми ассоциациями стран СНГ, а также Западной и Центральной Европы. Наряду с Объединенной Лизинговой Ассоциацией России и Ассоциацией лизингодателей Азербайджана Ассоциация лизингодателей Беларуси выступила учредителем Международного лизингового союза. Общественное объединение «Белорусский союз лизингодателей» является учредителем лизинговой конфедерации (союза) Содружества Независимых Государств, активно участвует во всех научно-практических конференциях и круглых столах по вопросам развития лизинга в странах Восточной Европы [6]. 24 декабря 1997 года в Москве была учреждена Лизинговая Конфедерация (Союз) СНГ – «СНГЛИЗИНГ», в которую вошли Россия, Беларусь, Украина. Конфедерация учреждена в форме союза как открытая некоммерческая организация, мобилизующая свои средства на наиболее эффективное содействие развитию межгосударственного лизинга (финансового, операционного, компенсационного, возвратного, бартерного и иных видов) в государствах – участниках СНГ. Целями создания Конфедерации явились организация разработки и исполнения крупных межгосударственных лизинговых проектов и программ в интересах технологического обновления производственных секторов экономик государств – участников СНГ; содействие формированию и совершенствованию нормативно-правовой и организационно-методологической базы межгосударственного лизинга; сервисное обслуживание субъектов межгосударственного лизинга. Конфедерация учреждена национальными лизинговыми ассоциациями (союзами) государств – участников СНГ; Международным конгрессом и Российским союзом промышленников и предпринимателей; ассоциациями: российских банков, финансово-промышленных групп, приватизируемых и частных предприятий; Межгосбанком; Российским благотворительным фондом «Интеллект», другими некоммерческими и коммерческими организациями [7; 8].

Республика Беларусь активно участвует в формировании международных правоотношений в сфере лизинга. В 1998 году Республика Беларусь ратифицировала Конвенцию *UNIDROIT* о международном финансовом лизинге 1988 года (Указ Президента Республики Беларусь от 02.07.1998 года № 352). В Гражданский кодекс Республики Беларусь были внесены соответствующие изменения (ст. 596, § 6 (ст. 636–641) ГК РБ), закрепившие правовую базу лизинговых отношений.

В 1999 году Законом Республики Беларусь от 09.11.1999 года № 309-З ратифицирована Конвенция о межгосударственном лизинге (заключена в Москве 25.11.1998 года, вступила в силу для Республики Беларусь 30.08.2001 года), положения которой регулируют отношения между субъектами лизинговой деятельности, являющимися участниками данной Конвенции в части прав и обязанностей сторон международной сделки, порядка перехода рисков, гарантий участников.

В 2005 году между Республикой Беларусь, Республикой Арменией, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Республикой Молдова, Республикой Таджикистан и Украиной было подписано Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств (г. Москва, вступило в силу 26.12.2006 года). Соглашение вступило в силу и действует в Республике Армения, Республике Таджикистан, Республике Беларусь (ратифицировано Законом Республики Беларусь от 15.06.2006 года № 127-З). Цель соглашения – создание эффективных, равных и соответствующих мировой практике международного лизинга правовых, экономических и организационных условий для взаимовыгодного лизинга техники и оборудования в государствах – участниках СНГ, а также формирование действенного механизма защиты прав и интересов субъектов межгосударственного лизинга в Содружестве Независимых Государств. В соответствии со статьей 6 Соглашения нормы Модельного закона «О лизинге», принятого на 25-м Пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ (постановление от 14 апреля 2005 года № 25-6 «О модельном законе “О лизинге”»), используются при гармонизации и унификации национального законодательства в области лизинговой деятельности [8].

Характерной чертой современного этапа развития банковской системы Республики Беларусь является смещение приоритетов в работе Национального банка на задачи, связанные с обеспечением финансовой стабильности в стране. Перспективы институционального развития банковского сектора Республики Беларусь предусматривают комплекс мер, реализация которых будет способствовать повышению эффективности финансового посредничества за счет повышения доли частной собственности и снижения концентрации капитала; росту сбалансированности структуры финансового рынка за счет ускоренного развития секторов страхования, ценных бумаг, небанковских финансовых органи-

заций. Возрастает внимание Национального банка к сектору некредитных финансовых организаций. Его эффективное регулирование позволит повысить конкурентоспособность кредитно-финансовой системы в целом, максимально учесть национальные интересы при формировании единого финансового рынка стран, вступивших в ЕАЭС, а также создаст основу для долгосрочного развития финансовой системы страны.

Литература

1. Лелецкий, Д. Развитие правовой базы для лизинга в России [Электронный ресурс] / Д. Лелецкий. – Проект документов о лизинге. – Режим доступа: http://unlease.ru.udns.netwh.ru/service/project_members/editions/industrial_marketing/article_002/. – Дата доступа: 15.14.2019.
2. Киреев, А. В. Лизинг в преобразованиях собственности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А. В. Киреев. – М., 2000. – 316 с.
3. Дедков, А. С. Основные тенденции и направления развития лизинга в Республике Беларусь / А. С. Дедков, Ю. В. Герасимчик / Банкаўскі веснік. – 2019. – № 4. – С. 32–34.
4. История [Электронный ресурс]: Ассоциация лизингодателей Беларуси. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/ob-associacii/istoriya/>. – Дата доступа: 20.03.2021.
5. Об Ассоциации [Электронный ресурс]: Ассоциация лизингодателей Беларуси. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/ob-associacii/>. – Дата доступа: 04.04.2021.
6. Ассоциация лизингодателей Беларуси [Электронный ресурс]: ООО «Правовой щит». – Режим доступа: <http://pravovoy.by/partnery/associaciya-lizingodateley-belarusi/>. – Дата доступа: 06.04.2021.
7. Шиманович, С. В. Договора международного лизинга. Регулирование и практика [Электронный ресурс]: С. В. Шиманович. – Промышленно-торговое право. – 2015. – № 6. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/dogovora-mezhdunarodnogo-lizinga-regulirovanie-i-praktika-zhurnal-promyshlenno-torgovoe-pravo-2015-6/>. – Дата доступа: 06.04.2021.
8. Платонова, И. Н. Тенденции и перспективы формирования единого экономического пространства стран СНГ: финансовый, валютный и банковский аспекты (обзор материалов круглого стола, прошедшего в Финансовой академии при Правительстве РФ) [Электронный ресурс] / И. Н. Платонова // Финансы и кредит. – № 22. – 2005. – С. 2–13. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektivy-formirovaniya-edinogo-ekonomicheskogo-prostranstva-stran-sng-finansovyy-valyutnyy-i-bankovskiy-aspekty-obzor>. – Дата доступа: 04.04.2021.
9. UNIDROIT convention on international financial leasing [Electronic resource]: UNIDROIT. – Mode of access: <https://www.unidroit.org/status-leasing-conv-1988>. – Date of access: 06.04.2021.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ШИМАНОВИЧ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

директор,
Ассоциация лизингодателей Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

ДЕДКОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

юрист
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье делается анализ существующих проблем в нормативном правовом регулировании лизинговой деятельности в Республике Беларусь и рассматриваются возможные способы их решения.

This article analyzes the existing problems in the legal regulation of leasing activities in the Republic of Belarus and discusses possible ways to solve them.

Практика применения Указа Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» (далее — Указ) показала, что нормы Указа в целом достаточно актуальны, в большой степени совместимы с законодательством Республики Беларусь и позволяют лизинговым организациям Республики Беларусь эффективно осуществлять лизинговую деятельность и активно развиваться рынку лизинга в стране. Базовые положения Указа в целом соответствуют международным договорам Республики Беларусь. Однако, по мнению авторов, в Указе существует ряд устаревших и неэффективных норм и противоречий с иными законодательными актами Республики Беларусь. К таким вопросам можно отнести следующее:

1. В соответствии с п. 1.8 Указа одним из существенных условий договора лизинга является указание на сторону, осуществляющую учет предмета лизинга на балансе в составе активов. Лизингополучатель – физическое лицо, не являющееся индивидуальным предпринимателем, не может учесть на балансе в составе активов предмет лизинга, поскольку не осуществляет ведение бухгалтерского учета. Ранее в договорах лизинга (долгосрочного) с физическими лицами лизинговые организации указывали, что стороной договора, осуществляющей

учет предмета лизинга на балансе в составе активов, является лизингодатель. С 1 января 2019 года вступил в силу Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг), утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.11.2018 года № 73 (далее – НСБУ № 73). Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2004 года № 75 «Об утверждении Инструкции о порядке бухгалтерского учета лизинговых операций» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2004 г., № 87, 8/10999) утратило свою силу. НСБУ № 73 не предусматривает вариантность учета предмета лизинга при долгосрочном лизинге на балансе либо лизингодателя, либо лизингополучателя. Предмет лизинга при долгосрочном лизинге находится только на балансе лизингополучателя. Для устранения данной коллизии **необходимо в подпункте 1.8 Указа слова «указание на сторону, осуществляющую учет предмета лизинга на балансе в составе активов» исключить.**

2. Наличие ограничений в части возможности повторной передачи в лизинг возвращенного лизингополучателем имущества, выступавшего в качестве предмета лизинга, в случае прекращения договора лизинга, в том числе по причине

наличия просроченной задолженности лизингополучателя, установленных подпунктом 1.12 Указа.

Для снятия указанных ограничений подпункт 1.12 Указа можно изложить в следующей редакции: «1.12. имущество, ранее приобретенное лизингодателем для целей передачи в лизинг и возвращенное ему лизингополучателем по прекратившему свое действие договору финансовой аренды (лизинга), не завершеному выкупом (переходом права собственности) предмета лизинга, может передаваться лизингодателем в аренду, в том числе финансовую аренду (лизинг)».

Так как в лизинг в случае повторной передачи будет передаваться имущество, ранее целенаправленно приобретенное именно для передачи в лизинг, то предлагаемые изменения Указа не будут противоречить пункту 1.3 Указа в части целевого приобретения имущества, которое впоследствии выступает в качестве предмета лизинга.

Предлагаемое изменение расширяет возможности лизингодателя для реализации возвращенного лизингополучателем имущества. Это позволит дополнительно минимизировать риски, связанные с осуществлением договоров лизинга. Кроме того, существующее ограничение на повторную передачу в лизинг имущества, возвращенного по прекратившим свое действие договорам лизинга, фактически блокирует развитие оперативного лизинга в Республике Беларусь, что подтверждается многолетними данными, полученными на основании обязательной отчетности, предоставляемой лизинговыми организациями в Национальный банк Республики Беларусь (справочно: по состоянию на 31.03.2021 года договоров оперативного лизинга составили 0,026 % от совокупного размера лизингового портфеля лизинговых организаций Беларуси, что подтверждает полное отсутствие развития данного сегмента в стране).

При рассмотрении вопроса о возможности повторной передачи в финансовую аренду (лизинг) возвращенного лизингодателю предмета лизинга необходимо остановиться на таких важных аспектах сделки лизинга, позволяющих выделять лизинг в самостоятельный вид аренды, как приобретение лизингодателем имущества для передачи в лизинг по указанию (заявке) лизингополучателя (вне зависимости от того, кем осуществляется выбор продавца (поставщика) и приобретаемого имущества) и распределение рисков, связанных с предметом лизинга, а также рассмотреть два вида финансовой аренды (лизинга): финансовый лизинг и оперативный лизинг.

На сегодняшний день подавляющее большинство заключаемых договоров финансовой аренды (лизинга) предусматривают, что выбор предмета лизинга и продавца осуществляет лизингополучатель. Это, с одной стороны, позволяет лизингополучателю получить во владение и пользование (как правило, с последующим выкупом) именно то имущество,

которое ему нужно, с другой стороны, снимает с лизингодателя риски и ответственность за поставку продавцом (поставщиком) некачественного имущества (предмета лизинга).

Вместе с тем очевидно, что повторная передача имущества в лизинг на аналогичных условиях невозможна, поскольку «последующий» лизингополучатель не имеет возможности выбрать имущество (из всего множества аналогичных вещей, представленных на рынке) и продавца (поставщика) предмета лизинга.

Также при повторном лизинге меняется распределение рисков между лизингополучателем и лизингодателем. Имущество по расторгнутому («прежнему») договору лизинга может быть возвращено лизингодателю и предложено «новому» лизингополучателю в повторный лизинг уже позже истечения предоставленного продавцом (поставщиком) срока гарантийного обслуживания либо когда износ имущества составляет 90 %. Кроме того, поскольку договор купли-продажи (поставки) и товарно-транспортная накладная (имущество по договору купли-продажи (поставки) как правило передается в соответствии со статьей 639 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) непосредственно продавцом (поставщиком) лизингополучателю) не будут упоминать «последующего» лизингополучателя, то у него не будет оснований для направления претензий о качестве или комплектности имущества продавцу (поставщику) этого имущества.

Таким образом, при повторном лизинге отсутствует факт приобретения лизингодателем имущества по указанию (заявке) «последующего» лизингополучателя, он не осуществляет выбор продавца (поставщика), у которого будет приобретаться имущество, а также имущества – поскольку он выбирает не из всего множества альтернатив, представленных на рынке, а соглашается (либо не соглашается) с получением во владение и пользование того имущества, которое возвращено лизингодателю (с учетом его состояния). При повторном лизинге риски, связанные с предметом лизинга, несет лизингодатель. Кроме того, схема повторного лизинга априори предусматривает факт возврата предмета лизинга лизингодателю. Все эти особенности характерны для оперативного лизинга в соответствии с белорусским законодательством о лизинговой деятельности – это предусмотрено пунктом 4 Правил осуществления лизинговой деятельности, утвержденных Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 года № 526 (далее – Правила лизинга) и следует из статьи 636 ГК.

Можно также отметить, что в законодательстве других стран оперативный лизинг выведен из-под специального регулирования лизинговой деятельности как финансовой деятельности. Регулирование оперативного лизинга как обычной аренды и обес-

печивает широкое развитие данной схемы лизинга в западных странах.

В этой связи представляется обоснованным предусмотреть в законодательстве возможность повторной передачи возвращенных лизингодателю предметов лизинга в оперативный лизинг.

3. Наличие в числе существенных условий договора купли-продажи имущества, предназначенного для дальнейшей передачи в качестве предмета договора финансовой аренды (лизинга) (пункт 1.8. Указа) условия об указании на то, что такое имущество предназначено для передачи определенному лизингополучателю.

Исключение указания на конкретного лизингополучателя необходимо в связи с тем, что при появлении возможности передачи возвращенного предмета лизинга по новому договору лизинга (предлагаемой в предыдущем абзаце) целевое указание на определенного лизингополучателя в договоре купли-продажи становится не актуальным. Кроме того, данное изменение будет соответствовать определению лизинговой деятельности, содержащемуся в пункте 1.3. Указа, в котором есть указание на целевое приобретение имущества: «для последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу (далее – лизингополучатель)», но не содержится указания на его персонификацию. В связи с вышесказанным часть первую пункта 1.8. Указа целесообразно изложить в следующей редакции:

«1.8. существенным условием договора купли-продажи (поставки) имущества, приобретаемого для последующей передачи в оперативный лизинг, помимо существенных условий, установленных в соответствии с законодательством, является указание на то, что такое имущество предназначено для передачи по договору финансовой аренды (лизинга).

Существенным условием договора купли-продажи (поставки) имущества, приобретаемого для последующей передачи в финансовый лизинг, помимо существенных условий, установленных в соответствии с законодательством, является указание на то, что такое имущество предназначено для передачи по договору финансовой аренды (лизинга) определенному лизингополучателю».

4. Дальнейшему развитию лизинга в Республике Беларусь и создания максимально комфортной для ее осуществления правовой среды будет способствовать внесение изменений в действующее законодательство, которые позволили бы осуществлять операции по лизингу объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС).

В современном мире значимую роль имеют инновации и технологии. Создание новой, конкурентоспособной продукции (работ, услуг) все больше требует вложений не в материальные активы (стан-

ки, оборудование, технику), а в объекты интеллектуальной собственности (ПО) – программное обеспечение (компьютерные программы), изобретения, полезные модели, ноу-хау и другие результаты интеллектуальной деятельности. Вместе со спросом на такие активы растет их стоимость. Вместе с тем для инновационных предприятий, которыми, как правило, являются субъекты малого и среднего предпринимательства, зачастую бывает проблематично изыскать источники для приобретения необходимых ОИС. Особенно трудно приходится проектам на стадии start-up, когда у предприятия отсутствует достаточный собственный капитал, имущество, которое может быть предметом залога, а есть только потенциально перспективная идея бизнеса.

Инвестиционная направленность лизинга делает его потенциально удобным инструментом финансирования для приобретения имущества, в том числе нематериальных активов, для реализации инновационных проектов.

Однако возможность реализации на практике этого потенциала ограничивается рамками действующего законодательства, регулирующего вопросы лизинга.

Так, в соответствии со ст. 637 ГК предметом договора финансовой аренды (лизинга) могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и иных природных объектов. Под непотребляемыми вещами согласно ст. 578 ГК понимаются вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования. Основной характеристикой вещи как объекта гражданских прав является ее материальность – объективное физическое выражение в реальном мире.

Вместе с тем одним из основных признаков ОИС является то, что они являются нематериальным благом, выраженным в какой-либо объективной форме.

Кроме того, согласно ст. 128 ГК к вещам не относятся исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг.

С учетом этого следует констатировать, что на сегодняшний день ОИС не могут являться самостоятельным предметом договора финансовой аренды лизинга, поскольку не могут быть признаны непотребляемыми вещами.

Еще одной существенной характеристикой лизинга в соответствии с требованиями законодательства является то, что имущество, предназначенное для передачи в лизинг, приобретает лизингодателем в собственность на основании договора купли-продажи (поставки) у продавца (поставщика) (ст. 636 ГК). Вместе с тем законодательство, регулирующее вопросы гражданского оборота ОИС, не предусматривает возможности купли-продажи ОИС. Основания и порядок перехода прав на ОИС опре-

делены ст. 984¹ и 985 ГК. Так, в соответствии со ст. 984¹ ГК основанием для перехода таких прав является договор уступки исключительного права, в соответствии с которым одна сторона (правообладатель) передает принадлежащее ей исключительное право на ОИС в полном объеме другой стороне (при этом личные неимущественные права остаются у автора ОИС). Согласно ст. 985 ГК основанием для перехода указанных прав является лицензионный договор, по которому сторона, обладающая исключительным правом на ОИС (лицензиар), предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение использовать соответствующий ОИС.

Кроме того, на сегодняшний день лизинг предполагает предоставление имущества (предмета лизинга) во владение и пользование лизингополучателя с возможностью выкупа предмета лизинга по завершении срока лизинга. Однако в рамках получения лизингодателем прав на ОИС на основании договора уступки исключительного права или лицензионного договора возможно последующее предоставление прав использования ОИС третьим лицам (в нашем случае – лизингополучателю) на основании лицензионного (сублицензионного) договора.

Также при предоставлении в лизинг ОИС должны быть урегулированы вопросы завершения договора лизинга, предметом которого является ОИС. Так, возникают вопросы порядка прекращения прав лизингополучателя предметом лизинга (ОИС) и его возврата лизингодателю, а также выкупа предмета лизинга лизингополучателем, что предполагает прекращение прав лизингодателя на ОИС, которыми он располагает в соответствии с договором уступки исключительного права или лицензионного договора.

В связи с этим, в целях создания правовых условий финансовой аренды (лизинга) ОИС, представляется весьма целесообразным **принятие отдельного законодательного акта, комплексно регулирующего все вопросы лизинга ОИС.**

5. На сегодняшний день отдельные нормы Указа не позволяют в полной мере активизировать лизинг жилья в Республики Беларусь, который фактически представлен единичными лизинговыми организациями.

1. Пункт 1-1 Указа предусматривает, что лизинговая организация для осуществления лизинговой деятельности с жилыми помещениями обязана создавать фонд для покрытия возможных и (или) имеющихся убытков по договорам лизинга жилого помещения.

Фонд создается из прибыли (отчисления не включаются в состав расходов лизинговой организации), остающейся в распоряжении лизинговой организации после уплаты налогов и других обязательных платежей (не менее 2 процентов не возмещенной в составе лизинговых платежей стоимости

(контрактной) предмета лизинга по договорам лизинга жилого помещения).

Лизинговая организация вправе размещать средства фонда на счетах и (или) во вклады (депозиты), направляя на приобретение государственных ценных бумаг Республики Беларусь, ценных бумаг Национального банка, местных исполнительных и распорядительных органов, банков Республики Беларусь, драгоценных металлов (за исключением их лома и отходов) с размещением этих драгоценных металлов на счета и (или) во вклады (депозиты) в банках Республики Беларусь.

Таким образом Указом установлены требования обязательного отвлечения средств из прибыли, а в случае ее недостаточности – обязательного отчисления за счет иных источников, определяемых собственником имущества (учредителями, участниками) лизинговой организации, для создания, формирования фонда и возможности использования этих отвлеченных средств только на определенные цели (на договорной основе).

Инвестиционная лизинговая деятельность предполагает свободное размещение имеющихся ресурсов лизинговой компании, в том числе для финансирования новых лизинговых проектов. Установленный Указом механизм резервирования средств является барьером для лизинговых организаций, намеревающихся осуществлять лизинговую деятельность с жилыми помещениями.

Представляется целесообразным исключить из Указа нормы об обязательном формировании фонда для покрытия возможных и (или) имеющихся убытков по договорам лизинга жилого помещения и предусмотреть, при необходимости, дополнительные требования к собственному достаточному капиталу, размеру уставного фонда лизинговых организаций, осуществляющих и/или намеревающихся осуществлять лизинговую деятельность с жилыми помещениями.

Вместе с тем лизинговые организации являются на сегодняшний день важным и существенным элементом финансового сектора Республики Беларусь. Устойчивость лизинговых организаций (особенно крупнейших из них) может влиять на устойчивость финансового сектора страны в целом. В этой связи обеспечение финансовой устойчивости лизинговых организаций в целом, а не только по отдельному направлению (лизинговой деятельности с жилыми помещениями), рассматривается в качестве принципиальной задачи не только собственников (учредителей) лизинговых организаций, но и регулятора – Национального банка.

В этой связи представляется необходимым законодательное установление общих требований к системе управления рисками и обеспечению финансовой устойчивости лизинговых организаций. При этом требования законодательства по данным вопросам

должны учитывать прежде всего особенности лизинговой деятельности и интересы собственников (учредителей) лизинговых организаций по обеспечению стабильной работы этих организаций. В частности, представляется оправданным возложить обязанность по обеспечению финансовой устойчивости лизинговых организаций на собственников (учредителей) лизинговых организаций, предоставив им возможность самостоятельно определять подходы и требования к системе управления рисками, установлению финансовых нормативов, принятию мер по обеспечению финансовой устойчивости лизинговых организаций. Для регулятора должно быть важно, чтобы созданная собственниками (учредителями) лизинговых организаций система обеспечивала финансовую устойчивость, надлежащее управление рисками лизинговых организаций в соответствии с определенными критериями (требованиями, параметрами), которые должны быть определены законодательством.

Также представляется важным, чтобы предусмотренные законодательством требования к обеспечению финансовой устойчивости лизинговых организаций сами по себе не приводили к ухудшению финансового состояния и (или) управляемости, эффективности работы лизинговой организации. Так, например, в случае закрепления в законодательстве требования о необходимости создания лизинговыми организациями фондов (резервов) на покрытие убытков от лизинговой деятельности обоснованным является предоставление возможности отнесения расходов на формирование таких фондов (резервов) в затраты, учитываемые при налогообложении.

2. Также пунктом 24 Положения о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь (далее – Положение), утвержденного Указом, предусмотрено:

«24. В случае расторжения договора лизинга жилого помещения, предусматривающего выкуп предмета лизинга, и возврата лизингодателю предмета лизинга, если на дату возникновения данного обстоятельства в составе уплаченных лизингополучателем лизинговых платежей возмещено 50 и более процентов стоимости предмета лизинга, расчеты между лизингополучателем и лизингодателем производятся в следующем порядке:

на дату возврата лизингодателю многоквартирного жилого дома, квартиры, являющихся предметом лизинга, определяется рыночная стоимость возвращенных многоквартирного жилого дома, квартиры исходя из оценки фактического состояния этого имущества и с учетом сложившихся цен на рынке недвижимости на аналогичные (сопоставимые) объекты. Рыночная стоимость возвращенных многоквартирного жилого дома, квартиры может определяться

по соглашению сторон на основе внутренней либо независимой оценки, осуществленной в установленном законодательством порядке. Обязанность по оплате услуг по проведению независимой оценки несет сторона, неисполнение (ненадлежащее исполнение) которой своих обязанностей по договору лизинга жилого помещения явилось основанием для расторжения договора лизинга жилого помещения, либо исполняется сторонами в согласованном ими порядке;

лизингодатель в течение 30 рабочих дней со дня, когда лизингополучатель и иные лица, проживавшие совместно с ним в многоквартирном жилом доме, квартире, являвшихся предметом лизинга, освободили такие многоквартирный жилой дом, квартиру, если иной срок не определен по соглашению сторон, обязан возместить лизингополучателю сумму, составляющую разницу между рыночной стоимостью предмета лизинга и суммой не возмещенных в составе лизинговых платежей, в том числе уплаченных в качестве аванса, инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга по договору лизинга жилого помещения;

возмещение лизингодателем лизингополучателю суммы в соответствии с абзацем третьим настоящего пункта не лишает стороны права требовать в установленном законодательством порядке уплаты неустойки (если уплата неустойки предусмотрена договором лизинга жилого помещения) и возмещения реального ущерба, связанных с нарушением другой стороной своих обязанностей, предусмотренных договором лизинга жилого помещения».

Данные нормы Указа предполагают, что у лизинговой организации, заключившей с лизингополучателем лизинговую сделку жилого помещения с длительным сроком исполнения при возмещении лизингополучателем 50 % стоимости (контрактной) предмета лизинга и досрочном прекращении договора, возникает обязанность возратить лизингополучателю разницу, исходя из текущей рыночной стоимости предмета лизинга – жилого помещения, определяемой на основании независимой либо внутренней оценки.

Вместе с тем практика показывает, что определенная на основании оценки рыночная стоимость недвижимого имущества не обуславливает фактическую реализацию по такой стоимости объекта недвижимости исходя из существующего реального спроса и предложения на рынке недвижимости. Лизинговая организация для целей возмещения понесенных инвестиционных расходов, связанных с осуществлением прекращенного договора лизинга, может длительный период осуществлять попытки реализовать предмет лизинга – жилое помещение по установленной оценкой рыночной стоимости, неся дополнительные убытки.

Решить данную проблему позволило бы исключение из Положения нормы об обязательной оценке (рыночной/внутренней) возвращаемых лизинговой организации объектов жилой недвижимости и предусмотреть механизм реализации такой недвижимости посредством передачи на аукцион (торги), проводимые специализированными организациями.

Вместе с тем закрепление на уровне законодательного акта порядка расчетов между лизингодателем и лизингополучателем при возврате жилого помещения, являющегося предметом лизинга, на основании проведения торгов может рассматриваться как ущемление прав лизингодателя как собственника имущества, поскольку предполагается обязательность отчуждения жилого помещения. Лизингодатель как собственник жилого помещения (являющегося предметом лизинга) должен иметь возможность самостоятельно распоряжаться принадлежащим ему имуществом, в том числе оставить его за собой или сдать в аренду (оперативный лизинг, если такая возможность будет закреплена законодательно).

В этой связи представляется наиболее оптимальным закрепление в Указе двух вариантов расчетов между лизингодателем и лизингополучателем в рассматриваемом случае:

согласно действующему в настоящее время порядку расчетов на основе определения рыночной стоимости возвращенного предмета лизинга;

на основе реализации возвращенного предмета лизинга на аукционе (торгах).

Кроме того, несмотря на достаточно глубокое и комплексное урегулирование вопросов, связанных с осуществлением лизинговой деятельности в Республике Беларусь, прочими нормативными правовыми актами (не Указом), существует ряд проблемных вопросов, возникающих у субъектов лизинговой сделки – лизингополучателей и лизингодателей – из-за неполного учета такими актами всей специфики и особенностей лизинговой деятельности. К таким вопросам можно отнести:

1. Вопросы применимости постановлений не существующего Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь в настоящее время в рамках всей судебной системы Республики Беларусь и возможности распространения их действия на любую категорию дел, в том числе гражданских дел, рассматриваемых в судах общей юрисдикции, в частности:

Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 15 февраля 2012 года № 1 «О некоторых вопросах рассмотрения дел, возникающих из арендных правоотношений»;

Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 28 октября 2005 года № 26 «О некоторых вопросах применения хозяйст-

венными судами законодательства, регулирующего недействительность сделок»;

Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 16 декабря 1999 года № 16 «О применении норм Гражданского кодекса Республики Беларусь, регулирующих заключение, изменение и расторжение договоров».

Имеющие место в судебной практике случаи отказа общими судами применения положений постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 15 февраля 2012 года № 1 «О некоторых вопросах рассмотрения дел, возникающих из арендных правоотношений», в частности пункта 18 (которым установлено, что «денежные средства, перечисленные арендатором по недействительному или незаключенному договору аренды, являются, согласно пункту 1 статьи 585 ГК, платой за фактическое пользование имуществом и возврату арендатору в качестве исполненного по недействительному или незаключенному договору аренды не подлежат»), в случаях признания договора финансовой аренды (лизинга) недействительным и вынесения решений (в рамках применения правовых последствий) о возврате всех полученных лизинговых платежей лизингополучателю.

Так, в определении судебной коллегии по гражданским делам Минского городского суда от 12 августа 2019 года по делу № 33-3865/19 был сделан вывод, что **«договор финансовой аренды (лизинга) в отличие от обычной аренды имеет более сложный механизм реализации, и в соответствии со ст. 596 ГК к отдельным видам договора аренды, в том числе финансовой аренды (лизинга) общие положения об аренде применяются, если иное не установлено законодательством, доводы апелляционной жалобы (поданной лизингодателем) о том, что перечисленные истцей (лизингополучателем) платежи являются платой за фактическое пользование имуществом и возврату лизингополучателю в качестве исполненного по недействительному договору аренды не подлежат, нельзя признать обоснованными»** и **«оплаченные истцей (лизингополучателем) по договору лизинга денежные средства не являются как таковой платой за фактическое пользование имуществом»**. Данный довод противоречит и позиции Судебной коллегии по гражданским делам Верховного суда Республики Беларусь, изложенной в определении от 20.03.2017 года: **«Лизинговый платеж является неделимым и представляет собой плату за владение и пользование предметом лизинга. ... Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента расторжения или изменения договора, если иное не установлено законодательством или**

соглашением сторон. Действующее законодательство не предусматривает обязанность лизингодателя в случае расторжения договора финансовой аренды возвратить лизингополучателю часть уплаченных им лизинговых платежей».

2. Имеющие место в судебной практике случаи принятия общими судами решений о применении части 1 статьи 386 ГК «Прекращение обязательства невозможностью исполнения» в случае хищения предмета лизинга в части возврата лизингополучателю всех уплаченных им лизинговых платежей на основании того, что, по их мнению *«договор финансовой аренды (лизинга) в отличие от обычной аренды имеет более сложный механизм реализации, и уплаченные лизингополучателем по договору лизинга денежные средства не являются как таковой платой за фактическое пользование».* В частности, данный вывод был сделан в определении судебной коллегии по гражданским делам Минского городского суда от 17 октября 2019 года по делу № 33-4959/19. Кроме того, что данный вывод противоречит упомянутой в предыдущем пункте позиции Судебной коллегии по гражданским делам Верховного суда Республики Беларусь, достаточно оспоримым является и применение части 1 статьи 386 ГК «Если в двустороннем договоре исполнение стало невозможным для одной из сторон вследствие обстоятельств, за которые ни одна из сторон не отвечает, она при отсутствии в законодательстве или договоре иных указаний не вправе требовать от другой стороны удовлетворения по договору. Каждая из сторон вправе требовать от контрагента возврата всего, что она исполнила, не получив встречного удовлетворения», по следующим причинам: во-первых – хищение предмета лизинга (к тому же используемого лизингополучателем в потребительских целях и не являющегося источником зарабатывания средств для уплаты лизинговых платежей) никоим образом не влияет на возможность исполнения основной обязанности лизингополучателя по уплате лизинговых платежей в рамках договора лизинга, во-вторых – договором лизинга предусмотрено прямое указание на конкретные действия сторон в случае хищения предмета лизинга. Так, в соответствии с частью третьей пункта 17 Правил лизинга в случае полного уничтожения (гибели), утраты, хищения, конфискации, иного выбытия предмета лизинга из законного владения лизингополучателя помимо воли лизингодателя и лизингополучателя либо при повреждении предмета лизинга, когда его восстановление экономически нецелесообразно, последствия для сторон договора лизинга, в том числе условия последующих расчетов, возврата лизингодателю или передачи в собственность лизингополучателю поврежденного предмета лизинга либо части предмета ли-

зинга, пригодной для дальнейшего использования, определяются сторонами в соответствии с законодательством в договоре лизинга либо путем заключения соглашения об изменении или расторжении договора лизинга с учетом требований, предусмотренных частью первой пункта 29 Правил лизинга.

3. Ряд вопросов, связанных с процедурой принятия исковых заявлений общими судами от лизингодателей и лизингополучателей, в частности, случаи игнорирования судами положений ГК и специального лизингового законодательства о том, что Лизингодатель не несет ответственности за выбор поставщика предмета лизинга и самого предмета лизинга (если этот выбор осуществлял лизингополучатель), – ст. 636 ГК, об ответственности продавца (ст. 641 ГК), и принимают к рассмотрению иски лизингополучателей с претензиями к лизингодателю, связанными с предметом лизинга в части его соответствия указанным в договоре лизинга характеристикам и невозможности быть предметом гражданско-правовых сделок, возлагая при этом фактически бремя всех последствий применения недействительности договора лизинга на лизингодателя и не принимая при этом одновременно никаких решений о признании недействительным связанного с договором лизинга договора купли-продажи, по которому данный предмет и приобретался по заявке лизингополучателя у выбранного им продавца, что представляется недопустимым и противоречащим требованиям ст. 641 ГК РБ.

Вместе с тем полагаем, что в соответствии с частью второй пункта 1 ст. 641 ГК при предъявлении лизингополучателем претензий (требований) в отношении качества и (или) комплектности предмета лизинга (в случае выбора предмета лизинга и продавца (поставщика) лизингополучателем) ответчиком (должником) по такому требованию должен являться продавец (поставщик) имущества, а лизингодатель может привлекаться судом к рассмотрению спора в качестве солидарного истца (кредитора).

4. В связи с введением возможности заключения договоров финансовой аренды (лизинга) в форме документов в электронном виде (Указ Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2019 года № 148 «О цифровых банковских технологиях», Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 19.09.2019 года № 379 «Об утверждении Инструкции об использовании программно-аппаратных средств и технологий») необходимо урегулировать возможность взыскания по таким договорам в бесспорном порядке на основании исполнительных надписей, по аналогии с кредитными договорами.

Одним из наиболее распространенных способов обеспечения исполнения лизингополуча-

телем обязательств по договорам финансовой аренды (лизинга) является поручительство физических и юридических лиц.

В соответствии с пунктом 1 статьи 341 ГК по договору поручительства поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или в части.

В случае обеспечения обязательств должника по договору финансовой аренды (лизинга) поручительством при их неисполнении или ненадлежащем исполнении должником поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законодательством или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя (пункт 1 статьи 343 ГК).

При этом согласно пункту 1 статьи 304 ГК при солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, притом как полностью, так и в части долга.

Перечень документов, на основании которых взыскание производится в бесспорном порядке, путем совершения исполнительных надписей, утвержден Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2006 года № 1737.

В пункте 6-1 данного перечня договор поручительства не указан, в связи с чем требование о взыскании задолженности по договору лизинга с поручителей на основании исполнительных надписей не является бесспорным.

На основании изложенного, для реализации возможности взыскания задолженности по договорам финансовой аренды (лизинга) путем оформления исполнительных надписей в отношении поручителей по таким договорам, представляется целесообразным дополнить пункт 61 Перечня документов, на основании которых взыскание производится в бесспорном порядке, договором поручительства. Это позволит взыскивать задолженность с поручителей лизингополучателя с наименьшими временными и материальными расходами, без обращения в суд.

На основании вышесказанного предлагаем:

Пункт 6-1 Перечня документов, по которым взыскание производится в бесспорном порядке на основании исполнительных надписей, изложить в следующей редакции:

«6-1. Документы, устанавливающие задолженность по лизинговым платежам, определенным в соответствии с договором финансовой аренды (лизинга), выкупной стоимости предмета лизинга (суммы приобретения в собственность предмета лизинга, за исключением сумм возмещения инвестиционных расходов лизингодателя, учтенных в стоимости предмета лизинга и подлежащих уплате в составе лизинговых платежей), если условие о его выкупе предусмотрено условиями договора, неустойку (штраф, пеню) в связи с такой задолженностью, если

ее уплата предусмотрена законодательством или договором, связанные с исполнением договора финансовой аренды (лизинга) проценты за пользование чужими денежными средствами, установленные законодательством, а также признанные должником в письменном виде суммы подлежащих уплате процентов за пользование чужими денежными средствами, размер которых определен таким договором на основании части второй пункта 1 статьи 366 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Для совершения исполнительной надписи представляются:

при заключении договора финансовой аренды (лизинга), в форме документа на бумажном носителе – копия договора финансовой аренды (лизинга), на бумажном носителе либо электронная копия договора финансовой аренды (лизинга), на бумажном носителе <*>;

при заключении договора финансовой аренды (лизинга), в форме электронного документа или документа, оформленного в электронном виде способом, предусмотренным законодательством, – копия электронного документа <***>, либо копия документа в электронном виде <***>, либо форма внешнего представления электронного документа, а также документа, оформленного в электронном виде на электронном средстве отображения информации в форме, доступной и понятной для восприятия человеком, подписанная электронной цифровой подписью взыскателя;

при подписании документа, подтверждающего в соответствии с законодательством передачу имущества по договору финансовой аренды (лизинга), в форме документа на бумажном носителе – копия документа, подтверждающего в соответствии с законодательством передачу имущества по договору финансовой аренды (лизинга), на бумажном носителе либо электронная копия документа, подтверждающего в соответствии с законодательством передачу имущества по договору финансовой аренды (лизинга), на бумажном носителе <*>;

при подписании документа, подтверждающего в соответствии с законодательством передачу имущества по договору финансовой аренды (лизинга), в форме электронного документа или документа, оформленного в электронном виде способом, предусмотренным законодательством, – копия электронного документа <***>, либо копия документа в электронном виде <***>, либо форма внешнего представления электронного документа, а также документа, оформленного в электронном виде на электронном средстве отображения информации в форме, доступной и понятной для восприятия человеком, подписанная электронной цифровой подписью взыскателя;

при заключении договора поручительства в форме документа на бумажном носителе – копия дого-

вора поручительства, заверенная взыскателем, на бумажном носителе либо электронная копия договора поручительства на бумажном носителе;

при заключении договора поручительства в форме электронного документа или документа, оформленного в электронном виде способом, предусмотренным законодательством, – копия электронного документа, либо копия документа в электронном виде, либо форма внешнего представления электронного документа, а также документа, оформленного в электронном виде на электронном средстве отображения информации в форме, доступной и понятной для восприятия человеком, подписанная электронной цифровой подписью взыскателя;

документ о расчете суммы задолженности и сроках уплаты по неуплаченным (не полностью оплаченным) суммам лизинговых платежей, выкупной стоимости предмета лизинга, а также суммам подлежащих уплате неустойки (штрафа, пени), процентов за пользование чужими денежными средствами (с указанием сведений о дате возникновения обязанности по их уплате, непогашении задолженности после направления взыскателем должнику письменного предупреждения о необходимости их уплаты и намерении обратиться за совершением исполнительной надписи с указанием даты получения должником этого предупреждения), на бумажном носителе либо в форме электронного документа, подписанный руководителем или иным уполномоченным должностным лицом взыскателя (с представлением документов, подтверждающих его полномочия на подписание, на бумажных носителях, или в форме электронных документов, или электронных копий документов на бумажных носителях, или копий электронных документов), индивидуальным предпринимателем;

документы, подтверждающие письменное признание должником суммы задолженности по уплате процентов за пользование чужими денежными средствами, размер которых определен договором, на бумажном носителе либо в форме электронного документа, заверенные взыскателем.

Для совершения исполнительной надписи о взыскании сумм, указанных в части первой настоящего пункта, по договору сублизинга представляются:

договор сублизинга и его копия, заверенная взыскателем;

копия договора финансовой аренды (лизинга), заверенная взыскателем;

копия документа, содержащего согласие лизингодателя на передачу предмета лизинга в сублизинг, заверенная взыскателем (за исключением случаев, когда такое согласие предусмотрено в договоре финансовой аренды (лизинга) либо имеется отметка лизингодателя на договоре финансовой аренды (лизинга));

документы, подтверждающие в соответствии с законодательством передачу имущества по до-

говору сублизинга, и их копии, заверенные взыскателем;

документ о расчете суммы задолженности и сроках уплаты по неуплаченным (не полностью оплаченным) суммам лизинговых платежей, выкупной стоимости предмета лизинга, а также суммам подлежащих уплате неустойки (штрафа, пени), процентов за пользование чужими денежными средствами (с указанием сведений о дате возникновения обязанности по их уплате, непогашении задолженности после направления взыскателем должнику письменного предупреждения о необходимости их уплаты и намерении обратиться за совершением исполнительной надписи с указанием даты получения должником этого предупреждения), подписанный руководителем или иным уполномоченным должностным лицом взыскателя (с представлением документов, подтверждающих его полномочия на подписание), главным бухгалтером взыскателя, индивидуальным предпринимателем;

документы, подтверждающие письменное признание должником суммы задолженности по уплате процентов за пользование чужими денежными средствами, размер которых определен договором, и их копии, заверенные взыскателем».

5. В ходе изъятия (возврата) предметов лизинга от лизингополучателей лизинговые организации сталкиваются с серьезными затруднениями в связи с неисполнением лизингополучателями обязательств по договорам финансовой аренды (лизинга) ввиду их отказа от возврата имущества в добровольном порядке в соответствии с условиями договоров.

В результате лизинговые организации вынуждены обращаться в судебные органы с исковым заявлением об истребовании имущества из чужого незаконного владения. Принудительный возврат предметов лизинга занимает более 6 месяцев (в том числе исковое производство 3–4 месяца).

В соответствии с законодательством Республики Беларусь, регламентирующим совершение исполнительных надписей, нотариусы совершают исполнительные надписи только о взыскании с должника денежных сумм (задолженности) для удовлетворения беспорочных требований.

Закрепление на законодательном уровне в Республике Беларусь возможности осуществлять исполнительные надписи об изъятии (возврате, истребовании) предметов лизинга в беспорочном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса обеспечит защиту права собственности лизингодателей на предметы лизинга, существенно ускорит возврат предметов лизинга из владения и пользования недобросовестных лизингополучателей и будет способствовать снижению нагрузки на экономические суды, рассматривающие в настоящее время

требования лизингодателей об истребовании имущества из чужого незаконного владения.

На основании вышеизложенного считаем необходимым инициировать внесение изменений в:

Закон Республики Беларусь от 18.07.2004 года № 305-З «О нотариате и нотариальной деятельности»;

Инструкцию о порядке совершения нотариальных действий, утвержденную постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 23.10.2006 года № 63 «Об утверждении Инструкции о порядке совершения нотариальных действий»;

Указ Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 года № 366 «О некоторых вопросах нотариальной деятельности»;

Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 года № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности»;

постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2006 года № 1737 «Об утверждении перечня документов, по которым взыскание производится в бесспорном порядке на основании исполнительных надписей»,

в части закрепления возможности совершения исполнительной надписи для истребования имущества с должника и осуществления возврата предметов лизинга в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса, если лизингополучатель более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не уплачивает лизинговый платеж частично или в полном объеме и просрочка уплаты составляет более 30 календарных дней.

б. Существенный удельный вес лизинговых сделок составляют транспортные средства, в том числе грузовые автомобили, используемые для осуществления международных перевозок грузов, и легковые автомобили, используемые для обеспечения текущей деятельности лизингополучателей или в потребительских целях лизингополучателями – физическими лицами.

Вместе с тем на сегодняшний день существует проблема неисполнения (ненадлежащего исполнения) либо отказа от исполнения лизингополучателями обязательств по договорам финансовой аренды (лизинга) в части оплаты лизинговых платежей в случае конфискации предмета лизинга в доход государства, при которой предмет лизинга выбывает из владения и пользования лизингополучателя, а лизингодатель утрачивает право собственности на предмет лизинга.

То есть возникает ситуация, когда добросовестный лизингодатель теряет право собственности на предмет лизинга и не имеет возможности получить адекватную компенсацию от виновного лица. Зачастую юридическое лицо-лизингополучатель, не имея

возможности использовать предмет лизинга в предпринимательских целях и не намереваясь платить лизинговые платежи по предмету лизинга, по которому не произойдет выкуп в собственность, инициирует собственную ликвидацию (банкротство). Непосредственно привлекаемое к уголовной ответственности физическое лицо также не способно возместить лизингодателю убытки в полном объеме, в том числе ввиду обязанности осуществлять по приговору суда выплаты в доход государства.

Существующая практика конфискации транспортного средства, принадлежащего на праве собственности лизингодателю и находящегося во временном владении и пользовании у лизингополучателя, на порядок использование которого лизингодатель повлиять никак не может, нарушает законные права добросовестного собственника и фактически приводит к наказанию не лица, совершившего преступление, а стороннего лица, которое к совершенному преступлению не имело абсолютно никакого отношения и повлиять на что-либо с целью его предотвращения никак не могло. Считаем, что в данном случае наказывать надо непосредственно виновное лицо и у государства есть все инструменты по взысканию с него штрафов и наложению взыскания на принадлежащее ему имущество. Для решения данной проблемы можно было бы:

1. Изменить п. 1. ст. 46-1 «Специальная конфискации», изложив ее в следующей редакции:

Статья 46-1. Специальная конфискации.

1. При совершении преступления подлежат специальной конфискации, то есть принудительному безвозмездному изъятию в собственность государства: имущество, добытое преступным путем или приобретенное на средства, добытые преступным путем; доход, полученный от использования этого имущества, а также предметы преступления, если они не подлежат возврату потерпевшему или иному лицу; орудия и средства совершения преступления, принадлежащие лицу, совершившему преступление; вещи, изъятые из оборота. Независимо от права собственности подлежат специальной конфискации транспортное средство, которым управляло лицо, совершившее преступление, предусмотренное статьей 317-1 настоящего Кодекса (за исключением транспортных средств, выбывших из законного владения собственника (пользователя) помимо его воли или в результате противоправных действий других лиц, а также подлежащих возврату собственнику в соответствии с законодательством и (или) договором при условии, что такой собственник не признан соучастником данного преступления)».

Следует отметить, что Конституционным Судом Республики Беларусь в решении о соответствии Конституции Республики Беларусь Закону Республики

Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые кодексы Республики Беларусь» (решение от 28.12.2018 года № Р-1165/2018) высказано следующее мнение по вопросу соблюдения прав добросовестных приобретателей при специальной конфискации транспортных средств.

В соответствии со статьей 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о борьбе с финансированием терроризма от 9 декабря 1999 года каждое государство-участник принимает в соответствии с принципами своего внутреннего права надлежащие меры для конфискации средств, которые использовались или были выделены для целей совершения преступлений, а также поступлений, полученных в результате таких преступлений, при условии соблюдения прав добросовестных третьих лиц.

Конвенцией Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 года установлено, что государства-участники принимают в максимальной степени, возможной в рамках их внутренних правовых систем, такие меры, какие могут потребоваться для обеспечения возможности конфискации доходов от преступлений, охватываемых данной Конвенцией, или имущества, стоимость которого соответствует стоимости таких доходов; имущества, оборудования или других средств, использовавшихся или предназначенных для использования при совершении преступлений, охватываемых данной Конвенцией (пункт 1 статьи 12).

Аналогичные положения содержатся в Конвенции Совета Европы № 141 об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности от 8 ноября 1990 года, которая предусматривает обязанность участников данной Конвенции принимать законодательные и другие необходимые меры, предоставляющие им возможность конфисковывать орудия и доходы или имущество, стоимость которого соответствует этим доходам (пункт 1 статьи 2).

В ряде решений Конституционный Суд отмечал, что, исходя из конституционного принципа верховенства права и принципа пропорциональности, вмешательство государства в отношении собственности не должно быть произвольным и нарушать равновесие между интересами общества и необходимыми условиями защиты основных прав личности, что предполагает разумную соразмерность используемых средств и преследуемой цели, чтобы обеспечивался баланс конституционно защищаемых интересов и лицо не подвергалось чрезмерному обременению; при этом ограничения права собственности, исходя из взаимосвязанных положений части первой статьи 23 и части пятой статьи 44 Конституции, допускаются только в случаях, предусмотренных законом, если они необходимы для защиты иных конституционно значимых ценностей, в том

числе прав и законных интересов других лиц, отвечают требованиям справедливости, разумности и соразмерности (пропорциональности).

В решении от 6 июня 2017 года «О правовом регулировании специальной конфискации» Конституционный Суд признал необходимым в целях обеспечения конституционного принципа верховенства права, защиты государством собственности, приобретенной законным способом, исключить правовую неопределенность и устранить пробел в УК при законодательном определении специальной конфискации имущества исходя из ее особой правовой природы и положений международно-правовых актов.

Данное решение Конституционного Суда реализовано законодателем в пункте 6 статьи 1 Закона, согласно которому УК дополняется статьей 46-1 «Специальная конфискации». Конституционный Суд обращает внимание законодателя на то, что в данном решении Конституционного Суда от 6 июня 2017 года указывалось на необходимость при определении в УК специальной конфискации как меры принудительного безвозмездного изъятия в собственность государства имущества, определенным образом связанного с совершением преступления, предусмотреть нормы, направленные на обеспечение прав и законных интересов добросовестных приобретателей, а также на необходимость исключения правовой неопределенности и устранения пробела в УПК путем установления законодательного механизма судебной защиты прав и законных интересов добросовестных приобретателей, не являющихся участниками уголовного процесса, в отношении имущества, подлежащего специальной конфискации в связи с признанием его добытым преступным путем.

Приведенные положения решения Конституционного Суда законодателю следует учесть при дальнейшем совершенствовании уголовного и уголовно-процессуального законодательства.

7. В целях повышения безопасности функционирования лизинговых организаций представляется целесообразным внесение изменений в Постановление Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Правления Национального банка Республики Беларусь от 16.05.2007 года № 124/105 «Об информационном взаимодействии между Министерством внутренних дел Республики Беларусь, банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями» (далее – Постановление), предусмотрев в нем возможность доступа (полного или частичного) к ограниченным сведениям о проверяемых физических лицах из находящихся в ведении МВД банков данных согласно приложению 1 к Постановлению не только субъектов банковских правоотношений, но и лизинговых

организаций Республики Беларусь, включенных в Реестр лизинговых организаций Национального банка Республики Беларусь.

Причины:

Пунктом 1.1 Постановления установлено следующее:

«Министерство внутренних дел Республики Беларусь (далее – МВД) предоставляет Национальному банку Республики Беларусь (далее – Национальный банк), банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям (далее – субъекты банковских правоотношений) ограниченные сведения о проверяемых физических лицах из находящихся в ведении МВД банков данных согласно приложению 1 к настоящему постановлению путем удаленного доступа к программно-аппаратному комплексу с использованием оборудования расчетного центра Национального банка Республики Беларусь программного обеспечения МВД».

Законом Республики Беларусь от 30.06.14 года № 165-З «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения» лизинговые организации отнесены к лицам, осуществляющим финансовые операции.

Согласно п. 4 Инструкции о требованиях к правилам внутреннего контроля лизинговых организаций, микрофинансовых организаций, в том числе ломбардов, в части осуществления ими деятельности по привлечению и предоставлению микрозаймов, форекс-компаний, Национального форекс-центра, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций в части осуществления ими деятельности по совершению иницируемых физическими и юридическими лицами операций с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами в сфере предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения, утвержденной Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 19 сентября 2016 года № 494 система внутреннего контроля в лизинговых организациях включает в том числе идентификацию всех клиентов, осуществляющих финансовые операции.

В соответствии со ст. 6 Банковского кодекса Республики Беларусь от 25.10.2000 года № 441-З организации, занимающиеся лизинговой деятельностью, за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, не являются субъектами банковских правоотношений. В связи с чем **при проверке и идентификации потенциальных клиентов при заключении лизинговых сделок лизинговые организации не могут иметь доступ к ограниченным сведениям о проверяемых фи-**

зических лицах из находящихся в ведении МВД банков данных согласно приложению 1 к Постановлению.

С учетом расширения сферы лизинговых услуг и роста клиентской базы лизинговых организаций за счет физических лиц, в целях обеспечения процедур проверки и идентификации клиентов – физических лиц, снижения потенциальных рисков и повышения эффективности хозяйственной деятельности лизингодателей Республики Беларусь представляется целесообразным включение в число субъектов, подпадающих под действие вышеназванного Постановления, лизинговых организаций Республики Беларусь, включенных в реестр лизинговых организаций Национального банка Республики Беларусь.

8. Существенным правовым пробелом является вопрос о применимости законодательства о закупках и конкурентных процедурах к лизингу,

так как после корректировок в сфере закупок понятие «закупки» перестало носить исчерпывающий характер (что породило необходимость дополнительных трактовок и разъяснений регуляторов) и при существующем подходе возрастают риски для участников лизинга в части уголовно-правовой ответственности. Представляется целесообразным при проведении трансформации законодательства в сфере государственных закупок в части расширения перечня видов обязательств, попадающих в сферу его действия, рассматривать вопрос о включении в перечень таких обязательств финансовой аренды (лизинга) только при одновременном включении в него и прочих видов услуг, оказываемых существующими в стране финансовыми институтами: банками, микрофинансовыми организациями и пр. В противном случае будут созданы неравные условия функционирования для различных финансово-инвестиционных организаций, что в свою очередь лишит конечного потребителя возможности выбрать для себя оптимальный механизм инвестирования. При изменении законодательства необходимо четко сформулировать нормы о процедуре государственных закупок при использовании предприятиями с долей государственной собственности механизма финансовой аренды (лизинга), которые однозначно будут определять, какие именно действия (мероприятия) необходимо осуществлять предприятиям-лизингополучателям при заключении договоров лизинга, чтобы не допускать нарушений законодательства, способствующих незаконной практике закупок товаров (работ, услуг).

В частности, должно быть четко определено, какими критериями следует руководствоваться лизингополучателям при проведении процедуры закупки:

1) Кого выбирает лизингополучатель: лизингодателя; поставщика (продавца); лизингодателя и поставщика (продавца) одновременно?

2) Что выбирает лизингополучатель: лизинговую компанию как поставщика «лизинговой услуги»; товар (при этом необходимо учитывать, что лизингополучатель не является стороной договора поставки (купли-продажи), а только указывает на поставщика (продавца), с которым необходимо заключить договор, и согласовывает количественные и качественные характеристики (показатели) товара, приобретаемого лизингодателем для лизингополучателя, а договор поставки (купли-продажи) заключает лизингодатель, то есть фактически лизингодатель осуществляет закупку товара).

3) Какая цена в качестве определяющей цены при осуществлении процедуры закупки должна использоваться: цена договора лизинга или цена договора поставки (купли-продажи) – стоимость товара?

4) Учитывая особенности заключения и исполнения договоров финансовой аренды (лизинга), какие отклонения от первоначально заявленных условий при проведении процедуры закупки допускаются (например, в процессе исполнения договора лизинга увеличится сумма таможенной пошлины, утилизационного сбора, изменится курс валюты, поставщик (продавец) изменит срок поставки, изменится страховой тариф, изменится процентная ставка банка-кредитодателя, финансирующего приобретение предмета лизинга, изменятся другие расходы лизингодателя, определяемые законодательством как инвестиционные расходы, связанные с заключением и исполнением договора лизинга)?

5) Иные условия, с учетом специфики отношений: лизингополучатель – лизингодатель – поставщик (продавец).

При определении в нормативных документах порядка осуществления процедуры закупки при планируемом Заказчиком (Лизингополучателем) использовании для приобретения необходимого ему имущества финансовой аренды (лизинга) представляется оптимальным проведение такой процедуры в два этапа:

1. Выбор Заказчиком самого имущества, отвечающего по своим параметрам его потребностям, и Поставщика этого имущества, который будет исполнять обязательство в пользу третьего лица – Лизингодателя, с определением всех затрагивающих интересы Заказчика условий договора поставки и распределением прав и обязанностей субъектов договора поставки между Поставщиком, Лизингодателем и Заказчиком (Лизингополучателем) в соответствии с действующим законодательством, регулирующим осуществление лизинговой деятельности в Республике Беларусь. Такой порядок будет соответствовать положениям ГК, предусматривающим возможность выбора Лизингополучателем имущества, выступающего в качестве предмета лизинга и его Поставщика.

2. Выбор Лизингодателя. На данном этапе следует учитывать, что критерии выбора «лучшего предложения» со стороны Лизингодателя практически невозможно объективно определить без конкретно заданных Заказчиком (Лизингополучателем) параметров, определяющих для него наиболее оптимальный режим инвестирования, так как элементарная категория «стоимость договора лизинга» зависит от: размера оплачиваемого аванса (это разовое отвлечение средств лизингополучателя, которое для него экономически менее выгодно, но цена договора лизинга будет в этом случае меньше), срока оплаты аванса, срока и сумм проведения расчетов с поставщиком предмета лизинга (включает за собой издержки по привлечению финансирования Лизингодателем для приобретения имущества, передаваемого в качестве предмета лизинга), срока действия договора лизинга, режима уплаты лизинговых платежей (график платежей) для лизингополучателя, состава и размера инвестиционных затрат Лизингодателя, связанных с исполнением договора лизинга (возмещаемых Лизингополучателем в составе лизинговых платежей в соответствии с действующим законодательством).

Таким образом, для того чтобы обеспечить саму возможность практической реализации включения финансовой аренды (лизинга) в число обязательств, подпадающих под действие законодательства о государственных закупках, необходимо предусмотреть в регламентирующих нормативных документах порядок выбора Лизингодателя на основании вышеуказанных критериев, характеризующих в совокупности приемлемую для Лизингополучателя эффективность инвестирования посредством финансовой аренды (лизинга), и максимально конкретно определяемых Лизингополучателем в техническом задании (перечне требований), разрабатываемых им перед началом конкурсных процедур. Кроме того, учитывая особенности заключения и исполнения договоров финансовой аренды (лизинга), в техническом задании необходимо оговорить, какие отклонения по параметрам предложения Лизингодателя, относящиеся к категории «инвестиционные расходы Лизингодателя, связанные с заключением и исполнением договора лизинга», допускаются от первоначально заявленных Лизингополучателем условий при проведении процедуры закупки.

Следует также учитывать, что если Заказчик будет определять общие требования к предмету лизинга, на основании которых Лизингодателю придется самостоятельно осуществлять выбор предмета и его Поставщика, то в случае отсутствия у Лизингодателя процедур и необходимых компетенций по организации конкурсов выбор среди «случайно обнаруженных» кандидатов будет необъективным, так как производители и продавцы аналогичной продукции попросту не узнают о том, что возмож-

ность участвовать в конкурсе есть. В случае если к потенциальному Лизингодателю – участнику конкурса обратятся несколько производителей – необходимо будет либо готовить предложение отдельно под каждого, либо самостоятельно принять решение о выборе одного из них. Далее, оценивая Лизингодателя как финансового посредника, Заказчик сможет обозначить лишь критерии финансового характера (уровень расчетной ставки, размер аванса, пени, общая цена договора лизинга и т. д.) без возможности оценки технической составляющей предмета лизинга, который «будет выбран Лизингодателем», в связи с чем потенциально может сложиться ситуация, при которой «самый финансово невыгодный» Лизингодатель сможет выиграть конкурс с «самым дешевым и технически неподходящим» предметом лизинга. Данное явление напрямую будет негативно влиять на дальнейшую работоспособность Заказчика, при этом он не вправе будет досрочно прекратить договор лизинга (в случае формального выполнения иных критериев).

Учитывая требования пункта 6 Правил лизинга, который гласит, что «до заключения договора лизинга лизингодатель в определяемом им в соответствии с законодательством порядке осуществляет оценку финансовой устойчивости (стабильности) и деловой репутации лизингополучателя, ликвидности предмета лизинга, его соответствия определенным договором лизинга требованиям, если выбор продавца (поставщика) и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем, инвестиционного проекта (при его наличии), в рамках которого предусматривается приобретение в лизинг предмета лизинга», в нормативных документах обязательно должна быть предусмотрена возможность для Лизингодателя в рамках проводимой процедуры закупки (заблаговременно до рассмотрения конкурсных предложений) провести вышеуказанную оценку с целью принятия обоснованного решения о самой возможности заключить договор с данным конкретным Заказчиком (Лизингополучателем), так как, победив в процедуре закупки, Лизингодатель обязан заключить договор лизинга.

С учетом вышесказанного можно было бы предложить включить в соответствующие нормативные правовые документы следующие положения:

«Заключение договора финансовой аренды (лизинга) осуществляется по результатам проведения двухэтапного конкурса. Договор финансовой аренды (лизинга) заключается с участником-победителем второго этапа двухэтапного конкурса – лизингодателем, предложившим лучшие условия исполнения договора финансовой аренды (лизинга) в соответствии с критериями и способом оценки и сравнения предложений участников процедуры закупки, указанными в документации о закупке.»

При проведении первого этапа двухэтапного конкурса организация определяет предмет договора финансовой аренды (лизинга) (его наименование, потребительские, функциональные, технические, качественные, эксплуатационные и количественные характеристики) и его продавца.

При проведении второго этапа двухэтапного конкурса организация размещает в открытом доступе в информационной системе «Тендеры» приглашение к участию во втором этапе двухэтапного конкурса, а также документацию о закупке, содержащую в том числе сведения о предмете договора финансовой аренды (лизинга) и его продавце.

Критериями оценки и сравнения предложений участников второго этапа двухэтапного конкурса являются стоимость предмета финансовой аренды (лизинга) либо выкупная стоимость предмета финансовой аренды (лизинга), если условие о его выкупе предусмотрено условиями договора, периодичность внесения платы лизингодателю за приобретение и предоставление лизингополучателю во временное владение и пользование предмета финансовой аренды (лизинга), а также иные критерии, предусмотренные документацией о закупке.

До подачи конкурсного предложения участнику-лизингодателю должна быть предоставлена возможность в определяемом им в соответствии с законодательством порядке осуществить оценку финансовой устойчивости (стабильности) и деловой репутации заказчика – лизингополучателя, ликвидности предмета лизинга, его соответствия определенным договором лизинга требованиям».

Вместе с тем подготовленный Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь проект Указа Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка осуществления закупок», предусматривающий в том числе регулирование вопросов осуществления закупок по договорам финансовой аренды (лизинга), предусматривает следующее.

Выбор арендодателя, лизингодателя (включая выбор приобретаемого имущества) и заключение с ними договора аренды имущества, в том числе договора финансовой аренды (лизинга), обязательства заказчика по которому исполняются за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов, осуществляются заказчиком в соответствии с законодательством о государственных закупках, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь.

Согласно мнению разработчика, изложенному в обосновании необходимости принятия (издания) названного Указа, предусмотренных проектом Указа, подход направлен на реализацию позиции Конституционного Суда Республики Беларусь о необходимости установления однозначного правового определения видов договоров, подпадающих под

действие законодательства о государственных закупках, а также поручений Совета Министров Республики Беларусь по данному вопросу. При этом целесообразно перегружать проект Указа положениями в части того, что договором финансовой аренды, заключаемым по результатам проведения процедуры государственной закупки, должно быть предусмотрено, что выбор продавца (поставщика) и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем, так как в данном случае по общему правилу действуют требования статьи 21 Закона Республики Беларусь от 13 июля 2012 года № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» относительно правил описания предмета государственной закупки.

9. Учитывая интерес физических лиц к лизингу и с целью защиты прав лизингодателя и лизингополучателя (его наследников), а также исключения возникновения судебных расходов у сторон договора лизинга, представляется целесообразным в действующем законодательстве дополнительно отрегулировать вопросы правопреемства, возникающие в результате смерти лизингополучателя, в частности:

порядок перехода прав и обязанностей по договору лизинга к наследникам;

порядок оформления дополнительного соглашения между лизингодателем и наследниками лизингополучателя;

определения процедуры и размера уплаты лизинговых платежей каждым из наследников и последствий их несоблюдения;

последствия отказа сторон от подписания дополнительного соглашения.

Помимо прочего, часть первую п. 2 ст. 588 ГК можно было бы изложить в новой редакции: «2. В случае смерти гражданина, арендующего имущество, его права и обязанности по договору аренды переходят к наследнику, если законодательством или договором не предусмотрено иное».

10. Представляется целесообразным для упрощения процедур работы с физическими лицами при заключении и исполнении заключенных с ними договоров лизинга внести изменения в Правила лизинга, изложив часть 3 пункта 25 Правил лизинга в следующей редакции:

«Указанная в частях первой и второй настоящего пункта информация представляется лизингополучателю – физическому лицу на бумажном носителе под подпись, в виде электронного документа либо в виде документа в электронном виде»

Обоснование:

Предложенная редакция части 3 пункта 25 Правил лизинга устраняет ограничения по субъектному составу предоставления информации о возможных

условиях лизинга в виде документа в электронном виде (в действующей редакции такую информацию в виде документа в электронном виде могут предоставлять только банки, небанковские кредитно-финансовые организации или открытое акционерное общество «Банк развития Республики Беларусь»).

11. В соответствии с п. 90 Инструкции «О нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций», утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2006 года № 137 (далее – Инструкция № 137) установлен максимальный размер риска на одного инсайдера – юридическое лицо и взаимосвязанных с ним лиц – не более 15 процентов от нормативного капитала банка.

Вышеуказанное ограничение максимального размера задолженности по активным операциям инсайдера, подверженным кредитному риску, является фактором, сдерживающим дальнейшее развитие деятельности лизинговых организаций, учрежденных белорусскими банками, так как задолженность лизинговой организации приближается к пороговому значению данного норматива.

В то же время при финансировании банками лизинговой операции фактически финансируется не хозяйственная деятельность самой лизинговой организации, а проект лизингополучателя по обновлению его внеоборотных активов посредством лизинга. В подтверждение этому банки при определенных условиях (например: значимость сделки в лизинговом портфеле лизингодателя, значимость суммы самой сделки, или др.) осуществляют анализ финансовой устойчивости (стабильности) и деловой репутации не только лизингодателя, но и лизингополучателя, т. е. анализ рисков по обязательствам последнего перед лизингодателем, как первоисточника исполнения обязательств лизингодателя перед банком.

Более того, банк при рассмотрении вопроса о предоставлении финансирования дочерней лизинговой организации для осуществления лизинговой сделки с юридическим лицом, имеющим задолженность в банке по активным операциям, анализирует максимальный размер риска на одного должника (группу взаимосвязанных должников) – совокупную задолженность лизингополучателя в целом перед холдингом с учетом запрашиваемой лизинговой организацией суммы финансирования, с целью соблюдения нормативных значений, установленных Инструкцией № 137.

В связи с вышеизложенным целесообразно внести соответствующие изменения в Инструкцию № 137 с установлением норматива по максимальному размеру риска на лизингополучателя/кредитополуча-

теля как должника (группу взаимосвязанных должников) банковского холдинга.

12. В соответствии с подпунктом 1.9 пункта 1 Закона Республики Беларусь от 12.12.2013 года № 94-З «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» (далее – Закон) под экономической концентрацией понимаются в том числе сделки с имуществом коммерческих организаций, совершение которых оказывает или может оказать влияние на состояние конкуренции.

В соответствии со статьей 32 Закона экономической концентрацией признается в том числе получение в собственность, пользование или во владение хозяйствующим субъектом находящегося на территории Республики Беларусь имущества, которое является основными средствами и (или) нематериальными активами коммерческой организации, если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки или взаимосвязанных сделок, превышает двадцать процентов балансовой стоимости основных средств и нематериальных активов коммерческой организации, имущество которой отчуждается.

Согласно статье 34 Закона с согласия антимонопольного органа осуществляется в том числе приобретение имущества коммерческих организаций, указанное в подпункте 1.9 пункта 1 статьи 32 Закона, в случаях, если балансовая стоимость активов коммерческой организации, имущество которой приобретает, либо хозяйствующего субъекта, приобретающего такое имущество, определенная на основании данных бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, предшествующую дате представления заявления в Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (далее – МАРТ) о выдаче согласия, превышает двести тысяч базовых величин или объем выручки от реализации товаров по итогам отчетного года, предшествующего году приобретения, превышает четыреста тысяч базовых величин либо если один из названных хозяйствующих субъектов включен в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, или Государственный реестр субъектов естественных монополий.

В процессе осуществления лизинговой деятельности лизинговые организации совершают сделки по возвратному лизингу, в соответствии с которыми лизингополучатель (хозяйствующий субъект) в рамках одного договора лизинга является одновременно продавцом предмета лизинга. При этом осуществление возвратного лизинга предполагает заключение сторонами двух договоров: 1) договора финансовой аренды (лизинга); 2) договора купли-продажи, по условиям которого лизингодатель обязуется при-

обрести у лизингополучателя (собственника, продавца имущества) определенное имущество (предмет лизинга).

На практике нередкими являются случаи, когда договор купли-продажи соответствует критериям, описанным в статье 32 Закона (чаще всего выполняется критерий стоимости имущества, составляющего предмет сделки, – превышение двадцати процентов балансовой стоимости основных средств и нематериальных активов продавца имущества). Как следствие, при буквальном толковании указанных выше норм Закона возникает необходимость обращения в МАРТ с заявлением о выдаче согласия на заключение такого договора купли-продажи.

По мнению авторов, заключение договора купли-продажи имущества во исполнение договора финансовой аренды (лизинга), в частности в целях осуществления возвратного лизинга (когда предмет лизинга продолжает оставаться во владении и пользовании его продавца, лизингополучателя), никаким образом и ни при каких условиях не оказывает и не может оказать влияние на состояние конкуренции, а потому не является экономической концентрацией. Более того, заключение договора купли-продажи имущества во исполнение договора финансовой аренды (лизинга) не может привести к возникновению или усилению доминирующего положения лизингополучателя (продавца имущества) и (или) недопущению, ограничению или устранению конкуренции (статья 51 Закона). А ведь именно на недопущении подобных последствий основано требование Закона о получении согласия антимонопольного органа.

Совершение сделки по возвратному лизингу не предполагает вложение хозяйствующим субъектом (лизингополучателем, продавцом имущества) капитала в основные фонды и не влечет выбытие имущества из владения (пользования) такого субъекта, т. е. изменений в соответствующем сегменте товарного рынка не происходит. Хозяйствующие субъекты совершают сделки по возвратному лизингу исключительно с целью привлечения денежных ресурсов в хозяйственный оборот, что по своей экономической сущности является аналогом привлечения денежных ресурсов в рамках кредитных договоров.

Как следствие, получение согласия МАРТ на заключение договора купли-продажи имущества во исполнение договора финансовой аренды (лизинга) не оправдано в целях задач Закона. Однако, по мнению МАРТ, нормы Закона подлежат применению, в том числе в отношении сделок по возвратному лизингу, и как следствие, в случае соответствия таких сделок установленным Законом критериям, до их совершения необходимо получение согласия МАРТ.

Учитывая изложенное, целесообразно внести соответствующие изменения в действующее законодательство, а именно по дополнению пункта 3

статьи 32 Закона нормой, предусматривающей, что действия, указанные в подпункте 1.9 пункта 1 статьи 32 Закона, совершаемые хозяйствующими субъектами в рамках сделок по возвратному лизингу, не являются экономической концентрацией.

13. В целях совершенствования порядка осуществления лизинговой деятельности, сокращения документооборота, минимизации временных затрат при осуществлении лизинговых операций целесообразно внесение изменений и дополнений в Инструкцию о порядке заполнения товарно-транспортной накладной и товарной накладной, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2016 года № 58 (далее – Инструкция № 58), а именно:

дополнить часть 8 пункта 1 Инструкции № 58 абзацами 9 и 10 следующего содержания:

«при передаче имущества физическим лицам для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, по договорам аренды, финансовой аренды (лизинга) если при этом оформляется первичный учетный документ, форма которого установлена законодательством, а при отсутствии формы, установленной законодательством, – разработана и утверждена передающей организацией самостоятельно».

«при передаче имущества, связанного с предпринимательской деятельностью, по договорам аренды, финансовой аренды (лизинга) при отсутствии необходимости перемещения предмета лизинга с участием транспортного средства от лизингодателя к лизингополучателю либо лизингополучателем на условиях самовывоза, если при этом оформляется первичный учетный документ, форма которого установлена законодательством, а при отсутствии формы, установленной законодательством, – разработана и утверждена передающей организацией самостоятельно».

Обоснование:

В соответствии с пунктом 1 статьи 10 Закона Республики Беларусь от 12 июля 2013 года «О бухгалтерском учете и отчетности» (далее – Закон) каждая хозяйственная операция подлежит оформлению первичным учетным документом. Вследствие этого реализация договора финансовой аренды (лизинга) должна сопровождаться оформлением первичных учетных документов. То есть данные документы должны подтверждать также такие факты, как покупка имущества, предназначенного для дальнейшей передачи в качестве предмета лизинга по договору финансовой аренды (лизинга), и передача предмета лизинга от лизингодателя к лизингополучателю. Эти первичные документы должны быть оформлены согласно пункту 2 статьи 10 Закона.

В соответствии с Правилами лизинга передача предмета лизинга оформляется актом приемки-передачи имущества, с даты подписания которого начинается исчисление срока лизинга. При этом форма акта в Правилах лизинга не устанавливается. Таким образом, в качестве данного документа может выступать любой документ, подписанный сторонами и предусматривающий прием и передачу предмета лизинга. Так как данный документ подписывается только лизингодателем и лизингополучателем, то при условии соответствия указанного акта всем требованиям пункта 2 статьи 10 Закона данный документ может выступать в качестве первичного учетного документа для отражения в бухгалтерском учете хозяйственной операции по передаче предмета лизинга, в том числе зданий и транспортных средств. Между тем, в случае необходимости перемещения предмета лизинга с участием транспортного средства от лизингодателя к лизингополучателю либо лизингополучателем на условиях самовывоза наряду с актом приемки-передачи имущества следует оформлять накладную ТТН-1 – Товарно-транспортная накладная как первичный документ для отражения в бухгалтерском учете операции по выполнению услуг по транспортировке (доставке) грузов. Аналогичный порядок оформления товарных и товарно-транспортных накладных применяется лизинговыми организациями ранее, до вступления в силу Инструкции № 58.

Необходимость исключения оформления товарно-транспортных (товарных) накладных при передаче имущества физическим лицам для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, по вышеуказанным договорам обусловлена также следующим:

1. В соответствии с Инструкцией № 58 накладная ТТН-1 и накладная ТН-2 заполняются организациями для списания товарно-материальных ценностей (товаров) у грузоотправителя и (или) принятия к учету у грузополучателя. При этом физические лица не осуществляют бухгалтерский учет и соответственно не осуществляют принятия к учету переданного им имущества. Таким образом, товарно-транспортная (товарная) накладная при передаче имущества физическим лицам не выполняет свою функцию со стороны грузополучателя – физического лица.

2. В Республике Беларусь активно развивается электронный документооборот, который в том числе включает в себя возможность заключения сделок (договоров) в письменной форме путем составления текстовых документов, включая документы в электронном виде (в том числе электронных документов) с использованием программно-аппаратных средств и технологий. Такая возможность предусмотрена как ГК (статьи 161, 404), так и иным законодательством, в частности Указом Президента Респуб-

лики Беларусь от 18 апреля 2019 года № 148 «О цифровых банковских технологиях», Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 19.09.2019 года № 379 «Об утверждении Инструкции об использовании программно-аппаратных средств и технологий». Следует отметить, что в настоящее время у физических лиц отсутствует электронно-цифровая подпись для подписания электронных документов, в связи с чем отсутствует возможность подписания товарно-транспортных (товарных) накладных в виде электронного документа. Таким образом, требование об обязательном наличии товарно-транспортных (товарных) накладных при передаче имущества физическим лицам по договорам аренды, финансовой аренды (лизинга) значительно сужают использование предоставленной законодательством возможности оформления сделок (договоров) в письменной форме путем составления документов в электронном виде (в том числе электронных документов) с использованием программно-аппаратных средств и технологий.

Решение всех вышеупомянутых в настоящей статье вопросов несомненно благотворно скажется на дальнейшем поступательном развитии лизинговой отрасли Республики Беларусь.

В соответствии с планом подготовки законопроектов на 2021 год, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 04.01.2021 года № 2, предусмотрена разработка проекта Закона Республики Беларусь «О лизинговой деятельности». Представляется, что вопросы совершенствования законодательства о лизинговой деятельности, требующие совершенствования, могут быть решены в рамках подготовки и принятия данного Закона Республики Беларусь, а также корректировки законодательства в целях его приведения в соответствие с данным Законом.

Литература

1. Шиманович, С. В. Лизинг в Республике Беларусь. Теория и практика осуществления / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: Энциклопедикс, 2019. – С. 168–187.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ПАНКОВ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ,

преподаватель кафедры «Менеджмент»,
магистр юридических наук, исследователь в области экономических наук,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)

ШНИП ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА,

преподаватель кафедры «Менеджмент»,
магистр экономических наук, исследователь в области экономических наук
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена особенностям развития лизинговой деятельности в Республике Беларусь. Отмечается, что развитие лизинга непосредственно вытекает из потребности широкого привлечения инвестиций в сферу народного хозяйства с целью повышения эффективности производственной деятельности предприятий. С экономической точки зрения лизинг следует трактовать как вид предпринимательской деятельности и как лизинговую операцию, с юридической позиции – как лизинговое правоотношение и как договор лизинга.

Авторы приходят к выводу, что одной из новаций лизингового законодательства Республики Беларусь является снятие ограничения на получение в лизинг имущества юридическими лицами исключительно для использования в предпринимательской деятельности. Это создает необходимые правовые условия для развития в Республике Беларусь муниципального лизинга.

The article is devoted to peculiarities of the development of leasing activities in the Republic of Belarus. The article highlights that the development of leasing directly follows from the need for widespread attraction of investments in the sphere of the national economy in order to increase the efficiency of production activities of enterprises. From an economic point of view, leasing should be interpreted as a type of entrepreneurial activity and as a leasing operation, from a legal standpoint – as a leasing legal relationship and as a leasing agreement.

The authors come to the conclusion that one of the innovations in the leasing legislation of the Republic of Belarus is the removal of the restriction on the leasing of property by legal entities exclusively for use in entrepreneurial activity. This creates the necessary legal conditions for the development of municipal leasing in the Republic of Belarus.

Начало лизинговой деятельности в Республике Беларусь связывают с 1990-ми годами, когда стали формироваться рынок услуг и сопутствующие ему рыночные отношения, появились коммерческие банки, на базе которых создавались лизинговые компании. Первая в нашей республике лизинговая компания под названием «ЛОТОС» была создана в 1990 году в г. Солигорске, название расшифровывается как «лизинг, обслуживание транспорта, оборудования,

сооружений». Позднее на ее базе был организован Союз лизинговых предприятий, целью которого является решение проблем лизингодателей и развитие лизинга в Республике Беларусь [1, с. 12].

Первым нормативным актом, регулирующим лизинговые отношения в республике, стали Методические указания Министерства финансов Республики Беларусь от 11 апреля 1994 года № 61 «О порядке учета лизинговых операций» (утратили силу 23 августа

1996 г.) [2, с. 116]. Фактически это был первый юридический документ по лизингу и в странах СНГ. В нем изложены основные принципы бухгалтерского учета лизинговых операций, что позволило упорядочить финансовую деятельность лизинговых компаний в правовом отношении. До 1996 года этот документ был единственным в Республике Беларусь, с помощью которого регламентировались лизинговые отношения.

Причем другие аспекты лизинга – помимо правил ведения бухгалтерского учета лизинговых операций – данным документом не определялись.

Иные нормативные правовые акты, которые регулировали бы вопросы лизинга, в то время в Республике Беларусь отсутствовали. Поскольку в случае отсутствия нормы применяется закон, регулирующий сходные отношения, а при отсутствии такого закона суд исходит из общих начал и смысла законодательства (статья 11 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь), то при заключении договоров лизинга партнеры вынуждены были опираться на правовые нормы договора аренды или договора имущественного найма. Общими признаками указанных договоров являются возмездность, срочность и передача имущества во владение и пользование [3, с. 163].

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее – Гражданский кодекс) особенности регулирования арендных отношений определяются специальным законодательством, в частности Законом Республики Беларусь «Об аренде» [4]. Однако в нем конкретные виды имущества не выделены. Неконкретность определения объектов аренды и объектов имущественного найма приводила к тому, что стороны могли заключить как договор аренды, так и договор найма по отношению к одной и той же вещи. Данная неясность в отношении объектов аренды отрицательно сказывалась и на правовом регулировании лизинговых отношений.

Правовая неопределенность в вопросах лизинга стимулировала дальнейшую разработку соответствующих нормативных правовых актов. Утвержденное Министерством экономики Республики Беларусь приказом от 29 февраля 1996 года № 14-а Положение о лизинге на территории Республики Беларусь (признано утратившим силу 11 февраля 1998 г.) [5, с. 31] имело целый ряд достоинств в отношении правовых основ лизинга.

В документе впервые дана развернутая характеристика понятия «лизинг», приближающаяся к общепринятому определению. Лизинг трактуется как «многосторонние отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) и, в случае необходимости, с четвертой стороной (кредитором) для приобрете-

ния у продавца имущества для лизингополучателя, а лизингополучатель обязуется уплатить лизингодателю за это лизинговые платежи» (подп. 1.2 п. 1).

Вместе с тем в данном определении ничего не говорится о праве лизингополучателя на возмездное владение и пользование имуществом в течение оговоренного в договоре срока. Такое право устанавливается позднее – при определении лизингополучателя как одного из субъектов лизинга.

Лизингополучатель рассматривается как юридическое или физическое лицо, получающее имущество во владение и пользование по договору лизинга (подп. 1.4 п. 1).

Из объектов лизинга исключено все, что не может быть отнесено к основным фондам и нематериальным активам (подп. 3.1 п. 3).

Вместе с тем рассматриваемый документ имеет и целый ряд недостатков. В частности, в указанном Положении о лизинге сохранено уже действовавшее в то время разделение платежа на амортизацию и лизинговую ставку.

Следовательно, для лизинга сохраняется повторный косвенный налог на добавленную стоимость на оборудование (один при покупке продавцу, второй – непосредственно государству, за отсутствием возможности включить его амортизацию в затраты при расчете налога на добавленную стоимость). В документе нет четкого разъяснения термина «свободная амортизация».

Таким образом, Положение о лизинге 1996 года хотя и явилось значительным шагом вперед в сфере правового обеспечения лизинга, но не разрешило многих проблем в этой области [6, с. 178].

Дальнейшее развитие нормативной правовой базы в отношении лизинга было инициировано Указом Президента Республики Беларусь от 13 ноября 1997 года № 587 «О лизинге» (далее – Указ) [7]. Данным Указом были установлены основные направления по развитию лизинга в государстве. Правительству Республики Беларусь было предписано до 1 января 1998 года разработать и утвердить Положение о лизинге и мероприятия по развитию лизинга в стране. Во исполнение Указа Президента Республики Беларусь к концу 1997 года было разработано новое Положение о лизинге на территории Республики Беларусь (утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 года № 1769) (далее – Положение о лизинге) [8], определены мероприятия по развитию лизинговой деятельности.

В Положении о лизинге 1997 года получило свое дальнейшее развитие определение лизинга. Теперь он трактуется как «деятельность, связанная с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования на срок и за плату во временное владение

и пользование с правом или без права выкупа» (подп. 1.1 п. 1).

В основу данного определения положена экономическая и юридическая сущность лизинга, заключающаяся в приобретении лизингополучателем права на возмездное владение и пользование имуществом в течение оговоренного в договоре срока, что согласуется с общепринятым в высокоразвитых странах определением лизинга.

Произведено четкое разграничение лизинга и посреднической деятельности, отмечено принципиальное отличие лизинга от товарного кредита, финансовых операций, купли-продажи в рассрочку. Последнее особенно важно, так как отождествление лизинга с этими видами деятельности меняет его правовую и экономическую сущность [1, с. 30].

Уточненное определение лизинговой деятельности также не является безупречным, на что указывают некоторые специалисты. По их мнению, первая часть определения лизинга не вполне адекватна лизинговой деятельности, поскольку термин «приобретение» подразумевает бытовой подход и не охватывает все стороны проблемы [9, с. 7].

Данная точка зрения представляется нам справедливой. Действительно, приобретение имущества обычно подразумевает переход прав собственности на него по договору купли-продажи. При таком понимании термина «приобретение» производитель не может осуществлять лизинговую деятельность в отношении собственной продукции, выступающей в качестве объекта лизинга. Для этого ему необходимо приобрести у другого субъекта хозяйствования проданную ему ранее свою же собственную продукцию.

Первая часть определения лизинговой деятельности («приобретение одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга») включает и случай производства данным юридическим лицом за свои или чужие средства объекта лизинга, если исходить из пункта 1 статьи 219 Гражданского кодекса. В нем говорится, что «право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя с соблюдением законодательства, приобретается этим лицом» [10].

В данном Положении о лизинге давалось и определение понятию «договор лизинга». Это – «соглашение между лизингодателем и лизингополучателем об установлении прав и обязанностей по поводу приобретения лизингодателем в собственность указанного лизингополучателем объекта лизинга у определенного последним продавца (поставщика) и предоставления лизингополучателю объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа либо предоставления лизингодателем лизингополучателю ранее приобретенного объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без

права выкупа» (подп. 1.4 п. 1) [11]. Как видим, в качестве дополнительного субъекта лизинговых правоотношений неизбежно выступает еще одно лицо – продавец.

В Положении о лизинге 1997 года прослеживается дальнейшее уточнение объектов и субъектов лизинга.

Субъектами лизинга могут являться: лизингодатель – юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга; лизингополучатель – субъект хозяйствования, получающий имущество во временное владение и пользование по договору лизинга (подп. 3.1 п. 3). Таким образом, лизингополучателем может быть как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель, но лизингополучателем не имеет права быть физическое лицо, которое не приобрело статуса индивидуального предпринимателя.

Лизингодателем может быть только юридическое лицо. Это требование предъясняется как к белорусским, так и к иностранным лизингодателям.

Из числа субъектов лизинга исключены продавец имущества и кредитор, осуществляющий финансирование лизинга (в отличие от Положения о лизинге 1996 года), что, на наш взгляд, сужает круг субъектов лизинга. К тому же подпункт 3.1 пункта 3 действующего Положения о лизинге вступал в противоречие со статьей 636 Гражданского кодекса, где речь идет и о продавце как о субъекте лизинга [12, с. 85].

Объектом лизинга могло стать любое используемое в предпринимательских целях движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам, а также программные средства и рабочие инструменты (в пределах указанной в Положении о лизинге стоимости), обеспечивающие функционирование переданных в лизинг основных фондов. Такое уточнение отсутствовало в Гражданском кодексе [10].

Полагаем, что Положение о лизинге не должно было вступать в противоречие с Гражданским кодексом.

В целом Положение о лизинге 1997 года развивало юридические нормативы государственного регулирования лизинговой деятельности. Вместе с тем, несмотря на тщательную разработку отдельных правовых актов по лизингу, могут возникать трудности в трактовке различных норм в хозяйственных документах и соотнесении их с законодательством, о чем свидетельствует судебная практика.

Нормативная правовая база для развития лизинга в Республике Беларусь существенно расширилась в связи с появлением Положения о лизинге (1997 г.), а также за счет изменений и дополнений в актах законодательства (по таможенному режиму, начислению амортизации, бухгалтерскому учету,

валютному регулированию и контролю), направленных на стимулирование лизинговой деятельности. В 1998 году Республика Беларусь присоединилась к Конвенции Международного института унификации частного права «О международном финансовом лизинге» (заключена в г. Оттаве 28.05.1988 года) [13]. Нормы, содержащие информацию об этой деятельности, появились и в новом Гражданском кодексе (ст. 636–641), который закрепил правовую базу лизинга, что способствовало формированию целостной системы правового регулирования лизинговых отношений [10].

В Гражданском кодексе содержится определение договора лизинга (ст. 637), конкретизирован объект лизинга (ст. 637), уточнены некоторые организационные моменты (уведомление продавца о сдаче имущества в лизинг – ст. 638; условия передачи имущества лизингополучателю – ст. 639); определена ответственность лизингополучателя в случае случайной гибели или порчи имущества в связи с переходом к нему данного риска (ст. 640). Однако в Гражданском кодексе переход риска к лизингополучателю не является императивной нормой. Предоставляется возможность сторонам установить иное в договоре лизинга, если в этом есть необходимость. Особое внимание уделено ответственности продавца (ст. 641 Гражданского кодекса). Причем лизингодатель является собственником лизингового имущества.

Таким образом, акты национального законодательства, регулирующие лизинговые отношения, гармонизированы с основными положениями Конвенции Международного института унификации частного права «О международном финансовом лизинге» [14].

Исходя из того, что важнейшим условием интенсивного развития лизинга в отечественной экономике является формирование нормативной правовой базы лизинговых отношений, в нашей стране в течение последних лет ведется активная законодательская и нормотворческая деятельность в этом направлении. Начиная с 1996 года органы законодательной и исполнительной власти приняли более 40 нормативных актов, в целом способствующих развитию лизинга в государстве.

Сущность лизинга как уникального экономического и правового явления представляет несомненный исследовательский интерес. Лизинг – производное от английского термина «lease», означающего брать (взять) и предоставлять имущество в аренду.

Существуют два основных вида лизинга:

1) финансовый – лизинговые платежи в течение срока лизинга продолжительностью не менее 1 года обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % стоимости предмета лизинга независимо от того, предусмотрен ли договором лизинга выкуп предмета лизинга или его возврат лизингодателю

(подп. 4.1 п. 4 Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 г. № 526 (с изм. и доп.) «Об утверждении Правил осуществления лизинговой деятельности») (далее – Правила № 526);

2) оперативный – лизинговые платежи в течение срока лизинга независимо от его продолжительности обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 % стоимости предмета лизинга и договором лизинга предусмотрен возврат предмета лизинга лизингодателю по истечении срока лизинга (подп. 4.2 п. 4 Правил № 526) [15].

Выбор самого предмета лизинга, а равно его поставщика осуществляется лизингополучателем. Независимо от вида лизинга право собственности на его предмет сохраняет за собой лизингодатель. Он вправе учитывать предмет лизинга как у себя на балансе, так и за балансом. Переход права собственности к лизингополучателю возможен только в случае выкупа.

Правила № 526 детально регламентируют состав и назначение лизинговых платежей. Выделяется следующее:

1. Стоимость предмета лизинга (абзац 8 части первой п. 2 Правил № 526);

2. Цена договора лизинга (абзац 9 части первой п. 2 Правил № 526);

3. Выкупная стоимость предмета лизинга (абзац 2 части первой п. 2 Правил № 526);

4. Инвестиционные расходы лизингодателя (абзац 3 части первой п. 2 Правил № 526) [15];

5. Лизинговые платежи – основная составляющая цены договора лизинга, включающая в себя суммы:

1) вознаграждения (дохода) лизингодателя;

2) полного или частичного возмещения инвестиционных расходов лизингодателя.

Риски, которые могут возникать при реализации договора финансовой аренды (лизинга), можно условно разделить на риски лизингодателя и риски лизингополучателя, хотя, как правило, они тесно связаны между собой и наступление одного может повлечь за собой возникновение другого вида риска.

Вид передаваемого в лизинг имущества важен в смысле концентрации гарантий имущественным залогом, риска устаревания оборудования и спроса на вторичном рынке. Если оборудование возвращается лизинговой компании по истечении срока аренды, то впоследствии необходимо вторичное размещение оборудования другим арендаторам или его реализация. Менеджеры лизинговых компаний распознают, сколь значительно изменяется вторичный рынок данного вида оборудования и каковы последствия этих изменений для стоимости имущественного залога.

В смысле минимизации рисков, связанных с лизинговым имуществом, важны взаимоотношения лизинговых компаний и поставщиков. Увеличение

коммерческих рисков негативно сказывается на притоке инвестиций, в том числе и посредством лизинговых компаний. Для поставщиков оборудования лизинг является эффективным способом сбыта своей продукции. А в кризисной ситуации нехватки капитала лизинг становится еще более значимым механизмом продаж. Поэтому поставщик оборудования не заинтересован в снижении активности на рынке лизинговых услуг из-за того, что лизингодатель не готов нести повышенных рисков.

Международный опыт показывает, что при повышенных коммерческих рисках поставщик и лизингодатель пересматривают свои взаимоотношения в поиске наиболее оптимальных решений минимизации рисков. Чтобы не снизить объемов своей деятельности, поставщик и лизингодатель приходят к соглашению о разделе коммерческих рисков между собой. Наиболее распространенной практикой являются гарантии обратного выкупа. Лизингодатели, стремясь получить максимальные гарантии под свои инвестиции, часто настаивают на включении в договор с поставщиком как существенного условия возможности обратного выкупа имущества. Эта процедура применяется сторонами в случае, если лизингополучатель, например, оказывается неплатежеспособным, не в состоянии платить по лизингу и выкупить имущество. Тогда предмет лизинга возвращается в собственность поставщика и оплачивается им по заранее оговоренной стоимости с учетом дисконта. В соответствии с гарантией о повторной реализации поставщик берет на себя обязательство перепродать оборудование после его изъятия у лизингополучателя в случае нарушения условий договора лизинга [16, с. 49].

Ответственность за изъятие и возврат оборудования лежит на лизингодателе, хотя по желанию поставщик может сделать это сам. После демонтажа оборудования поставщик переправляет его на склад для хранения и проведения подготовительных работ в целях последующей реализации. После перепродажи оборудования поставщик выплачивает лизингодателю выручку от продажи за вычетом расходов на демонтаж и хранение оборудования и небольшой комиссии поставщика за повторную реализацию. Поставщик заинтересован в заключении договора о повторной реализации, потому что прежде всего это способствует заключению сделки купли-продажи с лизинговой компанией.

Часто для лизинговой компании гарантия поставщика о повторной реализации является одним из основных условий для заключения сделки. Кроме того, договор о ремаркетинге позволяет поставщику контролировать продажу своего оборудования на вторичном рынке, приносит дополнительную прибыль, не содержит в себе дополнительных финансовых рисков. При предоставлении поставщиком гарантии о последующем выкупе лизингодатель вы-

числяет минимальный уровень прибыли от каждой сделки. Затем лизингодатель и поставщик составляют таблицу соотношения между стоимостью лизингового договора и стоимостью гарантии или компенсации в случае дефолта лизингополучателя. В соответствии с этой таблицей, которую часто называют таблицей согласованных потерь, стоимость гарантии уменьшается вслед за уменьшением стоимости лизингового договора с каждым месяцем и с каждым выплаченным лизинговым платежом. В случае невыполнения платежных обязательств лизингополучателем поставщик выкупает оборудование у лизингодателя по оговоренной в таблице цене.

Лизингодатель, конечно, настаивает на более высокой стоимости гарантии, чтобы обеспечить получение хотя бы минимальной прибыли или же минимизировать убытки, в то время как поставщик стремится сохранить стоимость своей гарантии в таблице согласованных потерь на наиболее низком уровне. Нужно отметить, что сумма, выплачиваемая поставщиком лизингодателю по договору о последующем выкупе, согласовывается заранее и никак не соотносится напрямую с выручкой поставщика от повторной реализации оборудования. Поставщик идет на заключение договора о последующем выкупе в том случае, когда он уверен, что риск невыполнения платежных обязательств лизингополучателем может быть компенсирован дополнительной прибылью со сделки. Также договор о последующем выкупе позволяет поставщику повторно реализовать оборудование.

Учитывая, что такая форма гарантии менее выгодна поставщику, договор о последующем выкупе подписывается в основном только с наиболее выгодными клиентами поставщика.

Поручительство поставщика или обязательство возмещения больше всего защищает риски лизингодателя при заключении лизинговой сделки. По сути, это встречная гарантия со стороны поставщика, где он обязуется выплачивать настоящую стоимость оставшихся лизинговых платежей в случае невыполнения лизингополучателем платежных обязательств. Это обязательство поставщика безусловно и никоим образом не связано с перепродажей оборудования. Сумма поручительства поставщика может составлять от 1 до 100 процентов от суммы, указанной в договоре лизинга. Поставщик идет на поручительство, когда он уверен, что сделка не несет дополнительных рисков. Как правило, это происходит в тех случаях, когда поставщик хорошо знает лизингополучателя и уверен, что он сможет выполнить свои платежные обязательства по лизинговому договору. Часто при предоставлении поручительства поставщик получает большую прибыль от сделки, чем без предоставления этой гарантии, так как поставщик может получить дополнительно вознаграждение за выданное поручительство [17, с. 40].

Поставщик также идет на предоставление поручительства, если лизингополучатель представляет для него стратегический интерес. Тогда выполнение требования лизингодателя о предоставлении поручительства стоит того, чтобы сохранить долгосрочные отношения поставщика с лизингополучателем.

Одной из разновидностей поручительства поставщика является суммарное поручительство (pool resource). Суммарное поручительство – это попытка поставщика предоставить лизингодателю почти 100%-ную гарантию защиты его рисков, но при этом ограничить свои риски за счет установления «потолка» суммы гарантии. При суммарном поручительстве поставщик устанавливает процент компенсации лизингодателю от каждой сделки, конечно, при условии, что поставщик заключает несколько сделок купли-продажи с лизингодателем. Например, 20 % от суммы договора по каждой сделке поставщик суммирует в так называемый «пул», что и составляет стоимость суммарного поручительства. Общая сумма поручительства в пуле становится доступна лизингодателю в случае неплатежеспособности одного из лизингополучателей. Таким образом, лизингодатель, чтобы компенсировать свои потери по одной из сделок, может взять неограниченную сумму средств из пула.

Предельный размер обязательств поставщика определяется размером суммы в пуле. То есть, как только лизингодатель использует все средства из пула, с поставщика снимаются все обязательства. При составлении суммарного поручительства лизингодатель вычитает оговоренную сумму поручительства по каждой сделке из выручки поставщика при заключении сделки купли-продажи. Затем эти средства суммируются в пул, который находится в распоряжении лизингодателя для компенсации возможных потерь. По завершении каждой сделки лизингодатель перечисляет поставщику сумму поручительства по данной сделке, зарезервированной в пуле. Однако в большинстве случаев средства физически не переводятся на счет денежного пула. Как правило, суммарное поручительство оформляется на бумаге. Участие в этом «бумажном пуле» заключается в том, что поставщик принимает платежные риски лизингодателя в случае невыполнения платежных обязательств. «Бумажные пулы» оформляются между лизингодателем и крупным, экономически стабильным поставщиком, в то время как денежные пулы требуются от более мелкого и менее слабого с финансовой точки зрения поставщика [18, с. 9].

Суммарное поручительство выгодно как лизингодателям, так и поставщикам. Поставщик в данном случае устанавливает предельный размер своих обязательств и вместе с тем страхует риски лизингодателя, что способствует заключению сделки купли-продажи. При условии, что портфель лизинговых договоров, по которым составляется пул суммарного

поручительства, сбалансирован, лизингодатель фактически получает возможность компенсировать 100 % своих потерь, не требуя от поставщика 100%-ной гарантии по каждой сделке. Сбалансированный портфель лизинговых договоров предполагает большое количество сделок, приблизительно равных по стоимости и срокам, а также большое число лизингополучателей и видов оборудования, переданного в лизинг.

Существуют риски по договору купли-продажи предмета лизинга и сопутствующим договорам. Данная категория рисков значима как для лизингодателя, так и для лизингополучателя.

1. *Риск невыполнения условий договора купли-продажи поставщиком оборудования, передаваемого в лизинг.* На практике ответственность за этот риск обычно несет лизингодатель, а ответственность лизингополучателя начинается только с момента приемки оборудования. Тем не менее не стоит забывать, что неисполнение поставщиком условий договора поставки оборудования может отрицательно сказаться и на лизингополучателе, например, сорвав исполнение заключенных контрактов на выполнение работ (оказание услуг). Для минимизации данного риска лизингополучателем самостоятельно могут быть использованы различные «методы предупреждения»: проверка деловой репутации компании-поставщика, использование аккредитивной формы расчетов и т. д.

2. *Риск невыполнения условий договора купли-продажи лизингодателем (покупателем).* В связи с тем, что не все лизинговые компании на текущий момент времени финансово устойчивы, актуальность указанного риска в последнее время возросла. Его можно охарактеризовать и как риск, связанный с платежеспособностью лизингодателя. Иными словами, в случае осуществления авансовых платежей по договору лизинга со стороны лизингополучателя у последнего возникает риск того, что, несмотря на полное выполнение им обязательств, в результате финансовых проблем у лизинговой компании и (или) отказа банка-кредитора в финансировании сделки, имущество, предназначенное для передачи в лизинг, не будет поставлено. Прежде всего основным инструментом снижения данного риска является правильный выбор партнера по проекту – лизинговой компании. Для этого необходимо уделить внимание информации о компании из открытых источников, рекомендациям со стороны ее клиентов и т. д.

Следующий инструмент – минимизация авансового платежа по договору лизинга и принятие непосредственного участия в подготовке договора купли-продажи предмета лизинга.

3. Риск, вызванный транспортировкой оборудования к месту работы, риск некачественного монтажа. Ответственность за риск ошибок, допущенных в процессе монтажа и эксплуатации предмета

лизинга, обычно несет лизингополучатель. Однако могут быть различные условия по договору лизинга, предусматривающие монтаж оборудования силами лизингодателя, а также его участие в обучении, переподготовке и повышении квалификации персонала лизингополучателя. Но на практике такое встречается крайне редко. Рекомендация в данном случае одна – непосредственное участие в подготовке контрактов, контроль исполнения условий поставщиком, подрядными организациями, перевозчиками на всех его этапах [19, с. 26].

Выделяются эксплуатационные риски, связанные с предметом лизинга. К ним относятся:

1) техногенные риски (пожары, взрывы, радиоактивные загрязнения и т. д.);

2) риски, возникающие вследствие стихийных бедствий (землетрясения, наводнения, смерчи и т. д.) и эпидемий, а также их последствий;

3) риски, связанные с противоправными действиями третьих лиц (кража, грабеж, вандализм и т. д.).

Лизингополучатель принимает на себя все риски, связанные с разрушением или потерей, кражей, преждевременным износом, порчей и повреждением оборудования, независимо от того, исправим или неисправим ущерб, причинен этот ущерб в ходе доставки или после нее. Лизингополучатель не может требовать от лизингодателя какого-либо возмещения убытков или уменьшения размера платы за лизинг при нарушении нормального хода использования и эксплуатации оборудования, какими бы ни были причины этого, включая форс-мажор. В случае полной утраты имущества или его полной конструктивной гибели все последующие взносы должны быть уплачены лизингодателю, а действие договора прекращено. На практике ответственность за эти риски несет лизингополучатель, но если договор лизинга заключается в отношении сложного оборудования, то риск поломки машин и механизмов может нести и лизингодатель.

Таким образом, в Республике Беларусь была создана и действует благоприятная среда для осуществления лизинговой деятельности: создана нормативная правовая база для развития лизинга; правовые положения о лизинге закреплены в Гражданском кодексе (параграф 6 главы 34); субъектам хозяйствования, занимающимся лизингом, оказывается государственная финансовая поддержка.

Специфические признаки лизинга связаны в основном с договорными отношениями, возникающими в связи с куплей-продажей имущества в лизинговом правоотношении: приобретение имущества по договору купли-продажи у третьего лица специально для лизингополучателя; активная роль лизингополучателя в процессе купли-продажи (выбор продавца и имущества), если иное не оговорено в договоре лизинга; передача имущества лизингополучателю непосредственно продавцом.

Лизинг целесообразно рассматривать в совокупности четырех аспектов: как вид предпринимательской деятельности, как лизинговую операцию, как лизинговое правоотношение и как договор лизинга. С экономической точки зрения лизинг следует трактовать как вид предпринимательской деятельности и как лизинговую операцию, с юридической позиции – как лизинговое правоотношение и как договор лизинга.

Литература

1. Гуца, Г. Н. Правовые основы лизинговой деятельности в Республике Беларусь : учеб. пособие / Г. Н. Гуца. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2001. – 108 с.

2. Методические указания о порядке учета лизинговых операций : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 11 апр. 1994 г., № 61. – 330 / 12 (утр. силу письмом М-ва финансов от 23 авг. 1996 г. : постановление М-ва финансов, № 53. – 1588) // Бюл. норматив.-правовой информации. – 1994. – № 5. – С. 116–123.

3. Гуца, Г. Н. Развитие лизинга в актах законодательства Республики Беларусь / Г. Н. Гуца // Актуальные проблемы совершенствования законодательства Республики Беларусь на современном этапе : материалы респ. науч.-практ. конф., Минск, 2 дек. 2005 г. / М-во образ. Респ. Беларусь, УО «Белорус. гос. экон. ун-т», Ин-т государства и права НАН Беларуси; редкол. : И. В. Новикова [и др.]. – Минск, 2005. – С. 163–164.

4. Об аренде : Закон Белорус. Совет. Социалист. Респ., 12 дек. 1990 г., № 460–XII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30 июля 2004 г. № 307/3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 122. – 2/1056.

5. Положение о лизинге на территории Республики Беларусь : утв. приказом М-ва экономики Респ. Беларусь, 29 февр. 1996 г., № 14а (утр. приказом М-ва экономики Респ. Беларусь от 11 февр. 1998 г. № 13; Минвнешэкономсвязей Респ. Беларусь от 27 февр. 1998 г. № 8-ОД) // Бюл. норматив.-правовой информ. – 1996. – № 6. – С. 31–36.

6. Гуца, Г. Н. Развитие лизинга в Республике Беларусь и его правовое обеспечение в условиях рыночной экономики / Г. Н. Гуца // Актуальные проблемы рыночной экономики : материалы II науч.-практ. конф., Бобруйск, 7 апр. 2005 г. / Белорус. гос. экон. ун-т; редкол. : В.Н. Гавриленко [и др.]. – Минск, 2005. – С. 178–180.

7. О лизинге : Указ Президента Респ. Беларусь, 13 нояб., 1997 г., № 587 (с изм. и доп., внесенными Указами Президента Респ. Беларусь, 22 дек. 2000 г., № 706 и 22 нояб. 2001 г., № 696) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2. – 1 / 1910; № 112. – 1/3256.

8. О лизинге на территории Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 дек. 1997 г., № 1769 (с изм. и доп., внесенными постановлениями Совета Министров Респ. Беларусь, 6 июля 1998 г., № 1042; 13 июля 2000 г., № 1038 // Собр. декретов, указов Президента и постановлений Правительства Респ. Беларусь – 1998. – № 19. – Ст. 520; Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 69. – 5/3609.

9. Панина, Н. Лизинг и амортизация / Н. Панина // Нац. экон. газ. – 1998. – № 31. – С. 7.

10. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 218-3 : принят

Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : в ред. от 09.01.2017 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

11. О лизинге на территории Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 дек. 1997 г., № 1769 (с изм. и доп., внесенными постановлениями Совета Министров Респ. Беларусь, 6 июля 1998 г., № 1042; 13 июля 2000 г., № 1038 // Собр. декретов, указов Президента и постановлений Правительства Респ. Беларусь – 1998. – № 19. – Ст. 520; Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 69. – 5/3609.

12. Москалевич, Г. Н. Субъекты лизинговых правоотношений / Г. Н. Москалевич // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2017. – № 2. – С. 85–90.

13. О присоединении Республики Беларусь к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге : Указ Президента Респ. Беларусь, 2 июля 1998 г., № 352 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 62. – № 1/2356.

14. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге : Совершено 28 мая 1988 г., г. Оттава // Кон-

сультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

15. Об утверждении Правил осуществления лизинговой деятельности [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18 авг. 2014 г. № 526 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

16. Шпербер, И. Р. Риски и страховые аспекты лизинговых операций / И. Р. Шпербер // Дайджест-финансы. – 2016. – № 1. – С. 47–52.

17. Шихерев, В. В. Риски лизинговых операций / В. В. Шихерев // Вестник Московского государственного университета. – 2012. – № 1. – С. 36–45.

18. Антишина, М. С. Лизинговая сделка и риски лизингополучателя / М. С. Антишина // Вестник молодых ученых. – 2015. – № 1. – С. 7–12.

19. Плешанова, Д. А. Теоретический анализ рисков лизинговой сделки / Д. А. Плешанова // Инновационные технологии и право. – 2015. – № 1. – С. 24–30.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ЧУБАРОВА НАТАЛЬЯ ЭДУАРДОВНА,

ассистент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

НОВИКОВ ЕГОР СЕРГЕЕВИЧ,

студент 3-го курса,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты развития лизинга в Республике Беларусь. Выявлены основные характеристики лизинга как подвида аренды и разновидности кредита, проанализированы основные статистические показатели отрасли, их структура и динамика, рассмотрены важнейшие проблемы в сфере лизинга и определены перспективные направления развития данного сектора исходя из национальной специфики рынка и общемировых тенденций.

The article discusses the theoretical and practical aspects of the development of leasing in the Republic of Belarus. The main characteristics of leasing as a subtype of lease and a type of credit are identified, the main statistical indicators of the industry, their structure and dynamics are analyzed, the most important problems in the field of leasing are considered and promising directions for the development of this sector are determined based on the national specifics of the market and global trends.

Введение

Лизинг – это эффективный способ приобретения дорогостоящих объектов (недвижимости, оборудования, транспортных средств и других) без одновременной оплаты их полной стоимости, который позволяет субъектам хозяйствования претендовать на ряд налоговых льгот при обновлении основных фондов, а для физических лиц упрощает процедуру приобретения указанных выше предметов в силу того, что обеспечением по договору лизинга выступает сам предмет лизинга.

История лизинга в Беларуси насчитывает уже 30 лет, но свои современные черты белорусский рынок лизинга приобрел после принятия Указа Президента «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» в 2014 году. Статистические данные показывают, что во второй половине 2010-х годов белорусский рынок лизинга находился в фазе подъема, а к концу десятилетия темпы роста основных показателей рынка стали более умеренными – рынок вошел в стадию насыщения.

Но это не ограничивает возможности дальнейшего роста рынка, притока новых клиентов, создания новых лизинговых организаций. До сих пор в нашей стране традиционным способом приобретения дорогостоящих объектов за счет заемных средств является банковский кредит, лизинг же продолжает отпугивать потенциальных клиентов тем фактом, что предмет лизинга в период сделки находится в собственности лизингодателя. Повышение информированности представителей бизнеса, населения о сущности лизинга и его преимуществах может способствовать расширению данного сегмента финансового рынка.

Теоретические основы лизинга: аренда или кредит?

В белорусском законодательстве лизинг рассматривается как подвид аренды. Об это свидетельствует определение, приведенное в Гражданском кодексе: по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель), являющийся юридическим

Таблица 1

Отличия договоров аренды и лизинга

Критерий	Договор аренды	Договор лизинга
Поставщик	Определяется арендодателем	Определяется арендатором (лизингополучателем)
Передача прав собственности на предмет договора	Временное владение и пользование либо только временное пользование	Временное владение и пользование
Стороны договора	Арендодатель, арендатор	Лизингодатель (арендодатель), лизингополучатель (арендатор), поставщик предмета лизинга
Предметы договора	Любые непотребляемые вещи	Непотребляемые вещи за исключением земельных участков и природных объектов
Арендодатель	Собственник имущества либо управомоченное лицо	В основном организации, внесенные в реестр лизинговых организаций; банки
Регулирующий орган	Отсутствует	Национальный банк Республики Беларусь

Источник: разработка авторов на основе [1–3]

лицом или индивидуальным предпринимателем, обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество, составляющее предмет договора финансовой аренды, за плату во временное владение и пользование [1, ст. 636].

Вместе с тем между понятиями «аренда» и «лизинг» существует ряд различий, основные из которых указаны в табл. 1.

То есть финансовая аренда (лизинг) обладает рядом специфических черт, которые определяют особенности в осуществлении и регулировании лизинговой деятельности.

Спорным вопросом при рассмотрении сущности лизинга является трактовка лизинга как формы кредита. Одни специалисты такой подход отвергают, другие – принимают и поддерживают. Аргументы каждой стороны представлены на рис. 1.

То есть относить лизинг к аренде позволяют, помимо Гражданского кодекса, международные нормы, в частности МСФО, согласно которым определение понятия «лизинг» схоже с определением понятия «аренда». Также Национальный банк относит лизинговые организации к сфере некредитных организаций, что противоречит рассмотрению лизинга как кредита. Ведущие белорусские специалисты-практики в области лизинга (например, С. В. Шиманович –



Рисунок 1. Аргументы рассмотрения лизинга как вида аренды и вида кредита

Источник: разработка авторов на основе [1; 4; 5; 6, с. 219; 7, с. 266; 8, с. 209]

директор Ассоциации лизингодателей) однозначно определяют его как аренду.

Однако определение понятия «кредит» позволяет выявить, что основные черты этой категории присущи и лизингу, что позволяет выделить отдельный вид кредита – лизинговый кредит. Подобное мнение разделяют и многие российские экономисты.

Как видим, обе представленные точки зрения достаточно аргументированы и имеют под собой достаточные основания, поэтому ни одну из них нельзя исключать из рассмотрения.

Анализ современного состояния лизинга в Республике Беларусь

На 01.01.2021 года в реестре лизинговых организаций Национального банка находились 112 организаций [9, табл. 5.1]. По сравнению с 2014 годом, когда был создан данный реестр, количество лизинговых организаций увеличилось на 17 организаций. Однако четкой тенденции увеличения либо снижения количества лизинговых организаций не наблюдается.

Объем нового бизнеса – один из важнейших показателей для оценки развития рынка. Он показывает, на какую сумму в общем было заключено новых договоров лизинга за год. Динамику данного показателя отражает табл. 2.

2015–2016 годы были тяжелыми для экономики Беларуси: финансовый кризис, начавшийся в 2014 году в Российской Федерации, в скором времени привел к снижению курса белорусского рубля. Уменьшилась прибыль организаций, увеличилось число убыточных предприятий, следовательно, уменьшились инвестиции в машины и оборудование, затем последовало снижение объемов нового бизнеса в сфере лизинга. В 2017 году объем нового бизнеса значительно увеличился, тенденция увеличения показателя сохранилась и в 2018–2019 годах, правда, темпы роста снизились с 188,6 % в 2017 году до 111,8 % в 2019 году. По итогам 2020 года показатель сокра-

тился на 4,6 %, что обусловлено экономической нестабильностью в стране и мире.

Анализ динамики объема нового бизнеса в разрезе потребительского (лизингополучатели – физические лица) и инвестиционного (лизингополучатели – юридические лица и индивидуальные предприниматели) сегментов позволяет выделить следующие тенденции:

количество договоров потребительского лизинга с момента появления данного сегмента быстро возрастало – до максимального значения в 337,5 тысяч договоров в 2017 году. В 2018–2020 годах наблюдалось сокращение количества договоров лизинга, заключенных в данном сегменте;

между тем общая стоимость заключенных договоров потребительского лизинга неуклонно возрастала до 2020 года, что свидетельствовало о большем доверии к лизингу физических лиц, ведь средняя стоимость предмета лизинга повышалась. Резкий спад количества договоров потребительского лизинга обусловил и снижение общей стоимости заключенных договоров;

количество договоров, заключенных с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, с 2017 по 2019 год возрастало, хотя и замедляющимися темпами. В 2020 году количество договоров инвестиционного лизинга снизилось. По количеству заключенных договоров инвестиционный сегмент рынка в 2020 году занял только 11,7 %;

общая сумма новых договоров в сегменте инвестиционного лизинга увеличивалась с 2017 до 2019 года, но в 2020 году произошло снижение показателя на 1,9 %. Важно отметить, что общая сумма новых договоров в инвестиционном сегменте превышает общую сумму новых договоров в потребительском сегменте в 4,7 раза, то есть в стоимостном выражении инвестиционный лизинг доминирует на белорусском рынке лизинга.

Поэтому на белорусском рынке лизинга в некотором роде наблюдается выполнение закона Парето:

Таблица 2

Объем нового бизнеса лизинговых организаций Республики Беларусь

Год	Всего		Потребительский лизинг		Инвестиционный лизинг	
	млн руб.	тыс. договоров	млн руб.	тыс. договоров	млн руб.	тыс. договоров
2014	1270,0	17,4	9,0	10,6	1261,0	6,8
2015	1054,0	36,6	63,0	30,0	991,0	6,6
2016	1111,7	146,7	242,8	140,5	868,9	6,2
2017	2096,9	347,7	412,7	337,5	1 684,20	10,2
2018	3392,7	299,4	590,1	285,3	2 802,60	14,1
2019	3792,9	277,6	752,9	260,7	3 040,00	16,9
2020	3621,6	126,9	640,8	112,0	2 980,80	14,9

Источник: разработка авторов на основе [9, табл. 5.2]

относительно небольшое количество договоров инвестиционного лизинга (11,7 % в 2020 году) обеспечивают основной объем нового бизнеса в денежном выражении (82,3 %).

Второй важнейший показатель – объем совокупного лизингового портфеля – показывает суммарный объем обязательств лизингополучателей перед лизингодателями на определенный момент времени. Значения показателя за последние годы приведены в табл. 3.

Совокупный лизинговый портфель с 2017 года возрастает, при этом пока что итоги 2020 года не отразились на значении показателя (в силу действия ранее заключенных лизинговых договоров), но в будущем следует ожидать его спада.

Структура лизингового портфеля схожа со структурой объема нового бизнеса – также основную часть в объеме лизингового портфеля занимает инвестиционный сегмент рынка.

Следует обратить внимание на то, что количество договоров потребительского лизинга в совокупном лизинговом портфеле сократилось, но их общая сумма повысилась. Это обусловлено тем, что договоры лизинга на более дорогостоящие предметы заключаются на более длительный срок, следовательно пока что сокращение количества новых договоров лизинга в 2020 году слабо отразилось на общей стоимости действующих договоров потребительского лизинга. Та же тенденция наблюдается и в инвестиционном сегменте рынка, где продолжают действовать ранее заключенные договоры, к ним

в 2020 году добавились новые, но уже в меньшем количестве. По мере того как срок старых контрактов будет истекать, в будущем тенденция снижения объемов нового бизнеса может отразиться и на снижении объема лизингового портфеля как в целом, так и по сегментам.

Важными показателями, характеризующими роль лизинга в экономике страны, являются доля лизинговых услуг в ВВП и доля лизинговых услуг в объеме инвестиций в основной капитал. Динамика показателей отражена в табл. 4.

Анализ приведенных данных показывает, что в 2016–2018 годах наблюдался устойчивый рост рынка лизинга в Беларуси, лизинг становился все более значимой финансовой услугой. В 2019 году рост рынка лизинга замедлился, а в 2020 году рассматриваемые показатели и вовсе сократились.

Важным вопросом также является общая структура предметов лизинга и динамика ее изменения. Для инвестиционного сегмента соответствующие данные приведены на рис. 2.

Рисунок показывает, что на ранних этапах развития лизинга в Беларуси основными предметами лизинговых сделок выступали машины и оборудование. С 2005 года до кризиса 2008 года увеличивалась доля транспортных средств среди предметов, переданных в лизинг, и наоборот, доля машин и оборудования снижалась. Объясняется это приходом на рынок лизингодателей со значительными иностранными инвестициями, специализирующихся на лизинге транспортных средств. После кризиса 2008 года

Таблица 3

Объем совокупного лизингового портфеля лизинговых организаций Республики Беларусь

Дата	Всего		Потребительский лизинг		Инвестиционный лизинг	
	млн руб.	тыс. договоров	млн руб.	тыс. договоров	млн руб.	тыс. договоров
01.01.2015	1817,6	30,9	7,2	10,6	1810,4	20,3
01.01.2016	2453,1	65,4	44,9	36,5	2408,2	28,9
01.01.2017	2302,9	174,8	183,9	148,4	2119,0	26,4
01.01.2018	2878,0	406,4	326,1	376,9	2551,9	29,5
01.01.2019	4229,4	407,3	541,9	377,9	3687,5	29,4
01.01.2020	5137,4	412,8	760,1	377,6	4377,3	35,2
01.01.2021	6327,1	267,2	842,2	225	5484,9	42,2

Источник: разработка авторов на основе [9, табл. 5.2]

Таблица 4

Доля лизинговых услуг в ВВП Республики Беларусь и в объеме инвестиций в основной капитал, %

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля лизинговых услуг в ВВП	1,0	0,8	1,0	1,5	2,0	2,1	1,8
Доля лизинговых услуг в объеме инвестиций в основной капитал	3,5	3,4	5,3	7,8	10,0	9,7	9,3

Источник: [10, табл. 43]

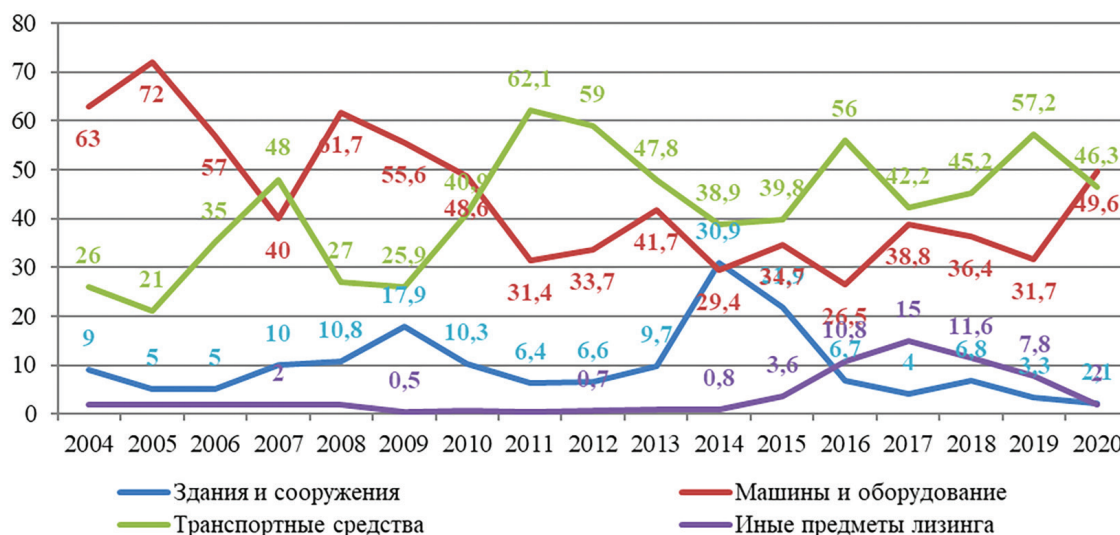


Рисунок 2. Распределение объема нового бизнеса по предметам лизинга в сегменте инвестиционного лизинга за 2004–2020 годы, %

Источник: разработка авторов на основе [10, табл. 4]

данная тенденция сохранилась, и по результатам 2011 года доля транспортных средств значительно превысила долю машин и оборудования и составила рекордные 62,1 %. В дальнейшем до 2020 года основным предметом лизинга оставались транспортные средства, но в прошедшем году первенство вновь вернулось к машинам и оборудованию. В целом можно заметить, что колебания доли машин и оборудования и транспортных средств в основном противоположно направлены – рост первого показателя вызывает снижение второго и наоборот.

В потребительском сегменте лидируют транспортные средства – 73,3 % в 2020 году [10, табл. 16]. Также значительную долю занимают здания и сооружения (10,7 %) и иные предметы лизинга (17,7 %) – мебель, бытовая техника и другие.

Проблемы рынка лизинга в Республике Беларусь

Во-первых, это недостаточность собственных средств лизинговых организаций для приобретения предметов лизинга. На рис. 3 показано, что значительную часть предметов лизинга белорусские лизинговые организации приобретают за счет привлеченных средств.

Анализ рисунка показывает, что в целом доля собственных средств в общей сумме средств, затрачиваемых на покупку предметов лизинга, возросла. В 2017–2018 годах сохранялась тенденция преобладания заемных средств над собственными в структуре источников финансирования лизинговых сделок. В 2019 году ситуация существенно изменилась – собственных средств использовалось больше, чем заемных. Но 2020 год вновь вернул практически прежние показатели, поэтому на данный момент

в структуре источников финансирования приобретения предметов лизинга преобладают привлеченные средства.

Для многих дочерних банковских лизинговых компаний удельный вес финансирования лизинговых проектов собственным капиталом в общем финансировании лизинговых проектов составляет менее 50 % (это, например, БелВЭБлизинг (ровно 0 %), АСБ Лизинг, СберЛизинг, Райффайзен-Лизинг, Промагролизинг и другие организации). 100 % данный показатель в основном составляет для независимых лизинговых компаний (Подъемные технологии, МОГО Кредит, ПриватЛизинг и другие) [10, табл. 32].

Вторая проблема – усиливающаяся тенденция снижения чистых иностранных активов лизинговых организаций (рис. 4).

Как показано на рисунке, в последние два года наметилась тенденция снижения чистых иностранных активов лизинговых организаций. Их иностранные пассивы – обязательства перед нерезидентами – значительно превосходят их иностранные активы. Однако пока динамика активов в целом положительная, что обусловлено ростом требований лизинговых организаций к нефинансовым организациям и физическим лицам. Темп роста данных требований в 2020 году составил 124,3 %. Это обусловлено ростом числа заключенных (действующих) договоров лизинга и их величины в денежном выражении. Величина данных требований составляет основную часть активов лизинговых компаний.

Третья проблема – неразвитость многих видов лизинга – сублизинга, возвратного, международного, импортного лизинга. Их доли в общем количестве и общей сумме заключенных договоров лизинга представлены в табл. 5.

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

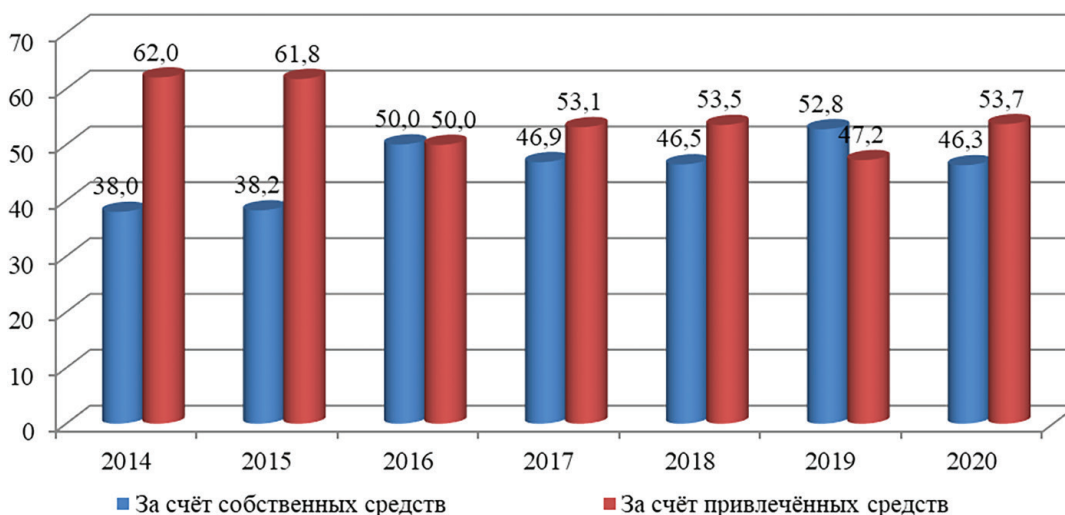


Рисунок 3. Структура источников финансирования приобретения предметов лизинга белорусскими лизинговыми организациями в 2014–2020 годах, %

Источник: разработка авторов на основе [9, табл. 5.2]



Рисунок 4. Динамика активов лизинговых организаций Республики Беларусь, млн руб.

Источник: разработка авторов на основе [9, табл. 1.15]

Таблица 5

Доля видов лизинга в общем количестве и общей сумме заключенных договоров лизинга за 2020 год, %

Вид лизинга	Доля в общем количестве заключенных договоров	Доля в общей сумме заключенных договоров
Сублизинг	0,006	0,351
Возвратный	0,420	2,613
Международный	0,006	0,256
Импортный	0,149	9,805

Источник: [9, табл. 5.2]

Анализ таблицы показывает, что сублизинг и международный лизинг в стране развиты слабо и практически не востребованы. Доля заключенных договоров возвратного лизинга составила 0,42 % в 2020 году, но при этом их доля в общей сумме заключенных договоров значительно выше – 2,61 %, что указывает на то, что такой вид лизинга характеризуется более высокой ценой предмета лизинга, чем в среднем по всем договорам лизинга. Аналогичный вывод можно сделать и в отношении импортного лизинга.

Перспективы развития лизинга в Республике Беларусь

Несмотря на существующие проблемы, рынок лизинга в Беларуси развивается, и среди перспектив его развития специалисты Национального банка выделяют следующие [11]:

- повышение капитализации лизинговых компаний (увеличение размера собственных средств) путем развития системы облигационных заимствований (в качестве обеспечения по таким обязательствам возможно использование залога прав на лизинговые платежи). То есть для уменьшения зависимости от банковского кредитования лизинговые организации могут выйти на фондовый рынок с облигациями собственной эмиссии;

- создание саморегулируемой организации на базе Ассоциации лизингодателей. Под саморегулируемой организацией понимается организация, осуществляющая контроль за осуществлением профессиональной деятельности ее участников на основе установленных стандартов [12, с. 3]. Создание таких организаций позволяет снизить нагрузку на контролирующие государственные органы, повысить качество работы участников саморегулируемых организаций. Однако в Беларуси до сих пор закон о саморегулируемых организациях не принят, хотя проект закона разрабатывается с 2013 года.

- Также в качестве перспектив развития белорусского рынка лизинга можно выделить следующие:

- дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы;

- расширение белорусского рынка лизинга за счет привлечения иностранных инвестиций, создание совместных лизинговых организаций;

- развитие таких видов лизинга, как экспортный, возвратный;

- рост доли потребительского лизинга, что связано с наметившейся тенденцией увеличения объемов лизинга зданий и сооружений. Вследствие значительной стоимости указанных предметов возрастание количества соответствующих договоров лизинга существенно увеличивает общую стоимость заключенных договоров потребительского лизинга;

- привлечение государственных субсидий для развития рынка лизинга, снижения процентных ставок

по договорам лизинга и, следовательно, увеличения количества лизингодателей; увеличение налоговых льгот. Указанные мероприятия будут эффективными для экономики Беларуси в целом, так как лизинг способствует расширению и обновлению производства, тем самым увеличивает занятость населения, поступления в бюджет, стабильность экономики, что в итоге способствует устойчивому экономическому росту и развитию.

Выявить перспективы развития белорусского рынка лизинга можно также проанализировав основные статистические данные по странам с развитым рынком лизинга, например, Западной Европы и Северной Америки:

в первую очередь в Беларуси следует ожидать увеличения доли лизинга в ВВП. Многие европейские страны имеют высокое значение данного показателя (по данным за 2018 год): Дания (3,41 %) и Великобритания (3,40 %), наши западные соседи – Эстония, Литва, Польша Латвия – соответственно 4,23 %, 3,84, 3,43, 2,75 %. В то же время в России, Украине – только 1,45 %, и 0,47 % соответственно [10, табл. 59]. В Беларуси в 2018 году – 2,0 %, максимальное значение показателя – 2,1 % в 2019 году;

темпы прироста объема нового бизнеса будут меньшими: в США соответствующий показатель в 2019 году составил 10,5 %, в Канаде – 1,0 %, в Европе (по данным Leaseurope) – 6 % [10, с. 97, 121]. В Канаде средний ежегодный прирост объема нового бизнеса за 1990–2018 годы составил 3,3 %, в Европе после 2009 года показатель не поднимался выше 11 %. В Беларуси в 2018–2019 годах данный показатель составлял 47,0 % и 21,4 % соответственно, то есть следует ожидать, что в будущем белорусский рынок лизинга будет расти более медленными темпами;

останется высокой доля лизинга транспортных средств. Данное предположение базируется на доле лизинга транспортных средств в европейских странах: только пассажирские автомобили составляют более 50 % всех предметов лизинга в 2016–2019 годы, с учетом коммерческих автомобилей значение этого показателя доходит до 70 % [10, рис. 7];

значительного изменения доли машин и оборудования, недвижимости в объеме нового бизнеса также ждать не следует: по данным Leaseurope, доля этих сегментов на европейском рынке в 2019 году составила 27 % и 4 % соответственно, в Беларуси за 2019 год – 31,7 % и 3,3 % соответственно (см. рис. 2).

Выводы

Можно отметить следующие важные моменты, выявленные в ходе исследования:

основными преимуществами лизинга перед банковским кредитованием являются предоставляемые лизингополучателям налоговые льготы и простота обеспечения сделки (обеспечением выступает сам предмет лизинга);

теоретический анализ понятия «лизинг» с разных сторон позволяет относить его и к виду аренды (основываясь на законодательных нормах), и к виду кредита (основываясь на определении понятия «кредит»);

белорусский рынок лизинга активно развивался в 2017–2018 годах, в 2019 году произошло замедление роста основных статистических показателей отрасли (объем нового бизнеса, доля лизинговых услуг в ВВП и другие), что свидетельствовало о входе рынка в стадию насыщения, а в 2020 году указанные показатели и вовсе сократились, на что во многом повлияли кризисные явления в мире и в стране;

основным предметом лизинга в Беларуси выступают транспортные средства, в сегменте инвестиционного лизинга значительную долю также занимают машины и оборудование;

к основным проблемам отрасли относятся недостаточность собственных средств для приобретения предметов лизинга многих лизинговых организаций, усиливающаяся тенденция снижения чистых иностранных активов лизинговых организаций, неразвитость альтернативных видов лизинга (сублизинг, возвратный, международный, импортный лизинг);

главными перспективными направлениями развития отрасли, на наш взгляд, являются: повышение независимости лизинговых организаций в отношении банков через выход на фондовый рынок с облигациями собственной эмиссии, государственная поддержка развития лизинговой отрасли, умеренные темпы роста основных показателей на уровне развитых стран, повышение доли лизинговых услуг в ВВП, сохранение лидирующей позиции транспортных средств в структуре предметов лизинга.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019, № 277-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2/744.
2. О вопросах регулирования лизинговой деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 фев. 2014 г., № 99 с изм. и доп. от 7 апр. 2020 г. № 121 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – № 1/14857.
3. Компетенция Национального банка Республики Беларусь в вопросах регулирования лизинговой деятельности [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь : [сайт]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/leasing/nbrbcompetency>. – Дата доступа: 18.05.2021.
4. IFRS 16 Leases [Electronic resource] // IFRS Foundation. – Mode of access: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases/>. – Date of access: 18.05.2021.
5. Шиманович, С. В. Лизинг – аренда или кредит? [Электронный ресурс] / С. В. Шиманович // Журнал «Юрист». – 2017. – № 7 : [сайт] – Режим доступа: <https://jurist.by/zhurnal/statia/lizing-arenda-ili-kredit>. – Дата доступа: 18.05.2021.
6. Деньги, кредит, банки : учеб. / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск : БГЭУ, 2012. – 639 с.
7. Деньги, кредит, банки : учебник / коллектив авторов ; под ред. О. И. Лаврушина. – 10-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 560 с.
8. Банковское дело : учебник / Е. Б. Стародубцева. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2014. – 464 с. – (Высшее образование).
9. Статистические бюллетени Национального банка Республики Беларусь № 202, 214, 226, 238, 255, 259, 261 [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь : [сайт]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – Дата доступа: 18.05.2021.
10. Обзоры белорусского рынка лизинга 2007–2020 годов [Электронный ресурс] // Ассоциация лизингодателей : [сайт]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/analitika/rejting-kompanij/>. – Дата доступа: 18.05.2021.
11. Дедков, А. С. Основные тенденции и направления развития лизинга Республике Беларусь / А. С. Дедков, Ю. В. Герасимчик // Банковский вестник. – 2019. – № 4. – С. 32–34.
12. О саморегулируемых организациях: Проект Закона Респ. Беларусь, 2013 г. [Электронный ресурс] // Министерство экономики Респ. Беларусь : [сайт]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/act-list-ru/view/ministerstvo-ekonomiki-respubliki-belarus-priglasheet-prinjat-uchastie-v-obsuzhdenii-proekta-zakona-44747-2019/>. – Дата доступа: 18.05.2021.

КОДЕКС О ДОБРОСОВЕСТНОМ ПОВЕДЕНИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

БОНДАРЬ ТАМАРА ЕВГЕНЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

В статье выявляются проблемы в развитии белорусского рынка лизинга. В качестве одного из направлений его активизации исследуется регулирующий потенциал недавно принятого в Республике Беларусь Кодекса о добросовестном поведении и профессиональной этике лизинговых организаций. Изучается прагматизм категорий «добросовестное поведение и профессиональная этика» и возможность их влияния на повышение качества лизинговых сделок.

The article identifies problems in the development of the Belarusian leasing market. As one of the directions of its activation, the regulatory potential of the recently adopted Code of Good Conduct and Professional Ethics of Leasing Organizations in the Republic of Belarus is being investigated. The pragmatism of the categories “conscientious behavior and professional ethics” and the possibility of their influence on improving the quality of leasing transactions are studied.

Значительная часть белорусских коммерческих организаций функционирует в условиях необходимости обновления, модернизации своих производственных фондов. При этом хозяйствующие субъекты, как правило, не могут без отрицательных последствий для своей экономики изъять из оборота средства, необходимые для замены устаревшей техники, оборудования. Для поддержания своей текущей деятельности и для дальнейшего поступательного развития отечественные предприятия нуждаются во внешнем финансировании. Наиболее традиционным источником привлекаемых средств для модернизации, обновления основных фондов является долгосрочный банковский кредит. Однако в последнее время его использование становится проблематичным из-за некредитоспособности многих организаций и «неподъемности» ими платы за кредитные ресурсы.

В этих условиях создаются предпосылки для использования в отечественной экономике такого широко известного в мире финансового инструмента, как лизинг. Лизинг представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, воз-

никающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей его передачей во временное пользование и владение за определенную плату. Использование лизинга предпочтительно по ряду причин, но самое главное – он позволяет организациям провести техническое перевооружение за счет будущих доходов, не ухудшая существенно их текущего финансового состояния [1].

По состоянию на 1 января 2021 года в Республике Беларусь лизинговой деятельностью занимаются 108 лизинговых компаний и 14 банков. Однако состояние белорусского рынка лизинга, к примеру в 2019 году, определяли всего 27 организаций, на которые приходится свыше 96 % объема лизингового портфеля Беларуси [2], что подтверждает информация табл. 1.

Такая же тенденция сохраняется и в 2020–2021 годах. Получается, что именно этим 27 компаниям доверяют лизингополучатели. А примерно 80 организаций (108 – 27) либо не осуществляют лизинговую деятельность вообще (несмотря на свой статус лизингодателей), либо осуществляют ее эпизодически.

Таблица 1

Информация о лучших лизинговых организациях Республики Беларусь по объему их лизингового портфеля за 2019 год, руб.

	Лизинговые организации	Лизинговый портфель, руб.	Доля в общем объеме, %
1	Промагролизинг	184 2545 519	38,124
2	АСБ Лизинг	578 141 687	11,962
3	Райффайзен-Лизинг	475 586 796	9,840
4	ВТБ Лизинг	370 998 440	7,676
5	Приват Лизинг	166 304 863	3,4
6	Активлизинг	204 354 506	4,228
7	РЕСО-БелЛизинг	147 601 355	3,054
8	Риетуму Лизинг	117 802 455	2,43
9	А-Лизинг	112 731 279	2,333
10	Микро Лизинг	113 749 205	2,354
11	Агролизинг	185 126 125	3,830
12	БелВЭБлизинг	136 604 729	2,827
13	Внешнеэкономическая Лизинговая Компания	36 849 352	0,762
14	Лизинг-Ресурс	49 703 207	1,028
15	СберЛизинг	29 925 678	0,619
16	Открытая линия	50 199 079	1,03
17	БЕЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	59 198 790	1,225
18	МОГО Кредит	60 813 335	1,258
19	Интеллект-Лизинг	21 549 774	0,446
20	Агрофинанс	19 869 193	0,411
21	Автопромлизинг	14 907 002	0,308
22	БНБ-Лизинг	14 632 201	0,303
23	АВАНГАРД ЛИЗИНГ	10 035 936	0,208
24	Финпрофит	4397 582	0,091
25	Подъемные технологии	5090 511	0,105
26	Статус лизинг	3676 133	0,07
27	Новая лизинговая компания	580 289	0,012
Итого по 27 лизинговым организациям		4832 975 021	100
Общий объем лизингового портфеля в Беларуси и доля 27 организаций в нем		5034 000 000	96,01

Источник: разработка автора на основе [2, 3]

По нашим предположениям именно ненадежная работа этих 80 лизинговых организаций приводит к тому, что в Республике Беларусь потенциальные возможности лизинга как общепризнанного инструмента инвестиций не реализуются в полной мере.

Такой вывод подтверждает тот факт, что объемы нового бизнеса белорусского рынка лизинга из года в год снижаются. В табл. 2 проиллюстрируем снижение коэффициента темпов роста нового лизингового бизнеса в Беларуси за 2017–2020 годы [3].

В обзоре белорусского лизинга за 2020 год обращается внимание на невозможность признать удовлетворительной и географию лизингового бизнеса. Так, распределение участников рейтинга по регионам выглядит следующим образом: г. Гомель – 1, Минская область – 1, г. Минск – 25 лизинговых организаций [3].

Таблица 2

Коэффициенты темпа роста объемов нового бизнеса за 2017–2020 годы

Год	Объем нового бизнеса, руб.	Коэффициент темпа роста объема нового бизнеса
2017	1295 645 939	2,02
2018	2103 318 189	1,62
2019	2464 274 069	1,17
2020	2318 599 921	0,94

Источник: разработка автора на основе [3, с. 34]

Возникают вопросы и к структуре лизинговых сделок. Общее количество новых заключенных **договоров, к примеру в 2019 году, равнялось 277 600.** Из них на долю потребительского лизинга

пришлось 260 653 договора, на инвестиционный лизинг – всего 16 947 [2]. Такое же соотношение наблюдается и в последующие годы [3].

При таких темпах регресса и таких перекосах в размещении работающих лизинговых организаций, перекосах структуры лизингового бизнеса в Беларуси роль лизинга как инструмента модернизации и технического перевооружения отечественных организаций будет и далее обесцениваться, а усугубление имиджевых потерь и снижение рентабельности лизинговых сделок не заставят себя ждать.

Во избежание такого сценария развития событий перед Ассоциацией лизингодателей Беларуси встала проблема активизации работы всех лизинговых организаций. Были изучены и четко обозначены факторы, отрицательно повлиявшие на результаты их деятельности в последние годы. Перечень этих факторов и силу их влияния на лизинговый бизнес покажем в табл. 3.

Таблица 3

Факторы, отрицательно повлиявшие на деятельность лизинговых организаций

Факторы, отрицательно повлиявшие на деятельность лизинговой организации	Балл от 1 до 5
Высокая конкуренция	3,59
Высокая стоимость кредитных ресурсов	3,44
Сложности при получении кредитов	3,33
Высокие инвестиционные риски	3,07
Недостаточный объем ресурсной базы	2,74
Изменение обменного курса белорусского рубля	2,26
Высокий уровень налогообложения	2,26
Недостаточный спрос на предлагаемые лизинговые продукты	1,96
Уровень инфляции	1,70

Источник: разработка автора на основе [3]

Данные табл. 3 свидетельствуют, что из факторов, отрицательно повлиявших на деятельность лизинговых организаций в 2019–2020 годах, участниками рынка были в первую очередь отмечены (по шкале от 1 до 5): 1) высокая конкуренция (3,59); 2) высокая стоимость кредитных ресурсов (3,44); 3) сложности при получении кредитов (3,33); 4) высокие инвестиционные риски (3,07).

Ассоциацией лизингодателей Беларуси был разработан комплекс мер по изменению ситуации к лучшему. А в качестве предпосылки успешной практической реализации намеченных мероприятий были обозначены меры морально-этической направленности. В сентябре 2020 года Ассоциация приняла Кодекс добросовестного поведения и профессиональной этики лизинговых организаций [4].

В статье мы поставили перед собой цель популяризировать этот относительно новый и чрезвычайно важный документ, раскрыть его содержание и регулирующий потенциал. Мы считаем необходимым еще раз акцентировать внимание делового сообщества на том факте, что категории «добросовестность» и «профессиональная этика» имеют вполне конкретное прагматичное содержание. По нашим оценкам, Кодекс поможет всем участникам лизингового бизнеса установить правильные, продуктивные взаимоотношения, выгодные для лизингодателя и лизингополучателя.

Регулирующий потенциал рассматриваемого нами Кодекса направлен на повышение общественного доверия к рынку лизинга и его участникам, создание положительного имиджа деятельности лизинговых организаций, исключение возможности осуществления лизинговыми организациями действий в ущерб интересам клиентов, других лизинговых организаций, рынку лизинга в целом. Этой цели планируется достичь поддержанием и укреплением положительной репутации лизинговых организаций и рынка лизинга в целом за счет внедрения в их ежедневную практику деятельности этических норм и принципов добросовестного поведения.

В Кодексе предложены шесть таких базовых принципов и этических норм, без соблюдения которых все другие меры по активизации лизингового бизнеса положительного результата не обещают [4].

Первый принцип касается таких морально-этических категорий, как «Честность и беспристрастность». Соблюдение этого принципа обеспечит:

добросовестное, честное и беспристрастное ведение деятельности на рынке лизинга, учитывающее права и законные интересы всех заинтересованных лиц;

безусловное соблюдение всех обязательств и заявлений (предложений, заверений) участников лизингового бизнеса;

недопущение введения в заблуждение клиентов, регулятора, уполномоченных государственных участников рынка лизинга;

недопущение мошенничества, иных действий, которые могут негативно отразиться на профессиональной репутации лизинговых организаций и рынка лизинга в целом;

недопущение коммерческого подкупа, иных скрытых форм материального стимулирования работников клиентов, партнеров;

следование заявленной миссии и стратегии.

Второй принцип касается «Справедливости и защиты», его соблюдение обеспечит:

уважительное, равное и непредвзятое отношение к клиентам;

стремление к достижению баланса прав, обязанностей и ответственности в договорах с клиентами;

недопущение ущемления чести и достоинства клиентов, нанесения ущерба их деловой репутации, угроз в адрес клиентов и их имущества, а также психологического давления на клиентов;

недопущение в любой форме дискриминации клиентов, в том числе лиц с ограниченными физическими возможностями. Создание безбарьерной среды и оказание помощи лицам с ограниченными возможностями в получении лизинговых услуг наравне с иными лицами;

обеспечение надлежащего уровня защиты активов и имущественных прав клиентов;

обеспечение защиты информации, распространение и (или) предоставление которой ограничено.

Третий принцип «Прозрачность» потребует:

обеспечения открытости своей деятельности, полного и своевременного раскрытия информации;

предоставления в случаях, предусмотренных законодательством или договорами, достоверной, полной и понятной информации клиентам, регулятору, другим уполномоченным государственным органам, Ассоциации, иным участникам рынка лизинга;

своевременного информирования клиентов, в том числе персонального, об изменениях, связанных с оказываемой услугой;

обеспечения простого и интуитивно понятного доступа к информации об оказываемых услугах на сайтах;

уведомления клиентов и разъяснения им рисков, связанных с предоставляемыми услугами.

Четвертый принцип «Профессионализм» предполагает:

обязательное обладание и поддержание на должном уровне квалификации и компетенций сотрудников, а также их опыта и навыков, необходимых для выполнения своих обязанностей;

обеспечение соответствия предлагаемых услуг на рынке лизинга потребностям и знаниям клиентов, их финансовым возможностям, консультирование клиентов при предоставлении им услуг;

исполнение сотрудниками своих обязанностей с должной тщательностью, аккуратностью, обоснованностью, независимостью и принятие решений в рамках профессиональной деятельности на основе всей имеющейся достоверной информации и с учетом интересов клиента;

предоставление полной, своевременной и корректной информации о действиях в отношении клиента.

Пятый принцип «Ответственность» направлен на обеспечение:

соблюдения требований лизингового законодательства, Кодекса, принятия ответственности за их нарушение;

наличия и использования действенных и эффективных механизмов управления и контроля за своей деятельностью, способствующих добросовестному и ответственному поведению;

финансовой устойчивости и непрерывности деятельности лизинговой организации;

принятия ответственности перед клиентами за деятельность третьих лиц, привлекаемых лизинговыми организациями по своей инициативе в процессе оказания лизинговых услуг.

Шестой принцип «Сотрудничество» мотивирует каждую лизинговую организацию к:

соблюдению практик добросовестного поведения, выявлению и распространению примеров добросовестного поведения;

недопущению действий, ухудшающих репутацию рынка лизинга в целом и отдельных его участников, воспрепятствованию совершению таких действий со стороны других лиц и организаций;

проведению политики по выявлению, предупреждению и предотвращению потенциально сомнительных и неправомерных практик и моделей поведения на рынке лизинга.

В целом же, соблюдение принципов Кодекса добросовестного поведения и профессиональной этики позволит исключить в работе лизинговых организаций приемы и методы недобросовестной конкуренции, распространение заведомо ложной, недостоверной или непроверенной информации, совершение действий, причиняющих ущерб деловой репутации других лизинговых организаций, необоснованную критику профессиональной практики других лизинговых организаций.

Рассматриваемый Кодекс станет на страже репутации рынка лизинга в Республике Беларусь, поспособствует повышению финансовой грамотности населения, формированию положительного отношения общественности к лизингу. Кодекс обеспечит нормативное принуждение к цивилизованному разрешению конфликтных ситуаций, а именно: при возникновении разногласий и споров потребует отдать приоритет переговорам и поиску компромисса.

Отдельной статьей Кодекса предусматривается контроль за соблюдением лизинговыми организациями требований и принципов Кодекса. Контрольные мероприятия включают: 1) мониторинг деятельности лизинговых организаций; 2) проведение проверок (разбирательств) по фактам нарушений лизинговыми организациями положений Кодекса. В случае установления фактов нарушения Кодекса к лизинговой организации могут быть применены следующие меры воздействия:

предъявление замечания в письменной либо устной форме;

вынесение предупреждения с требованием об устранении выявленных нарушений в установленные сроки и недопущении повторных нарушений;

направление письменного сообщения о нарушении лизинговой организацией Кодекса в Национальный банк Республики Беларусь;

вынесение на решение Общего собрания Ассоциации вопроса об исключении лизинговой организации из состава Ассоциации (касается членов Ассоциации).

При избрании мер воздействия Кодекс предписывает учитывать характер совершенного нарушения; наличие (отсутствие) умысла лизинговой организации на совершение нарушения; содействие (бездействие) лизинговой организации при проведении проверки по факту выявленного нарушения; наступление или возможность наступления негативных последствий для клиентов лизинговой организации, других лизинговых организаций, Ассоциации лизингодателей; возможность устранения последствий, вызванных совершенным нарушением; систематичность совершения лизинговой организацией нарушений и т. п.

Применение на практике положений Кодекса добросовестного поведения и профессиональной этики лизинговых организаций, принятие ими на себя безусловных обязательств по добросовестно-

му оказанию услуг и качественному обслуживанию своих клиентов будет способствовать укреплению доверия к ним, повышению их активности. А это создаст реальные возможности обновления и модернизации производственных фондов отечественных коммерческих организаций и предпосылки к устойчивому развитию национальной экономики.

Литература

1. Бондарь, Т. Е. Роль и потенциальные возможности лизинга в модернизации отечественных организаций / Т. Е. Бондарь, С. С. Лемеш // Вестник Полоцкого университета. – 2014. – № 6. – С. 52–57.
2. Состояние лизинга в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reso.by/news/sostoyanie-lizinga-v-belarusi-nazvany-lidery-rejtinga-lizingovyh-kompanij-za-2019-god.html>. – Дата доступа: 06.04.2021.
3. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. // С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2021. – С. 160.
4. Кодекс добросовестного поведения и профессиональной этики лизинговых организаций Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2020/belarus.docx>. – Дата доступа: 06.04.2021.

СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ЕГО РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ЗАЙЦЕВА МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

АНАНЕНКО НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье изучены теоретические основы страхования лизинговых операций, рассмотрены возможные варианты сотрудничества лизинговых компаний, банков и страховщиков. Проанализированы основные показатели развития отдельных видов страхования лизинговых операций в Республике Беларусь. На основе проведенного анализа предложены основные направления развития страхования лизинговых операций в стране.

The article studies the theoretical foundations of insurance of leasing operations, considers possible options for cooperation between leasing companies, banks and insurers. The main indicators of the development of certain types of insurance of leasing operations in the Republic of Belarus are analyzed. On the basis of the analysis, the main directions of development of insurance of leasing operations in the country are proposed.

Важнейшее значение для активизации процесса производства в стране, расширения инвестиционных возможностей субъектов хозяйствования имеют лизинговые операции. Лизинг позволяет осуществить приобретение имущества и в дальнейшем передавать его на основании договора финансовой аренды физическим или юридическим лицам за определенную плату на оговоренный срок с правом последующего выкупа. Как известно, лизинговые операции характеризуются высокими рисками и часто связаны с использованием страхования для снижения соответствующих рисков. Механизм лизинговой сделки предполагает участие следующих сторон: лизингодателя, лизингополучателя, кредитора и поставщика (продавца) оборудования.

Лизинговая сделка осуществляется, как правило, в три этапа. Первоначально осуществляется подготовительная работа по заключению юридических соглашений (договоров). Прежде всего подробно изучаются: все условия и особенности каждой сделки, после чего оформляется заявка, получаемая лизингодателем от будущего лизингополучателя; при необходимости кредитный договор, заключаемый

лизингодателем с банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговых сделок и др. На втором этапе лизингового процесса осуществляется юридическое оформление лизинговой сделки. Для этого оформляются: договор купли-продажи оборудования (имущества) в лизинг, акт приемки его в эксплуатацию и др. Третий этап лизингового процесса охватывает период использования оборудования (имущества). При этом осуществляется выплата лизингодателю лизинговых платежей, а по истечению срока лизинга оформляется дальнейшее использование оборудования (имущества).

Существуют различные виды лизинговых сделок в зависимости от степени распределения рисков между участниками. По сроку предоставления различают оперативный и финансовый лизинг. Оперативный лизинг характеризуется тем, что срок аренды имущества меньше, чем нормативный срок его службы. Эта форма лизинга используется при аренде машин и оборудования и связана с высокими рисками: существуют риски поломки оборудования, досрочного расторжения договора, отсутствия последующего лизингополучателя в установленные сроки и др.

Финансовый лизинг предоставляется на весь срок использования имущества, при нем невозможно досрочное расторжение договора.

Для каждой лизинговой сделки свойственны специфические риски и их характерное распределение между участниками. В общем виде эти риски могут быть разделены на имущественные и финансовые. К имущественным относят риски повреждения или утраты лизингового имущества в ходе перевозки, монтажа, эксплуатации. К финансовым относят риски неплатежеспособности лизингополучателя, препятствующие выполнению им своих обязательств перед лизингодателем, которые могут быть вызваны разными обстоятельствами.

Страхование объектов лизинга и страхование финансового лизинга – это основные специализированные виды страхования при осуществлении лизинговых сделок. Для снижения рисков лизинговых сделок на практике применяются различные виды их страхования. Так, например, при страховании объектов лизинга страхованием покрываются риски утраты (гибели), недостачи или повреждения лизингового имущества. При страховании машин от поломок страхуются технические риски, связанные с эксплуатацией оборудования. Страхование убытков от перерыва в производстве предполагает страхование рисков убытков, связанных с предпринимательской деятельностью участников лизинговых сделок (например, перерыв в производстве). При страховании финансового лизинга страховой защитой покрывается риск непогашения лизинговых платежей и т. д.

При страховании лизинга для банка-лизингодателя наиболее значимы следующие коммерческие и финансовые риски:

• неполучение или неполучение в полном объеме лизинговых платежей, в том числе в результате банкротства лизингополучателя;

• уничтожение, повреждение или невозврат лизингового имущества лизингодателю;

• утрата задатка, внесенного при заказе уникального оборудования поставщику или производителю, в связи с отказом потенциального лизингополучателя от заключения договора лизинга;

• сложности при реализации лизингового имущества после прекращения договора лизинга, в том числе досрочного прекращения [12].

При этом многие страховщики учитывают специфику договора лизинга и имеют специализированные программы страхования. В ряде случаев страхуется предпринимательский риск лизингодателя, ответственность лизингополучателя перед лизингодателем. В то же время страхование предпринимательских рисков, связанных с утратой задатка и трудностями с реализацией имущества, не представляет интереса для страховщиков, так как очень трудно заранее просчитать риски, а в ряде случаев они легко

минимизируются без участия страховой организации путем грамотного составления договора лизинга.

Страхование объектов лизинга имеет определенную специфику:

• страхователем по договору страхования лизингового имущества может выступать как лизингодатель – собственник имущества, так и лизингополучатель – его владелец;

• в договоре страхования объекта лизинга стороны определяют выгодоприобретателя. Им чаще всего выступает лизингодатель;

• имеет специфику механизм ценообразования в данной сфере, наряду с базовыми тарифами используется система корректировочных коэффициентов, позволяющих более точно учитывать все факторы рисков; др.

За последние годы лизинговая деятельность в Республике Беларусь расширилась. На белорусском рынке сформировался круг профессиональных лизинговых компаний, уровень развития которых позволяет реализовывать современные программы финансирования.

Важнейшими нормативными документами, которые регулируют экономические и правовые условия осуществления лизинговой деятельности в Республике Беларусь, являются:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь;
- Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 года № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности»;
- Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 года № 526 (ред. от 09.08.2016) «Об утверждении правил осуществления лизинговой деятельности»;
- Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.11.2018 года № 73 «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)» и признании утратившими силу некоторых постановлений и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь»; др.

Как показала практика, структура объектов лизинга в стране представлена следующим образом (рис. 1).

Как видно из рисунка, инвестиционный лизинг представлен в значительной степени транспортными средствами (57,46 %), машинами и оборудованием (39,46 %). В структуре потребительского лизинга наибольший удельный вес принадлежит транспортным средствам (54,1 %) и иным предметам лизинга (35,90 %).

В Республике Беларусь сохраняется высокий удельный вес собственного капитала лизинговых организаций в общем объеме финансирования реализуемых ими проектов. Так, например, 85 % организаций в 2019 году участвовали в реализации про-

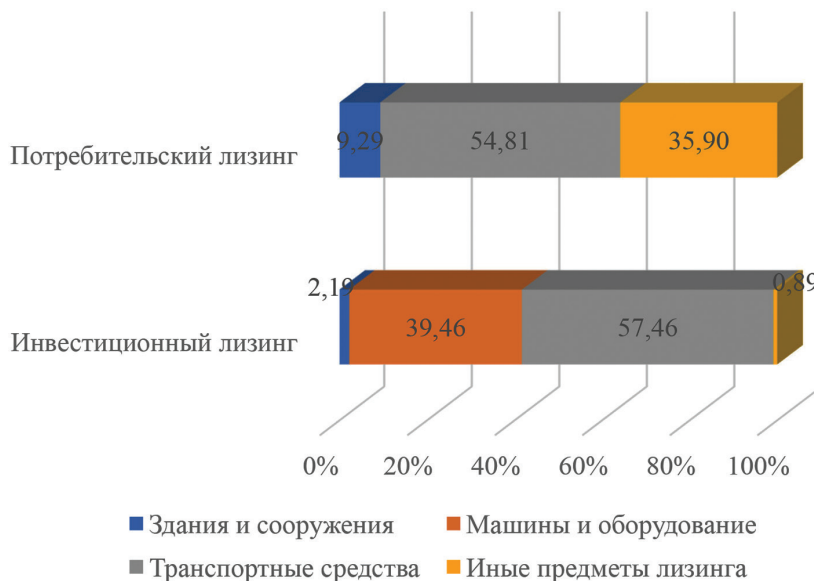


Рисунок 1. Структура объектов лизинга в разрезе его видов в Республике Беларусь за 2019 год, %
Источник: разработка авторов на основе [11]

ектов собственными ресурсами в объеме более 30 % (в 2018 г. – 76 %, в 2017 – 74,1, в 2016 – 69,2, в 2015 – 53,1, в 2014 г. – 52,6 %).

Важное значение для обеспечения финансовой устойчивости лизинговой организации имеет ее способность оценить своевременность и полноту расчетов по уплате лизинговых платежей. Так, в Республике Беларусь в 2019 году 92,6 % организаций имели просроченную задолженность по лизинговым платежам. В период 2016–2018 годов – 100 % лизинговых организаций имели подобного рода задолженность [11].

Как свидетельствует практика, лизинговые организации страны очень ограниченно используют страхование как метод снижения соответствующих рисков. Это подтверждают и расходы на страхование ведущих лизинговых организаций страны (табл. 1).

Таблица 1
Данные о расходах на страхование в отдельных лизинговых компаниях Республики Беларусь, тыс. руб.

Лизинговая компания	2018	2019	2020
ОАО «Промагролизинг»	н/д	497	1071
ОАО «АСБ Лизинг»	12	14	7
ф-л АСБ Логистик	35	32	19
ООО «РЕСО БелЛизинг»	183	586	1450

Источник: разработка авторов на основе [3–5]

Приведенные данные свидетельствуют, что расходы на страхование являются незначительными в расходах по прочей текущей деятельности у лизин-

говых организаций. Ограничены и виды страхования, применяемые данными структурами: страхование объектов лизинга, добровольное страхование медицинских расходов и др.

Вместе с тем отдельные банки страны более активно используют страхование для снижения рисков при лизинговых сделках. Так, например, ОАО «Банк БелВЭБ» осуществляет операции финансовой аренды (лизинга), при которых лизинговые платежи в течение срока лизинга (не менее 1 года) лизингополучатели возмещают банку не менее 75 % контрактной стоимости предмета лизинга, с последующим завершением операции выкупом предмета лизинга лизингополучателем. Обязательным условием проведения сделки финансовой аренды (лизинга) является страхование предмета лизинга. Страхование осуществляется на весь срок действия договора лизинга. При страховании транспортных средств или сельскохозяйственной техники обязательным условием проведения лизинговой сделки является страхование предмета лизинга на случай угона, повреждения в случаях дорожно-транспортных происшествий, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц и прочих непредвиденных событий.

Несмотря на то, что лизинговые операции характеризуются высокими рисками и нуждаются в страховании, лишь отдельные страховщики предлагают соответствующие страховые продукты в ограниченном ассортименте. Одна из крупнейших страховых организаций страны – БРУСПЭИС «Белэксимгарант» – предлагает ряд страховых продуктов, направленных на экономическую защиту лизингодателя при осуществлении экспортных операций. Это добровольное

страхование экспортных рисков лизинговых организаций, являющихся резидентами Республики Беларусь, приобретающих в собственность произведенные (производимые) в стране товары, включенные в перечень, утвержденный Советом Министров Республики Беларусь, и иные товары для передачи их в лизинг либо реализации организациям, не являющимся резидентами Республики Беларусь, за исключением иностранных банков. В данном случае страхованием покрываются убытки, понесенные лизингодателем (резидентом страны) в случае неисполнения лизингополучателем (нерезидентом Республики Беларусь) своих обязательств по оплате лизинговых платежей по обстоятельствам, представляющим политический и коммерческий риск.

Механизм взаимодействия сторон при данном страховании представлен на рис. 2.

Также Белэксимгарантом разработан и еще один специальный страховой продукт для защиты банка при финансировании лизинговых операций. Это страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) экспортного кредита, предоставленного лизинговым организациям, являющимся резидентами Республики Беларусь, для приобретения у резидентов страны в собственность произведенных (производимых) в Республике Беларусь товаров, включенных в перечень, и иных товаров для передачи их в лизинг либо реализации организациям, не являющимся резидентами Республики Беларусь, за исключением иностранных банков.

Механизм взаимодействия сторон при данном страховании представлен на рис. 3.

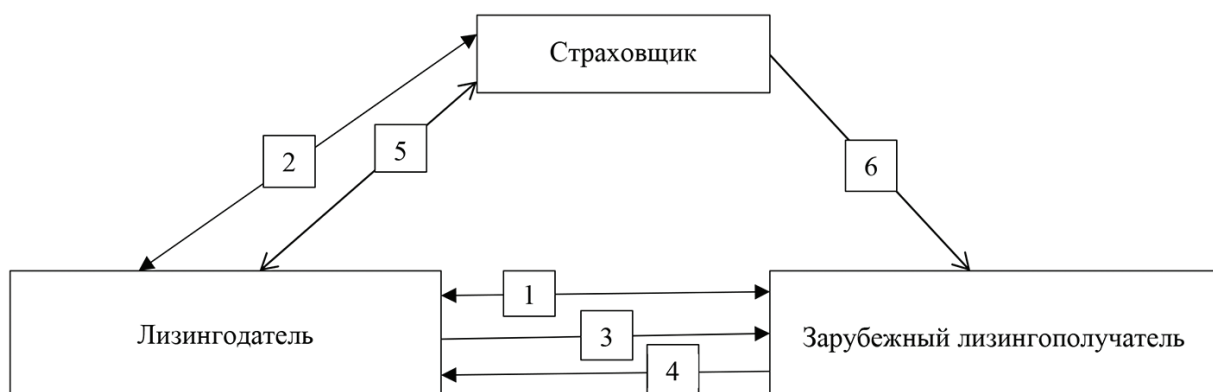
Практика проведения данных видов страхования показала, что за ряд последних лет отсутствует положительная динамика основных показателей при проведении данных видов страхования (рис. 4).

Данные рисунка свидетельствуют о снижении основных показателей по данному страхованию в Белэксимгаранте. Доля данных видов страхования в страховом портфеле компании незначительна, поскольку они остаются невостребованными на страховом рынке страны.

Другие страховые организации Республики Беларусь незначительно используют отдельные виды страхования лизинговых сделок в своей деятельности. Прежде всего это касается страхования объектов лизинга, машин от поломок, др. Однако развитие лизинговой деятельности обуславливает и необходимость страхования данной сферы.

Основными направлениями развития страхования лизинговых операций являются:

совершенствование условий страхования по основным видам страхования лизинговых операций. Это касается расширения перечня рисков, принимаемых на страхование, а также разработки базовых страховых тарифов в зависимости от полноты страхового покрытия. Наряду со страхованием предмета лизинга от традиционных рисков (пожара, кражи, повреждения водой и т. п.) целесообразно развивать и дополнительную страховую защиту за счет включения в договор страхования и других рисков (ответственности за вред, причиненный имуществу третьих лиц; неоплаты или просрочки платежа и др.);



Примечание:

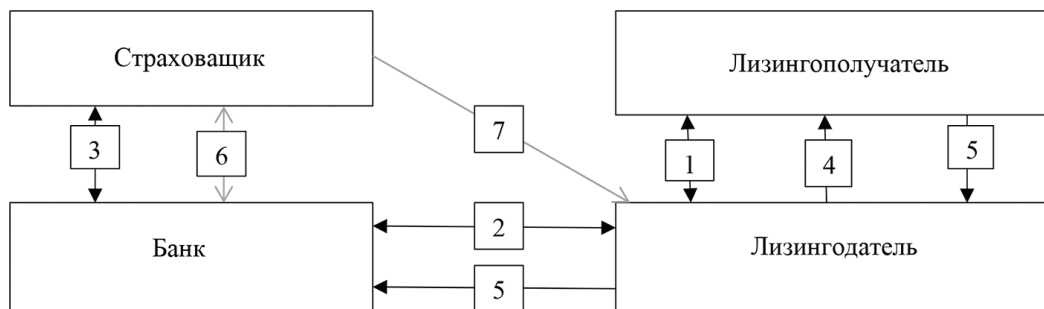
1. договор лизинга (до заключения – проект договора лизинга, согласованный с Белэксимгарантом);
2. договор страхования;
3. поставка объекта лизинга;
4. уплата зарубежным лизингополучателем лизинговых платежей лизингодателю.

Если зарубежный лизингополучатель в установленные сроки не оплатил:

5. выплата страхового возмещения, переход прав требования Белэксимгаранту;
6. предъявление требований к зарубежному лизингополучателю.

Рисунок 2. Порядок взаимодействия сторон при добровольном страховании экспортных рисков лизинговых организаций, являющихся резидентами Республики Беларусь

Источник: [7]



Примечание:

1. экспортный контракт (договор лизинга), предварительно согласованный с Белэксимгарантом;
2. кредитный договор;
3. договор страхования;
4. поставка продукции в соответствии с условиями экспортного контракта (договора лизинга);
5. оплата зарубежным покупателем поставленной продукции, погашение кредита резидентом (лизинговой организацией).

Если кредит не погашен:

6. выплата страхового возмещения банку, переход прав требования Белэксимгаранту;
7. предъявление требований к резиденту (лизинговой организации).

Рисунок 3. Порядок взаимодействия сторон при добровольном страховании риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) экспортного кредита, предоставленного лизинговым организациям, являющимся резидентами Республики Беларусь

Источник: [8]



Рисунок 4. Динамика основных показателей добровольного страхования экспортных рисков (лизинг) в БРУСПЭИС «Белэксимгарант» за январь–сентябрь 2018, 2019–2020 годы

Источник: разработка авторов на основе [6]

совершенствование андеррайтинговой деятельности страховщиков в данной сфере. Это касается индивидуального определения размера страховой суммы по каждому договору в зависимости от состава убытков и расходов, включаемых в страховое покрытие. Важным является и оценка кредитоспособности лизингополучателя на основе существующих методов и методик, что в дальнейшем окажет положительное воздействие и на все этапы лизинговой сделки;

внедрение механизма перестраховочной защиты, что позволит активизировать развитие страхования лизинговых операций в условиях ограничен-

ности специальной страховой статистики, опыта проведения данных видов страхования и их низкого удельного веса в страховом портфеле страховщиков страны.

Литература

1. Андренко, А. Лизинговые компании и банки: конкуренты или партнеры? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infobank.by/lizingovye-kompanii-i-banki-konkurenty-ili-partnery/>.
2. Бекетов, Н. В. Страхование лизинговых операций и лизинговых сделок в российской практике инвестиционного проектирования / Н. В. Бекетов // Финансы и кредит. – 2008. – № 14. – С. 59–62.

3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «АСБ Лизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asbleasing.by/about/results/>.
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «РЕСО БелЛизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reso.by/about/information/>.
5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Проммагролизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pal.by/o-kompanii/information-disclosure>.
6. Бухгалтерская (финансовая) отчетность БРУСПЭИС «Белэксимгарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beg.by/about/pokazateli-deyatelnosti/>.
7. Добровольное страхование экспортных рисков лизинговых организаций, являющихся резидентами Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beg.by/strakhovanie-eksportnykh-riskov/finansovym-institutam/strakhovanie-mezhdunarodnogo-lizinga/>.
8. Добровольное страхование риска невозврата (непогашения) и (или) просрочки возврата (погашения) экспортного кредита, предоставленного лизинговым организациям, являющимся резидентами Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beg.by/strakhovanie-eksportnykh-riskov/finansovym-institutam/strakhovanie-riska-nepogasheniya-eksportnogo-kredita-predostavlenogo-lizingovym-organizatsiyam-yavl/>.
9. Гварлиани, Н. Х. Особенности страхования объектов лизинга / Н. Х. Гварлиани // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7. – № 4 (ч. 2). – С. 285–287.
10. Страхование : учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2008. – 1006 с.
11. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энцикопедикс, 2020. – 106 с.
12. Щербаков, В. А. Страхование // В. А. Щербаков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2021. – 320 с.

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ И ЛИЗИНГ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ОЛИЗАРОВИЧ ТАТЬЯНА ИОСИФОВНА,

магистрант,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

В данной статье рассматриваются отличительные особенности банковского кредита и лизинга как инструментов финансирования для физических лиц. Привлечение банковского кредита для покупки имущества и других товаров – привычная практика для многих белорусов уже не один десяток лет. Но с 2014 года в Беларуси существует и активно развивается и другой финансовый инструмент – лизинг, или иными словами – финансовая аренда. Для принятия решения о выгодности кредита и лизинга для физического лица необходимо оценить финансовые параметры кредитного и лизингового предложения, а также преимущества и недостатки каждого варианта финансирования.

This article discusses the distinctive features of bank credit and leasing as financing tools for individuals. Attracting a bank loan for the purchase of property and other goods has been a common practice for many Belarusians for more than a decade. But since 2014, another financial instrument – leasing, or in other words, financial lease – has been actively developing in Belarus. To make a decision on the profitability of a loan and leasing for an individual, it is necessary to evaluate the financial parameters of the loan and leasing offer, as well as the advantages and disadvantages of each financing option.

В современных условиях развития кредитных отношений с участием физических лиц все большую популярность приобретает лизинг как альтернатива банковскому кредитованию. И если банковский кредит давно используется физическими лицами в качестве инструмента финансирования, то лизинг стало возможным использовать в потребительских целях несколько лет назад. С 1 сентября 2014 года вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 «О регулировании лизинговой деятельности». Данный нормативный документ существенно изменил условия и правила осуществления лизинговой деятельности на территории Республики Беларусь, предусмотрев, в том числе, возможность предоставления в пользование на условиях финансовой аренды (лизинга) предметов лизинга не только субъектам хозяйствования страны для использования в предпринимательских целях (инвестиционный лизинг), но и физическим лицам, не осуществляющим хозяйственной деятельности, для использования в личных (бытовых) целях (потребительский лизинг). На фоне ограниченной доступности кредитных ресурсов для на-

селения (вызванного как сложностью процедуры получения доступных потребительских кредитов, так и достаточно высокими процентными ставками по таким кредитам) сегмент потребительского лизинга стал интенсивно развиваться. Первые договоры лизинга с физическими лицами были заключены уже в 2014 году [7, с. 20].

В качестве предметов лизинга для физических лиц в Республике Беларусь могут выступать: жилая недвижимость (новые готовые квартиры), транспортные средства и товары длительного пользования. К товарам длительного пользования относятся: мотоциклы, скутеры, маломерные суда, тракторы, прицепы-дачи, лодки и др.

Основные отличия лизинга от кредита можно представить в табл. 1.

Требования для заключения договора лизинга являются более лояльными по сравнению с требованиями, предъявляемыми к кредитополучателю. При рассмотрении заявки на кредит особое внимание банки уделяют кредитному рейтингу заемщика: истории получения кредитов, наличию задолженностей и просрочек. В случае негативной кредитной

Таблица 1

Отличия лизинга от кредита

Лизинг	Кредит
Индивидуальный подход к определению условий лизинговой сделки: аванс 10–40 % выкупная стоимость 1–25 %	Кредит может предоставляться на 100 % стоимости приобретаемого товара/имущества
Обеспечение по сделке не требуется	Обеспечением исполнения обязательств являются: поручительство физических лиц, залог
Возможность включения в совокупный доход лизингополучателя при расчете платежеспособности доходов поручителя, в том числе не являющегося близким родственником	Возможность включения в совокупный доход заявителя доходов супруга (супруги)
Лизинговый платеж рассчитывается за фактическое время пользование предметом лизинга (ежемесячное снижение лизингового платежа)	При кредитовании недвижимости уплата платежей осуществляется путем внесения равномерных взносов в период погашения (применение международного аннуитета)
Приобретение предмета лизинга с минимальным участием лизингополучателя	Необходимость оформления договора купли-продажи самостоятельно
Предмет лизинга принадлежит лизинговой компании	Приобретенное имущество принадлежит кредитополучателю

Источник: [1]

истории по выданным ранее кредитам в финансировании будет отказано. Лизинговые компании в отличие от банков готовы работать с клиентами, имеющими негативную кредитную историю и даже текущие просрочки. В соответствии с действующим законодательством лизинговое имущество до конца действия договора лизинга является собственностью лизинговой компании. То есть, если заключается, например, договор лизинга автомобиля для физического лица, собственником автомобиля является лизинговая компания, а лизингополучатель использует автомобиль на основании доверенности. Это существенно снижает риски лизингодателя по сравнению с кредитной схемой, когда автомобиль сразу покупается на физическое лицо, так как если покупатель перестанет вносить платежи по договору лизинга, то предмет лизинга вернется обратно к лизингодателю, а ранее внесенные платежи по договору лизингополучателю возвращены не будут.

Анализ развития потребительского лизинга в Республике Беларусь по отношению к банковскому кредитованию для физических лиц за период с 2017 по 2019 год приведен в табл. 2.

Как видно из табл. 2, сумма задолженности как по кредитам, так и по лизингу увеличивается с каждым

годом, при этом доля договоров лизинга в общем объеме задолженности физических лиц с каждым годом увеличивается. Приведенные данные показывают, что спрос на услуги лизинга среди физических лиц имеет устойчивую тенденцию к увеличению и говорит о востребованности среди населения услуг лизинговых организаций. За 2019 год количество предметов, переданных в пользование физическим лицам по договорам лизинга, составило 284 886 единиц (рис. 1).

Как видно из рис. 1, наибольшее количество договоров лизинга было заключено для приобретения товаров длительного пользования. Это может быть связано как с отсутствием альтернативных видов кредитования, так и с возможностью оформления сделки сразу при приобретении товара в магазине через представителя лизинговой организации, без необходимости обращения в банк за оформлением кредита.

Жилищное направление в лизинговой деятельности сопряжено с более высокими рисками, чем другие сегменты (лизинг оборудования, транспортных средств и т. д.). Поэтому на данный сегмент рынка допускаются только лизинговые организации, соответствующие требованиям, установленным Указом

Таблица 2

Данные о задолженности физических лиц по кредитам и договорам лизинга за 2017–2019 годы

Показатель	2017		2018		2019	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %
Задолженность по кредитам	7 813,4	95,01	10 224,5	94,55	12 669,4	94,39
Задолженность по договорам лизинга	410,5	4,99	589,6	5,45	752,3	5,61

Источник: разработка автора на основе [6, с. 38–39; 7, с. 20]

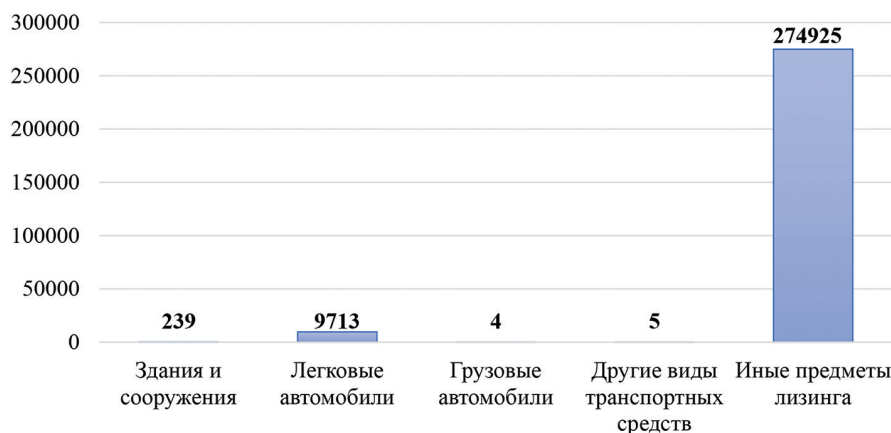


Рисунок 1. Данные о предметах потребительского лизинга в Республике Беларусь за 2019 год, ед.

Источник: [1] разработка автора на основе [7, с. 23]

Президента от 6 апреля 2017 года № 109 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности». В настоящее время три лизинговые организации уведомили Национальный банк Республики Беларусь о намерении осуществлять лизинговую деятельность с жилыми помещениями: ООО «АСБ Лизинг», СООО «Райффайзен-Лизинг» и ОАО «Агролизинг». На 1 января 2019 года объем лизингового портфеля по договорам лизинга жилого помещения составил 84,3 млн руб., увеличившись за 2018 год на 64,2 млн руб., или в 4 раза. За 2018 год заключено с физическими лицами 228 договоров, предметом лизинга по которым явились жилые помещения, на общую сумму около 66,3 млн белорусских рублей [2, с. 33].

Всего по состоянию на 01.05.2021 года в Республике Беларусь в реестр лизинговых организаций включено 111 организаций, осуществляющих лизинговую деятельность [3].

Для того чтобы определить, что предпочтительней для потребителей: банковский кредит или лизинг, необходимо сравнить окончательную стоимость товара, приобретаемого с использованием данных финансовых инструментов. Именно цена привлекаемого кредита или лизинга имеет решающее значение для потребителя при прочих равных условиях.

Рассмотрим стоимость покупки автомобиля «Джили» с привлечением банковского кредита на условиях, предоставляемых ОАО «АСБ Беларусбанк», и стоимость покупки этого же автомобиля в лизинг на условиях, предлагаемых ООО «АСБ Лизинг».

Для расчета примем, что цена автомобиля в салоне составляет 50 000 белорусских рублей. При приобретении данного автомобиля клиентом внесен первоначальный платеж (а в случае лизинга – авансовый платеж) в размере 25 %, что составляет 12 500 белорусских рублей.

Условия, на которых можно заключить договор кредитования с ОАО «АСБ Беларусбанк», следующие:

срок кредита – до 7 лет;

процентная ставка – в течение первых 36 месяцев со дня, следующего за днем заключения кредитного договора, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь + 0,5 п. п., но не менее 9,0 % годовых; начиная с 37-го месяца со дня, следующего за днем заключения кредитного договора, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь + 7,25 п. п., что на сегодняшний день составляет 15,75 % годовых;

способ обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору – поручительство физических лиц или залог приобретаемого автомобиля при условии его страхования в полной стоимости (полное КАСКО);

порядок уплаты процентов – за фактическое время пользования кредитом [4].

Сумма кредита, необходимого для приобретения данного автомобиля, в нашем примере составляет 37 500 белорусских рублей. Для расчета платежей по кредиту можно воспользоваться кредитным калькулятором, размещенным на сайте ОАО «АСБ Беларусбанк» [4]. Сумма основного долга разбивается равными частями и составляет 451,81 белорусского рубля, проценты за пользование кредитом рассчитываются за фактическое время пользования кредитом и за весь срок составят 14 618,22 белорусского рубля. Ежемесячный платеж за первый месяц пользования составит 733,06 белорусского рубля.

Теперь рассмотрим условия, на которых данный автомобиль можно приобрести в лизинг ООО «АСБ Лизинг»:

срок лизинга – до 5 лет;

лизинговая ставка – в течение первых 36 месяцев – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, увеличенная на 1,25 п. п., но не менее 9,0 % годовых; начиная с 37-го месяца – ставка рефинансирования Национального банка Рес-

публики Беларусь, увеличенная на 5,6 п. п., что на сегодняшний день составляет 14,1 % годовых;

обеспечение при необходимости: задаток, поручительство;

порядок уплаты процентов – за фактическое время пользования кредитом [5].

Сумма по договору лизинга для приобретения данного автомобиля в нашем примере составляет 37 000 белорусских рублей и 500 рублей выкупная стоимость объекта лизинга. Для расчета платежей по лизингу можно воспользоваться калькулятором лизинга, размещенным на сайте ООО «АСБ Лизинг» [5]. Сумма основного долга разбивается равными частями и составляет 616,67 белорусского рубля, проценты за пользование лизингом рассчитываются за фактическое время пользования и за весь срок составят 9 839,63 белорусского рубля. Ежемесячный платеж за первый месяц пользования составит 917,30 белорусского рубля.

Таким образом, если сравнивать оба продукта для приобретения одного и того же автомобиля, однозначный вывод о том, какой из способов финансирования лучше использовать, сделать не получается из-за разных сроков кредита и лизинга.

Если сравнивать данные финансовые инструменты с точки зрения процентных ставок, то в первые 36 месяцев на сегодняшний день по кредиту ставка выгоднее, чем по лизингу (9 % годовых по кредиту и 9,75 % годовых по лизингу), но начиная с 37-го месяца ставка по кредиту становится выше, чем по лизингу (15,75 % годовых по кредиту и 14,1 % по лизингу). Исходя из параметра процентных ставок лизинг будет более привлекателен для потребителя, так как за весь срок пользования переплата по лизингу составит значительно меньшую сумму, чем по кредиту.

С другой стороны, из-за разных сроков финансирования получается разный размер ежемесячных платежей: если по кредиту ежемесячный платеж со-

ставит 733,06 белорусского рубля, то по лизингу данный платеж составляет 917,30 белорусского рубля, что на 25 % в месяц больше. Выбор продукта в зависимости от размера ежемесячных платежей будет зависеть от финансового состояния и платежеспособности потребителя.

Подводя итог, можно сказать, что выбор финансирования с помощью кредита либо с использованием лизинга для физических лиц будет всегда не определен и невозможно будет сказать однозначно, какой из этих продуктов выбрать. Клиенты с хорошей кредитной историей будут иметь возможность приобретения товаров как с помощью банковского кредита, так и используя лизинг. Для тех, у кого кредитная история не очень хорошая, – лизинг станет возможностью для получения финансирования.

Литература

1. Внутренний сайт департамента кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dkr.asb.by>. – Дата доступа: 25.04.2021.
2. Дедков, А. Основные тенденции и направления развития лизинга в Республике Беларусь / А. Дедков, Ю. Герасимчик // Банковский вестник. – 2019. – апр. 2019. – С. 32–34.
3. Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 25.04.2021.
4. Сайт ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belarusbank.by/>. – Дата доступа: 25.04.2021.
5. Сайт ООО «АСБ Лизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asbleasing.by/>. – Дата доступа: 25.04.2021.
6. Статистический бюллетень / Национальный Банк Республики Беларусь. – Минск, 2020. – 189 с.
7. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: Энциклопедикс, 2020. – 106 с.

ЛИЗИНГ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

УСАТЮК ЕЛИЗАВЕТА ВАДИМОВНА,

студентка 4-го курса,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

НИКОЛАЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

На основе анализа зарубежного опыта выявлена роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны. Проанализировано использование лизинга как инструмента финансирования малых и средних предприятий. Выявлены пути расширения лизинговой деятельности в Республике Беларусь посредством поддержки специфических сфер, отвечающих национальным интересам Беларуси, на основании предоставления им лизинговых гарантий. Разработан практический механизм реализации лизинговых гарантий субъектам малого и среднего предпринимательства.

Based on the analysis of foreign experience, the role of small and mid-size enterprises in the country's economy is revealed. The use of leasing as a tool for financing small and medium-sized enterprises is analyzed. The ways of expanding leasing activities in the Republic of Belarus by supporting specific areas that meet the national interests of Belarus on the basis of providing them with leasing guarantees are identified. A practical mechanism for implementing leasing guarantees to small and medium-sized businesses has been developed.

Введение. Известно, что устойчивое развитие экономики зависит от множества факторов, важнейшим среди которых является развитие малого и среднего предпринимательства (МСП). Так, например, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), «малый и средний бизнес создает от 60 до 70 % рабочих мест в большинстве стран: больше в таких странах, как Италия, Япония, и относительно меньшей долей в США» [13, с. 3; 5]. Основная доля нововведений во Франции, Германии, Италии практически во всех сферах человеческой деятельности осуществляется малым и средним предпринимательством [14] и т. д.

Государственная политика поддержки МСП в развитых экономиках имеет широкий спектр инструментов и механизмов и заключается в создании

условий для мотивации и стимулирования предпринимательской деятельности как драйвера экономического роста и обеспечения конкурентоспособности экономики в целом [20, 22, 27]. Однако, несмотря на банковское кредитование как основной источник финансирования и общий рост в сфере кредитования МСП, в обзоре ОЭСР [9, с. 183–198] отмечается, что банки в большей степени кредитуют уже состоявшийся бизнес. Вместе с тем недостаток финансовых ресурсов может перекрываться такими видами финансирования, как лизинг и аренда [9, с. 188], объемы использования которых растут. Этот факт и определяет актуальность проведенного исследования.

Лизинг является одним из эффективных инструментов финансирования предпринимательской деятельности, особенно на стадии зарождения бизнеса,

когда для банков кредитование представляется слишком рискованным.

Основной целью представленного исследования является выявление возможностей финансовой поддержки развития МСП в Республике Беларусь на основе анализа зарубежного опыта в сфере проведения лизинговых операций.

Классификационные признаки и роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны. В экономической системе любого государства бизнес условно по критерию численности работающих на предприятии подразделяется на две большие группы: крупный и малый. Но особый акцент делается на развитии именно малого бизнеса, подчеркивается, что он является двигателем экономики развитых стран [11, с. 9–14]. Сравнительные данные по вкладу МСП в экономические показатели двух развитых экономик, таких как США и Япония, и Республика Беларусь, отражены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели МСП за 2018 год, %

Параметр сравнения	Страна		
	Беларусь	США	Япония
Доля МСП в ВВП	26,1	51	55
Доля занятых в МСП	35	62	70,1
Удельный вес МСП среди всех организаций	78	99,9	99,7

Источник: разработка авторов на основе данных [6, с. 36], [7], [8], [24, с. 4], [25, с. 9]

Приведенные данные свидетельствуют о том, что малое и среднее предпринимательство в развитых странах играет существенную роль в развитии экономики, создавая порядка 55 % ВВП и обеспечивая до 65 % занятости трудоспособного населения. В Республике Беларусь эти показатели существенно ниже, до 25 % и 35 % соответственно.

Каждая страна имеет свое собственное определение того, что представляет собой малое и среднее предпринимательство.

В Соединенных Штатах нет четкого способа определения малых и средних предпринимательств. В США Администрация малого бизнеса (SBA) классифицирует малый бизнес в соответствии со структурой собственности, количеством сотрудников, доходами и отраслью. Например, в обрабатывающей промышленности МСП – это фирма с 500 или менее сотрудниками. Напротив, предприятия, добывающие медную и никелевую руду, могут иметь до 1500 сотрудников и по-прежнему идентифицироваться как МСП. США четко классифицируют компании с менее чем 10 сотрудниками как небольшой офис/домашний офис [12].

Определение малых и средних предприятий и малых предприятий в Японии в соответствии с основным законом о малых и средних предприятиях отражается в табл. 2.

Таблица 2

Определение малых и средних предприятий и малых предприятий в Японии

Отрасль	МСП		Малые предприятия
	Капитал или сотрудники	Сотрудники	Сотрудники
Отрасль промышленности и другие	До 300 млн йен	До 300	До 20
Оптовая отрасль	До 100 млн йен	До 100	До 5
Сфера услуг	До 50 млн йен	До 100	До 5
Розничная отрасль	До 50 млн йен	До 50	До 5

Источник: [16, с. 3]

В совокупности с численностью персонала объем капитала детализирует разграничение бизнеса в Японии. Также весомая роль отводится конкретной отрасли. Например, оптовая отрасль, сфера услуг и розничная отрасль допускают количество сотрудников на малых предприятиях до 5 человек, в то время как отрасль сферы промышленности – до 20 человек.

В Республике Беларусь за основной критерий при разграничении малого и среднего предпринимательства выбрана численность персонала (табл. 3).

Таблица 3

Классификация МСП в Беларуси

Субъекты МСП	Количество работников, человек
индивидуальные предприниматели	1
микроорганизации	до 15
малые организации	от 16 до 100
средние организации	от 101 до 250

Источник: разработка авторов на основе данных [24, с. 2]

Почему же малым и средним предприятиям приписывается главенствующая роль в развитии экономики? Ответ на этот вопрос дадут преимущества и характерные черты МСП.

1. Главным преимуществом малого предприятия в условиях современного рынка является намного более гибкая, чем у крупного, реакция на быстро меняющийся спрос: умение заметить возникающую

потребность и отреагировать немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей. Так как малое предприятие не связано обширной производственной программой, разработанной на перспективу; не обременено многочисленным персоналом, требующим сложных навыков управления; не отягощено финансовыми обязательствами перед акционерами, ожидающими дивидендов от вложенного капитала, – ему проще перестроить свою рыночную стратегию, как только найдена новая «ниша» [18, с. 33].

То есть малый бизнес – это гибкая экономическая структура, быстро подстраивающаяся под изменение рынка.

2. Малый и средний бизнес значительно снижает социальную нагрузку на государство. Он платит налоги, создает благоприятный деловой климат, создает бесплатные рабочие места. Чтобы было понятнее, приведем пример. Стоимость оборудования одного современного рабочего места составляет от нескольких тысяч долларов США в сфере обслуживания до ста тысяч долларов США и более в обрабатывающей промышленности и машиностроении. В Европе средняя стоимость одного рабочего места составляет около 20–25 тыс. долларов [21].

Следовательно, развивая малый и средний бизнес, государству не нужно думать, откуда взять такие деньги. В данном случае государство, не отвлекая бюджетные средства на создание рабочих мест, имеет возможность увеличить доходную часть бюджета за счет увеличения налоговых поступлений.

3. Развитие МСП способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих личное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся гарантом политической стабильности и демократического развития общества [18, с. 33]. Тем самым снижается нагрузка государства на финансирование социальных программ.

4. Малый бизнес обслуживает крупный бизнес, являясь поставщиком товаров и услуг для него, формирует тесные личные и трудовые отношения между людьми. Создаются производственные кластеры, способные быстро адаптироваться под изменение экономических условий развития.

Большие фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям. Крупные предприятия заинтересованы в сотрудничестве с предприятиями малого бизнеса уже потому, что такое сотрудничество компенсирует их неповоротливость в нахождении и реализации новых технологических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении важной информации, передовых инноваций. Такие промышленные корпорации, как Ford и Chrysler, покупают отдельные компоненты для своих автомобилей у многих малых предприятий [26, с. 86].

5. Наличие большого количества малых предприятий улучшает конкурентную среду в государстве, что в конечном итоге сказывается на качестве предлагаемых товаров и среднем уровне цен [23, с. 178].

6. Многочисленный и развитый малый и средний бизнес делает страну конкурентоспособной на международном рынке, поскольку он способствует повышению темпов экономического роста, налаживанию эффективности производства, влияет на качество валового внутреннего продукта, обеспечивает высокий уровень занятости, что в совокупности гарантирует стране конкурентные преимущества на мировой арене.

Таким образом, приведенные данные показывают возрастающую роль малого бизнеса в развитии общества и существенный вклад малого предпринимательства в становление реального сектора экономики. Все это отражает экономическую значимость развития МСП для экономики любого государства.

Значение лизинга в финансировании МСП.

МСП финансируют себя в значительной степени из внутренних источников (это собственные средства предпринимателя либо нераспределенная прибыль). Многие МСП также используют внешние источники финансирования: неформальные источники (например, семья и друзья или некоторые виды инвестиций бизнес-ангелов) и официальные источники, такие как лизинг, кредиты, факторинг и венчурный капитал.

Однако у МСП обычно больше трудностей с доступом к внешнему финансированию, чем у крупных предприятий. Согласно исследованию Европейского центрального банка (ЕЦБ) «по доступу к финансированию МСП» доля предприятий, рассматривающих доступ к финансированию в качестве своей самой важной проблемы, возросла и остается более высокой среди микропредприятий, чем среди их более крупных коллег [2, с. 11].

Применение лизинговых услуг позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить бизнес даже при весьма ограниченном стартовом капитале, так как лизинг обеспечивает получение оборудования без его единовременной и полной оплаты, позволяет организовать новое производство без привлечения крупных финансовых ресурсов.

В свою очередь, кредитные учреждения зачастую отказывают малым предприятиям в предоставлении кредитов, в связи с отсутствием достаточных гарантий – финансового или материального обеспечения запрашиваемых финансовых ресурсов. Кроме того, процентные ставки по кредитам являются весьма высокими для малых фирм. Кредиты предлагаются на слишком короткий срок, недостаточный для организации производства на основе приобре-

таемого оборудования. Лизинг во многом способствует решению этих проблем, оказывая тем самым помощь в развитии малых предприятий и давая им возможность быстрее встать на ноги.

Уже функционирующие предприятия сталкиваются с проблемой обновления основных фондов и развития материально-технической базы. Компании могут не обладать достаточными средствами для того, чтобы приобрести современное оборудование и провести масштабную реконструкцию производства, что могло бы повысить качество и конкурентоспособность их продукции. Решить эту проблему также помогает такой эффективный метод финансирования, как лизинг.

Лизинг – это договор, при котором лизинговая компания приобретает в собственность определенное имущество и передает его в пользование лизингополучателю с целью извлечения предпринимательского дохода [19, с. 1]. В течение срока действия лизингового договора лизингополучатель выплачивает стоимость приобретенного имущества, а также вознаграждение за услугу лизинга. После окончания срока лизинга есть возможность вернуть имущество, взятое в лизинг, лизинговой компании или приобрести его по заранее оговоренной сумме, которая определена в договоре лизинга.

Известно, что экономические преимущества лизинга, которые он обеспечивает лизингополучателю, заключаются в следующем [17, с 78]:

лизинг предполагает 100%-ное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;

лизинг повышает гибкость лизингополучателя в принятии решений, из лизинговых контрактов с различными условиями лизингополучатель может выбрать тот, который наиболее точно отвечает его потребностям и возможностям;

лизинг позволяет лизингополучателю, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект;

уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей на затраты продукции;

существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование;

возможно гарантийное и последующее сервисное обслуживание оборудования поставщиком или лизингодателем.

Таким образом, лизинг – это альтернативный финансовый инструмент для получения доступа к финансовым ресурсам на закупку оборудования через обязательство расчета за пользование материальными ценностями частями. Он обладает целым рядом преимуществ, что в совокупности позволяет начинающим предпринимателям открыть бизнес, а опытным бизнесменам – развивать уже действующее предприятие.

Состояние и тенденции развития лизинговых операций в мировой практике. Рассмотрим состояние и тенденции развития лизинговых операций на примере двух диаметрально противоположных экономик – США и Японии. Для первой характерно преобладание частной собственности, личной инициативы и капиталистических мотиваций, для второй – гармония между государством и личностью, сильная трудовая этика, поддержка бизнеса государством.

Обе страны входят в топ-5 стран с крупнейшими рынками лизинга. При этом объем нового бизнеса лизинговых операций в США по состоянию на 2018 год составил 428,40 млрд долларов США, а в Японии – 66,34 млрд долларов США [4, с. 9].

Охарактеризуем лидера лизинговой деятельности – США. На рис. 1 представлена доля частных инвестиций в оборудование и программное обеспечение по способам финансирования.

Как показано на рис. 1, доля лизинга в 2018 году снизилась в два раза по сравнению с предыдущим. Тем не менее наиболее распространенным методом финансирования, используемым частным бизнесом для приобретения оборудования и программного обеспечения в 2018 году, по-прежнему был лизинг, причем почти четверть объема закупок (24 %) при-

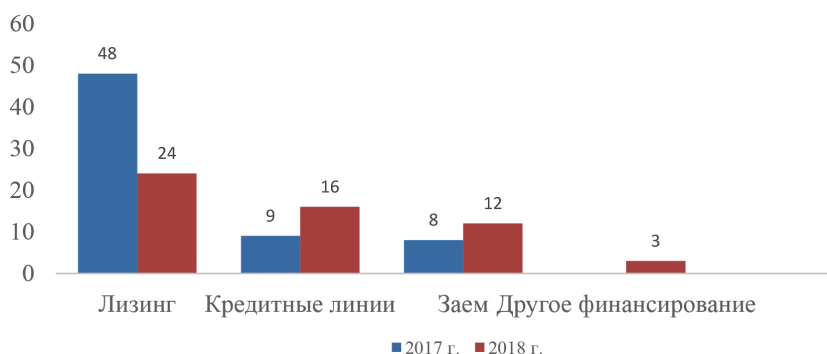


Рисунок 1. Объем используемых в США методов финансирования инвестиций в оборудование и программное обеспечение в 2017 и 2018 годах, %

Источник: [1, с. 10]

обретается через него. Снижение использования лизинга по сравнению с прошлым годом может быть связано с изменениями в корпоративном налоговом кодексе. В частности, учитывая новизну закона и его многочисленные сложности, доля конечных пользователей, финансирующих приобретение оборудования через лизинг, может продолжать демонстрировать волатильность до тех пор, пока предприятия полностью не усвоят изменения налогового кодекса и не скорректируют свою деятельность.

На рис. 2 изображена структура метода финансирования по размеру количества сотрудников организации в США.

По рис. 2 прослеживаются следующие тенденции: малые фирмы (численность сотрудников менее 100) и крупные фирмы (численность сотрудников более 1000) были менее склонны финансировать приобретение своего оборудования и более склонны использовать наличные деньги, чем фирмы среднего размера. Фирмы среднего размера с численностью работников от 100 до 1000 человек были относительно более склонны полагаться на лизинг, займы и кредитные линии для удовлетворения своих финансовых потребностей. Тем не менее заметно преобладание лизинга в сравнении с займом и кредитной линией.

Согласно исследованию компании the Equipment Leasing & Finance Foundation опрос конечных пользователей в 2018 году позволяет провести разбивку по видам финансирования в пяти конкретных отраслях: строительство; образовательные услуги; финансы и страхование; производство; профессиональные услуги. Среди этих отраслей конечные потребители финансов и страхования чаще пользовались финансированием (61 %), чем собственными средствами (39 %), лизинг составлял 24 % от общего объема финансирования; за ними следовали обра-

батывающая промышленность (51 %, с долей лизинга 23 %) и образовательные услуги (47 %, с долей лизинга 33 %). Относительно высокая склонность к финансированию среди конечных пользователей финансовых услуг и страхования была обусловлена их зависимостью от офисного оборудования (1,75 млрд долларов США пришлось на лизинг данного оборудования) и средств связи, которые были одними из наиболее вероятных типов оборудования, требующих финансирования. В большинстве отраслей лизинг остается наиболее популярным методом финансирования, хотя строительство в большей степени опиралось на заем (объем финансирования составил 46 %, из которых на долю лизинга пришлось всего 16 %). Примечательно, что доля фирм, оказывающих профессиональные услуги, полагающихся на финансирование закупок оборудования, резко снизилась по сравнению с 2017 годом (45 % против 77 %). Это снижение было вызвано уменьшением зависимости от лизинга и увеличением зависимости от наличных денег [1, с. 13].

Далее охарактеризуем Японию, которая является пятым по величине лизинговым рынком в мире. Страна испытала увеличение объема лизинговых сделок в 2018 году на 6,8 % с новым объемом бизнеса в размере 66,3 млрд долларов США [4, с. 9].

Лизинг в Японии развивается стремительными темпами и остается вторым по величине рынком в Азии после Китая.

Сравним объем лизинговых сделок в Японии в зависимости от размера лизингополучателя за три года (табл. 4).

Как видно из табл. 4, из года в год прослеживается следующая тенденция: наибольшее количество лизингополучателей представлено МСП. И это не удивительно, ведь малые и средние предприятия выступают важнейшей частью японской экономики,

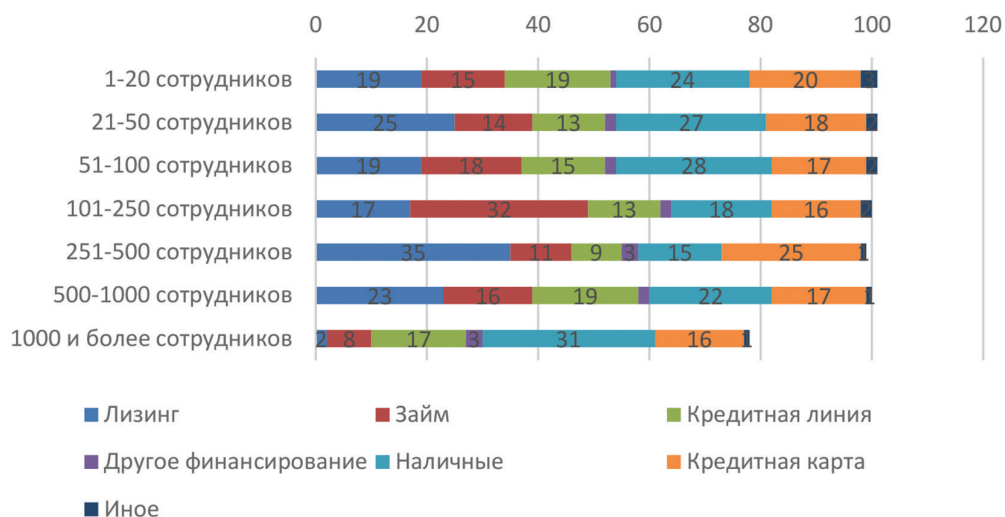


Рисунок 2. Метод финансирования по размеру конечного пользователя в 2018 году, %
Источник: [1, с. 11]

Таблица 4

Динамика объема лизинговых сделок по размеру лизингополучателя в Японии

Лизингополучатель	2017		2018		2019	
	Объем лизинга, 100 млн йен	Соотношение элементов, %	Объем лизинга, 100 млн йен	Соотношение элементов, %	Объем лизинга, 100 млн йен	Соотношение элементов, %
Крупные компании	17,125	35,1	17,345	434,6	19,719	37,0
МСП	25,696	52,7	26,637	16,4	26,996	50,6
Государственный сектор и другие	5,937	12,2	6,148	53,1	6,616	12,4
Итого	48,759	100,0	50,129	12,3	53,331	100,0

Источник: [3, с. 6]

обеспечивая две трети общей занятости частного сектора в Японии. Доступ к финансированию является решающим фактором для МСП, позволяя им финансировать инвестиции и развивать свой бизнес.

Данные динамики объема лизинговых сделок по видам оборудования в Японии в 2019 году представлены в табл. 5.

Таблица 5

Динамика объема лизинговых сделок по видам оборудования в Японии в 2019 году

Тип оборудования	Соотношение элементов, %
Информационное и коммуникационное оборудование	38,5
Офисное оборудование	7,2
Промышленное оборудование	9,8
Заводское оборудование	2,2
Строительное оборудование	2,8
Транспортное оборудование	13,8
Медицинское оборудование	4,4
Торговое и сервисное оборудование	11,5
Другое	9,8
Итого	100,0

Источник: [3, с. 4]

По данным табл. 5 можно сказать, что наибольший удельный вес лизинга принадлежит информационному и коммуникационному оборудованию и составляет 38,5 %. Далее идет транспорт (13,8 %), из которого большая доля отводится именно автомобилям (12,0 %). На третьем месте находится торговое и сервисное оборудование (11,5 %). Наименьшую же долю составляет заводское оборудование (2,2 %).

Анализ лизинговой деятельности в США и Японии показал, что данный вид финансовых услуг крайне популярен среди малого и среднего предпринимательства выбранных стран. Мы видим, что в США делается упор на поддержку посредством лизинга таких сфер, как финансы и страхование, обра-

батывающая промышленность, образовательные услуги. Наибольший же удельный вес информационного и коммуникационного оборудования среди прочего лизингового оборудования в Японии подтверждает тот факт, что Япония является страной высоких технологий.

Возможность адаптации зарубежного опыта использования лизинга для развития МСП в Республике Беларусь.

В течение последних лет правительство Республики Беларусь наращивало свои усилия по поддержке развития частного сектора, укреплению позиции МСП, а также по обеспечению роста занятости населения. В то же время вклад МСП в создание ВВП и занятость в коммерческом секторе являются ограниченными, а государственные предприятия продолжают играть колоссально большую роль в экономике страны.

Небанковские финансовые инструменты остаются в значительной степени недоиспользуемыми. Хотя, как известно, хорошо регулируемые альтернативные источники финансирования, такие как микрофинансирование, лизинг, факторинг и краудфандинг, являются важными составляющими повышения финансовой доступности [10, с. 209].

Согласно исследованию Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) лизингу в Беларуси среди других видов небанковского финансирования была присвоена отметка 5, в то время как для микрофинансирования был характерен балл 4,33, а для факторинга – 3,83. Максимально высокий балл по лизингу, вероятно, связан с совершенствованием законодательной базы, направленной на усиление позиций лизинга [10, с. 223].

Рассмотрим ключевые моменты касательно состояния лизинговой отрасли Республики Беларусь. В 2019 году общий объем нового бизнеса лизинговых организаций и банков составил 2 924 005 070 рублей (1464 млн долларов США) [28, с. 51]. Тем не менее большинство конечных бенефициаров составляют физические лица, на которых приходится более 90 % действующих лизинговых соглашений [15, с. 194].

Структура нового бизнеса в разрезе видов предметов лизинга представлена на рис. 3.



Рисунок 3. Структура нового бизнеса в разрезе видов предметов лизинга в Республике Беларусь

Источник: разработка авторов на основе данных [28, с. 51]

Больше половины предметов лизинга приходится на транспортные средства, а в целом по структуре дифференциация перечня предметов лизинга достаточно узкая.

На наш взгляд, решение проблемы касательно доступа МСП к финансированию в Беларуси состоит в экспансии лизинговой деятельности в стране. При этом государству может отводиться решающая роль в придании лизингу приоритетного значения.

Государственная поддержка необходима в отраслях экономики, обладающих особой ценностью в масштабе страны. Однако определение таких отраслей является крайне непростой задачей. Выбор базисных (важнейших) сфер экономики и побуждение бизнеса к развитию по выбранным (базисным) направлениям является рациональной стратегией в современных реалиях. То есть объединение государственных (повышение конкурентоспособности страны путем поддержки особо значимых сфер) и частных (получение прибыли посредством раскрытия творческих и интеллектуальных способностей предпринимателей) интересов может стать ключом к эффективному совершенствованию экономики страны.

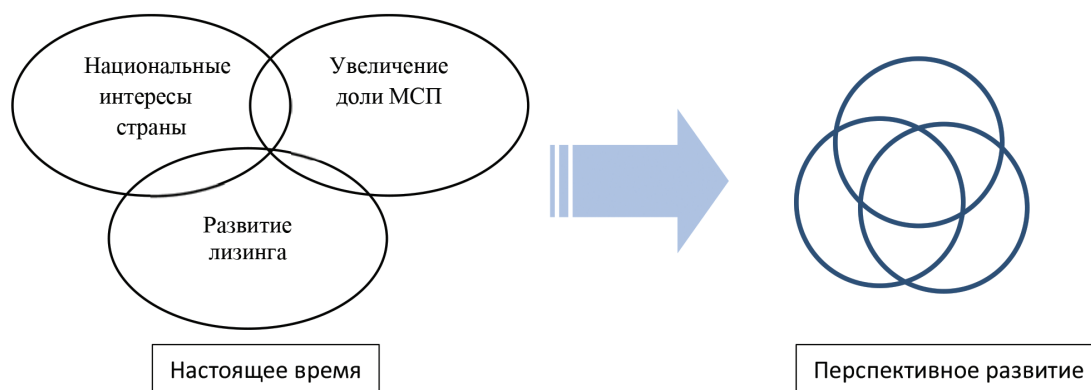


Рисунок 4. Схема взаимосвязи и влияния компонентов «национальные интересы», «МСП», «лизинг» друг на друга

Источник: разработка авторов

В Республике Беларусь государственные механизмы поддержки предоставления лизинга МСП сосредоточены вокруг государственного Банка развития, который выделяет лизинговые продукты для различных категорий субъектов МСП (поддержка стартап-компаний, предприятий-экспортеров, экологических проектов и др.). Данные направления согласно концепции Банка развития будут способствовать повышению экономического потенциала страны и содействовать экономическому росту.

Мы предлагаем выделить несколько иные сферы поддержки субъектов МСП и обеспечить им удобное получение такого инструмента финансирования, как лизинг, поскольку, как было выявлено по опыту зарубежных стран, лизингу может отводиться ключевая роль в развитии приоритетных сфер экономики. На наш взгляд, стимулировать необходимо те сферы деятельности, которые отвечают потребностям «национальных интересов» страны. Данная концепция может быть реализована именно в рамках Банка развития, деятельность которого связана с оказанием поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства посредством предоставления специальных финансовых продуктов.

Для адекватного отражения содержания понятия «национальные интересы» необходима комплексная оценка и учет социальных, экономических, политических, культурных и психологических компонентов. Правильно понятый национальный интерес позволит Беларуси развиваться стремительно и эффективно. А лизинг, в свою очередь, будет выступать в данных условиях важнейшим инструментом координирования и содействия совершенствованию выбранных сфер.

На рис. 4 изображен вариант динамики взаимодействия «национальных интересов» страны, МСП и лизинга.

Как видим, предполагается взаимодействие выбранных компонентов: Национальные интересы страны – МСП, Национальные интересы страны – лизинг, лизинг – МСП, Национальные интересы

страны – МСП – лизинг. Организация такого взаимодействия создает объективные условия для эффективного развития экономики страны. В то же время в перспективе развития выделенные области должны совпадать максимально, это означает, что развитие лизинговой деятельности совпадает с национальными интересами и сферами развития малого предпринимательства.

К основным сферам национальных интересов Республики Беларусь отнесем:

1. *Транспорт.* Благодаря географическому расположению Беларуси – в центре Европы – через территорию проходят важнейшие международные транспортные магистрали, что дает отечественным автоперевозчикам преимущества для расширения границ их деятельности. Поэтому вопрос по поддержанию в структуре лизинга транспортных средств на таком же высоком уровне является весьма актуальной задачей;

2. *Туризм.* Туристический потенциал Беларуси определяется невероятно красивой природой, богатым историко-культурным наследием. В нашей стране огромное количество объектов, которые в разной степени могут заинтересовать жителей и гостей Беларуси. Поступательное развитие туризма в стране позволит увеличить доходную часть бюджета за счет налоговых поступлений; привлечь инвестиции в страну; активизирует деятельность народных промыслов и развитие культуры; создаст новые рабочие места и др. Очевидно, что существенный удельный вес предметов лизинга для туристической отрасли положительно скажется на дальнейшем развитии экономики Беларуси;

3. *Образование.* Сегодня развитые технологии делают страну конкурентноспособной на мировом рынке. Однако за любыми технологиями стоят люди, которые их создают, поэтому стимулирование создания в образовательном пространстве частных поставщиков образовательных услуг является важным условием конкурентных преимуществ страны, а лизинг, в свою очередь, может снабжать отрасль образования современным оборудованием для повышения эффективности учебного процесса.

Перейдем к возможности поддержки МСП посредством лизинговых гарантий. Предприниматели, занимающиеся деятельностью по одному из представленных выше направлений, смогут получать имущество в лизинг по более привлекательным ставкам. В частности, имеет смысл использование лизинговых гарантий.

Гарантийные инструменты играют существенную роль в расширении возможностей субъектов предпринимательства в привлечении финансирования. В их основе лежит разделение рисков между лизинговыми организациями, лизингополучателями, Банком развития.



Рисунок 5. Схема использования лизинговых гарантий для поддержки МСП

Источник: разработка авторов

Обладая колоссальными ресурсами и возможностями для поддержки малого бизнеса, Банк развития выступает координатором в развитии приоритетных секторов экономики. С помощью лизинговых компаний-партнеров Банк развития может осуществлять предоставление лизинга МСП на условиях гарантий. При этом риски распределяются между лизинговой компанией-партнером, бизнесом и Банком развития.

На рис. 5 изображен способ использования лизинговых гарантий.

Принцип работы механизма лизинговых гарантий:

первоначальный взнос заемщика составляет 10 % от стоимости объекта лизинга;

банк развития предоставляет 30 % от общей суммы лизингового объекта;

лизинговая компания предоставляет 60 % от общей суммы лизингового объекта.

К плюсам данного подхода предоставления финансирования можно отнести:

90 % финансирования, что приводит к экономии и улучшению денежного потока для малого бизнеса;

более низкий первоначальный взнос, чем у обычных лизингодателей;

финансирование на долгосрочной основе (10–20 лет).

Основным недостатком программы является избирательность в отношении лизингополучателей и использования средств. Лизинговая гарантия требует большей документации и лучшего рейтинга организаций, чем стандартный принцип финансирования.

Заключение. Получение финансирования имеет решающее значение для выживания и роста предприятий малого бизнеса, позволяя им расширять операции и модернизировать свою технологическую базу. Доступность финансирования обычно коррелирует с размером компании. Малые предприятия, как правило, особенно подвержены спадам в предложении финансов из-за объективно более высоких финансовых рисков. Однако поскольку МСП вносит

колоссальный вклад в становление реального сектора экономики, то финансирование малых и средних предприятий не является вопросом выбора, это скорее потребность времени.

Имеет смысл в Республике Беларусь сделать акцент на увеличении доли лизинга в объеме всех финансовых услуг. Государство может играть важную роль в улучшении доступа к лизингу посредством создания схем поддержки, облегчающих получение финансирования для МСП.

В частности, это может реализовываться в поддержке определенных сфер, отвечающих национальным интересам Республики Беларусь, путем формирования национальной программы предоставления им лизинговых гарантий. Это будет способствовать развитию МСП в стране, а значит, увеличению числа занятого населения, росту ВВП, снижению социальной нагрузки на государство, а в итоге сделает страну более конкурентоспособной на международном рынке.

Литература

1. Equipment Leasing & Finance Industry Horizon Report 2019 [Electronic resource]. – Mode of access :<https://www.store.leasefoundation.org/cvweb/Portals/ELFA-LEASE/Documents/Products/2019HorizonReport.pdf>. – Date of access: 29.10.2020.
2. European Small Business Finance Outlook [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2019_61.pdf. – Date of access: 09.03.2021.
3. FY 2019 & Apr.2020 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.leasing.or.jp/english/statistics/docs/20e_04e.pdf. – Date of access: 06.04.2021.
4. Global leasing report 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.whiteclarkgroup.com/reports/global-leasing-report-2020>. – Date of access: 29.10.2020.
5. Markel, E. Working Paper: Measuring Job Creation in Private Sector Development [Electronic resource] / E. Markel, B. Fowler // DCED. – 2014. – Mode of access: https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/MeasuringJobCreation_WP_MarketShareAssociates_for_DCED_16June2014.pdf. – Date of access: 29.10.2020.
6. Muriithi, S. African small and medium enterprises (SMEs) contributions, challenges and solutions / S. Muriithi // European Journal of Research and Reflection in Management Sciences. – 2017. – Vol. 5, № 1. – P. 36–48.
7. OECD (2018), «Japan», in Financing SMES and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris. DOI: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-55-en.
8. OECD (2018), «The United States», in Financing SMES and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris. DOI: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-55-en.
9. OECD (2019) OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>.
10. OECD et al. (2020), SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index, European Union, Brussels / OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/8b45614b-en>.
11. Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/ScalingUp_SME_Access_to_Financial_Services.pdf. – Date of access: 04.04.2021.
12. Small and Mid-size Enterprise [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.investopedia.com/terms/s/smallandmidsizeenterprises.asp/>. – Date of access: 04.04.2021.
13. Small Business? Job Creation and Growth: Facts, Obstacles, and Best Practices [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>. – Date of access: 04.04.2021.
14. SME Investment and Innovation: France, Germany, Italy and Spain [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/SME-Investment-and-Innovation-October-2015.pdf>. – Date of access: 04.04.2021.
15. Statistics Bulletin // National bank of the Republic of Belarus. – Minsk, 2019. – № 1 (62) – 232 с.
16. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/PDF/2019hakusyosummary_eng.pdf. – Date of access: 04.04.2021.
17. Арендс, И. О. Лизинг как источник инвестиций в развитие экономики / И. О. Арендс // Труды Института системного анализа Российской академии наук. – 2006. – Т. 24, № 6. – С. 77–84.
18. Брижанина, Т. В. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие / Т. В. Брижанина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 2. – С. 32–37.
19. Егоров, А. В. Лизинг : учеб.-метод. пособие / А. В. Егоров. – Минск : Амалфея: Мисанта, 2013. – 47 с.
20. Еловских, В. В. Роль малого бизнеса в белорусской экономике / В. В. Еловских. – Минск : Логвинов, 2005. – 56 с.
21. Инвестиции в создание рабочих мест: очень нужно, но взять негде [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://bel.biz/completed/management/rynki/investitsii_v_sozdanie_rabochih_mest_ochen_nujno_no_vzyat_negde/. – Дата доступа : 04.04.2021.
22. Казыбайкызы, А. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике / А. Казыбайкызы, Ж. Б. Смагулова, У. Берикболова, А. Е. Муханова // Междунар. журн. прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 3. – С. 424– 427.
23. Майданевич, Ю. В. Малый бизнес: понятие и преимущества / Ю. В. Майданевич, К. А. Бедрик // АНИ: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – № 2. – С. 177–180.
24. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : статистический буклет // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – 46 с.
25. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России / Ин-т экон. политики им. Е. Т. Гайдара. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308 с.
26. Муртазалиева, А. М. Преимущества малого бизнеса / А. М. Муртазалиева // Вопросы структуризации экономики. – 2008. – С. 86–87.
27. Мурыгина, Л. С. Теория малого предпринимательства в условиях рыночной экономики: монография / Л. С. Мурыгина. – Челябинск : Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2018. – 212 с.
28. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2020. – 106 с.

ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПОПКОВА АННА СТАНИСЛАВОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси

(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются преимущества лизинга как эффективного инструмента финансовой поддержки социального предпринимательства. Дана оценка программе сотрудничества ОАО «Банк развития Республики Беларусь» с шестью белорусскими лизинговыми организациями. Проведен анализ условий получения социальными предприятиями финансирования Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Сделаны предложения по совершенствованию системы лизингового финансирования для социальных предпринимателей.

The article discusses the advantages of leasing as an effective tool for financial support of social entrepreneurship. The evaluation of the cooperation program of JSC “Development Bank of the Republic of Belarus” with six Belarusian leasing organizations is given. The analysis of the conditions for social enterprises to receive financing from the Belarusian Fund for Financial Support of Entrepreneurs is carried out. Proposals were made to improve the system of leasing financing for social entrepreneurs.

В современных условиях экономического кризиса, вызванного пандемией, наиболее пострадавшими оказываются социально уязвимые категории населения. По оценкам Всемирного банка, в 2021 году около 150 миллионов человек столкнутся с нищетой из-за COVID-19, что означает нивелирование всех достижений в борьбе с бедностью с 2017 года [1]. Согласно данным Международной организации труда, 1,6 млрд работников неформальной экономики – наиболее уязвимых на рынке труда – могут утратить возможность зарабатывать себе на жизнь [2]. Существует объективная необходимость в формировании инклюзивного общества и устойчивой экономической системы. В этих обстоятельствах именно социальные предприниматели (СП) продемонстрировали способность действовать в качестве первых агентов изменений, защищая рабочие места и оперативно оказывая помощь нуждающимся людям.

Социальное предпринимательство использует бизнес-модели для решения социальных или экологических проблем. Для продолжения выполнения высокой социальной миссии на современном этапе социальным предпринимателям нужен доступ к капиталу и поддержке. Во многих случаях это требует привлечения внешних ресурсов. Одним из вариантов

такого внешнего финансирования является лизинг, который позволяет предприятию получить основные средства без необходимости единовременного отвлечения ресурсов на покупку. Такая форма финансирования является привлекательной для множества микро-, малых и средних компаний, позволяя им осуществлять инвестиционную и инновационную деятельность в условиях ограниченности ресурсов.

В научных трудах, где рассматриваются формы финансирования социально ориентированного бизнеса, лизингу уделяется недостаточно внимания по сравнению с кредитами и грантами. Между тем в монографии «Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства» авторы отмечают, что «гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду – ведь обеспечением сделки служит само оборудование» [3, с. 71].

Лизинг имеет целый ряд преимуществ. В Беларуси лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции (работ, услуг), что уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль и, следовательно, налоговые платежи. Большой льготой для предприятий-лизингополучателей является ускоренная аморти-

тизация объекта лизинга. Существующие нормы амортизационных отчислений не учитывают ускоренных темпов развития новых технологий, а потому восстановление средств, затраченных на восстановление основных производственных фондов, происходит в небольших размерах в течение долгого периода. Инфляционные процессы обесценивают поступающие суммы амортизационных отчислений, и в результате накопленного амортизационного фонда оказывается недостаточно для обновления материально-технической базы предприятия. Поэтому возможность свободного начисления амортизации при осуществлении лизинговых операций позволит предприятию направлять дополнительные средства на финансирование научно-технических нововведений и выпуск качественной продукции [4, с. 54–63].

Существенное преимущество лизинга состоит также в том, что оперативный лизинг дает лизингополучателю возможность временного использования объекта. Это позволяет избежать риска покупки морально и физически устаревшего оборудования и не утяжеляет активы лизингополучателя, поскольку весь срок договора объект лизинговой сделки остается собственностью лизингодателя. В то же время лизинговая компания не имеет права вмешиваться в производственную деятельность пользователя, и лизингополучатель является собственником произведенного продукта.

Лизинговое соглашение является очень гибким, так как позволяет выработать удобную для лизингополучателя схему финансирования. По договоренности сторон лизинговые платежи могут вноситься после получения выручки от реализации товаров, произведенных на полученном в лизинг оборудовании, или могут быть оплачены товарами (или встречной услугой), что позволяет предприятиям без лишнего финансового напряжения обновлять свои производственные фонды.

При лизинге происходит диверсификация рисков, которые распределяются в определенных пропорциях между участниками лизингового соглашения: производителем, лизинговой компанией, кредитором, гарантом, лизингополучателем. Лизингополучатель может получать доходы от эксплуатации имущества одновременно с выплатами лизинговых платежей.

В Беларуси получили распространение в основном сделки финансового лизинга, когда лизинговые платежи полностью возмещают лизингодателю не менее 75 % первоначальной стоимости имущества при минимальном сроке договора – 1 год. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, вторичный рынок оборудования слабо развит и не дает возможности лизингодателю в короткие сроки реализовать объект лизинга, а потому оперативный лизинг является для лизинговой компании операцией повы-

шенного риска. Во-вторых, финансовый лизинг позволяет лизингополучателю выкупить объект лизинга в собственность и воспользоваться налоговыми льготами.

На недавнем онлайн форуме социальных предпринимателей Беларуси были озвучены проблемы, с которыми приходится сталкиваться белорусским социальным предприятиям. Самыми значимыми проблемными вопросами респонденты назвали отсутствие ресурсов на развитие и нехватку оборотных средств. В условиях дефицита собственных ресурсов у СП в Беларуси существует потребность в финансовом инструменте, который позволил бы произвести модернизацию производства без значительных единовременных финансовых вложений. Одним из таких инструментов может стать лизинг.

В Республике Беларусь пока нет законодательно закрепленного понятия «социальное предприятие» и установленных критериев его определения. Однако ОАО «Банк развития» ввел специальный лизинговый продукт для социального предпринимательства. При этом для его получения необходимо, чтобы субъект бизнеса принадлежал к одной из двух групп.

К первой группе можно отнести тех, кто обеспечивает занятость социально уязвимых категорий населения. Это инвалиды, лица из мест лишения свободы, неработающие пенсионеры, многодетные граждане, выпускники детских домов до 21 года и др. Численность таких категорий работников на социальном предприятии должна составлять не менее 40 %.

Ко второй группе относят тех субъектов малого и среднего предпринимательства, которые ежегодно направляют не менее 10 % прибыли социальным учреждениям. Это те организации, которые оказывают помощь социально незащищенным категориям граждан. Однако будет отказано фирмам, которые торгуют оружием или военным снаряжением, производством и экспортом табачных изделий и алкоголя, осуществляют лотерейную деятельность или занимаются игорным бизнесом.

Также лизингополучатель должен быть резидентом Республики Беларусь и вести деятельность на ее территории. В уставном фонде доля государственной собственности (Республики Беларусь и ее административно-территориальных единиц) не должна быть выше 25 %. Нерезиденты не могут владеть контрольным пакетом (их доля не должна превышать 49 %).

Субъект СП должен также иметь положительную кредитную историю при наличии кредитов в прошлом. Допускается наличие просрочки по кредитным выплатам не более месяца за последний год. Специалисты компании требуют отсутствия просроченной задолженности на текущий момент перед финансово-кредитными учреждениями и лизинговыми

компаниями. Также субъект хозяйствования не должен находиться в стадии реорганизации или ликвидации. Сделки возвратного лизинга не допускаются.

Максимальная сумма выделяемого финансирования зависит от типа социального предпринимателя (табл. 1).

Таблица 1

Сумма финансирования субъекта социального предпринимательства

Субъекты	ИП	Организации		
		микро	малые	средние
Сумма финансирования	не более 100 тыс. бел. руб.	не более 200 тыс. бел. руб.	не более 700 тыс. бел. руб.	не более 1,5 млн бел. руб.

Источник: разработка автора на основе данных ОАО «Банк развития» Республики Беларусь

Как правило, у соискателя финансирования требуют комплект документов, включающих описание проекта с оценкой ожидаемых результатов и указанием планируемых объемов реализации продукции (работ, услуг). А также документ, подтверждающий наличие или отсутствие задолженности по договорам кредита или лизинга за счет ресурсов ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

ОАО «Банк развития Республики Беларусь» сотрудничает с шестью лизинговыми организациями: ОАО «Промагролизинг», ООО «АСБ Лизинг», ООО «Интеллект-Лизинг», СООО «Райффайзен-Лизинг», ИООО «Микро Лизинг», ОАО «Агролизинг». В реестре Национального банка по состоянию на 15.04.2021 года зарегистрировано 110 лизинговых организаций. Значит, с ОАО «Банк развития Республики Беларусь» работает всего лишь 6 % компаний. Однако, согласно данным Белорусской ассоциации лизингодателей, состояние белорусского рынка лизинговых услуг формируют данные 27 ведущих лизинговых компаний, тогда эти 6 организаций составят уже 22 % рынка. Тем не менее их перечень может быть расширен за счет других участников рынка.

ОАО «Промагролизинг», ООО «АСБ Лизинг» и СООО «Райффайзен-Лизинг» возглавляют рейтинг лизинговых компаний Беларуси. Они созданы при крупных белорусских банках и участвуют в программе поддержки социального предпринимательства при ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Банк финансирует приобретение лизинговой компанией имущества (основных средств) для последующей передачи его лизингополучателю. Условия лизинговой сделки определяются самими лизинговыми компаниями.

В компании ОАО «Промагролизинг» ставка составляет не менее 2/3 ставки рефинансирования

Национального банка Республики Беларусь, увеличенной на 2,75 п. п. [5]. Заявка рассматривается в течение 14 дней. Здесь можно приобрести в лизинг тракторы, погрузчики, грузовые автомобили и др. Компания имеет партнерские отношения с производителями техники и помогает лизингополучателям решать все возникающие проблемы. По договоренности можно составить индивидуальный график лизинговых платежей в зависимости от особенностей функционирования предприятия.

В компании «Агролизинг» ставка составляет 8,67 %, аванс – 20–40 %, максимальный срок лизинга – до 5 лет, выкупная стоимость объекта – 1 % [6]. Для оформления сделки в компании потребуют от лизингополучателя информационное письмо, где указывается предмет лизинга и направление целевого использования объекта. Лизингополучатель должен также обосновать выбор поставщика путем сравнения ценовых предложений на рынке, проведения процедуры закупки, описания его конкурентных преимуществ при опыте работы с ним и др. Необходимо определить источник погашения лизинговых платежей.

Комплект документов лизингополучателя будет включать анкету-заявку на лизинг, юридические документы и финансовую документацию. В качестве юридических документов потребуют заверенные копии устава, свидетельства о государственной регистрации, протокола о назначении руководителя, трудовой договор (контракт) с руководителем. Также потребуется независимая оценка стоимости предмета лизинга, если он был в эксплуатации, форма ответственности заявителя критериям Банка развития, согласие на предоставление кредитного отчета и др.

Список финансовых документов включает в себя бухгалтерский отчет за последний год и за отчетный период, налоговые декларации, расчет расходов и доходов, расшифровку дебиторской и кредиторской задолженности, задолженности по кредитам, справки банков о движении денежных средств по рублевым и валютным счетам за год, прогноз потока денежных средств на срок лизинга, описание и обоснование финансовой реализуемости проекта и др.

Таким образом, список документации довольно внушительный и требует определенного периода времени. Однако при положительном решении лизингополучатель может заключить выгодную сделку.

ООО «АСБ Лизинг» существует на белорусском рынке лизинговых услуг уже 17 лет. Компания функционирует при ОАО «Беларусбанк» и имеет развитую региональную сеть, что обеспечивает близость как к лизингополучателям, так и к поставщикам. В качестве обеспечения могут предложить застраховать риски неуплаты по лизинговому договору, поручительство или комбинированные формы. Лизинговые платежи платятся, как правило, каждый месяц.

Компания ООО «Райффайзен-Лизинг» создана при ОАО «Приорбанк» (его доля в уставном фонде – 70 %) в 2005 году. Ежегодно она занимает лидирующие позиции в рейтинге лизингодателей. Активно предлагает в лизинг промышленное и торговое оборудование как отечественного, так и зарубежного производства. Лизингополучателям предлагается гибкий график платежей в зависимости от производственного цикла: равномерный, сезонный, убывающий. Запрашиваемый аванс – от 20 % до 40 %.

Компания ИООО «Микро Лизинг» начала работу на белорусском рынке в 2009 году. Эта иностранная компания с итальянским капиталом является частью международного холдинга Mikro Kapital Group и имеет более 10 тысяч клиентов и 1,5 тысячи партнеров в 6 городах Беларуси.

Практически во всех лизинговых компаниях можно подать онлайн заявку. Возможны разные виды залога и разнообразные формы обеспечения. Предоставляется право оформления страхового полиса. Можно отметить гибкий индивидуальный подход к клиенту. В лизинг можно взять как новое оборудование, так и бывшее в употреблении.

Следует отметить тот факт, что при кредитовании через банки-партнеры ОАО «Банк развития» ограничивает максимальную ставку (0,5 ставки рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь + 3 п. п.), а лизинговые компании получили возможность устанавливать ставки самостоятельно. Целесообразно и для них установить порог превышения. Хотя с практической точки зрения лизинговая ставка не всегда является показателем стоимости сделки. Компании могут устанавливать скрытые платежи и комиссии. Или при небольшой ставке лизинговая компания может потребовать страхования рисков, что по сути означает удорожание сделки для лизингополучателя.

Программа поддержки социального предпринимательства при ОАО «Банк развития Республики Беларусь» стартовала сравнительно недавно, в 2019 году. Но уже в июле 2019 года был запущен первый проект. Финансирование получило предприятие, более 50 % работников которого являлись инвалидами 2-й и 3-й групп. Эти работники прошли соответствующее обучение и были вовлечены во все производственные процессы [7].

Социальные предприниматели могут получить в лизинг основные средства и через Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Воспользоваться услугами фонда могут индивидуальные предприниматели, микроорганизации, малые фирмы (табл. 2). Государственная поддержка оказывается субъектам предпринимательства для строительства, ремонта или приобретения зданий или отдельных помещений, закупки имущества, промежуточных товаров для собственного производства товаров (работ, услуг).

Таблица 2

**Потенциальные участники лизинговой программы
Белорусского фонда финансовой поддержки
предпринимателей**

Субъекты хозяйствования	Количество человек	Предельный размер выручки без НДС за прошлый год
индивидуальные предприниматели	1	416 тыс. руб.
микроорганизации	до 15 человек	3 047 тыс. руб.
малые фирмы	до 100 человек	11 495 тыс. руб.

Источник: разработка автора на основе данных Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей

Фонд может потребовать в обеспечение лизинговой сделки залог, поручительство, гарантии или авансовый платеж (не более 40 % стоимости объекта лизинга). При обеспечении исполнения обязательств имуществом к его оценочной стоимости с учетом ликвидности для определения максимальной суммы обеспечиваемых обязательств применяются следующие понижающие коэффициенты в отношении: недвижимости – от 0,6 до 0,9; транспортных средств – от 0,5 до 0,8; товаров в обороте и иного имущества – от 0,5 до 0,7.

Договор может быть долгосрочным (до 5 лет). Стоимость имущества, передаваемого на условиях договора финансовой аренды (лизинга), не превышает 8000 базовых величин. Превышение этого лимита возможно только с согласия Правления Фонда.

Предоставленное субъектом малого предпринимательства обеспечение исполнения обязательств должно покрывать с учетом понижающих коэффициентов размер основного долга и проценты, рассчитанные за год, уплату лизинговых платежей в части размера лизинговой ставки за год.

Финансируются проекты на конкурсной основе. Основными критериями конкурсного отбора инвестиционных проектов являются:

- актуальность инвестиционного проекта (социально-экономическая значимость);
- перспективность инвестиционного проекта (перспектива развития рынка сбыта);
- предполагаемый размер годовой выручки на одного работника по итогам реализации проекта;
- предполагаемый размер годовой чистой прибыли (дохода) на одного работника по итогам реализации проекта;
- планируемое привлечение средств для реализации инвестиционного проекта из других источников (кроме кредитов);
- предполагаемое количество новых рабочих мест.

Исходя из конкурсных критериев социальным предпринимателям будет трудно конкурировать с коммерческим бизнесом, поскольку экономические показатели преобладают над социальными. Это не значит, что социальные предприятия не могут получать прибыль. Просто для них социальная цель приоритетна по сравнению с коммерческой и они готовы пожертвовать экономическими ценностями ради достижения социального эффекта. Между тем социальное измерение выражается только количеством новых рабочих мест и при этом не учитывается их инклюзивность.

В этом плане показателен английский Закон о реализации общественных услуг (Public Services (Social Value) Act), который вступил в силу в январе 2013 года. Традиционно значимыми критериями при осуществлении государственных закупок были цена и качество. Однако требования к качеству сегодня могут включать и социальные ценности. В соответствии с этим законом на соответствующие организации государственного сектора Англии и Уэльса возлагается ответственность за учет социальной ценности в контрактах на оказание услуг. Они должны рассмотреть вопрос, как закупаемые услуги могут улучшить экономическое, социальное и экологическое благосостояние страны независимо от поставщика услуг. Такой подход на законодательном уровне дал мощный стимул для развития социального предпринимательства. Такой же подход целесообразно использовать и в Беларуси.

Ставка по лизингу Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей устанавливается в размере ставки рефинансирования Национального банка. Однако в случае особой значимости проекта ставка может устанавливаться меньше учетной ставки, но не ниже 0,5 этой ставки. При этом проект должен соответствовать одновременно следующим дополнительным признакам:

- 1) предполагается создание, развитие и (или) расширение производства экспортоориентированной и (или) импортозамещающей продукции (товаров, работ, услуг);
- 2) создается не менее 3 рабочих мест;
- 3) по итогам конкурса инвестиционных проектов набрано 12 и более баллов [8].

Что касается проектов социального предпринимательства, то они обладают высокой социальной значимостью и, как правило, создают инклюзивные рабочие места, однако не всегда соблюдается выполнение первого условия. Если, например, фермер в сельской местности нанимает на работу не менее трех инвалидов или других социально уязвимых граждан, то считаем целесообразным отнести такой вид деятельности к социально значимым и предоставить соответствующее льготное финансирование. Ведь эти люди из иждивенцев государства превращаются в трудоспособных членов общества.

То же самое касается и многих других социальных предприятий.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей предлагает предпринимателям механизм поручительства. Программа реализуется через банки-партнеры, гарантия может покрыть 60 % стоимости лизингового финансирования. Стоимость поручительства относительно невысокая – 1,25 %.

Интересен опыт России, где Правительство Москвы выделило субсидии на поддержку социального предпринимательства, в частности компенсацию части затрат на лизинг оборудования – до 25 % лизинговых платежей при закупке импортного и до 35 % при закупке отечественного оборудования [9]. С одной стороны, это является антикризисной мерой, с другой – это активная позиция органов государственного управления по поддержке социальных предприятий.

Выводы

1. Проведенное исследование белорусского рынка лизинговых услуг для социальных предпринимателей показало ограниченность институтов, которые имеют специализированные продукты для таких субъектов хозяйствования. Это можно объяснить отсутствием соответствующих законодательных актов, позволяющих идентифицировать этот вид предпринимательства, и слабой информированностью общества о деятельности СП. Принятие соответствующего закона послужило бы базой для формирования системы финансирования СП в том числе посредством лизинга.

2. Предоставление социальным предпринимателям лизинговых услуг на льготных условиях является перспективным направлением деятельности ОАО «Банк развития». Целесообразно расширить перечень лизинговых компаний – партнеров ОАО «Банк развития» для реализации программ поддержки социального предпринимательства.

3. Представляется обоснованным в Правилах оказания финансовой поддержки БФФПП отнести проекты социального предпринимательства к экономически и социально значимым при условии трудоустройства не менее трех граждан, относящихся к социально уязвимым категориям. Это дало бы им право получения льготной ставки при оформлении договоров лизинга в Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей.

4. Предлагается дополнить перечень критериев конкурсного отбора инвестиционных проектов в Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей показателями социальной отдачи от инвестиций. Такой подход уравнивает соотношение экономических и социальных критериев при оценке социально-экономической значимости проектов. Это позволит субъектам социального предпринимательства

тельства наравне с коммерческими структурами претендовать на государственную поддержку фонда и расширить возможности их финансирования.

5. Поскольку деятельность СП подразумевает выполнение социальной миссии, то многие страны оказывают активную государственную поддержку таким субъектам экономики. Целесообразно использовать опыт России и установить социальным предпринимателям компенсацию по оплате лизинговых платежей в размере до 35 % стоимости оборудования. Это будет эффективной мерой поддержки в период пандемии и позволит социальным предпринимателям более активно развивать свою деятельность.

Литература

1. Global Economic Prospects. Washington, DC: World Bank, January 2021. [Electronic resource]. – Mode of access: file:///D:/ %D0 %97 %D0 %B0 %D0 %B3 %D1 %80 %D1 %83 %D0 %B7 %D0 %BA %D0 %B8/9781464816123.pdf. – Date of access: 5.04.2021.
2. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Third edition Updated estimates and analysis, 29 April 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf. – Date of access: 5.04.2021.
3. Аликаева, М. В. Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства / М. В. Аликаева, Л. О. Асланова, Т. Ю. Баженова и др. – Нижний Новгород : НОО «Профессиональная наука», 2018. – 302 с.
4. Левсевич, А. С. Экономические и организационные основы лизинга: дис. ... канд. экон. наук по специальности 09.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / А. С. Левсевич. – Минск, 2002. – 127 с.
5. Лизинговая программа «Поддержка социального предпринимательства» в рамках реализации совместной программы с ОАО «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pal.by/upload/files/9b16f149ea705555a6332b345cb5afef.pdf>. – Дата доступа: 1.04.2021.
6. Поддержка социального предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agroleasing.by/programmy-banka-razvitiya/podderzhka-socialnogo-predprinimatelstva/>. – Дата доступа: 1.04.2021.
7. Ilyukevich, O. Alternative financing in the Republic of Belarus: leveraging for MSME financing – This case study is a product of the SME Finance Working Group (SMEFWG) and its members / O. Ilyukevich, S. Miklashevich [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.nbrb.by/engl/today/internationalcooperation/afi/leveraging_on_leasing_msme_fnansing_case_study.pdf. – Date of access: 12.04.2021.
8. Государственная финансовая поддержка: лизинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarp.by/ru/state-help/gosfinfond/leasing>. – Дата доступа: 14.04.2021.
9. Правительство Москвы выделит субсидии на поддержку социального предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/mayor/themes/12299/6468050>. – Дата доступа: 11.04.2021.

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

ЕГОРОВ АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ,

кандидат экономических наук,

заместитель начальника управления оказания банковских услуг юридическим лицам ОАО «АСБ Беларусбанк»,

начальник отдела лизинга ЗАО «Межторгбанк»,

заместитель директора ОАО «Скарблизинг»,

доцент кафедры финансов и менеджмента УО «Институт бизнеса БГУ»

(г. Минск, Беларусь)

В статье проводится анализ сущностных характеристик лизинга, показывается, что нормативный лизинг возникает и развивается в определенной системе производственных отношений, что в гибридных экономиках значительная часть лизинговых операций не являются содержательными, а лишь по форме имитируют лизинг; определяется общее и особенное в лизинге по сравнению с заемным финансированием (кредитом), арендой и финансированием за счет собственных средств (покупкой в рассрочку); определяются свойства (особенности) лизинга, позволяющие ему конкурировать с заемным финансированием и финансированием за счет собственных средств; выясняется, каким образом и при каких условиях реализуются для лизингодателя и лизингополучателя преимущества лизинга по сравнению с другими формами финансирования; постулируются принципы, которые должны быть положены в основу методик определения сравнительной эффективности лизинга; приводится пример использования методики расчета сравнительной эффективности лизинга как формы финансирования инвестиций.

The article analyzes the essential characteristics of leasing, shows that normative leasing arises and develops in a particular system of production relations; mixed economies a significant part of leasing operations are not substantive, but only in form imitate leasing; common and special in leasing in comparison with debt financing (credit), renting and financing at the expense of own funds (purchase in installments) are determined; the properties (features) of leasing, which allow it to compete with debt financing and own funds financing, are determined; it is found out, how and under what conditions the advantages of leasing in comparison with other forms of financing are realized for the lessor and the lessee; principles, which should be the basis for the methods of determining the comparative effectiveness of leasing is postulated; an example of using the methodology for calculating the comparative efficiency of leasing as a form of investment financing is given.

Лизинг в новейшей экономической истории утвердился в странах с рыночной экономикой в качестве широко используемой формы финансирования инвестиций. Лизинг был создан как альтернатива заемному финансированию (кредиту) и в этом своем качестве выдержал испытание временем. Можно констатировать, что в экономически развитых странах лизинг завоевал свою нишу на финансовом рынке: его доля в общем объеме инвестиций и в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) является высокой и устойчивой.

Лизинг в современном понимании – как законодательно оформленный самостоятельный вид финан-

сово-предпринимательской деятельности – возник и оформился в 50–90-е годы XX века. Идея древнегреческого философа Аристотеля о том, что «богатство составляет не владение имуществом, основанное на праве собственности, а его использование» (Аристотель, «Риторика»), и отдельные зачаточные практики финансовой аренды, имевшие тысячелетнюю историю, получили воплощение в виде современного эффективного бизнеса.

Успех лизинга исторически связан с исчерпанием послевоенного промышленного бума и поисками инструментов финансирования инвестиций, не ограниченных существовавшими законодательными

рамками (в частности, стандартными нормами амортизации) и имеющих некоторые контрциклические свойства (в меньшей степени зависящих от влияния стадий цикла, чем традиционные финансовые инструменты). Потребностям развития бизнеса в наибольшей степени соответствовал такой вид деятельности, как лизинг (финансовая аренда), для которого оперативно создается нормативно-правовая база, позволяющая произвести его трансформацию в полноценный финансовый инструмент и сформировать самостоятельный сегмент финансового рынка.

На этом этапе законодательно четко прописываются особенности лизинга (например, большая доступность лизинга по сравнению с заемным финансированием по причине понижения степени рисков сделки – предмет лизинга остается в собственности инвестора), а также ряд налоговых льгот, связанных с использованием этого финансового инструмента. В этот период массово начинают появляться организации, для которых лизинг становился основным видом деятельности. В лизинг массово начинают передаваться средства производства: автомобили, морские суда, самолеты, механизмы и оборудование, недвижимость. Первая лизинговая компания в современном понимании – акционерное общество «United States Leasing Corporation» – появилась в США в 1952 году. В 50-е годы в США, накопивших значительный финансовый капитал, лизинг стал тем институтом, который позволил в массовом порядке произвести модернизацию технического парка страны. До настоящего времени в США через посредство лизинга обновляется до 20 % долгосрочного капитала, что позволяет им удерживать пальму первенства на рынке лизинговых услуг, осуществляя около половины мировых лизинговых сделок.

Лизинг сыграл важную роль в изменении структуры производства также и в бывших социалистических странах (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Эстония, Словения) в конце 90-х годов XX века – начале XIX века. Здесь причина востребованности лизинга была несколько иная, чем в странах «старого капитализма». В постсоциалистических странах возникла ситуация, когда разрушилась старая система социалистического разделения труда, закрывались неэффективные предприятия и возникала потребность в новых видах оборудования, необходимых для включения предприятий постсоциалистических стран в технологические цепочки развитых стран с рыночной экономикой. В постсоциалистических странах имел место недостаток собственных финансовых ресурсов, необходимых для проведения структурных экономических реформ. Быстрой технологической модернизации способствовал международный лизинг. Лизинг – распоряжение не своим, а арендованным имуществом – в условиях недостатка собственных средств позволил структурно реформировать экономику. Доля лизинга (объем нового

бизнеса) в этих странах устойчиво велика и достигает 15 % в общем объеме инвестиций и 3–5 % в ВВП. Наиболее высокие относительные показатели развития лизинга в этой группе стран демонстрирует Эстония [1].

Для сравнения отметим, что доля лизинга в ВВП России, Беларуси и Казахстана на протяжении последнего десятилетия не изменяется и составляет 1–2 %. В других странах ЕАЭС – Кыргызстане и Армении – лизинг находится в зачаточном состоянии, а его доля в ВВП – в пределах статистической погрешности [2, с. 70–75]. Объясняется это тем, что в Советском Союзе не было и не могло быть истории и традиций лизинга: в плановой экономике с ее административным распределением основных средств (так называемым «фондированием») лизинг был не нужен. В настоящее время в упомянутых странах трансформационные процессы остановились либо замедлились, сформировались различные виды самодостаточной (для бенефициаров) гибридной экономики, сочетающей в себе элементы квазиадминистративно-командной и квазирыночной экономики. Производственные отношения, сложившиеся в гибридных экономиках, в числе прочего ограничивают сферу применения нормативного лизинга теми нишами, в которых функционируют более или менее конкурентные рыночные отношения¹. В Российской Федерации в силу разного рода причин прямого административного вмешательства государства в частный бизнес относительно меньше, чем в других странах ЕАЭС, потому и лизинг в ней развит относительно больше. Можно утверждать, что степень развития лизинга является косвенным индикатором инвестиционного потенциала, а в конечном итоге и уровня развития производственных отношений экономики той или иной страны.

Современный этап развития лизинга датируется концом 90-х годов прошлого века и продолжается до настоящего времени. Для него характерно расширение масштабов бизнеса: передача в лизинг имущественных комплексов – самостоятельных производств, заводов; капиталоемких объектов – самолетов, морских судов, железнодорожных составов и т. п. В стремлении удовлетворить запросы клиентов, усилить конкурентные позиции лизингодатели развивают операционный (в отечественной трактовке – оперативный) лизинг, сравнивающийся по объемам сделок с первоначально возникшим финансовым

¹ Во время работы руководителем лизинговых подразделений ОАО «АСБ Беларусбанк» и ЗАО «Межторгбанк», заместителем директора лизинговой компании ОАО «Скарблизинг» автору приходилось постоянно сталкиваться со скрытым противодействием продвижению лизинга со стороны руководителей организаций государственной формы собственности: для них лизинг являлся сложной операцией, не улучшающей положение организации в действующей административной системе оценки и стимулирования хозяйственной деятельности.

лизингом. В силу тех же причин стремительно растет доля «мокрого» лизинга (оказание сопутствующих услуг – техническое обслуживание, ремонт, модернизация переданного в лизинг имущества) по отношению к «чистому» лизингу (оказание исключительно финансовых услуг). На этом этапе появляются новые формы организации и финансирования лизинговых сделок, такие как, например, секьюритизация². Это такая форма организации лизинга, когда под конкретную лизинговую сделку проводится подписка на ценные бумаги лизинговой компании, тем самым обеспечивается необходимый объем финансирования. Обычно такие сделки имеют инновационный характер. Для инвестора это возможность получить высокий доход, а для бизнеса – это получение финансирования через лизинг [3, с. 14–15].

Место и роль лизинга в экономике. Основная функция лизинга в экономике заключается в том, что лизинг как экономический институт позволяет ускоренными темпами проводить обновление долгосрочного капитала. Эта функция реализуется за счет трех имманентных свойств (характерных черт, особенностей) лизинга:

1. амортизация долгосрочных активов при лизинге может проводиться ускоренными темпами, что позволяет быстро их обновлять;

2. при лизинге арендные платежи относятся на себестоимость продукции, что создает так называемый «эффект налогового щита»;

3. лизинговые сделки отличаются пониженными требованиями к их обеспечению с позиции финансовых рисков. Это позволяет пользоваться лизингом тем, кто не в состоянии получить финансирование посредством кредита.

Операторы рынка лизинговых услуг – это финансовые посредники, «на свой страх и риск» инвестирующие в бизнес. Реализация миссии лизинга в рыночной экономике основывается на том, что лизинговые сделки при определенных условиях оказываются более эффективными для их участников, чем заемное финансирование.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь (ст. 636–641) лизинг определяется как финансовая аренда, то есть как специфический вид арендных

² Следует отметить, что в Республике Беларусь практически нет оперативного лизинга (совершаются единичные сделки), полностью отсутствует «мокрый» лизинг, отсутствует финансирование сделок посредством секьюритизации (выпуск облигаций отдельными лизинговыми компаниями не связан с аккумулярованием денежных средств для финансирования конкретных лизинговых проектов). Все это свидетельствует о том, что в гибридной (квазиплановой) экономике лизинг востребован в значительно меньшей степени, чем в рыночной: деловая активность, потребность в ускоренном обновлении долгосрочного капитала ограничены чрезмерным администрированием.

отношений [4]. Отнесение лизинга к арендным отношениям не является белорусским ноу-хау. Это общемировая практика. Аналогичным образом лизинг определяется, например, в законодательстве Российской Федерации [5]. Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» конкретизирует эту тему и более развернуто определяет лизинговую деятельность как «предпринимательскую деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу» [6].

В лизинговой сделке в экономические отношения включены два субъекта – лизингодатель и лизингополучатель (при этом участников сделки может быть больше – продавцы имущества, передаваемого в лизинг; банки, кредитующие лизинговую компанию; страховые компании и др.). Содержание стандартной лизинговой сделки заключается в следующем. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых ресурсов, обращается к лизингодателю с предложением о заключении лизинговой сделки. Дальнейший алгоритм лизинговой сделки предполагает, что лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель за собственные либо заемные средства приобретает указанное имущество в собственность и передает лизингополучателю во временное владение и пользование на платной основе. По окончании договора в зависимости от условий имущество: возвращается лизингодателю; переходит в собственность лизингополучателя посредством выкупа; остается у лизингополучателя путем продления срока действия договора лизинга.

Нормативное содержание лизинга зафиксировано в правовых документах. К особенностям лизинга в странах с незавершенной социально-экономической трансформацией следует отнести то, что лизинг в отдельных сферах приобретает ненормативный, имитационный характер (на самом деле форму лизинга принимает иное явление). Такую разновидность лизинга правильно квалифицировать как квазилизинг: если нормативный лизинг является видом предпринимательской деятельности, то квазилизинг лишь имитирует предпринимательскую деятельность. Отличительной чертой предпринимательства является наличие рисков. Квазилизинг является безрисковым видом деятельности – неплаченные в срок и в полном объеме лизингополучателем арендные платежи в конечном итоге уплачиваются государством из государственного бюджета. Таким образом, в гибридных (переходных) экономиках в некоторых случаях форму лизинга может принимать административное распределение

общественных ресурсов. Нечто похожее происходит также с директивным кредитованием³.

Типичным примером такой социальной мимикрии являются отношения государственных операторов рынка лизинговых услуг с производителями сельскохозяйственной продукции. Большой объем квазилизинговых операций осуществляется также дочерними лизинговыми компаниями банков при заключении лизинговых сделок с банками-учредителями по их обеспечению основными средствами. Оказывая лизинговые услуги банкам-учредителям, дочерние компании проводят практически безрисковые сделки с гарантированным результатом. Поэтому такой лизинг, по нашему мнению, теряет статус предпринимательской деятельности, переходит в разряд технических операций по перемещению денежных средств со счета на счет. Вместе с тем квазилизинг дает возможность для лизингополучателя реализовать законодательно установленные льготы. В таких сделках в полной мере используется банками-лизингополучателями эффект «налогового щита». В результате в проигрыше оказывается общество, которое недополучает в бюджет часть налога на прибыль. Уместным будет отметить, что до 1998 года оказание лизинговых услуг дочерними компаниями материнским банкам в Беларуси было законодательно запрещено по причинам, изложенным нами выше.

Общее и особенное лизинга по сравнению с кредитом, арендой и куплей-продажей в рассрочку. Лизинг и кредит. Лизинг как развитый экономический институт сформировался гораздо позднее кредита. Общее между ними заключается в том, что и лизинг, и кредит являются внешними формами финансирования. И при лизинге, и при кредите используется внешнее финансирование, а не собственные денежные ресурсы организации. Это обстоятельство (финансирование на определенный срок и за определенную плату) позволяет ряду авторов пойти дальше в отождествлении лизинга и кредита и определить лизинг как форму товарного кредита. Общим местом в специальной отечественной и российской литературе по лизингу стало отождествление его с товарным кредитом. Заблуждение относительно природы лизинга затрагивает прежде всего высшую школу. Так, например, одной из постоянно присутствующих стандартных тем дипломных работ является тема «Лизинг как разновидность товарного кредита». Многие поколения студентов выросли на обосновании в дипломных проектах этого заблуждения. Следует отметить, однако, что недопонимание природы лизинга не выходит за пределы высшей

школы, не влияет, в частности, на нормативно-правовое регулирование лизингового бизнеса.

В этой связи основное, что необходимо отметить, описывая взаимоотношения лизинга и кредита, это то, что лизинг не тождественен кредиту, не является его товарной формой. Понимание лизинга как формы товарного кредита неверно, так как не соответствует природе лизинга. Лизинг – это не разновидность кредита, а разновидность аренды, а именно – финансовая аренда. Лизинг как финансовый инструмент представляет собой самостоятельную форму финансирования инвестиций, отличную от других форм финансирования – кредита, выпуска облигаций, эмиссии акций. В экономически развитых странах лизинг узаконили в 50-е годы XX века как самостоятельный финансовый институт как раз именно для того, чтобы ввести в экономический оборот институцию, обладающую иными свойствами и возможностями по сравнению с кредитом.

Следует отметить еще один общий существенный момент для лизинга и кредита, касающийся банковского лизинга. Национальный банк Республики Беларусь (далее – Национальный банк) полагает, что лизинг и кредит в качестве банковских активов идентичны с точки зрения оценки рисков. При классификации активов, подверженных кредитному риску, риски лизинговых сделок для банка – лизингодателя приравниваются к рискам по кредитным сделкам [8]. Отождествляя кредит и лизинг при оценке рисков, регулятор не принимает во внимание существенную особенность лизинга, связанную с сохранением права собственности лизингодателя на предмет лизинга во время лизинговой сделки. Это свойство лизинга при прочих равных условиях уменьшает риски лизинговой сделки по сравнению с кредитной и делает лизинг более доступным финансовым инструментом. Соответственно, игнорирование этого свойства эту доступность уменьшает. Тем не менее такой подход следует признать оправданным: регулятор учитывает, каким образом это свойство лизинга может при необходимости реализоваться. И при более тщательном, неформальном рассмотрении вопроса оказывается, что узость отечественного вторичного рынка долгосрочного капитала в значительной степени нивелирует отмеченное преимущество лизинга [9, с. 220].

В чем состоят основные отличия между лизингом и кредитом? Прежде всего в содержании: лизинг в нормативных документах определяется как финансовая аренда. Во время совершения сделки предмет лизинга передается лизингодателем (арендодателем) лизингополучателю (арендополучателю) в аренду, а не в собственность. Лизингополучатель не владеет, а распоряжается имуществом, переданным в лизинг. Собственником предмета лизинга во время действия договора лизинга остается лизингодатель. После окончания срока лизинга актив, пере-

³ Ряд исследователей приходит к выводу, что нормативные явления и категории современной рыночной экономики искажаются, не работают в гибридных экономиках, использование их порождает иные закономерности. См., напр.: Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М.: Прогресс, 1972. – 768 с. [7].

даваемый в лизинг, может быть выкуплен лизингополучателем и стать его собственностью. При кредите имущество, приобретенное за денежные средства, полученные от кредитодателя, является собственностью кредитополучателя уже во время действия кредитного договора.

Строго говоря, доход лизингодателя также существенно отличается от вознаграждения кредитополучателя. Если для кредитного договора ставка процента по кредиту является его ценой, то в случае лизинга понятие лизинговой ставки используется условно. Как таковой лизинговой ставки как цены лизинга не существует, по крайней мере в нормативных документах понятие «лизинговая ставка» не прописано. Доход лизингодателя – это часть арендной платы. Доход лизингодателя имеет иную природу, чем цена кредита, и рассчитывается по-иному: как разница между общей суммой лизинговых платежей (исключая выкупную стоимость предмета лизинга) и общей суммой инвестиционных расходов лизингодателя [6]. Однако следует отметить, что технически способ расчета дохода лизингодателя выглядит идентично расчету платы за кредит: как процент, начисляемый на невозмещенную стоимость предмета лизинга (в случае кредита – на остаток кредитной задолженности).

Кроме содержательных, есть и *организационно-экономические отличия лизинга от кредита*. Их несколько. Во-первых, лизинговые платежи облагаются налогом на добавленную стоимость (далее – НДС), в то время как кредитные платежи – нет. Эта особенность лизинга проистекает из того, что лизинговый актив покупается лизингодателем как товар, а значит, как и любой другой товар подлежит обложению НДС. Для того чтобы вернуть НДС, уплаченный лизингодателем, необходимо начислить его по крайней мере на ту часть лизингового платежа, которая возмещает инвестиционные затраты лизингодателя на приобретение лизингового актива (предмета лизинга). В некоторых странах НДС на лизинговый платеж этим и ограничивается. В странах ЕАЭС – России, Казахстане, Беларуси, Кыргызстане, Армении НДС начисляется в том числе и на вознаграждение (доход) лизингодателя.

На первый взгляд, особенность лизинга, связанная с начислением на лизинговый платеж НДС, делает его более затратным по сравнению с кредитом. Однако это не так. Большие затраты лизингополучателя по сделке, связанные с начислением и уплатой НДС на лизинговый платеж, компенсируются государством посредством так называемого механизма вычета НДС. Лизингополучатель в следующем месяце после уплаты лизингового платежа предоставляет платежные документы в соответствующие налоговые органы и получает возможность произвести вычет сумм уплаченного по договору лизинга НДС из суммы подлежащих к уплате налогов в текущем

месяце. Таким путем происходит компенсация государством сумм уплаченного лизингополучателем НДС. Единственным неудобством для лизингополучателя является то, что его расходы компенсируются спустя месяц. Для лизингодателя, напротив, возникает возможность использования НДС как бесплатного финансового ресурса, воспроизводимого как поток при совершении каждого лизингового платежа.

Второе организационно-экономическое отличие лизинга от кредита заключается в том, что для лизинга подобран и законодательно закреплён иной механизм амортизации передаваемых в лизинг активов. Такой механизм называется свободной (ускоренной) амортизацией предмета лизинга. Законодательство Республики Беларусь определение темпов амортизации оставляет предметом соглашения между лизингодателем и лизингополучателем. Амортизация предмета лизинга в сделках внутреннего лизинга в Беларуси может быть близка к 100 %. При этом срок лизинга не должен быть меньше одного года и договор лизинга должен предусматривать опцион на покупку предмета лизинга по согласованной выкупной стоимости. Ограничения в величине амортизации касаются только лизинга недвижимости: амортизация зданий и сооружений с длительным сроком эксплуатации может составлять не более 50 % от первоначальной стоимости лизингового актива. В Российской Федерации законодательство, регламентирующее лизинг, более консервативно в части норм амортизации: допускается не более чем трехкратная ускоренная амортизация предмета лизинга [5]. В экономически развитых странах законодательно ограничивается верхний предел ускоренной амортизации⁴.

Третьим организационно-экономическим отличием лизинга от кредита является то, что лизинговые платежи целиком относятся на себестоимость продукции. Это создает возможность более полной реализации для финансовой аренды эффекта «налогового щита».

Сравнение лизинга с арендой. Лизинг (финансовая аренда) имеет как общие черты, так и отличия по сравнению с обычной арендой. Общим является то, что арендополучатель использует предмет аренды, не являясь его собственником. Отличия заключаются в следующем: предмет финансовой аренды (лизинга) приобретается специально для каждой лизинговой сделки по заказу лизингополучателя (при финансовом лизинге); предмет лизинга не может использо-

⁴ В США сумма лизинговых платежей вычитается из прибыли в нормативном (guideline) или в налогово-ориентированном (tax-oriented) лизинге – оформленном в соответствии с требованиями внутренней налоговой службы (IRS, Internal Revenue Service). Норма амортизации предмета лизинга при этом не должна превышать 80 %. Обусловлено это необходимостью частично (на 20 %) сохранить налоговые поступления в бюджет.

ваться в хозяйственной деятельности лизингодателя (при обычной аренде можно отдавать в аренду собственные основные средства, которые используются в собственной хозяйственной деятельности арендодателя). Сущность этого отличия проистекает из того, что лизинг в отличие от обычной аренды предназначен для обновления долгосрочного капитала.

Лизинг и купля-продажа в рассрочку. Общее: как в том, так и в другом случае не требуется первоначальное стопроцентное финансирование за счет собственных средств. Оплата за приобретаемый актив происходит в течение определенного периода времени. Отличия заключаются в следующем. При финансовом лизинге необходимо в течение одного года действия договора амортизировать не менее 75 % стоимости лизингового актива. При купле-продаже в рассрочку таких ограничений нет. Предмет лизинга должен эксплуатироваться в определенном бизнес-процессе, с его помощью должна извлекаться прибыль, часть которой должна использоваться для уплаты лизинговых платежей. Для купли-продажи в рассрочку это не обязательно.

Преимущества лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций. Как отмечалось выше, для лизинга характерен эффект «налогового щита». Механизм действия этого эффекта следующий: лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции, вследствие чего уменьшается прибыль. Уменьшение величины прибыли сокращает налогооблагаемую базу при уплате налога на прибыль. В результате ускоренной амортизации уменьшается также налогооблагаемая база при уплате налога на недвижимость. В итоге организация-лизингополучатель может значительно уменьшить величину своих налоговых платежей в бюджет. Такой механизм работает только для тех организаций-лизингополучателей, у которых генерируется достаточно большая по величине прибыль и имеет место устойчивое финансовое положение.

Еще одно преимущество лизинга можно назвать «стопроцентным финансированием». Если предмет лизинга ввозится из-за рубежа, то в рамках лизинговой сделки (за счет денежных средств, выделяемых на финансирование лизинга) можно произвести уплату таможенных платежей и «ввозного» НДС при таможенном оформлении имущества, предназначенного для передачи в лизинг. В случае кредитного финансирования выделять денежные средства на уплату таможенных платежей и «ввозного» НДС нельзя, кредитополучатель должен осуществить таможенные платежи и уплату НДС за счет собственных средств.

Кроме того, лизинг при необходимости может быть организован и использован как «услуга под ключ»: лизингодатель может предоставить полный пакет услуг по таможенному оформлению имущества, ввозимого на таможенную территорию и переда-

ваемого в лизинг. В случае кредитования кредитополучатель сам занимается оформлением всех необходимых документов [10, с. 33–34].

Следующим преимуществом лизинга является то, что лизинговые сделки могут быть более оперативными, так как не требуют обязательного регламентированного обеспечения. В качестве альтернативы обеспечения лизингодатели используют, например, авансовые платежи, составляющие до 30 % от стоимости предмета лизинга. Если участником лизинговой сделки является банк, то достаточно часто в практике обеспечения кредитования лизинговой компании используется договор залога прав на получение лизинговых платежей (лизинговые платежи в случае неуплаты в срок кредитных платежей идут напрямую в банк от лизингополучателя, минуя лизинговую компанию).

Выбор между финансовой арендой и заемным финансированием (кредитом). Денежные средства для покупки актива могут быть получены организацией за счет прибыли (потоков денежных средств, генерируемых внутри организации), за счет эмиссии акций, за счет заемного финансирования (кредита) либо выпуска облигаций. Лизинг является альтернативой всем перечисленным выше формам (способам) финансирования. Остановимся на сравнении двух наиболее распространенных форм финансирования – лизинге и кредите.

В рыночной экономике выбор способа финансирования между лизингом и кредитом является рациональным: осуществляется согласно стандартным критериям. Для лизингополучателя необходимо определить, является ли финансовая аренда актива менее дорогостоящей формой финансирования по сравнению с кредитом, для лизингодателя – обеспечит ли конкретная лизинговая сделка необходимую рентабельность инвестируемого им капитала. Целью анализа эффективности финансирования посредством лизинга либо кредита не является определение целесообразности приобретения актива, анализ должен способствовать обоснованному решению о форме (способе) финансирования: стоит ли приобретать актив за счет кредита либо стоит его арендовать.

Существует множество методик оценки эффективности лизинга как формы финансирования инвестиций. Не вдаваясь в подробности сравнительного анализа их достоинств и недостатков, отметим, что определенная методика может быть использована, если она соответствует некоторым ключевым критериям (требованиям). Во-первых, она должна содержать расчет экономического эффекта как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. Во-вторых, она должна отражать реалии денежно-кредитной политики, в ней должен найти отражение учет временной стоимости денег. В-третьих, для арендодателя финансовая аренда является инвестицией, поэтому методика должна основываться на расчете

стандартных критериев оценки эффективности инвестиций. В-четвертых, методика должна учитывать реалии налогообложения, а значит особенности лизинга и инвестиционного кредита, в результате использования которых формируется эффект «налогового щита». В-пятых, после осуществления необходимых расчетов при окончательном выборе варианта финансирования должен использоваться критерий «альтернативной цены капитала». Также важно отметить, что приемлемая для принятия адекватных решений методика может быть востребована в условиях рыночной экономики и будет практически бесполезной для использования организациями государственной формы собственности в гибридной экономике.

Одной из методик, удовлетворяющей приведенным выше критериям, является, по нашему мнению, оценка эффективности лизинга по сравнению с кредитом, предложенная Ю. Бригхэмом и Дж. Хьюстоном [11, с. 486–494]. Покажем на конкретном примере порядок расчетов, проводимых при сравнении двух форм финансирования: финансовой аренды (лизинга) и долгового финансирования (кредита) в условиях рыночной экономики США. Допустим, что организация А планирует приобрести оборудование, имеющее срок эксплуатации 10 лет, по цене 10 000 000 долл. США (включая затраты на доставку и монтаж). При этом организация планирует эксплуатировать оборудование в течение 5 лет, а затем демонтировать его и продать по остаточной стоимости. Рыночная цена оборудования после 5 лет эксплуатации предположительно составит 1 000 000 долл. США.

Организация может получить необходимые для покупки оборудования 10 000 000 долл. посредством оформления кредита в банке на 5 лет под 10 % (до налогообложения).

Альтернативной формой финансирования является заключение договора финансового лизинга сроком на 5 лет. При этом по условию договора ежегодные платежи будут уплачиваться равными долями в начале каждого года в течение 5 лет и составят 2 750 000 долл. в год⁵.

Допустим, что совокупная ставка налога на прибыль составляет для организации 40 % (условно). Техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества будет осуществляться лизингодателем без дополнительного возмещения затрат лизингополучателем. При покупке оборудования в собственность посредством кредита техническое обслуживание оборудования организация должна будет осуществлять самостоятельно и за свой счет, затраты по обслуживанию составят ежегодно 500 000 долл. с оплатой в начале каждого года.

⁵ Разовый лизинговый платеж в начале года не является общеупотребительной практикой. Здесь такая его форма выбрана для упрощения расчетов.

В таблице приведена последовательность анализа эффективности лизинга. В части I таблицы показаны затраты на привлечение кредита и последующую покупку оборудования в собственность. Организация берет кредит в размере 10 000 000 долл., чтобы заплатить за оборудование, поэтому в нулевом году эти две суммы компенсируют друг друга и дают нулевой суммарный денежный поток, который в таблице не показан. Затем организация уплачивает проценты, которые с учетом налогообложения показаны в строке 1: проценты к уплате после налогообложения составляют $0,10 \times 10\,000\,000 \times (1 - 0,4) = 600\,000$ долл. в год. Тело кредита в размере 10 000 000 долл. возвращается в конце года 5 – это тоже показано в строке 1. Строка 2 показывает затраты на техническое обслуживание, а в строке 3 показана налоговая экономия, связанная с этими затратами. Строка 4 приводит налоговую экономию в результате амортизации актива. Строки 5 и 6 показывают денежные потоки, связанные с продажей актива по истечении пяти лет его эксплуатации: налогом облагается прибыль в 400 000 долл., которую получит организация А, продав за 1 000 000 долл. актив, который на этот момент будет иметь недоамортизированную балансовую стоимость в размере 600 000 долл. Строка 7 показывает итоговые потоки денежных средств по годам, а в строке 8 приведена чистая приведенная стоимость этих потоков, дисконтированных по ставке 6 %.

Часть II таблицы содержит анализ денежных потоков в случае лизинга. Лизинговые платежи, показанные в строке 9, составляют 2 750 000 долл. в год. При финансировании приобретения оборудования посредством лизинга вся эта величина расходов будет вычитаться из налогооблагаемой базы организации А, поэтому «налоговый щит», показанный в строке 10, составит $0,40 \times 2\,750\,000 = 1\,100\,000$ долл. в год.

Следующий шаг заключается в сравнении чистых затрат на приобретение оборудования в собственность с затратами на его приобретение посредством лизинга. Поскольку лизинг является альтернативой заемному финансированию, в качестве ставки дисконтирования следует использовать посленалоговую цену заемного капитала (*after-tax cost of debt*), которая в нашем примере равняется $10\% \times (1 - 0,4) = 6\%$. В результате мы получаем приведенную сумму затрат в 7 471 000 долл. для финансирования приобретения активов посредством кредита и 7 367 000 долл. для финансирования посредством лизинга, что показано в строках 8 и 12. Соответственно чистый эффект лизинга (*net advantage to lease, NAL*) оказывается равен:

$$\begin{aligned} \text{NAL} &= \text{PV расходов на лизинг} - \text{PV расходов} \\ &\text{на покупку в кредит} = -7\,367\,000 - \\ &= (-7\,471\,000) = 104\,000 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Анализ затрат организации А на приобретение и установку оборудования, тыс. долл.

	ГОД 0	ГОД 1	ГОД 2	ГОД 3	ГОД 4	ГОД 5
I. РАСХОДЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЛИНИИ В СОБСТВЕННОСТЬ ЗА СЧЕТ КРЕДИТА						
1. ПРОЦЕНТЫ К УПЛАТЕ ПОСЛЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	–	(600)	(600)	(600)	(600)	(10 600)
2. РАСХОДЫ НА ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	
3. «НАЛОГОВЫЙ ЩИТ» ОТ РАСХОДОВ НА ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ	200	200	200	200	200	–
4. «НАЛОГОВЫЙ ЩИТ» ОТ АМОРТИЗАЦИИ	–	800	1280	760	480	440
5. ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ АКТИВА	–	–	–	–	–	1000
6. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖИ АКТИВА	–	–	–	–	–	(72)
7. ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ПО ГОДАМ)	(300)	(100)	380	(140)	(420)	(9320)
8. ПРИВЕДЕННАЯ ВЕЛИЧИНА ЗАТРАТ (PV)	(7471)	–	–	–	–	–
II. РАСХОДЫ ПО ЛИЗИНГУ						
9. ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	(2750)	(2750)	(2750)	(2750)	(2750)	
10. «НАЛОГОВЫЙ ЩИТ» ОТ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	1100	1100	1100	1100	1100	–
11. ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ПО ГОДАМ)	(1650)	(1650)	(1650)	(1650)	(1650)	0
12. ПРИВЕДЕННАЯ ВЕЛИЧИНА ЗАТРАТ (PV)	(7367)	–	–	–	–	–
III. СОПОСТАВЛЕНИЕ ЗАТРАТ						
13. ЧИСТЫЙ ЭФФЕКТ ЛИЗИНГА (NAL) = PV РАСХОДОВ НА ЛИЗИНГ - PV РАСХОДОВ НА ПОКУПКУ В КРЕДИТ = (7367) – (7471) = 104 ТЫС. ДОЛЛ.						

Приведенные затраты на приобретение оборудования в кредит по абсолютной величине превосходят приведенные затраты по договору лизинга, следовательно, организации А выгоднее оборудование арендовать (брать в лизинг), а не покупать с привлечением кредита.

Выводы

Лизинг в современном понимании зародился в рыночной экономике как институт, альтернативный заемному финансированию, прошел испытание временем, оказался устойчиво востребованным и в полной мере проявляет себя только в рыночной среде. В различных типах гибридной (переходной) экономики определенная часть лизинга функционирует как формальная имитация нормативного лизинга. Основным недостатком квазилизинга является то, что его реализация снижает эффективность общественного производства.

Лизинг обладает при определенных условиях рядом преимуществ по сравнению с заемным финансированием. Лизинг характеризуется большей гибкостью – в плане предложения различных вариантов расчетов; большей оперативностью – в плане быстроты оформления сделки; «стопроцентным финансированием» – может обеспечивать оплату сопутствующих дополнительных услуг, например таможенных; возможность оказания дополнительных услуг позволяет выделить для лизинга такое свойство, как «услуга под ключ»; эффект «налогового щита» при лизинге, как правило, больше, чем при инвестиционном кредите. Однако неверным будет считать,

что нормативный лизинг при любых условиях предпочтительнее кредита. Если бы это было так, лизинг полностью вытеснил бы кредит. Этого не происходит, такая задача не ставилась и не будет ставиться.

Финансирование посредством лизинга является альтернативой заемному финансированию. Для лизингополучателя преимущества лизинга связаны с его свойствами, в частности, со свободной (ускоренной) амортизацией и отнесением лизинговых платежей на себестоимость продукции (услуг). Свободная амортизация позволяет усиливать эффект «налогового щита».

В оценке лизинга при выборе формы финансирования инвестиций принимают участие как лизингодатель, так и лизингополучатель, которые используют разные критерии оценки. Лизингодатель оценивает финансовую аренду как инвестицию. При этом используются стандартные критерии для оценки эффективности инвестиций: NPV и IRR. Если в результате проведенного анализа NPV оказывается больше 0 и если IRR больше, чем альтернативная стоимость капитала (с учетом налогообложения), то лизинговая сделка считается приемлемой для лизингодателя.

С точки зрения лизингополучателя анализ заключается в сопоставлении PV затрат, связанных с получением актива в лизинг, с PV затратами, возникающими при покупке актива с помощью заемного финансирования. Если первый показатель больше второго, то это является основанием для принятия решения о приобретении актива посредством лизингового финансирования.

Литература

1. Официальный сайт европейской конфедерации ассоциаций лизинговых компаний Leaseurope [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.leaseurope.org/flysystem/s3?file=Statistics/Summary%20Report_European%20Leasing%20Market%202019.pdf.
2. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2021. – 160 с. https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2021/04/beloruskij-rynok-lizinga.-obzor-2020-g_vnutrennij-blok.pdf.
3. Егоров, А. В. Лизинг: учеб.-метод. пособие / А. В. Егоров, Д. А. Лапченко. – Минск : БГЭУ, 2012. – 86 с.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 03.07.2011 г., № 285-З.
5. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017).
6. О некоторых вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 фев. 2014 г., № 99 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
7. Мюрдаль, Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М. : Прогресс, 1972. – 768 с.
8. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и использования специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 28 сентября 2006 г. № 138 (с учетом изменений, внесенных постановлением Правления Национального банка от 9.06.2016 № 361, от 03.03.2020 № 64).
9. Финансы и финансовый рынок : учеб пособие / А. Д. Молокович, А. В. Егоров. – 2-е изд., доп. и перераб. – Минск : Изд-во Гревцова, 2013. – 272 с.
10. Егоров, А. В. ЭУМК Лизинг / А.В. Егоров. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2020. – 88 с.
11. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс, 4-е изд. / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2011. – 544 с.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

ШАЛЬНЕВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Российская Федерация)

ВАКИН АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,

студент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Российская Федерация)

В статье рассмотрены особенности применения лизинга как источника финансирования текущей деятельности компании. Разнообразие существующих источников финансирования создает необходимость сопоставления преимуществ и недостатков каждого из них. В работе проведено сравнение банковского кредита и лизинга, сделаны выводы об эффективности использования лизинга в качестве источника финансирования текущей деятельности для строительной компании ООО «ГСК-ПТ». Представлены рекомендации для компании, которые позволят ей принять наиболее грамотные управленческие решения.

The article deals with the peculiarities of leasing as a source of financing the company's current activities. The variety of existing sources of financing creates the need to compare the advantages and disadvantages of each of them. The article compares bank credit and leasing, conclusions are made about the effectiveness of leasing as a source of financing of current activities for construction company LLC "GSC-PT". Recommendations for the company, which will allow it to take the most competent managerial decisions are presented.

Современные компании, занятые в любом секторе экономики, стараются оптимизировать свои расходы, поэтому они постоянно стремятся найти наиболее выгодные источники финансирования финансово-хозяйственной деятельности. Среди возможных способов мобилизации средств для финансирования внеоборотных активов выделяют аренду, банковский кредит и лизинг. Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью повышения эффективности бизнеса за счет использования различных источников финансирования. Объектом для исследования данной проблемы взята строительная компания ООО «ГСК-ПТ», на примере которой рассмотрен вопрос экономической эффективности применения лизинга в качестве источника финансирования внеоборотных активов компании. Данная цель будет достигнута по итогам решения двух задач:

определить доступные для использования источники финансирования деятельности строительной компании и провести их сравнительный анализ для обоснования выводов о наиболее эффективном из возможных инструментов финансирования внеоборотных активов.

Источники финансирования капиталовложений во внеоборотные активы в настоящее время представляют собой достаточно дискуссионный вопрос. Это связано с возрастающей потребностью государственного регулирования и контроля целевого использования сумм начисленной амортизации и трудностями в отражении направления источника вложений (в частности, прибыли) [1, с. 12]. С другой стороны, остро стоит проблема высокой изношенности основных фондов, поэтому привлечение инвестиций во внеоборотные активы особенно актуально.

В зависимости от конкретного объекта инвестирования можно выделить реальные (капиталовложения в основной капитал или инвестиционные проекты) и финансовые (вложения в ценные бумаги) инвестиции.

Так, к примеру, реальное инвестирование подразделяется по направлениям на замену, модернизацию, расширение, новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение. Капитальные вложения нацелены на простое или расширенное производство. К первому типу относится замена основных средств на основе амортизационных отчислений, а ко второму – приобретение новых усовершенствованных фондов (интенсивный подход) или рост количества внеоборотных активов (экстенсивный подход) на средства фонда накопления или части прибыли.

Управление обновлением внеоборотных активов компании должно опираться на общие цели учетной политики организации, которая в зависимости от своих целей и перспектив сама выбирает, каким путем производить это обновление: только за счет собственных средств или использовать смешанное финансирование вкуче с заемным капиталом.

Целесообразность использования того или иного источника финансирования внеоборотных активов зависит от нескольких факторов:

- достаточность собственных ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности компании;
- стоимость и условия доступного компании кредита при учете ожидаемого уровня прибыли, генерируемой обновленными фондами;
- структура капитала организации, определяющей ее финансовую устойчивость.

Под финансированием внеоборотных активов понимается процесс их денежного воспроизводства, использование финансовых, трудовых и материальных ресурсов, направленных на их сохранение и приумножение для создания объектов основных средств. Внутренние источники формируются в процессе экономической деятельности компании и способствуют извлечению конкурентных преимуществ и возможностей увеличения своего потенциала, а также снижения издержек и рисков, возникающих при поиске капитала извне [2, с. 48]. Однако объем располагаемого капитала далеко не всегда способен обеспечить все нужды организации, поэтому широко развита практика использования внешних ресурсов, следовательно можно выделить собственные средства, заемные средства и прочие средства в качестве видов источников финансирования.

- К собственным источникам традиционно относят: амортизационные отчисления;
- уставный капитал;
- накопленные резервы;
- выручка от реализации;

- часть чистой прибыли организации;
- прочие взносы физических и юридических лиц, получаемые на безвозмездной основе;
- бюджетное финансирование;
- прочие доходы (например, суммы страховых возмещений при наступлении страховых случаев, связанных с внеоборотными активами)
- эмиссия акций.

Одним из первоочередных источников выступают амортизационные отчисления, благодаря которым у организации появляется возможность регулирования величины и сроков финансирования воспроизводства фондов [3, с. 32]. Суммы амортизационных отчислений могут двигаться свободно, независимо от амортизируемого имущества, и направляться в другие виды капитала.

Заемные источники финансирования активов:

- кредиты банков;
- эмиссия облигаций (облигационный заем);
- бюджетный кредит;
- займы от других организаций;
- проектные кредиты;
- ипотечные кредиты;
- кредитные линии;
- синдицированные кредиты.

Прочие источники финансирования (альтернативные заемным):

- факторинг (форфейтинг);
- лизинг;
- средства страховых фондов.

Таким образом, среди многообразия существующих источников финансирования для компании стратегически важно выбрать наиболее оптимальный для нее вариант финансирования.

Строительным компаниям, как и любым коммерческим организациям, важно найти наиболее дешевые и доступные источники финансирования. На сегодняшний день существует большое количество банковских услуг, но, к сожалению, не все эти услуги могут решить задачи, которые ставит руководство компании. К таким задачам как правило относятся текущие, операционные: обновление основного фонда (оборудования), его совершенствование [4, с. 117]. Но также довольно сложно найти средства по выгодным условиям для долгосрочных инвестиций.

Исходя из действующей практики, инвестиционные программы в строительной отрасли сталкиваются с проблемами нехватки финансирования. Во многом это связано с отсутствием инвестиционной привлекательности у строительной отрасли, большим сроком окупаемости, крупными затратами на первоначальном этапе, низкой рентабельностью проектов. Помимо этого, не все банковские источники удастся быстро мобилизовать и задействовать, поэтому часто и используется лизинг, который еще называют финансовой арендой. Лизинг применяют, как правило, для закупки транспорта или оборудо-

вания [5, с. 65]. Как мы понимаем, для строительной отрасли и то и другое – это довольно актуально. Благодаря лизингу компании получают возможность обновить оборудование, которое морально или физически устаревает. Лизинг хорошо сочетает арендные отношения и элементы банковского кредитования, при этом важно отметить быстроту мобилизации и использования финансовых источников как одно из наиболее сильных преимуществ финансового лизинга перед банковским кредитом.

Проведем далее сравнительный анализ этих источников финансирования.

Лизинг, как и кредит, обладает теми же принципами: платность, возвратность и срочность. Цель привлечения финансирования в лизинг такая же, как и по кредиту: необходимость задействования ресурсов, которых в нужный момент у компании нет. Правда, здесь мы бы сразу выделили особенность: платежи при лизинге более гибкие, чем в кредитных отношениях, что, безусловно, является его преимуществом. Более того, платежи по лизингу могут осуществляться не только в денежной форме, но и в виде товаров. В теории такая форма лизинга называется компенсационная. Как нам кажется, это позволяет обезопасить компанию от возможного банкротства и снижения кредитного рейтинга [6, с. 103]. Благодаря такой форме лизинга можно не опасаться внезапной потери ликвидности баланса. Когда риски снижаются, компания чувствует себя более уверенно и является финансово устойчивой.

Выделим ряд особенностей, характерных для лизинга.

Во-первых, ответственность за утрату или порчу имущества возлагается на лизингополучателя, в то время как при традиционных арендных отношениях все риски взял бы на себя арендодатель. Как мы считаем, такое положение дел в российском законодательстве является несправедливым и негативно влияет на развитие арендных отношений в России. Во-вторых, существует возможность и по некоторым договорам обязанность лизингодателя оказывать поддержку в техническом оснащении и контроле предоставляемого имущества. Данная особенность являет собой показатель высокого уровня развития лизинговых отношений. Лизингодатель, предоставляя свое имущество, не прекращает работу с клиентом, а обеспечивает его в первую очередь необходимой информацией о правильном использовании оборудования, и в дальнейшем при эксплуатации оборудования взаимодействие также продолжается. В рамках нормы включать в договор лизинга обязанность проводить замену негодного оборудования, оказывать техническую поддержку со стороны лизингодателя [7, с. 154]. И наконец, наиболее очевидное преимущество от использования лизинга как источника финансирования – это наименьшая затратность в сравнении с банковскими кредитами.

На практике в различных исследованиях авторами неоднократно доказывалось, что приобретение имущества в собственность за счет кредита, а затем дальнейшая выплата процентов по нему – экономически менее привлекательно, чем лизинг. Строительная отрасль не является исключением, далее на примере конкретной компании докажем, что положительный эффект от лизинга действительно выше, чем от банковского кредита.

Мы полагаем, что основное преимущество лизинга для строительных компаний – это при минимальных вложениях иметь возможность эксплуатировать полученное имущество в своей основной деятельности. По окончании срока лизинга оборудование может перейти в собственность клиента, если это предусмотрено условиями договора. Лизинг – это драйвер развития для компании, так как позволяет не только быстро начать деятельность с использованием дорогостоящего оборудования, но также и не прекращать ее и все это при условии низкого уровня капиталовложений. И, кстати, помимо этого, строительные компании, использующие лизинг, имеют налоговые льготы, так как все платежи, которые осуществляются по лизингу, уменьшают налогооблагаемую базу. Причина кроется в том, что финансовые операции освобождаются от уплаты НДС.

Стоит отметить и ряд недостатков, которыми, безусловно, обладает лизинг. Во-первых, договор по лизингу является более сложным и комплексным, чем по кредиту. С одной стороны, это замедляет процесс предоставления средств по лизингу, с другой – в договоре прописаны все условия и предусмотрена защита интересов всех сторон. Второй недостаток – в несоответствии сроков по договору и моменту полного устаревания оборудования [8, с. 89]. Такое на практике действительно может быть, но это скорее риск, чем неизбежность. Для предотвращения такого исхода необходимо предварительно провести оценку имущества и более качественно контролировать износ фондов. Более того, мы уже упоминали, что лизингодатель имеет обязанность провести техническую консультацию с клиентами и помогать в техническом переоснащении и монтаже оборудования. Для наглядности представим результаты нашего сравнения по ключевым характеристикам лизинга и банковского кредита в табл. 1.

Стоит упомянуть, что строительной компании при выборе лизинга как инструмента финансирования деятельности или проектов нужно параллельно привлечь специалистов в этой области. К таким прежде всего относятся кредитная организация, которая предоставляет средства лизинговой компании, также это страховая компания, которая будет обеспечивать гарантию сохранения имущества в лизинге, и наконец, поставщик оборудования, который в случае устаревания оборудования или его поломки

Сравнительный анализ лизинга и банковского кредита

Показатель	Лизинг	Банковский кредит
Процентная ставка, в среднем на рынке	6–15	13–19
Период предоставления услуги	1–5 лет – это традиционный срок финансирования в рамках лизинга, перед заключением договора сбор документов занимает 2–3 дня	срок рассмотрения заявки такой же, а вот срок предоставления услуг меньше – от 1 до 2 лет
Амортизация	в основном применяется ускоренная амортизация, с помощью которой и уменьшается налогооблагаемая база	ускоренная амортизация не применяется
Влияние на себестоимость	весь платеж относится на себестоимость, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу	выплаты никаким образом не относятся к себестоимости, они отражаются в строке «проценты к уплате» и покрываются за счет собственных средств компании
Форма отражения в балансе	кредиторская задолженность не увеличивается, точнее никак на нее не влияет, а следовательно, это не отражается на инвестиционной привлекательности компании	увеличивается кредиторская задолженность, уменьшается инвестиционная привлекательность
Условия приобретения	нет никаких дополнительных требований для заключения договора, быстрый и лаконичный процесс рассмотрения заявок	банки предъявляют дополнительные требования для получения кредита

Источник: разработка авторов

при необходимости окажет свою помощь с ремонтом или заменой.

В настоящее время достаточно большое количество компаний проводят лизинговые сделки. Существует, безусловно, много различий в предоставляемых услугах, которые заключаются в гибкости и скорости работы с заявками на предоставление услуг, в применении штрафных санкций и пр. Помимо этого, специфика оформления документов, сроки лизинга, список возможных сделок также различается, что делает компании непохожими друг на друга.

Рассмотрим применение лизинга на примере строительной компании ООО «ГСК-ПТ». Представим сценарий, при котором компания берет в лизинг грузовой автомобиль для перевозки стройматериалов. Выберем машину КамАЗ-65115, так как она обладает высокой грузоподъемностью в 15 тонн. Помимо характеристики изучим ценовой рынок на эти машины, стоимость ее составляет 2 415 460 руб.

Следует учитывать, что в отдельном конкретном случае порядок расчета лизинговых платежей зависит от особенностей заключенного соглашения, вида лизинга, его формы, а также от выбранного лизингодателем лизингового платежа. Мы для исследования выбрали лизинговую компанию CARCADE, которая предоставляет в лизинг не только грузовые автомобили, но и легковые, а также специальное оборудование. При экспресс-анализе лизинга грузовых автомобилей мы определили для себя следующие параметры:

1. низкое удорожание;
2. выбор валюты при финансировании;

3. доступный первый платеж;

4. задолженность может погашаться равными ежемесячными платежами.

Для заключения лизингового договора необходимы следующие документы:

1. копии учредительных документов, которые заверены подписью руководителя;

2. копии финансовой отчетности за последний отчетный год;

3. копии документов, которые подтверждают полномочия лиц, заключающих договор лизинга.

Проведем расчеты лизинговых платежей для различных сроков финансирования: 24, 28, 36 месяцев. При этом определим эндогенные условия (входные данные):

1. стоимость автомобиля равна 2 415 460 руб.;

2. первоначальный взнос равен 25 %;

3. ежемесячные платежи;

4. равные платежи с последующим выкупом автомобиля.

Авансовый платеж будет равен $2\,415\,460 \times 0,25 = 603\,865$ руб.

Ниже представлен график лизинговых платежей, где определена общая сумма всех авансовых платежей, а также эффект экономии по налогу на прибыль (табл. 2).

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что наименьшие ежемесячные платежи будут при сроке финансирования 36 месяцев. Но при этом достигается наибольшая переплата. Как мы видим, при сроке 24 месяца переплата, наоборот, наименьшая.

Таблица 2

Расчет лизинговых платежей в зависимости от срока финансирования

Платежи, руб.	Сроки финансирования, месяцев		
	24	28	36
Первоначальный взнос с учетом НДС за вычетом НДС	603 865 511 760	603 865 511 760	603 865 511 760
Последующий платеж с учетом НДС за вычетом НДС	106 771 90 485	94 465 80 055	75 367 63 870
Последний платеж с учетом НДС за вычетом НДС	24 153 20 471	24 153 20 471	24 153 20 471
Итого с учетом НДС за вычетом НДС	2 977 038 2 046 000	3 084 155 2 613 690	3 190 540 2 703 849
Финансовый результат: удорожание за год, % НДС к возврату экономия по налогу на прибыль	11,61 454 122 504 580	11,83 470 461 522 735	10,6 486 690 540 768

Источник: разработка авторов

Очевидно, что для рентабельной деятельности компании необходимо взять в лизинг более одного грузового автомобиля. Во-первых, это объясняется объемами производства, а во-вторых, логистическими особенностями. Поэтому логично рассмотреть несколько сценариев, при которых компания приобретает в лизинг 3, 5 и 10 автомобилей. Проведем расчеты по всем трем сценариям и смоделируем все ситуации. Начнем с наиболее благоприятного периода, который мы уже определили в исследовании (табл. 3–5).

Таблица 3

Расчет лизинговых платежей при сроке финансирования 24 месяца

Платежи, руб.	3 авто-мобилей	5 авто-мобилей	10 авто-мобилей
Первоначальный взнос с учетом НДС за вычетом НДС	1 811 596 1 536 251	3 019 326 2 558 751	6 039 651 5 118 600
Последующие платежи с учетом НДС за вычетом НДС	320 322 271 459	533 867 452 432	1 067 748 904 872
Последний платеж с учетом НДС за вычетом НДС	72 453 61 411	120 783 102 355	241 556 205 710
Итого с учетом НДС за вычетом НДС	8 931 115 6 141 976	14 885 200 10 235 000	29 770 398 20 470 980

Источник: разработка авторов

Таблица 4

Расчет лизинговых платежей при сроке финансирования 28 месяцев

Платежи, руб.	3 авто-мобилей	5 авто-мобилей	10 авто-мобилей
Первоначальный взнос с учетом НДС за вычетом НДС	1 811 596 1 536 251	3 019 326 2 558 751	6 039 651 5 118 600
Последующие платежи с учетом НДС за вычетом НДС	283 400 240 170	472 335 400 284	944 660 800 560
Последний платеж с учетом НДС за вычетом НДС	72 453 61 411	120 783 102 355	241 556 205 710
Итого с учетом НДС за вычетом НДС	9 252 477 7 841 090	15 420 789 13 068 460	30 841 572 26 136 924

Источник: разработка авторов

Мы предполагаем, что это наиболее оптимальный вариант развития событий, при котором у компании ООО «ГСК-ПТ» достаточно средств для заключения лизингового договора и приобретения имущества. Однако для подтверждения нашей гипотезы необходимо ее проверить.

Таблица 5

Расчет лизинговых платежей при сроке финансирования 36 месяцев

Платежи, руб.	3 авто-мобилей	5 авто-мобилей	10 авто-мобилей
Первоначальный взнос с учетом НДС за вычетом НДС	1 811 596 1 536 251	3 019 326 2 558 751	6 039 651 5 118 600
Последующие платежи с учетом НДС за вычетом НДС	283 400 240 170	472 335 400 284	944 660 800 560
Последний платеж с учетом НДС за вычетом НДС	72 453 61 411	120 783 102 355	241 556 205 710
Итого с учетом НДС за вычетом НДС	9 252 477 7 841 090	15 420 789 13 068 460	30 841 572 26 136 924

Источник: разработка авторов

Действительно, как мы видим, по третьему сценарию, при сроке финансирования 36 месяцев, у компании недостаточно средств, а значит, наша гипотеза верна, наиболее оптимальный срок заключения договора лизинга – 24 месяца.

Таким образом, проведенное исследование раскрыло концепцию лизинга как основного инструмента для финансирования деятельности компании. Помимо теоретических аспектов проблемы, раскрыва-

ющих сущность аренды и банковского кредита, авторами смоделированы сценарии, в которых рассчитаны лизинговые платежи в зависимости от типа договора. По итогам сравнительного анализа определен наиболее оптимальный вариант лизингового договора для строительной компании ООО «ГСК-ПТ».

В качестве рекомендаций строительной компании ООО «ГСК-ПТ» предложено привлекать средства посредством лизинга, что позволит увеличить эффективность ее бизнеса за счет оптимизации затрат.

В дальнейшем авторами планируется исследовать компании других секторов экономики на предмет использования оптимальной схемы лизинга для финансирования внеоборотных активов. Например, представляет интерес оценка эффективности использования лизинга в таких фондоемких секторах, как металлургия.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. ¹51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>.

2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон Российской Федерации 395-1 от 2 декабря 1990 г. (ред. от 30.12.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/10105800/1/#block_100.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 22.12.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0.

4. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/.

5. Колягина, М. Н. Формирование кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы в России: итоги десятилетия / М. Н. Колягина // Проблемы современной экономики. – 2017. – 3 (63). – С. 117–120.

6. Колягина, М. Н. Кредитный андеррайтинг как инструмент повышения качества кредитного портфеля / М. Н. Колягина, А. А. Хашаев // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2017. – № 1. – С. 49–53.

7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>.

8. Официальный сайт «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ МЕДИЦИНСКИМ УЧРЕЖДЕНИЯМ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЕГО АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

НИКОЛАЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

НЕКРАСОВ АНДРЕЙ ДМИТРИЕВИЧ,

магистр экономических наук
КУП «Минксанавтотранс»,
(г. Минск, Беларусь)

В статье исследована возможность применения электромобилей в качестве санитарного автомобильного транспорта, используемого медицинскими учреждениями, рассмотрены преимущества и недостатки данного вида транспорта с акцентом на экономической составляющей. Изучены различные способы финансирования, необходимого для внедрения электромобилей в целях обслуживания медицинских учреждений, проведено их сравнение. Доказана эффективность лизингового финансирования как средства реализации технологической модернизации транспортных услуг медицинским учреждениям.

The article explores the possibility of using electric vehicles as a sanitary vehicle used by medical institutions, examines the advantages and disadvantages of this type of transport, with an emphasis on the economic component. Various methods of financing necessary for the introduction of electric vehicles for the purpose of servicing medical institutions have been studied, and their comparison has been made. The effectiveness of lease financing as a means of implementing the technological modernization of transport services for medical institutions has been proved.

Широкое развитие производства и применения автомобилей на электрической тяге в настоящее время является одним из глобальных трендов технологической модернизации автомобильного транспорта и транспортных услуг. Многие страны мира ведут в настоящее время активную работу по внедрению электромобилей в различные отрасли транспортных услуг.

Известно, что экономически развитые страны ориентированы на тотальное замещение традиционного автотранспорта на углеводородном топливе и его замену на электротранспорт. При этом акцент делается на первоочередное использование электромобилей в системе оказания транспортных услуг для организации скорой медицинской помощи.

Так, правительством Великобритании в 2018 году была запущена стратегия «Road to Zero», целью которой является сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу, создаваемых уже эксплуатирующимися автомобилями, и увеличить использование транспортных средств с нулевым уровнем выбросов, а именно электромобилей, чтобы создать более экологичную и здоровую окружающую среду. Данная стратегия затронула все виды автомобильного транспорта, включая такие специфические сферы, как пожарная служба, полиция и скорая помощь.

Одним из первых в Великобритании операторов скорой помощи, осуществивших попытку внедрения электромобилей, стала служба скорой помощи

Уэст-Мидлендс. Согласно высказыванию руководителя службы, внедрение электромобилей способствует снижению уровня CO₂ и обеспечивает пациентам высочайшие стандарты безопасности и комфорта [1].

Аналогичные эксперименты ведутся и в других странах, таких как Япония, где совместно с Токийским пожарным управлением компания Nissan преобразовала машину скорой помощи в полностью электрическую. Nissan отмечает, что отсутствие выхлопных газов, шума и вибрации от электрической трансмиссии положительно скажется как на пациентах, так и на медработниках, которым приходится работать с чувствительным оборудованием в салоне движущегося транспортного средства [2].

В Дании частная компания «Flask», заключившая соглашение со столичным регионом в Копенгагене, также представила электромобили скорой медицинской помощи. Компания надеется, что нововведение привлечет новых клиентов в лице операторов экстренной службы, ищущих качественные медицинские автомобили, соответствующие современным мировым тенденциям [4].

Указанное выше позволяет объяснить основные мотивы внедрения электромобилей службами скорой медицинской помощи, стремление операторов экстренных служб привести сектор в соответствие с глобальным спросом на широко распространенный транспорт с нулевым уровнем загрязняющих выбросов, а также снижение вредного воздействия на водителя и пассажиров, получаемого от шума и вибрации создаваемых традиционными автомобилями, оборудованными двигателями внутреннего сгорания.

Кроме того, использование электромобилей несет в себе экономические выгоды. Электрическая энергия, используемая электромобилями, является более дешевой, нежели традиционное топливо, современные электромобили обладают меньшим количеством узлов, требующих технического обслуживания, что должно положительно сказаться на стоимости их эксплуатации.

В данной статье исследуется возможность использования электромобилей в процессе оказания услуг скорой медицинской помощи в городе Минске. В настоящий момент в Республике Беларусь не были предприняты попытки внедрения транспортных средств данного типа в данной специфической сфере, однако крупнейшие службы столицы и областных центров всерьез задумываются о такой возможности.

Для исследования была выбрана служба скорой медицинской помощи в городе Минске, организация которой имеет ряд специфических особенностей. Так, в отличие от районных центров, где и транспорт, и медицинский персонал являются единой организацией, в Минске за оказание услуг скорой медицинской помощи ответственны две самостоятельные

организации: КУП «Минксанавтотранс» и УЗ «Городская станция скорой медицинской помощи» (транспортные услуги и медицинская помощь соответственно), функционирующие по принципу взаиморасчета. В связи с этим для исследования возможности внедрения электромобилей использовались материалы КУП «Минксанавтотранс» как предприятия, отвечающего за транспортную составляющую.

На сегодняшний день в Республике Беларусь внимание в большей степени акцентировано на стимулировании использования легковых электромобилей, в то время как использование данных транспортных средств других типов (фургон, грузовой авто и пр.) носит скорее концептуальный характер. В связи с этим в рамках данной статьи автором ставится задача исследовать выгоды, которые несет в себе использование электромобилей в качестве транспортных средств для оказания услуг скорой медицинской помощи, а также возможные финансовые инструменты, которые могут способствовать скорейшему переходу на электротягу.

Количественно экономические выгоды электромобиля в сравнении с традиционным транспортным средством, оборудованным двигателем внутреннего сгорания, исходя из данных об использовании автомобилей КУП «Минксанавтотранс», представлены в табл. 1.

Таблица 1
Сравнение основных эксплуатационных показателей электро- и традиционного автомобиля

Показатель, р. / 1 км пробега	Традиционный автомобиль	Электромобиль	Отклонение
Затраты на топливо	0,17	0,02	0,15
Эксплуатационные расходы	0,06	0,05	0,01
Итого	–	–	0,16

Источник: разработка авторов на основе [9] и данных предприятия

Данные получены исходя из фактических данных КУП «Минксанавтотранс». Для оценки эксплуатационных характеристик электромобиля были приняты заявленные на предполагаемую к реализации Citroen e-Jumper [3], так как у предприятия уже имеется опыт работы с традиционными версиями данного автомобиля.

Расчет затрат на топливо для электромобилей производился исходя из заявленных технических характеристик и специального тарифа на электроэнергию, установленного РУП «Минскэнерго» для электростанций, используемых для зарядки электромобилей [11]. Расходы на эксплуатацию электромобиля, согласно данным исследований, проводимых Американской автомобильной ассоциацией (AAA), в среднем на 20 % ниже, чем традицион-

ного автомобиля [5], что и были использовано для расчета.

Таким образом, можно констатировать значительную экономию от использования электромобиля, достигаемую по основным эксплуатационным показателям. Исходя из среднегодового пробега парка исследуемого предприятия, равного 32 736 км, экономия за счет данных показателей составит 5237,76 руб.

В то же время переход на электрический транспорт несет в себе ряд экономических и организационных сложностей для предприятия.

Среди организационных вопросов можно выделить следующие:

ограниченная дистанция, проходимая транспортным средством на одном заряде батареи. Исходя из заявленных характеристик Citroen e-Jumper, номинальный пробег, обеспечиваемый полностью заряженной батареей, составляет 340 км [3], что на первый взгляд кажется более чем достаточным. Однако оснащение автомобиля медицинской помощи включает множество дополнительных потребителей электрической энергии, что значительно снижает запас хода электрического транспортного средства;

длительность зарядки батареи. В отличие от традиционного транспортного средства, полная зарядка которого занимает несколько минут, зарядка электромобиля требует значительно большего времени. Это может являться существенным препятствием для перехода на данный вид транспортных средств;

текущая политика возврата транспортных средств на подстанции после осуществления вызовов. Оснащением подстанций скорой медицинской помощи электрозарядными станциями можно решить вышеуказанные сложности, однако время пребывания на подстанции между вызовами трудно предугадать, возврат на подстанции требует дополнительного расхода электроэнергии, а приобретение и установка зарядных станций несет в себе дополнительные затраты финансовых ресурсов.

Касаемо экономических показателей, наибольший интерес представляет собой стоимость электромобиля, намного превышающая стоимость традиционного транспортного средства.

С позиции КУП «Минксанавтотранс» наиболее вероятным в ближайшее время является приобретение электромобилей для оказания услуг «не экстренной» медицинской помощи, а именно для обслуживания поликлинико-амбулаторных учреждений.

Сравнивая стоимость электромобиля Geely Geometry A (70 000 руб. [9]) со стоимостью традиционного автомобиля аналогичного класса Geely Emgrand (29 900 руб.), можно отметить, что стоимость электромобиля более чем в 2 раза превышает стоимость традиционного автомобиля, что предполагает значительное отвлечение финансовых ресурсов предприятия в случае приобретения автомобиля за

счет собственных средств, а также негативно скажется на себестоимости перевозок ввиду возрастающего объема амортизационных отчислений.

Так как в рамках данной статьи в большей степени интерес представляет экономический аспект внедрения электромобилей, проведем сравнение экономических показателей традиционного транспортного средства и электромобиля, приобретаемых за счет собственных средств предприятия, исходя из следующих параметров (табл. 2).

Таблица 2

Основные параметры, используемые для оценки экономических показателей традиционного автомобиля и электромобиля

Рост уровня цен на топливо (по итогам предыдущего года), %	106
Прогнозный уровень инфляции, %	105,1
Рост тарифов на электроэнергию (по итогам предыдущего года), %	108,9
Среднегодовой пробег, км	32 468
Общее время работы авто в течение года, час	3456,8
Стоимость 1 часа работы автомобиля, руб.	8,94
Стоимость 1 км пробега, руб.	0,24

Источник: разработка авторов на основе [8] и данных предприятия

Оценка строилась на следующих предположениях:

неизменность пробега на протяжении всего нормативного срока эксплуатации, составляющего 7 лет согласно [10];

стоимость транспортного средства аналогичного класса не влияет на стоимость оказания им транспортных услуг с целью недопущения их удорожания для медицинских учреждений (кроме естественного удорожания, обуславливаемого инфляцией).

Используя в качестве основы для расчетов фактические данные предприятия, произведем оценку основных показателей использования предполагаемых транспортных средств исходя из расчета на 1 транспортное средство (табл. 3).

Таким образом, мы видим, что несмотря положительный эффект в части затрат на топливо и эксплуатационных расходов, результирующий показатель прибыли от реализации в случае приобретения за счет собственных средств у электромобиля ниже, чем у традиционного транспортного средства, чему способствовали значительная разница в стоимости их приобретения и, как следствие, увеличение объема амортизационных отчислений.

Акцентируя внимание на высокой стоимости электромобилей, которую можно считать одним из главных факторов, препятствующих переходу на данный тип транспортных средств, несмотря на другие

Таблица 3

Основные показатели КУП «Минсксанавтотранс» при приобретении традиционного автомобиля и автомобиля на электрической тяге

Показатель, тыс. руб.	1		2			6		7	
	ТА	Эл.	ТА	Эл.		ТА	Эл.	ТА	Эл.
Выручка от реализации	38,39	38,39	40,35	40,35		49,23	49,23	51,74	51,74
Себестоимость транспортных услуг	34,34	34,69	36,16	36,52		44,43	44,83	46,78	47,18
в том числе:					...				
затраты на топливо	5,86	0,72	6,20	0,79		7,79	1,11	8,25	1,21
эксплуатационные расходы	2,19	1,82	2,32	1,93		2,91	2,43	3,08	2,57
амортизационные отчисления	4,27	10,36	4,49	10,89		5,48	13,29	5,76	13,96
прочие затраты	22,03	21,78	23,15	22,91		28,25	28,01	29,69	29,45
прибыль от реализации	4,05	3,70	4,19	3,83		4,80	4,40	4,96	4,55

Примечание: ТА – традиционный автомобиль, Эл. – автомобиль, приводимый в движение электрической энергией

Источник: разработка авторов на основе данных предприятия

положительные аспекты, которые несет в себе использование электромобилей для оказания медицинской помощи, рассматриваем возможность использования лизингового финансирования как одного из методов решения данной проблемы. Выбору данного финансового инструмента способствовало следующее [6]:

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

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

3. Возможность «свободной» амортизации позволяет в рамках законодательства осуществлять наиболее быстрое техническое перевооружение и обновлять основные фонды предприятия;

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

5. Рассрочка по оплате приобретаемых посредством лизинга оборудования и техники дает возможность инвестиции незадействованных денежных средств в развитие производственной базы или для пополнения оборотных активов;

6. Защита от инфляции и девальвации, так как лизинговая сделка позволяет уберечь собственные денежные средства от инфляционных и девальвационных процессов;

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

8. Срок действия договора лизинга существенно выше практикуемого срока предоставления банковских кредитов;

9. Фиксированный график позволяет координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов;

10. Объект лизинга в период действия договора лизинга не подлежит переоценке.

Подытожив вышесказанное, можно заключить, что лизинг несет в себе ряд особых преимуществ. Это делает целесообразным проведение дальнейшей оценки использования лизинга, для чего рассчитаем величину лизинговых платежей на предполагаемое транспортное средство с учетом следующих условий:

требуемую величину авансового платежа установим в размере 25 % от стоимости электромобиля;

срок договора лизинга примем равным нормативному сроку эксплуатации автомобиля – 7 лет.

Расчет осуществлялся с использованием кредитного калькулятора, предоставленного на сайте АСБ «Лизинг» – лизинговой компании АСБ «Беларусбанк» [7]. Для экономии места и упрощения визуального представления расчетов ниже расположены сведения об общей величине лизинговых платежей за год, относимых на себестоимость транспортных услуг (табл. 4).

Теперь представляется возможным оценить основные показатели использования электромобиля с учетом лизингового финансирования (табл. 5).

Из табл. 5 видно, что наибольшая величина лизинговых платежей приходится на первый год и постепенно снижается к концу срока эксплуатации. Обратная ситуация наблюдается по показателю прибыли от реализации услуг предприятия, объем которой увеличивается с каждым последующим годом.

Таблица 4

Годовая величина лизинговых платежей

Показатель	1	2	3	4	5	6	7
Общая величина лизинговых платежей, руб.	12059,68	11171,68	10283,68	9395,68	8507,68	7619,68	6731,59

Источник: разработка авторов на основе [7]

Таблица 5

Основные показатели использования электромобиля с учетом лизингового финансирования, тыс. руб.

Показатель	1	2	3	4	5	6	7
Выручка от реализации	38,39	40,35	42,40	44,57	46,84	49,23	51,74
Себестоимость транспортных услуг	38,80	39,03	39,33	39,70	40,15	40,68	41,30
Затраты на топливо	0,72	0,79	0,86	0,94	1,02	1,11	1,21
Эксплуатационные расходы	1,82	1,93	2,04	2,16	2,29	2,43	2,57
Годовая сумма лизинговых платежей	14,47	13,41	12,34	11,27	10,21	9,14	8,08
Прочие затраты	21,78	22,91	24,09	25,33	26,63	28,01	29,45
Прибыль от реализации	-0,42	1,31	3,07	4,86	6,69	8,54	10,44

Источник: разработка авторов на основе табл. 4 и данных предприятия

Таблица 6

Основные показатели эффективности инвестиций для различных типов транспортных средств и методов их финансирования

Показатель	1	2	3	4	5	6	7
Традиционный автомобиль (собственные средства)							
Стоимость, тыс. руб.	29,9	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Чистая прибыль, тыс. руб.	3,32	3,43	3,56	3,68	3,80	3,93	4,07
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	4,27	4,49	4,72	4,96	5,21	5,48	5,76
Входящий денежный поток, тыс. руб.	7,59	7,92	8,27	8,64	9,02	9,41	9,82
Срок окупаемости, лет	4,6	ЧДД, тыс. руб.	13,85	ИР	1,46	ВСД, %	20
Электромобиль (собственные средства)							
Стоимость, тыс. руб.	70	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Чистая прибыль, тыс. руб.	3,33	3,45	3,58	3,71	3,85	3,99	4,13
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	10,00	10,51	11,05	11,61	12,20	12,82	13,48
Инвестиционный вычет, тыс. руб.	12,6	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Входящий денежный поток, тыс. руб.	25,93	13,96	14,63	15,32	16,05	16,81	17,61
Срок окупаемости, лет	5,1	ЧДД, тыс. руб.	19,19	ИР	1,27	ВСД, %	17
Электромобиль (лизинг)							
Стоимость (авансовый платеж), тыс. руб.	17,5	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Чистая прибыль, тыс. руб.	-0,42	1,31	3,07	4,86	6,69	8,54	10,44
Инвестиционный вычет, тыс. руб.	12,6	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Входящий денежный поток, тыс. руб.	12,18	1,31	3,07	4,86	6,69	8,54	10,44
Срок окупаемости, лет	3,8	ЧДД, тыс. руб.	16,33	ИР	1,93	ВСД, %	33

Источник: разработка авторов на основе табл. 2–5, [11] и данных предприятия

Так как приобретение транспортного средства представляет собой не что иное, как инвестиции, целесообразно воспользоваться основными показателями оценки эффективности инвестиционных проектов, основанными на дисконтировании денежных потоков, для каждого из рассматриваемых вариантов [11]. К таким показателям относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс рентабельности (ИР), внутренняя ставка доходности (ВСД) и динамический срок окупаемости, методика расчета которых также определяется постановлением [11].

Также при расчете показателей эффективности будем учитывать возможность применения инвестиционного вычета, предусмотренного Указом Президента Республики Беларусь № 92 «О стимулировании использования электромобилей» в размере 100 % от стоимости электромобиля.

Данные табл. 6 позволяют заключить, что даже с учетом текущих мер стимулирования приобретение электромобиля за счет собственных средств уступает показателям, полученным при приобретении традиционного автомобиля, что вновь обусловлено значительными инвестиционными затратами, равными стоимости электромобиля, одновременно осуществляемыми в момент его приобретения. Единственным исключением является показатель чистого дисконтированного дохода, величина которого 19,19 тыс. руб., выше, чем у альтернатив.

В свою очередь лизинговое финансирование доказало свою эффективность, основные показатели оценки демонстрируют значительно большую, в сравнении с другими вариантами, величину, что достигается за счет:

неизменности оценочной стоимости объекта лизинга, в качестве которого выступает транспортное средство, на протяжении всего срока лизингового договора, соответствующего нормативному сроку эксплуатации транспортного средства в качестве автомобиля медицинской помощи;

уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость транспортных услуг;

отсутствия значительного объема финансовых ресурсов, одновременно отвлекаемых из предприятия в момент приобретения транспортного средства, размытия общей суммы инвестиционных затрат на протяжении всего срока эксплуатации автомобиля, что с позиции дисконтирования уменьшает их текущую стоимость.

Таким образом, можно заключить, что использование современных методов финансирования в комбинации с возможными государственными методами стимулирования позволяет эффективно осуществить переход к использованию электромобилей для обслуживания медицинских учреждений. В свою очередь лизинг, доказавший свою эффективность, можно считать полноценным финансовым инстру-

ментом, способствующим реализации задачи технологической модернизации санитарного транспорта и перехода на использование транспортных средств на электрической тяге.

Литература

1. Coventrylife / The UK's first all-electric ambulance will be out on the streets of Coventry [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.coventrytelegraph.net/news/local-news/uks-first-electric-ambulance-out-19028046> – Date of access: 03.04.2021.

2. Green Car Reports / THE ULTIMATE GUIDE TO CLEANER, GREENER DRIVING! [Electronic resource] – Mode of access: https://www.greencarreports.com/news/1128219_nissan-electric-ambulance-curbs-the-tailpipe-emissions – Date of access: 03.04.2021.

3. InsideEVs / Крупнейшая сеть мировых изданий об электромобилях и других электрических транспортных средствах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://insideevs.com/news/442669/citroen-e-jumper-all-electric/>. – Дата доступа: 01.04.2021.

4. Sustainability Times / Green news on tech, business and the environment [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.sustainability-times.com/sustainable-business/a-new-ambulance-made-in-denmark-has-gone-all-electric/#:~:text=Flack%20has%20already%20made%20an,line%20with%20the%20global%20trends>. – Date of access: 03.04.2021.

5. Your driving cost. How much are you really paying for driving / AAA Association Communication 1000 AAA Drive. – Heathrow, 2017. – 12 p.

6. Авангард лизинг / официальный сайт лизинговой компании ЗАО «Авангард лизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://avangard.by/home/aboutleasing/leasing_advantages/. – Дата доступа: 29.03.2021.

7. АСБ Лизинг / официальный сайт лизинговой компании АСБ «Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asbleasing.by/calculator/>. – Дата доступа: 29.03.2021.

8. Беларусь в цифрах, 2020: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2020. – 72 с.

9. Седан Geely Geometry A [Электронный ресурс] // Официальный сайт Geely Витебск. – 2018. – Режим доступа: <http://gmotors.by/news/geely-geometry-a>. – Дата доступа: 19.10.2020.

10. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158: с изм. и доп. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2018. – № 15. – 8/33125.

11. Об установлении нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь: Постановление Министерства экономики Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 161 // Нац. реестр прав. актов Респ. Бел. – 2011. – № 8/24359.

12. Тарифы на электрическую энергию для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс] // Официальный сайт филиала «Энергосбыт». – 2021. – Режим доступа: https://www.energosbyt.by/tariffs_ul_ee.php. – Дата доступа: 14.03.2021.

АВТОЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

КОЧЕРГИН АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

директор ООО «РЕСО-БелЛизинг»
(г. Минск, Беларусь)

КРАВЧУК СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

юрист
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье делается обзор состояния рынка автолизинга в Республике Беларусь за период с 2011 года по настоящее время, проблем его правового регулирования, осуществления и перспектив дальнейшего развития.

This article provides an overview of the state of the car leasing market in the Republic of Belarus for the period from 2011 to the present, the problems of its legal regulation, implementation and prospects for further development.

Состояние рынка автолизинга

Рынок автолизинга в Республике Беларусь включает в себя несколько крупных сегментов:

- большегрузная автотехника для международных перевозок (тягачи и полуприцепы различного типа);
- среднетоннажные автомобили для внутригородских и междугородних грузоперевозок;
- самосвалы и колесная спецтехника (в основном строительного назначения);

- маршрутные такси для перевозки людей на внутригородских и междугородних маршрутах;

- такси, а также легковые и коммерческие автомобили, используемые компаниями в текущей деятельности для перевозки сотрудников и грузов.

Отдельным крупным сегментом является лизинг автомобилей для физических лиц.

Рассмотрим подробнее историю и состояние сегмента лизинга легковых и коммерческих автомобилей для юридических и физических лиц (сводная информация о состоянии рынка автолизинга в Республике Беларусь приведена в табл. 1).

До 2010 года все лизинговые компании были условно универсальными, и никто не заявлял о какой-либо специализации на отдельных сегментах лизингового рынка по типам лизингополучателей или предметов лизинга. К 2011 году несколько ком-

паний начали позиционировать себя как компании, специализирующиеся на лизинге автомобилей – легковых и коммерческих автомобилей (ЛКА), а также грузовых. Эти компании стали основой этого сегмента рынка и задали ему темпы роста на последующее развитие. Основной состав участников рейтинга Ассоциации лизингодателей Беларуси 2011 года по лизингу ЛКА активно работает в автолизинге и сегодня. Из 502 переданных в лизинг в 2011 году ЛКА на сумму 18,8 млн долларов США (общий объем нового бизнеса в сегменте) на первые 5 компаний пришлось 258 автомобилей на сумму 11,6 млн долларов США. В пятерку лидеров тогда вошли компании «РЕСО-БелЛизинг», «Активлизинг», «Авангард Лизинг», «Райффайзен-Лизинг» и «Вест-Лизинг» (ныне «РиетумЛизинг»). Три из них: «РЕСО-БелЛизинг», «Райффайзен-Лизинг» и «Активлизинг» присутствовали в первой пятерке лизинговых компаний в сегменте лизинга ЛКА для юридических лиц все эти годы, вплоть до последнего рейтинга за 2020 год.

До конца 2014 года рынок лизинга ЛКА существовал и бурно развивался исключительно как рынок лизинга для юридических лиц, и по итогам 2014 года емкость рынка составила 3 585 автомобилей на сумму 113,5 млн долларов США. То есть всего за три года объем нового бизнеса в этом сегменте вырос в 6 раз по стоимости и в 7 раз по количеству переданных

Таблица 1

Информация о состоянии рынка автолизинга в Республике Беларусь

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем рынка, шт.	502	1514	2937	3585	3335	5957	6421	10656	16657	14636
Объем рынка, млн долл. США	18,8	47,2	90,2	113,5	74,2	98,4	135,9	219,9	283,5	241,4
Инвестиционный лизинг (для юр. лиц и ИП, % в общем объеме рынка)	100	100	100	100	78	58	67	61	57	54
Объем рынка, шт.	502	1514	2937	3585	2208	2502	3936	5688	6944	6023
в т. ч. на первые 5 компаний	258	1027	2169	2790	1818	2099	2691	4623	5501	3897
Объем рынка в долл. эквиваленте	18,8	47,2	90,2	113,5	58,1	56,9	91,2	133,6	160,3	130,7
в т. ч. на первые 5 компаний	11,6	34,4	71,7	91,2	50,9	50	71,2	111,8	129,5	89
доля первых 5 компаний в денежном объеме, %	62	73	79	80	88	88	78	84	81	68
Потребительский лизинг (для физических лиц) % в общем объеме рынка	0	0	0	0	22	42	33	39	43	46
Объем рынка, шт.	0	0	0	0	1127	3455	2656	5296	9713	8613
в т. ч. на первые 5 компаний					1047	3358	2485	4968	8396	6810
Объем рынка в долл. эквиваленте	0	0	0	0	16,1	41,5	44,7	86,3	123,2	110,7
в т. ч. на первые 5 компаний					14,5	40,4	41,5	79,5	93,1	68,7
доля первых 5 компаний в денежном объеме, %					90	97	93	92	76	62
средний чек общий, тыс. долл.	37,5	31,2	30,7	31,7	22,2	16,5	21,2	20,6	17,0	16,5
средний чек инвест., тыс. долл.	37,5	31,2	30,7	31,7	26,3	22,7	23,2	23,5	23,1	21,7
средний чек физ., тыс. долл.					14,3	12,0	16,8	16,3	12,7	12,9

Источник: разработка авторов

автомобилей! В этот период конкуренция на рынке стала обостряться. В сегмент лизинга ЛКА стали серьезно входить новые игроки. В этот же период на рынке стали появляться новые, необычные специальные предложения как результат совместных программ лизинговых компаний и автодилеров: лизинг с удорожанием «0», лизинг без аванса, лизинг с пониженными лизинговыми ставками, с включенными в стоимость лизинга страховками и т. п.

Следующим толчком к росту нового бизнеса в сегменте лизинга ЛКА стала возможность заключать договоры лизинга с физическими лицами. В 2015 году лизинг ЛКА для физических лиц составил 22 % от общего объема лизинга ЛКА. При этом надо заметить, что по известным причинам в 2015 году лизинговый рынок значительно «просел» – новый бизнес упал с 113,5 млн долларов в 2014 году до 74,2 млн долларов США в 2015 (на 34 %), и если бы не открывшаяся новая ниша лизинга для физических лиц, падение было бы более значительным – до 58,1 млн долларов США, т. е. почти в 2 раза. Восстановление рынка в 2016 году происходило уже в большей степени за счет лизинга физическим лицам – доля этого бизнеса в лизинге ЛКА составила уже 42 %, а стоимость переданных авто составила 41,5 млн долларов

США – рост по сравнению с 2015 годом в 2,6 раза, тогда как в лизинге для юридических лиц 2016 год роста практически не дал.

2017–2019 годы стали годами нового подъема на рынке лизинга ЛКА – к концу 2019 показатели нового бизнеса в целом по сегменту достигли 283,5 млн долларов США и 16 657 автомобилей. Рынок физических лиц рос высокими темпами – по сравнению с 2016 годом стоимость переданных за год авто выросла в три раза. Появились лизинговые компании, сделавшие своей специализацией лизинг бывших в употреблении автомобилей для физических лиц, что привело к росту конкуренции и в этом сегменте, а также к увеличению количества сделок (с 2656 в 2017 г. до 9713 в 2019 г.) при одновременном падении «среднего чека» (с 16,8 до 12,7 тыс. долларов США за один автомобиль).

2020 год привнес в жизнь не только участников лизингового рынка, но и всего человечества новые испытания – рынок опять упал и снова, как и в 2015 году, доля бизнеса с физическими лицами подросла с 43 % в 2019 году до 46 % за 2020 год.

Сегодня рынок лизинга ЛКА характеризуется высоким уровнем конкуренции. Подтверждением это-

му является снижение концентрации бизнеса в компаниях-лидерах в сегментах лизинга автомобилей как юридическим, так и физическим лицам – если в 2016 году на первую пятерку в рейтинге приходилось 88 % по юридическим лицам и 97 % по физическим, то в 2020 году эти показатели снизились до 68 % и 62 % соответственно. Для сохранения своей доли на рынке компании вынуждены постоянно работать над улучшением своих бизнес-процессов, искать резервы для снижения лизинговых ставок, разрабатывать новые акционные продукты, повышать уровень сервиса для своих клиентов.

Проблемы правового регулирования и осуществления автолизинга в Республике Беларусь

Одним из решающих условий высокой эффективности развития любого правоотношения является его надежное правовое обеспечение. Тем не менее, несмотря на обширное правовое регулирование автолизинга в Республике Беларусь, практика заключения договоров свидетельствует о наличии ряда неурегулированных проблем.

Одним из наиболее острых вопросов в регулировании лизинга на сегодняшний день является проблема конфискации транспортных средств у лица независимо от права собственности.

В соответствии с п. 6 ст. 61 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) и ст. 14.1 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее – КоАП) предусмотрена конфискация транспортного средства у виновного лица независимо от права собственности на это транспортное средство.

Данные нормы затрагивают права и законные интересы лизингодателей и иных арендодателей, которые в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 (далее – Указ № 99) и Гражданским кодексом Республики Беларусь (далее – ГК) передают имущество (в том числе транспортные средства) лизингополучателям (арендаторам) во временное владение и пользование, оставаясь при этом собственниками данного имущества. При этом согласно Указу № 99 и ГК лизингополучателями (арендаторами) могут выступать как юридические лица, так и физические лица (в том числе являющиеся индивидуальными предпринимателями). В свою очередь, лизингополучатели (арендаторы), являющиеся юридическими лицами, используют полученные в лизинг (аренду) транспортные средства для осуществления предпринимательской деятельности путем их передачи в управление своим работникам.

Следует отметить, что ст. 44 Конституции Республики Беларусь установлено, что:

государство гарантирует каждому право собственности;

неприкосновенность собственности охраняется законом;

собственность, приобретенная законным способом, защищается государством.

При этом согласно ст. 23 и 44 Конституции Республики Беларусь ограничение прав, в том числе права собственности, допускается только в случае, если осуществление права собственности противоречит общественной пользе и безопасности, наносит вред окружающей среде, здоровью населения, ущемляет права и законные интересы других лиц.

В соответствии со ст. 244 ГК в случаях, предусмотренных законодательными актами, имущество может быть конфисковано у собственника в виде санкции за совершение преступления или иного правонарушения. Согласно ст. 44 и 47 УК конфискация (в том числе специальная конфискация) является одной из мер ответственности, применяемых к лицу, совершившему преступление.

Необходимо особо подчеркнуть, что согласно предусмотренному ст. 3 УК принципу уголовной ответственности – личной виновности – лицо подлежит уголовной ответственности только за те совершенные им преступления и наступившие общественно опасные последствия, в отношении которых установлена его вина. При этом не допускается уголовная ответственность за невиновное причинение вреда. Таким образом, согласно данному принципу меры уголовной ответственности, в том числе конфискация, могут применяться исключительно к лицу, виновному в совершении преступления и наступлении общественно опасных последствий.

Кроме того, представляется, что конфискация транспортного средства у добросовестного собственника (лизингодателя) нарушает принцип справедливости (ст. 3 УК) мер уголовной ответственности, а также цели уголовной ответственности – восстановление социальной справедливости (ст. 44 УК).

Следует также отметить, что возможность конфискации транспортного средства у добросовестного собственника (лизингодателя) не согласуется с требованиями Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 года № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в соответствии с которой необходимо гарантировать добросовестным приобретателям имущества сохранение прав собственности и пользования этим имуществом.

Таким образом, представляется необходимым изменить норму, содержащуюся в п. 6 ст. 61 УК, определяющую порядок специальной конфискации транспортного средства независимо от права собственности на него.

На сегодняшний день можно утверждать, что явные преимущества и эффективность механизма использования лизинга в нашей стране высоко оценены и отмечены белорусским лизингополучателем (особенно представителями бизнес-сообщества). Однако, справедливости ради, стоит отметить, что подобный положительный опыт в основном сформирован в части финансового лизинга.

Вместе с тем не стоит забывать о наличии еще одного вида договора лизинга – оперативного лизинга, который также обладает своими преимуществами. Данный вид лизинга выгоден в ситуации, когда имущество лизингополучателю необходимо исключительно на определенный срок для выполнения определенных целей. После достижения таких целей имущество становится не интересным лизингополучателю, и дальнейшее его использование становится экономически нецелесообразным. На сегодняшний день доля оперативного лизинга в Республике Беларусь весьма мала. Так, по данным Ассоциации лизингодателей Беларуси, доля заключенных в 2019 году сделок оперативного лизинга составила 0,03 %, что говорит о недостаточном развитии данного инструмента. Однако, на наш взгляд, данный вид лизинга заслуживает большего внимания и развития в нашей стране.

Наряду с вышеназванными проблемами отдельно можно выделить проблему применения уполномоченными государственными органами ограничительных мер в отношении транспортных средств, переданных по договору лизинга. На практике все чаще встречаются случаи неверного применения норм законодательства, регламентирующих арест, конфискацию или применение иных ограничительных мер в отношении предметов лизинга.

Так, судебные исполнители при недостаточности денежных средств, взысканных со счетов, вкладов (депозитов) должника в банке и (или) НКФО по предъявленному взыскателем к исполнению исполнительному документу либо посредством обращения взыскания на денежные средства иным способом, вправе произвести обращение взыскания на иное имущество должника (ст. 75 Закона Республики Беларусь № 439-3). Существующая практика складывается таким образом, что при отсутствии у должника-лизингополучателя денежных средств, при наложении судебным исполнителем ограничений (обременений) на иное имущество должника, они накладываются и на предметы лизинга, которые вовсе не являются «иным имуществом должника», так как принадлежат лизингодателю на праве собственности, хотя в ч. 2 ст. 75 Закона № 439-3 четко прописано, что взыскание обращается на иное имущество должника, которое принадлежит ему на праве собственности, хозяйственного ведения, а в случаях,

предусмотренных законодательными актами, – на праве оперативного управления.

Полагаем, что ошибочное наложение ограничительных мер на имущество лизингодателя происходит из-за неправильного трактования органами принудительного исполнения данных технического паспорта автомобиля. Так, согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.2002 года № 1849 «Об утверждении Положения о порядке государственной регистрации и государственного учета транспортных средств, снятия их с учета и внесения изменений в документы, связанные с государственной регистрацией транспортных средств» в случае передачи транспортного средства лизингополучателю по договору финансовой аренды (лизинга) в техническом паспорте в графе «Собственник» указывается лизингополучатель (арендатор), а лизингодатель (реальный собственник) в особых отметках. Указание в техническом паспорте наименования лизингополучателя в графе «Собственник» не говорит о том, что лизингополучатель является юридическим собственником имущества. Соответствующая оговорка есть и в указанном Положении – согласно п. 11 Положения регистрация транспортного средства не является регистрацией права собственности на имущество и осуществляется в обязательном порядке в случае необходимости участия транспортного средства в дорожном движении.

Таким образом, для недопущения неверного применения норм законодательства и, как следствие, недопущения возникновения негативных последствий для собственника имущества судебным уполномоченным органам следует более детально использовать информацию, содержащуюся в техническом паспорте транспортного средства.

Перспективы развития автолизинга в Республике Беларусь

Для развития лизинговой деятельности в Республике Беларусь действовать нужно комплексно. Законодательные изменения должны приниматься с целью стимулирования повышения активности на рынке лизинга. Нужны также и изменения подходов к лизингу со стороны банков и лизинговых компаний. Необходимо постоянно заниматься разъяснительной работой как с потенциальными клиентами, так и с партнерами, с целью полноценного и всеобъемлющего разъяснения всех нюансов лизинговых сделок. Всем лизинговым компаниям просто необходимо вести разъяснительную работу, используя для этого все возможные инструменты.

Наиболее актуальными направлениями развития лизинга в Республике Беларусь в условиях гло-

бальных финансово-экономических кризисов и влияния иных внешних факторов на экономику и банковскую систему страны являются экспортный лизинг и потребительский лизинг.

Важным является и внесение в действующее законодательство изменений, которые позволили бы развиваться в нашей стране оперативному лизингу, в частности предусматривающих снятие ограничений в части возможности повторной передачи в лизинг возвращенного лизингополучателем лизингодателю имущества, выступавшего в качестве предмета лизинга, в случае прекращения договора лизинга (подп. 1.12 п. 1 Указа № 99). Действующим законодательством разрешено передавать предмет лизинга после его возврата лизингодателю исключительно в аренду, но не в лизинг. Естественно, наличие таких условий, при которых предмет лизинга не может сдаваться в лизинг снова после его возврата (в рамках основной деятельности лизингодателя), делает осуществление сделок оперативного лизинга экономически нецелесообразным для лизингодателя, так как суть оперативного лизинга состоит именно в возможности многократной передачи одного и того же предмета лизинга разным лизингодателям.

Литература

1. Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2012 г. / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск : ООО «Мэджик», 2011.
2. Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г. / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск : Издатель А. Н. Вараксин, 2015.
3. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2015 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2016.
4. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2020.
5. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2021.
6. Конституция Республики Беларусь.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь.
8. Уголовный кодекс Республики Беларусь.
9. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях.
10. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.2002 года № 1849 «Об утверждении Положения о порядке государственной регистрации и государственного учета транспортных средств, снятия их с учета и внесения изменений в документы, связанные с государственной регистрацией транспортных средств».

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БАРЫКИНА ЮЛИЯ НИКОЛАЕВНА,

аспирант кафедры экономики и цифровых бизнес-технологий,
Иркутский национальный исследовательский технический университет
(г. Иркутск, Российская Федерация)

АНТИПИНА ОКСАНА ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и цифровых бизнес-технологий,
Иркутский национальный исследовательский технический университет
(г. Иркутск, Российская Федерация)

В статье рассмотрена необходимость лизинговой формы финансирования на предприятиях энергетического комплекса в помощи модернизации, восстановления, приобретения техники и оборудования. Выявлено значение лизинга в энергетической отрасли Российской Федерации. Определен процент коэффициентов обновления и ликвидации, а также степени износа основных фондов в энергетике. Представлена доля энергетического оборудования в структуре рынка по предметам лизинга за последние два года. Проанализированы стоимость и структура договоров финансового лизинга техники, оборудования в энергетической отрасли. Выявлены тенденции развития современного лизинга в данной отрасли. Рассмотрены риски перевода договоров финансового лизинга на операционный лизинг. Предложена авторская система формирования агрегированных видов лизинга, позволяющая учитывать интересы контрагентов лизинговой сделки на всех этапах взаимодействия, а также избежать рисков в применении видов лизинга, которые не распространены в Российской Федерации.

The article discusses the need for a leasing form of financing at the enterprises of the energy complex to help modernize, restore, purchase machinery and equipment. Revealed the importance of leasing in the energy sector of the Russian Federation. The percentage of the coefficients of renewal and liquidation, as well as the degree of depreciation of fixed assets in the energy sector, has been determined. The share of power equipment in the structure of the market by leasing items for the last two years is presented. The cost and structure of financial leasing agreements for machinery and equipment in the energy sector are analyzed. The trends in the development of modern leasing in this industry are revealed. The risks of transferring financial leasing agreements to operating leases are considered. The author's system for the formation of aggregated types of leasing is proposed, which allows taking into account the interests of counterparties of a leasing transaction at all stages of interaction, as well as avoiding risks in the use of types of leasing that are not common in the Russian Federation.

На сегодняшний день к числу наиболее эффективных инструментов финансирования энергетических предприятий в помощи приобретения техники и оборудования относится лизинг. Лизинг представляет собой альтернативу традиционным для Российской Федерации формам инвестирования. Его уникальность заключается в удобном сочетании харак-

теристик кредита и долгосрочной аренды, отсутствия залога и возможности уменьшения налогооблагаемой базы.

Для Российской Федерации лизинг как форма инвестирования имеет особое значение в связи с тем, что недостаточный объем инвестиций в обновление основных фондов строительной отрасли Российской

Федерации привел к значительному ухудшению технического состояния и угрожающим размерам износа основных производственных фондов.

Высокая степень физического и морального износа основных производственных фондов, неблагоприятная возрастная структура оборудования, низкий уровень инвестиций в строительную технику и оборудование являются результатом недофинансирования инвестиционных потребностей российской строительной отрасли в обновлении основных фондов.

Для решения проблем инвестирования в обновление производственных фондов на предприятиях энергетического комплекса целесообразно определить коэффициент ликвидации, обновления и степень износа основных фондов [5].

Между тем степень изношенности основных фондов энергетического комплекса в Российской Федерации составляет в среднем около 40–50 %, что не отвечает конъюнктуре спроса и требует замены. Если составлять рейтинг регионов Российской Федерации по изношенности техники и оборудования на сегодняшний день, то во всех федеральных округах найдутся субъекты, где мощности выработали свой ресурс на 60, 70, а где-то и на 80 %.

Представим степень износа, коэффициенты обновления и ликвидации основных фондов в энергетическом комплексе РФ в период 2019–2020 годов на рис. 1.

Исходя из данных рис. 1 видно, что степень износа основных фондов на предприятиях энергетического комплекса в целом по Российской Федерации на протяжении последних двух лет остается близкой к 50 %. Такая тенденция является следствием низких темпов инвестирования в инфраструктуру энергетики. Коэффициент обновления основных фондов, рассчитанный в сопоставимых ценах, в 2020 году составил 3,2 % и по сравнению с 2019 годом показал снижение на 0,2 %.

Коэффициент ликвидации основных фондов держит похожую динамику как в 2019, так и в 2020 году.

Моральный износ техники и оборудования на предприятиях энергетического комплекса является обесценением основных средств, но физически еще считается пригодным к использованию. Различают две формы морального износа.

Первая состоит в удешевлении основных средств в связи с уменьшением стоимости их воспроизводства. Она основывается на росте производительности труда, повышении технической оснащенности, в результате чего происходит сокращение трудоемкости, а следовательно, и снижение стоимости выпускаемой техники.

Вторая выражается в обесценении основных средств вследствие создания новых, более совершенных. Она основывается на научно-техническом прогрессе, благодаря которому появляются более современные рабочие машины и оборудование и по основным конструктивным параметрам, и по эксплуатационным показателям. Экономичность новых орудий труда определяется тем, в какой мере их применение позволяет уменьшить затраты живого и овеществленного труда на производство единицы продукции.

На практике существуют компании, которые предметом своей специализации выбрали исключительно лизинг недвижимого имущества, а именно зданий, сооружений, предприятий. Другие же компании, напротив, выбирают предметом своей деятельности движимое имущество, то есть оборудование, техника, автомобили и пр. А есть же и универсальные фирмы, которые специализируются на лизинге как движимого, так и недвижимого имущества.

Далее рассмотрим долю энергетического оборудования в структуре рынка по предметам лизинга в табл. 1.



Рисунок 1. Степень износа, коэффициенты обновления и ликвидации основных фондов в энергетической отрасли РФ, 2019–2020 годы

Таблица 1

Структура рынка по предметам лизинга

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2020 г., %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2019 г., %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.01.2021, %
Грузовой автотранспорт	20,3	18,7	24,3	10,7
Легковые автомобили	17,7	15,9	27,5	7,5
Железнодорожная техника	16,8	25,9	-25,7	35,8
Суда (морские и речные)	10,2	4,1	184,9	9,8
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	8,9	7,5	35,9	4,5
Недвижимость (здания и сооружения)	5,9	1,6	322,2	4,9
Авиационный транспорт	5,4	12,6	-50,9	16,9
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	3,2	1,6	129,0	2,4
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,3	1,3	14,5	0,7
Энергетическое оборудование	0,4	0,8	-42,7	0,2
Оборудование для ЖКХ	0,3	0,3	14,5	0,2
Прочее имущество	3,5	4,2	-4,6	2,4

Источник: [4]

Согласно табл. 1 видно, что доля энергетического оборудования в структуре рынка по предметам лизинга составила 0,8 % в 2019 году, а в 2020 – 0,4 %.

Важной задачей является использование объектов энергетического комплекса с использованием лизинга как одного из наиболее эффективных механизмов инвестиционной политики для внедрения инновационных технологий в энергетике [3].

Проблема технического перевооружения и модернизации оборудования стоит практически перед каждым предприятием энергетического комплекса Российской Федерации. Решающим фактом увеличения введения энергетического оборудования, в том числе и модернизации с использованием лизинговых схем, была бы централизация лизинговых операций с непосредственным участием энергетической организации. Это позволило бы дочерним компаниям с неустойчивым финансовым положением обновить основные фонды предприятий энергетического комплекса. При формировании рыночных отношений организациям энергетической инфраструктуры открываются возможности по привлечению инвестиционных ресурсов.

Экономическая целесообразность и востребованность развития лизинговых отношений на предприятиях энергетического комплекса за последние пять лет обосновывается устойчивым снижением стоимости договоров финансового лизинга в энергетическом комплексе (рис. 2).

Исходя из данных рис. 2 видно, что снижение стоимости договоров финансового лизинга в строи-

тельстве наблюдается с 2016 г., но в сравнении стоимости и структуры договоров финансового лизинга машин, оборудования с другими отраслями энергетический комплекс занимает лидирующие позиции.

Одной из ведущих тенденций современного лизинга является его развитие не только количественно (за счет увеличения сделок и увеличения суммарного объема), но и качественно (за счет значительного увеличения уровня качества таких услуг). Качественное изменение происходит за счет совершенствования организационных форм и схем. Разнообразие данных форм и схем зависит как от международных, так и от национальных причин. Отраслевая структура лизинговых операций изменяется в зависимости от конкретного региона, так как у каждого из сложившихся на сегодня региональных рынков лизинговых услуг имеется ряд своих особенностей. Наиболее распространенной классификацией форм лизинга является деление по типу имущества, то есть лизинг движимого и недвижимого имущества.

Лизинг оборудования для предприятий энергетического комплекса является одним из наиболее сложных и трудоемких сегментов рынка лизинговых услуг. Это обусловлено высокой ответственностью, которая лежит на отрасли, а ответственность порождает серьезные требования к надежности и безопасности оборудования и сооружений, к профессионализму участников процесса их финансирования. Вместе с тем именно сложность порождает допол-

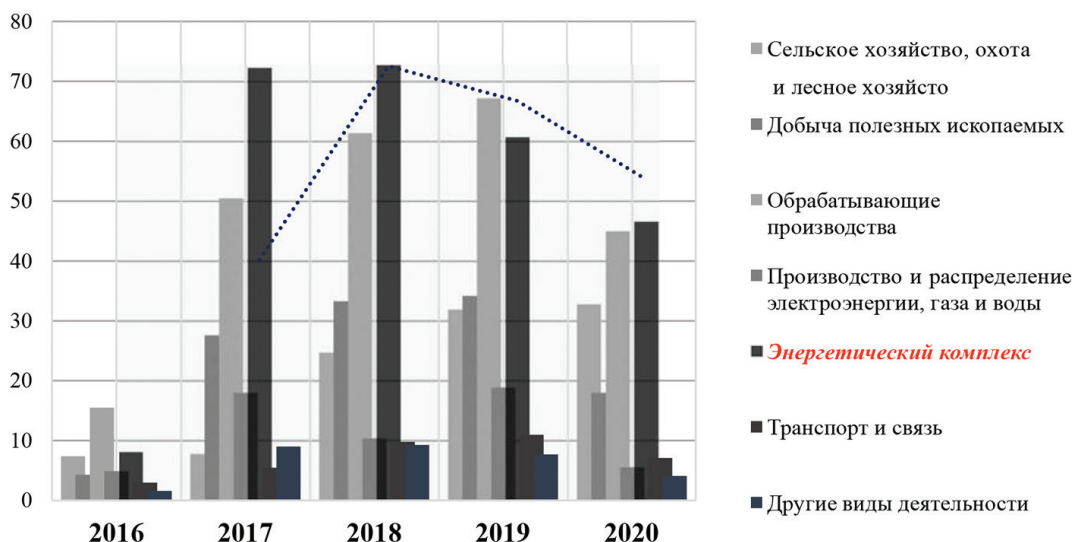


Рисунок 2. Стоимость и структура договоров финансового лизинга машин, оборудования по отраслям (2016–2020 годы) [4]

нительные возможности и позволяет раскрыть преимущества лизинга как полноценного инвестиционного механизма. Проекты в энергетической отрасли интересны масштабом объектов. Крупные проекты – наилучший способ продемонстрировать финансовую и нефинансовую эффективность лизинга и сравнить его с иными вариантами финансирования. Для финансирования лизинговых сделок с рабочей техникой в области энергетики и энергетического оборудования могут быть использованы как российские, так и зарубежные источники.

В Российской Федерации широко распространён финансовый лизинг, доля которого составляет 90 % из всего лизингового рынка. Ключевыми сегментами в применении финансового лизинга являются транспортные средства, строительная и дорожно-строительная техника, а также недвижимость (8 и 11 %). Доля оперативного рынка в Российской Федерации составляет 9,5 %, оперативный лизинг сосредоточен на ж/д и авиасегментах.

Основным опасением перевода договоров финансового лизинга на оперативный является ухудшение платежеспособности клиентов, отсутствие государственной поддержки лизинговых компаний в данном виде лизинга. Поэтому распространение регулирования на операционный лизинг не является перспективным в Российской Федерации.

Государство не имеет возможности профинансировать каждое предприятие, которому необходим процесс модернизации основных производственных фондов. Тем самым, организациям приходится самостоятельно задуматься об обновлении и пополнении внеоборотных активов, чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке.

При помощи комплексного применения видов и форм лизинга организация может по выгодной

схеме приобрести энергетическое оборудование. Лизинговое имущество, переданное в оперативный лизинг на срок меньше нормативного срока его эксплуатации, позволит лизингополучателю избежать расходов по ремонту, страхованию и его содержанию.

В Российской Федерации для того, чтобы сдать имущество в оперативный лизинг, лизинговые компании уделяют особое внимание тому факту, какой объект хочет приобрести лизингополучатель. Большую заинтересованность в данной ситуации лизингодатели уделяют предметам с большей ликвидностью, которые, в случае расторжения сделки, можно с легкостью реализовать. Например, с большей вероятностью лизинговые организации подпишут договор на поставку рабочей техники, задействованной в энергетической отрасли, чем на оборудование узкой специализации [2].

Чтобы избежать рисков в применении видов лизинга, которые не распространены в Российской Федерации, целесообразно разработать авторскую систему формирования агрегированных видов лизинга, что позволит учесть интересы контрагентов лизинговой сделки на всех этапах взаимодействия.

Далее представим систему формирования агрегированных видов лизинга (частный случай: финансирование международного возвратного лизинга с привлечением межгосударственных финансово-кредитных институтов и инвестиционных компаний для последующей продажи лизингового контракта с дальнейшей модернизацией для вторичной передачи имущества в лизинг по системе формирования агрегированных видов лизинга) на рис. 3.

Система формирования агрегированных видов лизинга, представленная на рисунке, ориентирует

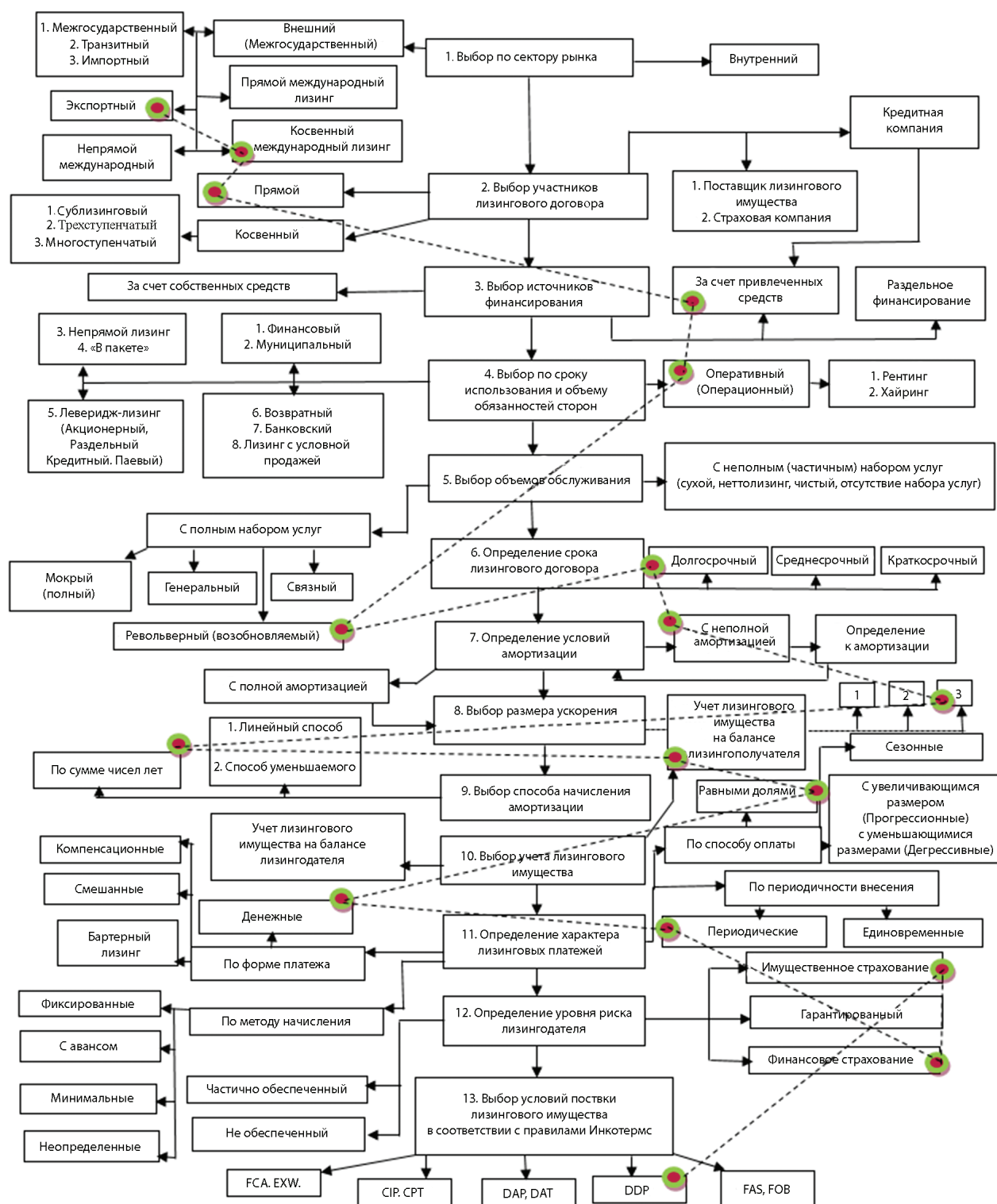


Рисунок 3. Система формирования агрегированных видов лизинга

на применение нескольких видов лизинга и позволяет объединить элементы лизинговой формы финансирования в единый инвестиционный инструмент.

Система формирования агрегированных видов лизинга отражает каждый этап взаимодейст-

вия контрагентов лизинговой сделки и позволит удовлетворять потребности контрагентов лизинговых сделок в разных экономических условиях [1, с. 132].

Результаты проведенного исследования позволяют выделить преимущества становления лизинго-

вых отношений в энергетическом комплексе: для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества; ставки платежей могут быть плавающими и фиксированными; лизинговый договор более гибок, чем банковский кредит, так как одним из условий лизингового договора является удобная схема выплат для обеих сторон; возможность гарантийного обслуживания строительной техники и оборудования; возможность применения механизма ускоренной амортизации к имуществу, переданному в лизинг.

Объединение элементов лизинговой формы финансирования в единый инвестиционный инструмент является наиболее приемлемым в зависимости от этапа лизинговой сделки и способствует совершенствованию механизма инвестиционной политики.

Лизинговая форма финансирования в энергетике дополняет классические отношения в реальном секторе экономики с финансово-кредитными инсти-

тутами по обеспечению модернизации, восстановлению и развитию энергетического комплекса.

Литература

1. Нечаев, А. С. Совершенствование механизма инвестиционной политики на предприятиях энергетического комплекса : монография / А. С. Нечаев, Ю. Н. Барыкина. – Иркутск : Изд-во ИРНИТУ. – 168 с.
2. Министерство промышленности и торговли России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>.
4. Минфин России [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>.
5. Нечаев, А. С. Актуальные вопросы исследования объектов основных средств действующих предприятий на территории РФ / А. С. Нечаев, Ю. Н. Барыкина, Н. В. Пучкова // Управление экономическими системами. – 2017. – № 10. – С. 46–60.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

ЖЕВЛАКОВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА,

аспирант кафедры «Менеджмент»,
преподаватель кафедры «Таможенное дело»,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена современным проблемам использования лизинга недвижимого имущества в различных странах.

В статье отмечается, что лизинговый механизм финансирования выгоден с точки зрения оптимизации, снижения налоговых затрат, так как лизинговые платежи по договору лизинга недвижимого имущества целиком относятся на затраты. Современный лизинг характеризуется значительным разнообразием видов, которые используются при моделировании и составлении договоров лизинга. По результатам анализа было выявлено, что лидерами лизингового бизнеса являются такие страны, как США, Япония, а также Западная Европа. В Республике Беларусь на лизинг недвижимого имущества приходится около 2 % от всего объема лизинговых операций.

Автор приходит к выводу, что уровень и глубину развития лизинга недвижимого имущества в стране определяют: нормативно-законодательная база; степень государственного регулирования; макроэкономические условия, состояние инвестиционного рынка; использование системы бухгалтерского учета.

The article is devoted to current problems of using of real estate leasing in various countries.

The article highlights the leasing financing mechanism is beneficial by optimization, reduction of tax costs, since lease payments under the agreement are entirely attributed to costs. Modern leasing is characterized by a significant variety. The analysis revealed that the leaders of the leasing business are the United States, Japan, and Western Europe. In the Republic of Belarus leasing of real estate accounts for about 2 % of the total volume of leasing operations.

The author comes to the conclusion that the level of development of real estate leasing in the country is determined by the regulatory and legislative framework; the degree of government regulation; macroeconomic conditions, the state of the investment market; the using of an accounting system.

В текущих экономических условиях в Республике Беларусь все острее становится проблема выбора наиболее доступного для предприятий и организаций механизма приобретения объектов недвижимости для целей обновления физически устаревших производственных фондов или для расширения масштаба хозяйственно-экономической деятельности. Проблема инвестирования в создание или обновление объектов недвижимого имущества усугубляется слишком дорогими для субъектов хозяйствования кредитными ресурсами коммерческих банков, а также сокращением ресурсной базы коммерческих банков, т. е. потенциала кредитования. Поэ-

тому на первый план постепенно выходит лизинговый механизм финансирования инвестиций в объекты недвижимости, так как договор лизинга заключается на более длительный срок, т. е. субъекты хозяйствования получают более длительную рассрочку, что позволяет не замораживать оборотные средства предприятий и не тормозить развитие бизнеса. Лизинговый механизм финансирования инвестиций для предприятий также выгоден с точки зрения оптимизации, снижения налоговых затрат, так как лизинговые платежи по договору лизинга недвижимого имущества целиком относятся за затраты (себестоимость продукции) предприятий.

В экономической терминологии понятие «лизинг» (от англ. lease – сдавать в аренду) впервые появилось благодаря деятельности телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 году решило не продавать свои телефоны, а сдавать их в аренду. Как показала история, это решение оказало значительное влияние не только на развитие связи. Интересуясь в то время прибылью от предоставления ранее не известных финансовых услуг, производитель новых технологий также был заинтересован в защите своей запатентованной технологии, воплощенной в телефонном оборудовании. Поэтому многие высоко оценили аренду оборудования, которая позволяла производителям, в отличие от простой продажи, защитить свою исключительную монополию на использование ноу-хау [1, с. 262].

М. И. Ример и А. Д. Касатов дают следующее определение лизинга: «лизинг – это комплекс имущественных отношений, возникающих в связи с особым видом аренды имущества, которое специально закупается лизинговой фирмой и остается ее собственностью в течение срока договора» [2, с. 325].

В табл. 1 представлены определения, данные иными авторами учебных пособий, научных статей и монографий, касающихся темы содержания лизинга и лизинговых операций.

Лизинг также можно определить как кредитную сделку. Лизинговая компания финансирует приобретение основных средств за счет собственных или заемных средств, т. е. оказывает финансовую услугу лизингополучателю. Затем объекты основного капитала передаются в производственное использование на определенное время, по истечении которого они должны быть возвращены собственнику-лизингодателю. Лизингодатель получает комиссию за свои услуги. Лизингодатель приобретает предмет лизинга по полной стоимости и возмещает ее посредством периодических платежей от лизингополучателя, что

очень напоминает процедуру предоставления и погашения банковского кредита. Таким образом, лизинг содержит элементы кредитных отношений и может трактоваться как кредитная сделка [3, с. 457].

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» (с изменениями и дополнениями), лизинговая деятельность – это «предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу» [5].

Современный лизинг характеризуется значительным разнообразием видов, которые представлены в его формах и используются при моделировании и составлении договоров лизинга. Лизинг (лизинговые операции) может быть классифицирован по разным критериям следующим образом, представленным в табл. 2.

Остановимся более подробно на следующих признаках классификации: по составу участников, по степени окупаемости, условиям амортизации объекта лизинга, а также по типу имущества.

Прямой лизинг – это вид лизинга, характеризующийся двусторонней сделкой, когда поставщик (строительная компания) без посредников сдает объект в лизинг, то есть поставщик и лизингодатель представляют одно и то же лицо. Для данной формы лизинга характерно осуществление операций через подразделения, созданные на предприятиях – производителях лизинговой продукции.

При *косвенном лизинге* передача имущества происходит через посредника. В такой сделке четко разделены функции поставщика, лизингодателя и лизингополучателя, поэтому она называется классической. Виды косвенного лизинга: акционерный (долевой) лизинг (с участием нескольких лизингодателей),

Таблица 1

Определения понятия и сущности лизинга

Автор	Определение понятия «лизинг»
А. В. Шаркова	Лизинг – это форма экономических отношений, которая отражает совокупность таких хозяйственных операций, как купля-продажа, аренда, обслуживание, поставка оборудования и техники
В. В. Ковалев	Лизинг – инструмент, позволяющий получить необходимое оборудование или иные нужные вещи предприятию для дальнейшей своей деятельности, который не требует от предприятия привлечения собственных ресурсов для проведения модернизации основных фондов
Т. В. Гребнева	Лизинг – это финансовый инструмент для длительного размещения ресурсов с предоставлением финансовой выгоды клиентам
Е. В. Байкот	Лизинг – форма аренды или вид предпринимательской деятельности, который направлен на инвестирование привлеченных или временно свободных средств
М. В. Воронина	Лизинг представляет собой совокупность имущественных и экономических отношений, которые возникают при приобретении имущества в собственность и последующей его сдачи во временное пользование за определенную плату

Источник: разработка автора на основе [4]

Классификация лизинга

Признак классификации	Вид лизинга
По составу участников	Прямой лизинг
	Косвенный лизинг
	Групповой лизинг
По типу имущества	Лизинг движимого имущества
	Лизинг недвижимого имущества
По способу заключения контракта	Обычный (основной) лизинг
	Генеральный лизинг
	Сублизинг
По способу приобретения имущества	Стандартный лизинг
	Возвратный лизинг
	Лизинг производителя (поставщика)
	Возобновляемый лизинг
	Револьверный лизинг
По степени окупаемости, условиям амортизации объекта лизинга	Оперативный лизинг
	Финансовый лизинг
По объему обслуживания	«Чистый» лизинг
	Лизинг с полным набором услуг
	Лизинг с частичным набором услуг
	«Мокрый» лизинг
По типу финансирования	За счет источников лизингодателя
	С привлечением кредита
	Раздельный лизинг
По территории действия	Внутренний лизинг
	Международный лизинг

Источник: разработка автора на основе [6, с. 103–106]

раздельный лизинг (с привлечением инвесторов (банков)).

Групповой лизинг – при сдаче в лизинг крупномасштабных объектов в роли лизингодателя может выступать несколько компаний, в том числе фирмы-изготовители (строительные компании) совместно с лизинговой компанией или банком [7, с. 156].

Оперативный лизинг – это метод финансирования, при котором расходы лизингодателя, связанные с приобретением и обслуживанием лизингового имущества, не возмещаются полностью в течение срока договора лизинга. Лизингодателю лизинговыми платежами по истечении договора оперативного лизинга возмещается стоимость предмета лизинга в размере менее 75 % от его первоначальной (восстановительной) стоимости. При оперативном лизинге передача имущества осуществляется на срок, меньший, чем период амортизации объекта лизинга. Объектом лизинга обычно является оборудование, характеризующееся высоким уровнем морального износа. По истечении срока договора лизинга лизингополучатель возвращает предмет лизинга

лизингодателю. Таким образом, объект лизинга при оперативном лизинге может многократно сдаваться в лизинг.

Финансовый лизинг является наиболее распространенным видом лизинга, который предполагает, что период, на который имущество передается во временное пользование, соизмерим по продолжительности со сроком службы имущества (периодом его амортизации). Лизинговые платежи по договору лизинга, заключенному на срок не менее одного года, возмещают лизингодателю стоимость передаваемого имущества в размере не менее 75 % от его первоначальной (восстановительной) стоимости (вне зависимости от того, выкуплено ли имущество или осуществлен его возврат).

В зависимости от характеристик объекта лизинга различают лизинг движимого и недвижимого имущества. Лизинг *движимого* имущества является наиболее распространенным. Он охватывает широкий спектр объектов, среди которых: автомобили, строительное оборудование, производственное оборудование, машины, механизмы, устройства,

лицензии, ноу-хау, компьютерные программы и др. Объектами лизинга *недвижимого* имущества являются административные здания, производственные здания, склады, крупные магазины, гаражи и прочее [8, с. 296].

На современном этапе развития лидерами лизингового бизнеса являются такие страны, как США, Япония, а также Западная Европа [9, с. 116]. В доковидный период рынок лизинга в перечисленных странах продолжал расти, однако в связи с пандемией, а также в связи с перенасыщением собственных рынков и активным развитием лизинга в других странах доля лизинговых операций в передовых странах сократилась в общем объеме. Заметен активный рост лизинговых операций в Латинской Америке, особенно в Бразилии, а также в Восточной Европе, на Африканском континенте. Увеличивается объем лизинговых операций в Австралии. Необходимо отметить такие страны, как Китай и Индия, которые, по оценкам экспертов, имеют перспективы занять лидирующее положение в доле мировых лизинговых операций. Динамика объема лизинговых операций по регионам представлена в табл. 3.

Таблица 3

Динамика изменения объема лизинговых операций по регионам мира в 2015–2019 годах, млрд долл. США

Регион	2015	2016	2017	2018	2019
Европа	327,8	322,8	346,3	428,3	427,2
Северная Америка	368,4	407,8	416,8	445,9	460,1
Азия	195,0	223,0	289,9	354,4	350,7
Южная Америка	10,7	13,8	12,9	17,0	14,6
Австралия	35,6	31,2	28,4	31,5	28,5
Африка	6,8	6,7	5,4	5,7	5,2
Всего	944,3	1005,3	1099,7	1282,8	1286,3

Источник: разработка автора на основе [10]

Регион Северной Америки, который состоит из США, Канады и Мексики, сохранил свои позиции в качестве самого большого рынка в мире, с объемом лизинговых операций в 460,1 млрд долл., что составляет 35,8 % мирового объема лизинговых операций. США являются доминирующим игроком в регионе и крупнейшим рынком в мире. Объем лизинговой отрасли США, по данным ассоциации ELFA, увеличился в 2019 году на 4,4 %. Это ниже, чем рост 2018 года – 6,9 %, но все же впечатляет по сравнению с ростом валового внутреннего продукта США в 2019 году на 2,9 %. Суммарно по итогам 2019 года объем лизинговых операций составил 428,4 млрд долл. США.

Одной из главных характеристик развития лизинга в США является повышение за последнее время в экономике страны роли возвратного лизинга (железнодорожные контейнеры, самолеты, компью-

теры, нефтяные танкеры) и оперативного лизинга (печатное оборудование, транспорт). Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации.

Можно выделить ряд специфических черт в сфере лизинга недвижимого имущества в США:

лизингом не должна быть предусмотрена возможность покупки недвижимого имущества по цене ниже рыночной;

срок лизинга недвижимого имущества не должен превышать 30 лет;

лизинг должен предусматривать одинаковые по объему лизинговые платежи. Если же лизинговые платежи вначале будут больше, а затем меньше, то это будет свидетельствовать об использовании лизинга как средства ухода от налогов (имущественных и на прибыль);

лизинг должен обеспечивать лизингодателя нормальным рыночным уровнем прибыли;

минимальные инвестиции со стороны лизингодателя должны составлять не менее 20 % стоимости объекта лизинга [11, с. 167].

Объем операций в Азии снизился до 350,7 млрд долларов США, что на 1 % ниже результата 2018 года. Отметим, что в 2018 году рынок лизинга вырос на 59 % по сравнению с предыдущим годом. Столь резкое снижение темпов роста азиатского рынка лизинга связывают с замедлением роста объема лизинговых операций в Китае. Азия занимает 27,2 % мирового рынка. Несмотря на впечатляющий рост лизингового рынка Китая в последнее десятилетие, общая доля лизинга в инвестициях остается низкой, – на уровне 7 %, что говорит о том, что этот рынок обладает огромным потенциалом для дальнейшего развития.

Теперь обратимся к специфическим чертам лизинга недвижимости в Японии. Финансовый лизинг недвижимости в Японии определяется как сделка, которая удовлетворяет двум требованиям:

общая сумма лизинговых платежей должна быть примерно равна совокупным затратам на приобретение имущества. При этом срок сделки (лизингового договора) строго фиксирован;

запрещается аннулировать (расторгать) договор лизинга в течение срока его действия.

Если финансовый лизинг выступает в качестве сделки по реализации, то лизингополучатель имеет право на налоговую амортизацию. В противном случае данным правом обладает лизингодатель. Финансовый лизинг можно рассматривать как сделку по реализации, если выполняются следующие условия:

срок договора лизинга меньше, чем 70 % установленного законодательством срока службы объектов недвижимости (60 % в случае, если этот срок службы составляет 10 или более лет), и лизингополучатель имеет право на покупку объекта лизинга;

происходит передача после истечения срока договора лизинга объекта лизинга лизингополучателю за номинальное или нулевое денежное вознаграждение [12, с. 55].

Для анализа европейского рынка лизинга используются отчеты Leaseurope, которые базируются на результатах анкетирования членов ассоциации. Leaseurope объединяет 45 ассоциаций-членов в 32 европейских странах. В 2019 году эти ассоциации представляли более 1700 лизинговых фирм и более 530 компаний, предоставляющих краткосрочную аренду.

Великобритания в 2019 году была крупнейшим европейским лизинговым рынком с объемом лизинговых операций на сумму 91,9 млрд евро. Далее следуют Германия (57,6 млрд евро) и Франция (56,2 млрд евро). Наибольший рост объемов лизинговых операций в 2019 году наблюдался в Нидерландах, Польше, России и Болгарии. Падение объемов лизинговых операций произошло в Греции, Турции, Словакии, Чехии.

Существенной особенностью лизинга объектов недвижимости в некоторых европейских странах (Германия, Австрия, Франция) является то, что в лизинг передаются даже школы и детские сады. Для получения налоговых льгот необходимо, чтобы объект лизинга был самостоятельной единицей и срок договора по лизингу составлял 40–90 % общего периода эксплуатации объекта недвижимости [13, с. 38].

Распределение лизинговых операций в Европе по типам объектов лизинга представлено на рис. 1.

На рис. 2 представлена информация о распределении объектов недвижимости, переданных в лизинг в 2019 году в Европе, по функциональному назначению.

Проанализировав данные рис. 1 и 2, можно сделать вывод, что операции по лизингу объектов недвижимости в Европейских странах занимают лишь 4 % (15 млрд евро) в общем объеме лизинговых операций (386 млрд евро).

Лизинг недвижимости показал умеренный рост в 2,5 % и достиг в 2018 году 15,0 млрд евро. Самым крупным сегментом лизинга недвижимости были



Рисунок 1. Распределение лизинговых операций в Европе по типам объектов лизинга

Источник: разработка автора на основе [10]

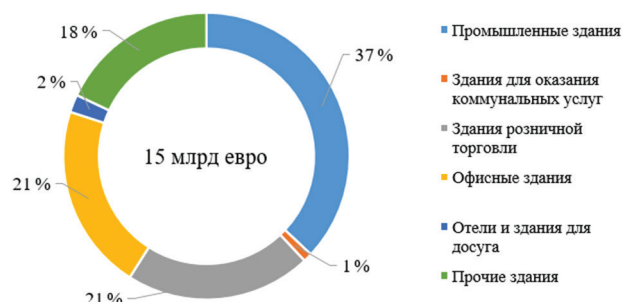


Рисунок 2. Распределение лизинговых объектов недвижимости по функциональному назначению в ЕС в 2019 году

Источник: разработка автора на основе [10]

промышленные здания, которые составили почти 37 % от общего объема операций по лизингу недвижимости.

Объем лизинговых операций в Республике Беларусь в 2018 году составил порядка 720 млн евро, в 2019 году – 1,015 млрд евро. Доля операций по лизингу недвижимого имущества в Республике Беларусь в 2018–2019 годах составляла порядка 2,15–2,30 % от общего объема лизинговых операций [25].

Исходя из анализа опыта европейских стран, можно отметить, что уровень и глубину развития лизинга недвижимого имущества в стране определяют:

- нормативно-законодательная база;
- степень государственного регулирования;
- макроэкономические условия, состояние инвестиционного рынка (инвестиционные льготы, уровень банковского процента, ставок налогообложения, степень инфляции и др.);
- использование системы бухгалтерского учета.

Некоторые страны Западной Европы (Великобритания, Германия, Дания) не принимали специального законодательства по лизингу, а реализуют его в рамках обычного коммерческого права, в то время как Франция, Португалия, Швеция имеют специальное законодательство, где указаны в основном права лизингодателя и лизингополучателя, их взаимоотношения с производителями имущества, передаваемого в лизинг.

В Бельгии, Италии, Франции обязательным условием лизингового соглашения является продажа недвижимого имущества по истечении срока соглашения по предварительно согласованной цене (опцион); в то же время в Великобритании и США опцион не является условием лизинга, где в соглашении предусматривается аренда-продажа. При этом, например, в США лизинг имеет форму финансовой сделки, используемой наряду с кредитом и другими займами.

В Великобритании и Франции многие соглашения трактуются как лизинговые, а в Германии они могут отвечать понятию сделки в рассрочку.

Во Франции лизинговые соглашения, предусматривающие по окончании оговоренного срока возможность опциона (права выкупа по остаточной цене), относятся к сделкам кредит-аренда, причем такое различие имеет принципиальное значение, поскольку сделки типа кредит-аренда регулируются государством другими методами. Также отметим, что французское законодательство не позволяет изготовителю имущества (строительным компаниям) совершать лизинговые операции.

Государственное регулирование лизинговой деятельности в каждой стране имеет свои особенности. Там, где лизинг является специфической функцией банков (Италия, Франция), государственные органы не только регулируют банковскую деятельность, но и осуществляют контроль над лизингом. В Великобритании, Германии банки контролируют лишь ту часть лизинговых операций, которая проводится подведомственными им структурами. Во Франции вся лизинговая деятельность строго регулируется со стороны государства наравне с банками. В других странах управление лизинговой деятельностью по сравнению с банковскими операциями значительно упрощено.

Законодательством Италии, США, Франции предусмотрены специальные требования к лизинговому механизму. Лизинговые соглашения подлежат регистрации в судебных органах с целью оповещения определенного круга лиц, предусмотренного законодательством, о собственнике имущества, передаваемого в лизинг, и др. В Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах лизинговая деятельность, как правило, не регулируется и не ограничивается [14].

Таким образом, применение лизинга является основным из самых действенных методов вложения инвестиций в основные фонды предприятий. Для всех рассмотренных государств Европейского союза лизинг недвижимого имущества характеризуется ускоренной амортизацией, налоговыми льготами, удобными схемами приобретения основных средств, что делает его удобным и гибким инструментом развития и расширения бизнеса.

Литература

1. Основы коммерции: учеб. пособие / Э. В. Минько [и др.]; под ред. М. Моисеева. – 2-е изд., доп. – СПб. : Питер, 2013. – 336 с.
2. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко [и др.]. – СПб. : Питер, 2006. – 480 с.
3. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2007. – 478 с.
4. Понятие лизинга: подход различных авторов [Электронный ресурс] // Счет: Учет. – Режим доступа: <https://schetuchet.ru/ponyatie-lizinga-podход-razlichnyx-avtorov/>. – Дата доступа: 19.05.2021.
5. О вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 февраля 2014 года, № 99 // Айлекс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
6. Левкович, А. О. Эволюция и тенденции финансово-кредитной системы: учебное пособие / А. О. Левкович. – Минск : Амалфея, 2009. – 216 с.
7. Тарасов, В. И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / В. И. Тарасов. – Минск : Мисанта, 2003. – 512 с.
8. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск : БГЭУ, 2012. – 639 с.
9. Васильев, Н. М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства / Н. М. Васильев, С. Н. Катырин, Л. Н. Лепе. – М. : «ДеКа», 2005. – 280 с.
10. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 года / С. В. Шиманович, А. И. Цибулько. – Минск : УП «Энциклопедикс», 2020. – 106 с.
11. Международный опыт использования лизинга [Электронный ресурс] // Социально-экономические явления и процессы. – Режим доступа: www.cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-opyt-ispolzovaniya-lizinga/viewer. – Дата доступа: 21.05.2021.
12. Назарова, Е. В. Лизинг: российский зарубежный опыт / Е. В. Назарова, М. С. Земляков // Экономика и социология. – 2016. – № 29. – С. 52–56.
13. Бахмарева, Н. В. Лизинг: Сущность и перспективы / Н. В. Бахмарева, К. М. Шемонаева // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2015. – № 15. – С. 35–39.
14. Международная практика лизинговой деятельности [Электронный ресурс] // Эксперт РА. – Режим доступа: www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing2002/part2/. – Дата доступа: 21.05.2021.

МИРОВОЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА И ПРАКТИКА РАБОТЫ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С МЕРАМИ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

АГЕЕНКОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

Генеральный директор

ООО «БелВЭБлизинг»,

член Совета Ассоциации лизингодателей Беларуси

(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены меры государственного стимулирования экспорта (в том числе и Республики Беларусь), наиболее эффективными из которых являются финансовые.

Отражен опыт Республики Беларусь в сфере совершения лизинговых сделок с одним из основных экспортно-импортных партнеров страны – Российской Федерацией – посредством специализированной лизинговой организации ООО «БелВЭБлизинг».

The article discusses measures of state stimulation of exports (including the Republic of Belarus), the most effective of which are financial.

The experience of the Republic of Belarus in the field of leasing transactions with one of the main export-import partners of the country – the Russian Federation – through the specialized leasing organization «BeIWEbleasing» is reflected.

«Экспортно ориентированная экономика», «стимулирование и поддержка экспорта», «выход на новые рынки» – эти термины давно не являются чем-то новым и экзотическим для многих развитых, а в последнее время – и развивающихся стран.

Государства создают системы поддержки и действия национальному экспорту, ориентируясь на эффективный опыт других стран и внедряя новые механизмы стимулирования продвижения собственной продукции на внешние рынки.

Практически все государства осуществляют целевые программы содействия экспортерам путем создания для них и их контрагентов максимально благоприятных торговых, экономических, таможенных, налоговых и других условий.

При этом в мире в целом или в межгосударственных союзах и объединениях (ЕС, ЕАС, ШОС...) не существует единой политики или модели стимулирования экспорта.

Страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения экспортеров и экспортных сделок, однако условно меры стиму-

лирования экспорта можно разделить на несколько групп мероприятий.

1. Торгово-политические меры, направленные на лоббирование интересов национальных производителей на зарубежных рынках. Такие меры реализуются благодаря достижению договоренностей на уровне политического руководства стран и зачастую формализуются в виде двух- и многосторонних соглашений о свободной торговле, борьбе с антидемпингом и т. д.

2. Меры налогово-административного и валютного регулирования, которые предусматривают упрощение налоговых процедур и ослабление требований валютного законодательства. Таким примером, например, является создание специальных экспортно ориентированных экономических зон, резиденты которых имеют значительные по сравнению с иными участниками рынка преференции.

3. Финансовые меры стимулирования экспорта и экспортного производства, когда государства или специально созданные государственные институты выступают в качестве кредитора, донора, гаранта.

4. Информационно-консультативное содействие, в рамках которого государство принимает на себя часть затрат или полностью выполняет функцию сбора, консолидации, обработки и предоставления необходимой бизнесу информации об условиях ведения бизнеса за рубежом, особенностях функционирования отраслей и рынков, помогает в подборе и проверке торговых партнеров.

5. Промоционно-рекламные меры – мероприятия по продвижению национальных товаров и услуг на внешних рынках. К этой группе относится организационное и финансовое содействие участию в выставочно-ярмарочных мероприятиях, организация рекламы за счет государства и т. д.

Практика и анализ мер поддержки экспорта показывает, что наиболее эффективными являются именно финансовые меры поддержки.

Отдельным материалом следует рассмотреть меры поддержки белорусского экспорта, в то же время немалый интерес представляет для белорусских покупателей импортной продукции возможность оптимизировать расходы и произвести эффективную сделку по закупке не производимой в Беларуси продукции.

Известно, что наибольшая доля экспортно-импортных операций приходится на сделки с резидентами Российской Федерации.

В России, как и в большинстве других государств, существуют специально созданные институты развития и реализуется комплекс мер по поддержке экспортеров по всем перечисленным направлениям.

И если меры финансовой поддержки (гарантии, аккредитивы, кредиты, страхование экспортных рисков) известны белорусским потребителям достаточно давно, то о таком инструменте поддержки российского экспорта (импорта в Республику Беларусь), как лизинг, известно довольно мало.

Следует особо отметить, что в Беларуси уже не первое десятилетие одним из наиболее популярных и эффективных способов приобретения основных средств производства является лизинговое финансирование.

Многие предприятия как государственного, так и частного секторов экономики с каждым годом все больше используют именно лизинговые инструменты для покупки практически любых основных средств – от компьютеров и оргтехники до недвижимости, железнодорожного транспорта и дорогостоящего высокотехнологичного оборудования.

На основе анализа популярности данного инструмента Государственной корпорацией развития Российской Федерации «Внешэкономбанк» (ВЭБ.РФ) вместе с ОАО «Банк БелВЭБ» в 2018 году была создана специализированная лизинговая организация ООО «БелВЭБлизинг», призванная выступить про-

водником продвижения на экспорт из Российской Федерации высокотехнологичной продукции на условиях финансового лизинга (по льготным ставкам). Одновременно выполняется задача по привлечению прямых иностранных инвестиций при приобретении российской техники и оборудования на максимально выгодных для белорусского рынка условиях.

Для возможности реализации лизингового механизма с использованием мер финансовой поддержки от Министерства промышленности и торговли через ВЭБ. РФ проект должен соответствовать ряду критериев.

1. Продукция должна иметь происхождение (быть произведенной) на территории Российской Федерации. Как правило, документом, подтверждающим страновое происхождение товара, является Сертификат формы СТ-1, выдаваемый Торгово-промышленной палатой. Российские производители, имеющие опыт работы на внешних рынках, осведомлены о необходимости и возможности получения этого документа.

2. Товар должен приобретаться лизинговой организацией у продавца – резидента Российской Федерации. Требование данного пункта обуславливается необходимостью подтверждения факта совершения экспортной операции для использования мер финансовой поддержки, адресованных в том числе российским экспортерам.

3. Продукция должна входить в перечень кодов ТВЭД, утвержденных Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Перечень имеет довольно широкую номенклатуру и находится в открытом доступе.

4. Товар должен быть предназначен для длительного использования – более 12 месяцев. Это уже требование белорусского законодательства для возможности использовать его в качестве предмета лизинга.

В случае выполнения данных условий можно вести речь о возможных поставках российской продукции для нужд белорусских предприятий на условиях финансовой аренды (лизинга).

Как правило, обращение в лизинговую (иную кредитную) организацию происходит на этапе подбора инструмента финансирования по уже заключенному контракту либо перед самим его заключением.

Следует отметить, что в проектах с использованием мер финансовой поддержки, особенно имеющих высокий уровень стоимости, мы рекомендуем проработку возможных источников финансирования на более ранних стадиях – оптимально – при утверждении годового (или более долгого) инвестиционного плана предприятия, либо хотя бы на этапе подготовки конкурсных документов (при использовании процедур закупок), либо на стадии

первичных переговоров с потенциальными продавцами.

В случае если очевидно просматривается либо потенциально возможно участие российских поставщиков и/или товаров, рекомендуем привлекать специалистов на этих более ранних этапах реализации сделки.

Таким образом, к моменту заключения контракта лизинговая организация и финансирующий институт развития ВЭБ.РФ уже смогут иметь представление не только о кредитоспособности лизингополучателя, но и о природе поставляемого товара, поставщике и могут дать рекомендации по структурированию сделки с максимальным соблюдением интересов всех участвующих сторон. Схема реализации сделки изложена на рис. 1.

Как видно из представленной схемы, основными участниками операции являются белорусский лизингополучатель и российский продавец (экспортер).

Остальные участники выполняют вспомогательную роль в организации и проведении финансирования закупки российского товара белорусским потребителем.

Так, получивший поддержку от Минпромторга России ВЭБ.РФ предоставляет лизинговой организации кредит в рамках проектного финансирования.

Лизингодатель в свою очередь выполняет следующие функции:

согласование и подписание договора финансовой аренды (лизинга);

согласование и подписание договора купли-продажи (поставки) товара;

привлечение финансирования для оплаты поставляемого товара;

организация и финансирование (при необходимости) доставки, монтажа, обучения персонала и пусконаладочных работ;

уплата налога на добавленную стоимость при ввозе товара.

Таким образом, белорусскому покупателю лишь нужно определиться с нужным товаром, его качеством и стоимостью, выбрать надежного производителя и/или поставщика и поручить дальнейшую организацию сделки лизинговой организации.

В результате совершения сделки все стороны остаются в выигрыше:

белорусский потребитель получает нужный ему товар с использованием преференций, предоставленных российскому экспортеру через удобное и выгодное финансирование и использование лизингового инструмента;

российский производитель участвует в конкурсах и переговорах с гарантированной финансовой поддержкой, конкурируя уже не только ценой и качеством с аналогичными европейскими или азиатскими производителями;

Российская Федерация получает эффект от продвижения экспорта;

Республика Беларусь привлекает прямые инвестиции для развития собственных субъектов хозяйствования, увеличения объема производства, приобретая конкурентный товар, не имеющий аналогов среди белорусских производителей.



Рисунок 1. Схема реализации сделки

Источник: разработка автора

Литература

1. Матвиенко, Е. Ф. Государственная поддержка экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства / Е. Ф. Матвиенко // Экономика. Бизнес. Финансы – Минск, 2019. – № 5. С. 3–6.
2. Матвиенко, Е. Ф. Меры нефинансового стимулирования экспорта несырьевых товаров / Е. Ф. Матвиенко // Новая наука: современное состояние и пути развития: материалы междунар. науч.-практ. конф., Астана, 19 марта 2019 г. / под общ. Ред. А. И. Вострецова. – Нефтекамск, 2017. – С. 42–53.
3. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 1 авг. 2016 г., № 604 // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF>. – Дата доступа: 15.07.2019.
4. Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/statistika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti/vneshnyaya-torgovlya-tovarami/godovye-dannye/osnovnye-pokazateli-vneshney-torgovli/>. – Дата доступа: 20.02.2019.
5. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30600534>. – Дата доступа: 05.02.2019.
6. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 24 сен. 2009 г., № 466 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900466>. – Дата доступа: 05.02.2019.
7. Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнерам в 2018 году [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Первые шаги в науке. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/statistika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti/vneshnyaya-torgovlya-tovarami/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/raspredelenie-eksporta-tovarov-po-stranam-osnovnym-torgovym-part>.
8. Страхование [Электронный ресурс] // Белэксимгарант. – Режим доступа: <http://www.eximgarant.by/insurance/>. – Дата доступа: 28.02.2019.
9. Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/realny-sector-ekonomiki/statistika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti/vneshnyayatorgovlya-tovarami/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/tovarnaya-struktura-eksporta-i-importa-respubliki-belarus-v-2017-godu/>. – Дата доступа: 01.03.2019.
10. Точицкая, И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта [Электронный ресурс] / И. Точицкая // Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf>. – Дата доступа: 20.02.2019.
11. Экспорт и импорт товаров в 2017–2018 гг. (6 знаков ТН ВЭД ЕАЭС) [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/statistika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti/vneshnyaya-torgovlyatovarami/godovye-dannye/eksport-i-import-tovarov-v-2017-2018-gg-6-znakov-tn-ved-eaes/>. – Дата доступа: 28.02.2019.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВОГО СЕКТОРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

БАРАНОВСКАЯ ЕЛЕНА ИВАНОВНА,

студентка 3-го курса,

научный руководитель – Вереzubова Татьяна Анатольевна,

доктор экономических наук, профессор,

заведующая кафедрой финансов,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

Исследованы положительные стороны использования лизинга, являющегося альтернативным способом финансирования. Проанализированы и оценены современные инструменты цифровизации рынка лизинга посредством применения омниканальности, финтех-решений, лизинговых калькуляторов.

The positive aspects of the use of leasing, which is an alternative method of financing, are investigated. The modern tools of digitalization of the leasing market through the use of omnichannel, fintech solutions, leasing calculators are analyzed and evaluated.

В последние годы поставщики финансовых услуг предпринимают значительные шаги по снижению рисков в своей кредитной среде. В условиях строгих нормативных требований снизилась склонность традиционных кредиторов предлагать финансирование организациям, а также частным лицам. Потребители начали активнее обращаться к альтернативным моделям финансирования, чтобы обеспечить непрерывный рост и оптимизацию своей деятельности. Финансирование активов и лизинг вышли на первый план как наиболее жизнеспособный вариант финансирования нового оборудования, транспортных средств и цифровых инициатив.

При обычном лизинговом соглашении существенные риски и выгоды, связанные с правом собственности, как правило, переходят к арендатору. Однако фактическое право собственности на актив остается за арендодателями. По сути, арендатор может использовать кредитное плечо и получать прибыль от актива, фактически не покупая его напрямую. Вместо этого они будут продолжать осуществлять периодические платежи собственнику в соответствии с заранее согласованными условиями договора лизинга, тем самым оптимизируя свои издержки в целях налогообложения. В договоре лизинга предусматриваются также варианты приобретения арен-

датором права на базовый актив или возобновления его действия в конце срока исполнения договора.

Договоры лизинга отличаются высокой гибкостью и могут быть изменены различными способами (продолжительность, условия оплаты, распределение привилегий и обязанностей) с учетом конкретных обстоятельств лизингодателя. За последние четыре десятилетия мировая индустрия финансирования активов и лизинга пережила феноменальный рост. Сектор, который сейчас превышает 1 триллион долларов, – финансовая и лизинговая индустрия – продолжает оставаться устойчивым и динамичным [1, 2].

В последнее десятилетие цифровые технологии изменили способ ведения бизнеса организациями различных отраслей. Мировая финансовая и лизинговая индустрия не является исключением. Клиенты ищут удобство и улучшенную помощь от финансовых и лизинговых компаний для бесшовного пользовательского опыта.

В полном соответствии с глобальными тенденциями в других отраслях финансирование активов и лизинг стремительно оцифровываются. Альтернативы этому процессу не имеется. Те финансовые и лизинговые институты, которые не трансформируются в цифровую форму, значительно отстают, теряют кли-

ентов и, соответственно, финансовую устойчивость по сравнению со своими более гибкими конкурентами.

В этой связи актуальной является задача определения приоритетных направлений цифровизации в лизинговой отрасли, что особенно важно для клиентов малого и среднего бизнеса.

Каждая компания, присутствующая на данном рынке, пытается найти свой собственный ответ на этот вопрос. Лизинговые компании конкурируют друг с другом и не раскрывают свои планы до момента их реализации. Основными направлениями, на которые влияет цифровизация, являются внутренние процессы, заключение договоров и постпродажное обслуживание, а также точный этап сравнения и выбора предложения клиентами. В области внутренних процессов эффекты цифровизации оказывают влияние в основном на эффективность использования рабочего времени и снижения трудозатрат.

Что касается заключения договоров, то в белорусских реалиях необходим пересмотр законодательства, который позволил бы отказаться от письменной формы договоров лизинга. Если это условие будет выполнено, то для клиентов появится возможность заключения договора лизинга в тех областях цифрового пространства, где они проводят операции – на сайтах и в используемых мобильных приложениях. Разнообразие этих потенциальных процедур настолько велико, что решение об их выборе будет частью индивидуальной стратегии каждого арендодателя [3].

Положительные стороны применения цифровизации в сфере лизинга представлены на рис. 1.

Отраженные на рис. 1 преимущества цифровизации лизинговых процессов затрагивают разные стороны бизнес-процесса лизинговых компаний.

Во-первых, они затрагивают клиентскую базу, с которой значительно ускоряется работа по обслуживанию и обработке заключенных договоров. С помощью создания личных кабинетов на сайте лизинговой компании клиенты могут выполнять множество действий, главными из которых являются следующие:

заказ необходимого им оборудования;



Рисунок 1. Преимущества применения цифровизации на рынке лизинга

Источник: разработка автора на основе [4]

возможность приложить подтверждающие документы;

получение счетов-фактур;

оплата заказа;

получение уведомления, например, о том, что договор аренды подходит к концу или наступает срок оплаты;

доступ к подробным описаниям оборудования.

Все эти действия улучшают обслуживание и опыт клиентов, поскольку все доступно через один портал и клиенты могут легко самообслуживаться.

Во-вторых, значительно повышается эффективность и производительность работы сотрудников лизинговой компании.

Часто компании по аренде и лизингу оборудования полагаются на разрозненные системы хранения своих основных данных. Технология может централизовать эти данные, что облегчает работу сотрудников:

быстрый поиск необходимой информации – это экономит время, которое они могут потратить на другие задачи;

управление информацией о клиентах – от истории контрактов до запросов, которые они делали в прошлом, все это доступно в одном месте;

сотрудничество с другими отделами – вся команда, от продаж и маркетинга до финансов и склада, может сотрудничать над задачами, заметками, проектами и многим другим, а самое главное, что любыми документами легче поделиться;

доступ к актуальной информации – благодаря совместной работе в режиме реального времени нет необходимости управлять несколькими версиями электронных таблиц;

обеспечение отличного обслуживания клиентов – поскольку данные клиентов находятся в одном месте, предлагать персонализированное обслуживание и быстро заключать сделки гораздо проще.

В целом, централизация данных помогает снизить нагрузку на работников. К примеру, отдел обслуживания клиентов и менеджеры по работе с клиентами. Подробные описания оборудования означают, что клиентам с меньшей вероятностью придется обращаться за помощью в службу поддержки клиентов. И если им действительно нужно обратиться к менеджеру, имея все ключевые данные в одном месте, он может быстро создавать персонализированные котировки и быстро закрывать сделки с клиентами.

В-третьих, оптимизируется управление объектами лизинга.

Цифровые технологии могут улучшить процесс управления запасами лизингового бизнеса. Становится проще отслеживать все оборудование с точки зрения доступности, местоположения, технического обслуживания и ремонта. Например, устройства с поддержкой интернета вещей позволяют собирать

и анализировать информацию об объектах лизинга в режиме реального времени. Это значит, что появляются возможности:

- отслеживание аренды, особенно краткосрочной, так как можно видеть сроки ее действия;

- получения клиентами уведомлений о приближении даты и о возможности/невозможности продления договора аренды;

- отслеживания состояния оборудования, компания может быть в курсе того, когда оно нуждается в техническом обслуживании и ремонте, и принимать соответствующие меры;

- получения большей информации о соответствии использования условиям эксплуатации, например о том, соответствует ли арендованное клиентом оборудование нормам весовой нагрузки, и быстрого реагирования на различные несоответствия.

В-четвертых, улучшается планирование всех бизнес-процессов лизингодателя.

Благодаря данным в режиме реального времени компания может лучше контролировать использование объектов лизинга. Это означает, что лизингодатели могут быть более гибкими при управлении своими активами и принимать более обоснованные бизнес-решения, в том числе:

- планирование на будущее;

- прогнозирование долгосрочного спроса;

- предвидение того, когда понадобится дополнительное оборудование;

- планирование программ по привлечению клиентов.

В-пятых, повышается качество лизингового портфеля, отслеживаются все позиции использования объектов лизинга в бизнес-процессе и состоянии расчетов с инвесторами и лизингополучателями.

В рамках управления активами осуществляется контроль использования оборудования лизингодателя по целевому назначению с помощью устройств приема-передачи данных для спутникового контроля автомобилей, оборудования или других объектов, к которым оно прикрепляется, использующих GPS для точного определения местонахождения объекта (далее – GPS-трекинг). Объекты лизинга не могут быть переданы третьим лицам без разрешения владельца. GPS-трекинг позволяет видеть физическое местоположение каждого оборудования в режиме реального времени, организованное по типу, клиенту и идентификационному номеру.

Преимущества использования GPS-трекинга для лизинговой компании и лизингополучателя заключаются в расширении возможностей:

- снизить риск кражи;

- следить за перемещением оборудования, быстро реагировать в определенных случаях. Например, если объект лизинга был потерян или если он находится на пути к клиенту и отклонился от маршрута;

планировать транспортировку и убедиться, что она проходит по наиболее экономичному и безопасному маршруту [4].

Наиболее популярным мировым инструментом цифровой трансформации лизинговой сферы на текущий момент является омниканальность, что подразумевает объединение разрозненных каналов общения с клиентом в одну систему таким образом, чтобы клиентский опыт общения с брендом стал бесшовным. Т. е. это подход, подразумевающий одновременное использование всех физических (оффлайн) и цифровых (онлайн) каналов коммуникаций и предполагающий инновационную возможность полностью проследить путь клиента.

Задача омниканальности – обеспечить гибкость и удобство коммуникации и персонализировать работу с клиентами.

Омниканальность удобна клиентам и выгодна бизнесу. Клиенты могут выбирать разные каналы под разные задачи и получать персонализированный сервис [4].

В лизинговой деятельности омниканальность может быть задействована при общении с лизингополучателем, к примеру, по предоставлению информации о сроках лизинговых платежей. Схема применения омниканальности в лизинге представлена на рис. 2.

Лизингополучатель, оставляя свой номер телефона, может использовать несколько способов коммуникации с лизингодателем.

Применение омниканальности возможно в совершении лизинговой сделки с физическими лицами. Примерное содержание шагов может быть представлено следующим способом:

1) клиент из рекламы, размещенной в Интернете, попадает на сайт лизинговой компании и пишет



Рисунок 2. Схема применения омниканальности лизингодателем для связи с лизингополучателем

Источник: разработка автора

свой вопрос в онлайн-консультант. Менеджер проконсультирует и если это «его» клиент – запросит контакты и запишет их в систему;

2) чтобы выяснить все необходимые детали заказа – менеджер позвонит клиенту в назначенное время прямо из системы и они подробно обсудят все вопросы. По телефону удобно обсуждать проекты целиком и устанавливать договоренности, а чтобы не потерять детали – разговор запишется и сохранится в системе;

3) в конце разговора менеджер отправит на телефон клиента СМС-визитку со своими данными и контактами, чтобы персонализировать будущее общение, показать заботу и удержать клиента;

4) затем по результатам переговоров составит коммерческое предложение и отправит его на почту клиента, которую получил из чата на сайте. Почта лучше подходит для официальных документов: там их проще систематизировать и искать, можно сохранить на компьютер или переслать коллегам;

5) но обсуждать коммерческое предложение по почте или регулярно созваниваться не очень удобно. Поэтому менеджер переводит общение в более удобный для клиентов канал – в мессенджер, где и завершает сделку [5].

По итогам последних лет на мировом рынке лизинга возникло еще одно направление – финтех-решения, стимулирующее цифровую трансформацию в управлении арендой.

Финтех – это инновационная отрасль компаний, которые используют последние технологические разработки для создания конкуренции традиционным финансовым организациям.

В конкурентной отрасли лизинга оборудования стоимостью 1 трлн долл рост зависит от поиска новых способов увеличения выручки за счет увеличения объема транзакций и ускорения вывода на рынок новых продуктов. Разрушение рынка и рабочих мест в результате пандемии COVID-19 является последним фактором, способствующим растущему спросу на автоматизацию.

Еще до пандемии растущие ожидания от нового поколения клиентов, разбирающихся в цифровых технологиях, привели многие лизинговые компании к точке принятия решения цифровизации. Эти компании понимали неизбежность того, что унаследованные технологии во всех их системах информационных технологий (ИТ), которые обычно усложняют техническое обслуживание и препятствуют инновациям, должны быть устранены. Начало глобальной пандемии в первом квартале 2020 года только поставило точку.

Финтех-решения, которые предлагают или позволяют финансировать с использованием оптимизированных технологий, могут означать разницу между лизингодателями, остающимися конкурентоспособными и жизнеспособными. Финтех сегодня необ-

ходим для того, чтобы лизинговая компания была эффективной и прибыльной не только завтра, но и в ближайшие годы.

Во время пандемии многие эксперты отметили ее влияние на закрытие компаний, отстающих в своих цифровых преобразованиях.

В условиях ограничений пандемии выявились две существенные проблемы. Первое – это очевидное влияние на клиентскую базу. Один из примеров показывает внезапное падение кредитоспособности лизингодателей, сдающих оборудование в аренду ресторанной, развлекательной или туристической индустрии. Вторым аспектом проблемы было отсутствие действительно всеобъемлющего цифрового процесса.

Даже если бы лизинговые компании сдавали в аренду оборудование, скажем, здравоохранению или другим отраслям, где был большой спрос, они не смогли бы реализовать свой бизнес, потому что у них не было цифровой основы. Это были компании, у которых был веб-сайт или что-то еще, что они решили назвать «цифровым присутствием», но на самом деле это не было связано с их кредитными и андеррайтинговыми системами и это, конечно, даже отдаленно не было финтехом. Это потребовало бы, чтобы любая информация, поступающая через их веб-сайт, была вручную набрана и введена в их бэк-офисную систему.

Когда пандемия переместила многие рабочие силы на удаленную модель, у лизинговых компаний внезапно не оказалось людей в офисе, которые могли бы выполнять ручные операции. Настоящее финтех-решение может справиться с переходом из офиса на удаленную работу полностью цифровым способом, без участия человека.

Существует четыре способа, с помощью которых финтех может внести свой вклад в успешную цифровую трансформацию:

более мобильный подход. Современные лизинговые решения нуждаются в открытой архитектуре, поддерживающей инструментальный пользовательского интерфейса, чтобы их можно было настроить без программирования для удовлетворения уникальных бизнес-потребностей каждого лизингодателя. Пользователи должны иметь возможность легко создавать новые поля, пользовательские бизнес-правила, сложные рабочие процессы, многоступенчатые утверждения, уникальные интерфейсы прикладных программ и порталы пользовательского интерфейса. Финтех должен облегчить мгновенную настройку новых лизинговых продуктов;

повышенная интеллектуальность клиентов. Электронные реестры коммерческой деятельности обеспечивают более высокий уровень прозрачности поведения клиентов и покупательских предпочтений. Аналитическое программное обеспечение прогнозирует поведение клиентов, тем самым стимулирует

продажи еще до того, как клиенты начнут искать новое оборудование. Консолидированные данные о самом оборудовании будут предполагать техническое обслуживание, ремонт и замену;

ведение финансовых данных в облаке. Хранение финансовых данных в облаке является экономически эффективным и безопасным, и в настоящее время это норма во всех видах бизнеса. Учитывая нынешнюю ситуацию, многие лизинговые компании среднего рынка будут продолжать осознавать преимущества перехода на облако;

инновационные способы оценки кредита. Управляемые финтехом системы автоматического принятия решений могут собирать более 700 пунктов данных, таких как денежные потоки, платежи, личные записи, банковские записи и т. д. Наличие такой консолидированной и легкодоступной информации устраняет препятствия для принятия кредитного решения. Эти системы также обеспечивают снижение затрат и повышение скорости обработки, что является очень важным аспектом полной цифровой трансформации.

Финтехи станут важным компонентом этого решения, поскольку последствия пандемии COVID-19 приведут к трансформации способа продажи и возникновения аренды, а также способа управления связанными активами [7].

На сегодняшний день ярким примером цифровой трансформации является интеграция лизинговых калькуляторов с веб-сайтами компаний. Схема вывода результатов лизинговых калькуляторов представлена на рис. 3.

Пользоваться любым калькулятором очень просто. Для этого нужно сначала ввести все необходимые данные в заготовленные для них поля. Затем нажать кнопку «рассчитать» или аналогичную по смыслу. После этого на экране должны появиться рассчитанные данные: общая сумма сделки, размер аванса и ежемесячные платежи. Так лизинговый калькулятор позволит принять взвешенное решение и не переплатить.

Таким образом, цифровизация и новые технологии становятся все более распространенными в лизинговом секторе ориентирами деятельности. Чтобы оставаться жизнеспособными и не терять конкурентных позиций, лизинговым компаниям необходимо постоянно внедрять современные тренды ведения бизнеса. На сегодняшний день можно выявить четыре основных направления по развитию цифровой трансформации лизингового сектора:

омниканальность – тренд, который повышает лояльность клиентов на основе собранных данных о нем и способствует улучшению клиентского опыта;

автоматизация процесса лизинга, которая содействует отхождению от ручной документальной работы;

цифровые продукты и услуги, позволяющие упростить процедуры лизинга;

финтех-решения, способствующие снижению финансовых затрат лизинговых компаний за счет применения различных технологий с целью повышения скорости обработки данных и обеспечения единой системы информации.



Рисунок 3. Схема вывода результатов лизинговых калькуляторов
Источник: [8]

Литература

1. Барановская, Е. И. Негативные факторы развития белорусского рынка лизинга / Е. И. Барановская, Т. А. Везиубова // Инновационное развитие и безопасность предприятий в условиях неоиндустриального общества: материалы междунар. науч.-практ. конф., Луцк, 27 октября 2020 г. – С. 314–315.
2. The impact of digital technology on the leasing industry [Electronic resource] / Capital Markets Intelligence Ltd. – USA, 2021. – Mode of access: <https://www.world-leasing-yearbook.com/feature/the-impact-of-digital-technology-on-the-leasing-industry/>. – Date of access: 23.04.2021.
3. Digitalization in Leasing Industry [Electronic resource] / SME Banking Club. – Poland, 2017. – Mode of access: <https://smebanking.news/digitalization-in-leasing-industry/>. – Date of access: 23.04.2021.
4. 5 benefits of digital transformation for the rental and leasing sector [Electronic resource] / Columbus. – USA, 2021. – Mode of access: <https://www.columbusglobal.com/en-gb/blog/why-your-rental-and-leasing-business-needs-to-embrace-digitalisation/>. – Date of access: 23.04.2021.
5. Что такое омниканальность [Электронный ресурс] / Майндбокс. – Россия, 2020. – Режим доступа: <https://mindbox.ru/blog/marketing/chto-takoe-omnikanalnost/>. – Дата доступа: 23.04.2021.
6. Омниканальность: что дает, как работает, кому нужна и какие есть инструменты [Электронный ресурс] / Еадеск. – Россия, 2021. – Режим доступа: <https://yeahdesk.ru/blog/omnichannel-howto/>. – Дата доступа: 23.04.2021.
7. The Fintech Solutions Driving a Digital Transformation in Lease Management [Electronic resource] / Q2 Software. – USA, 2020. – Mode of access: <https://www.q2.com/blog/the-fintech-solutions-driving-a-digital-transformation-in-lease-management/>. – Date of access: 23.04.2021.
8. VII Форум «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛИЗИНГЕ» [Электронный ресурс] / Подкомитет по лизингу Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике. – Россия, 2018. – Режим доступа: <https://www.tpprf-leasing.ru/news/18-sentyabrya-2018-goda-sostoyalsya-vii-forum-informatsionnye-tehnologii-v-lizinge-organizovannyi-podkomitetom-tpp-rf-po-lizingu-i-np-lizingovyy-soyuz/>. – Дата доступа: 23.04.2021.

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

НИКОЛАЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ШЕРСТНЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА,
магистр экономических наук,
ОАО «АСБ Беларусбанк»
(г. Лида, Беларусь)

В теоретическом аспекте в статье представлены определения таких понятий, как технология, финансовый инструмент и механизм, а также формируется понятийный аппарат цифрового финансового инструментария: таких понятий, как цифровая финансовая технология, цифровой финансовый инструмент и смарт-контракт с ориентацией на их экономическую сущность в контексте регулирования финансовых отношений. С практической точки зрения предлагается механизм урегулирования лизинговых финансовых отношений посредством смарт-контракта.

In the theoretical aspect, the article presents the definitions of such concepts as technology, financial instrument and mechanism, and also forms the conceptual apparatus of digital financial instruments: such concepts as digital financial technology, digital financial instrument and smart contract with a focus on their economic essence in the context of regulating financial relations. From a practical point of view, a mechanism for regulating leasing financial relations through a smart contract is proposed.

Введение

Лизинг – это относительно новая область финансовой деятельности, получившая стремительное развитие в 70–80-х годах прошлого столетия.

С экономической точки зрения лизинг является инструментом обновления основных фондов и расширения производства, поэтому и его развитие во многом определяется тенденциями, происходящими в макроэкономике. Кризисные явления 70-х годов, связанные с перепроизводством и радикальным падением доллара, негативно сказались на предпринимательской деятельности, в первую очередь затронув производство и банки. Но не лизинг. Лизинг демонстрировал стабильность и устойчивость к рискам в катастрофические периоды.

Как отмечают некоторые исследователи [13, с. 1100], [31, с. 100], [32, с. 322], привлекательность лизинга объясняется в первую очередь его способностью

вовлекать в оборот большой объем свободных денежных средств при минимальном риске невозврата. Во-вторых, лизинг становится надежным инструментом продвижения произведенной продукции к конечному потребителю.

Исследователи предсказывали широкое распространение лизинга в XXI веке, однако в начале столетия темпы роста существенно сократились. Важной причиной такой ситуации стал мировой кризис 2008 года. Не менее важной причиной замедления темпов роста лизингового бизнеса следует считать заметное отставание этой сферы предпринимательской деятельности в освоении современных цифровых технологий.

На современном этапе развития более конкурентоспособным становится то предприятие, организация, тот банк или небанковская кредитно-финансовая организация, которые способны предложить клиенту или потребителю более качественный

продукт с минимальными издержками. В эпоху цифровой революции это стало возможным с использованием основных ее достижений: цифровых технологий. В качестве примера можно привести Тинькофф банк [25], который работает без офисов и имеет более 13 млн клиентов.

В большей степени подвергся цифровой трансформации сектор финансово-банковской деятельности, где происходит переориентация на дистанционное обслуживание, замена цифровыми инструментами бумажных документов. Этот факт находит свое подтверждение в Отчете международной торговой палаты [34], где отмечается тот факт, что наибольшее распространение цифровые технологии получили в финансовой сфере экономики как отрасли, наиболее восприимчивой к инновациям.

В связи с этим целью данной работы является оценить возможности и перспективы использования цифровых технологий в лизинговой деятельности.

Актуальность тематики исследования во многом определяется тем, что цифровые технологии и цифровые финансовые инструменты позволяют сократить не только транзакционные издержки, но и в значительной степени временные издержки на обработку документации и информации, а в совокупности это позволяет быстрее проводить хозяйственные операции и предоставлять продукт конечному потребителю.

Определение цифровых финансовых инструментов

В отечественной и иностранной литературе нами не выявлены определения цифровых финансовых технологий, инструментов и механизмов, тем более определений, отражающих их финансовую сущность. В этой связи при формулировании этих определений как понятийного аппарата для рассмотрения специфики цифровых финансовых инструментов за основу возьмем сложившуюся систему традиционных определений понятий для различных отраслей экономики.

В узком смысле технология (от древнегреческого τέχνη – искусство, мастерство, умение; λόγος – «слово», «мысль», «смысл», «понятие») определяется как совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата; в широком смысле – применение научного знания для решения практических задач. То есть технология включает в себя способы действий, их режимы, последовательность действий (алгоритм) [17, с. 205].

Основываясь на традиционном определении технологии с позиции системного подхода, определим финансовую технологию как саморегулируемую систему способов, процедур, механизмов и финансовых инструментов, используемых для удовлетворения потребностей клиентов в финансовых услугах, разрешенных действующим законодательством,

с использованием различных технических средств, информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения, основанных на нормах действующего законодательства, обеспечивающих его устойчивую конкурентоспособность. Представленное определение имеет универсальный характер и применимо как к традиционной, так и к цифровой форме организации обслуживания клиентов.

При этом в определении присутствуют два таких не вполне однозначных понятия, как «финансовые инструменты» и «финансовые механизмы». Например, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) определяют финансовый инструмент как договор, в результате которого возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой [14]. На территории ЕАЭС финансовый инструмент рассматривается как ценная бумага или объект гражданских прав [20, ст. 1], деньги, ценные бумаги, включая производные ценные бумаги, производные финансовые инструменты и другие финансовые инструменты [7, ст. 128–1], ценные бумаги, денежные средства в национальной и иностранной валюте [23, ст. 3], ценная бумага или производный финансовый инструмент [24, ст. 2].

Для устранения неопределенности в определении понятия «финансовый инструмент» возьмем за основу самое общее определение понятия «инструмент», приведенное в словаре Ожегова, трактующее понятие «инструмент» как «средство, способ, применяемый для достижения чего-либо» [10]. Если рассматривать заключенный (подписанный) между сторонами хозяйственный договор как документ, свидетельствующий о возникновении между сторонами финансовых отношений, то способ урегулирования этих отношений может иметь множественный характер и может быть зафиксирован в договоре. Заключение договора может осуществляться также и в форме публичной оферты. Исходя из логики этих рассуждений, мы определяем *финансовый инструмент как способ урегулирования (реализации) финансовых отношений, законодательно закрепленный в рамках действующего законодательства*. При осуществлении хозяйственной деятельности часто возникает необходимость использования не одного, а нескольких простых финансовых инструментов, рассредоточенных во времени и пространстве, например, операция форфейтинга, или международного аккредитива. В этом случае можно говорить не об инструменте, а о механизме урегулирования финансовых отношений, включающем несколько простых финансовых инструментов, имеющих свое функциональное предназначение и объединенных общей целью – система. Тогда *финансовый механизм можно определить в общем как систему способов урегулирования финансовых отношений, закрепленную действующим законодательством*.

Переходя в область цифровых технологий, определим *цифровые финансовые инструменты и механизмы как закрепленные действующим законодательством или международными договорами (соглашениями) унифицированные цифровые модели, реализующие определенную функцию урегулирования финансовых отношений между субъектами экономической сделки или совокупность этих моделей, реализующих свои функции в строго заданной определенным алгоритмом последовательности, соответственно, без участия человека и запускаемые в действие при наступлении и в соответствии с согласованными сторонами условиями заключенной сделки.*

Следует заметить, что, определяя цифровую форму финансовых инструментов и механизмов, мы делаем акцент на юридический аспект закрепления этих понятий в действующем законодательстве. Отсутствие соответствующих юридических норм в национальном и международном праве создает барьеры

для широкого использования цифровых финансовых инструментов по причине, например, отсутствия юридической базы при рассмотрении возникающих споров в деловой практике.

На основании предложенного полного определения понятия цифровые финансовые инструменты и финансовые механизмы сформулируем упрощенный его вариант – это *цифровые финансовые модели реализации и урегулирования финансовых отношений участников экономической сделки, закрепленные действующим законодательством.* Исходя из такого определения нами рассматривается, например, использование смарт-контрактов в системе международных расчетов или страховой деятельности [18, 19].

Общее и различное в банковской и лизинговой деятельности

В данной части необходимо затронуть и теоретическую часть лизинговой деятельности и лизинга в частности.

Таблица 1

Отличительные особенности банковского кредита и лизинга

Признак	Банковский кредит	Лизинг
Предмет договора	Денежные средства	Любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество
Переход права собственности на приобретаемое имущество	Кредитополучатель становится собственником приобретаемого имущества, что дает ему право распоряжаться им по своему усмотрению (если приобретаемое имущество не является предметом залога)	Лизингополучатель до полного расчета может только пользоваться предметом лизинга, не являясь его собственником. После полной выплаты лизинговых платежей право собственности переходит лизингополучателю, после чего он имеет право распоряжаться имуществом.
Отнесение платежей на затраты	Суммы выплат основного долга по кредиту напрямую не относятся на себестоимость и уплачиваются из средств компании	Сумма лизингового платежа в полном объеме относится на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль
Налог на добавленную стоимость	Не являются объектом налогообложения	Являются объектом налогообложения
Амортизационные отчисления	Начисляет предприятие	Начисляет та организация, у которой имущество находится на балансе. Если имущество числится на балансе лизингополучателя, он включает их в состав затрат на производство или расходов на реализацию, лизингодатель не начисляет амортизацию
Стороны сделки	Кредитодатель – банк; Кредитополучатель – (физическое или юридическое лицо)	Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет собственных или заемных средств приобретает предмет лизинга и на определенных условиях и на определенный срок передает его во временное владение и пользование лизингополучателю за плату; Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое приобретает предмет лизинга; Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи, заключенным с лизингодателем, продает имущество, являющееся объектом лизинга

Источник: разработка авторов на основе [9; 11; 16, ст. 115, ст. 175; 21, с. 5; 26, ст. 3]

Лизинговая деятельность – предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу [6].

Л. П. Дашков [8, с. 197] рассматривает лизинговую деятельность как вид инвестиционной деятельности.

Некоторые исследователи причисляют лизинг к долгосрочному банковскому кредиту [33, с. 47], [4, с. 38] или определяют лизинг как специфическую форму финансирования капиталовложений [29, с. 84].

В Республике Беларусь лизинговая деятельность входит в состав банковской [2, ст. 14]. В соответствии со ст. 8 Банковского кодекса [2] размещение банком привлеченных денежных средств осуществляется на условиях платности, срочности и возвратности.

Те же условия и предполагает лизинг, что позволяет его ассоциировать с банковским кредитом, но у данных форм финансирования есть существенные различия (табл. 1).

Ориентируясь на данные различия, субъекты предпринимательства могут применять любую из форм финансирования своих капиталовложений для обеспечения непрерывной хозяйственной деятельности.

Отличия также существуют и в суммах лизинговых платежей, и в сумме кредита.

Продemonстрируем данный факт на условном примере. Допустим, некоторое предприятие занимается услугами такси и планирует приобрести транспортное средство. Собственных средств не хватает, поэтому предприятие вынуждено обратиться к заемным ресурсам. И возникает логичный вопрос: взять кредит или лизинг?

Таблица 2

График лизинговых платежей

№ п/п	Возмещение стоимости		Ставка по лизингу		Лизинговый платеж		Итого платежей
	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	3472,22	694,45	1166,67	233,33	4638,89	927,78	5566,67
2	3472,22	694,45	1118,06	223,61	4590,28	918,06	5508,33
3	3472,22	694,45	1069,44	213,89	4541,67	908,33	5450,00
4	3472,22	694,45	1020,83	204,17	4493,06	898,61	5391,67
5	3472,22	694,45	972,22	194,44	4444,44	888,89	5333,33
6	3472,22	694,45	923,61	184,72	4395,83	879,17	5275,00
7	3472,22	694,45	875,00	175,00	4347,22	869,45	5216,67
8	3472,22	694,45	826,39	165,28	4298,61	859,72	5158,33
9	3472,22	694,45	777,78	155,56	4250,00	850,00	5100,00
10	3472,22	694,45	729,17	145,83	4201,39	840,28	5041,67
11	3472,22	694,45	680,56	136,11	4152,78	830,56	4983,33
12	3472,22	694,45	631,94	126,39	4104,17	820,83	4925,00
13	3472,22	694,45	583,33	116,67	4055,56	811,11	4866,67
14	3472,22	694,45	534,72	106,94	4006,94	801,39	4808,33
15	3472,22	694,45	486,11	97,22	3958,33	791,67	4750,00
16	3472,22	694,45	388,89	77,78	3861,11	772,22	4633,33
17	3472,22	694,45	340,28	68,06	3812,50	762,50	4575,00
18	3472,22	694,45	291,67	58,33	3763,89	752,78	4516,67
19	3472,22	694,45	243,06	48,61	3715,28	743,06	4458,33
20	3472,22	694,45	194,44	38,89	3666,67	733,33	4400,00
21	3472,22	694,45	145,83	29,17	3618,06	723,61	4341,67
22	3472,22	694,45	97,22	19,44	3569,44	713,89	4283,33
23	3472,22	694,45	48,61	9,72	3520,83	704,17	4225,00
24	3472,22	694,45	0,00	0,00	3472,22	694,45	4166,67
Итого	83333,32	16666,68	14145,83	2829,17	97479,15	19495,85	116975,00
Выкупная стоимость	833,33	166,67					1000,00

Источник: разработка авторов

Стоимость приобретаемого автомобиля составляет 100 тыс. руб. с НДС. Банк предоставляет кредит под ставку 14 % годовых сроком на 2 года. Те же условия предлагает и лизинговая компания при выкупной стоимости, равной 1 %.

Тогда графики платежей по кредиту и по лизингу будут выглядеть следующим образом (табл. 2 и табл. 3).

Таблица 3

График погашения кредитной задолженности

№ п/п	Основной долг	Проценты	Итого платеж по кредиту
1	4166,67	1166,67	5333,33
2	4166,67	1118,06	5284,72
3	4166,67	1069,44	5236,11
4	4166,67	1020,83	5187,50
5	4166,67	972,22	5138,89
6	4166,67	923,61	5090,28
7	4166,67	875,00	5041,67
8	4166,67	826,39	4993,06
9	4166,67	777,78	4944,44
10	4166,67	729,17	4895,83
11	4166,67	680,56	4847,22
12	4166,67	631,94	4798,61
13	4166,67	583,33	4750,00
14	4166,67	534,72	4701,39
15	4166,67	486,11	4652,78
16	4166,67	437,50	4604,17
17	4166,67	388,89	4555,56
18	4166,67	340,28	4506,94
19	4166,67	291,67	4458,33
20	4166,67	243,06	4409,72
21	4166,67	194,44	4361,11
22	4166,67	145,83	4312,50
23	4166,67	97,22	4263,89
24	4166,67	48,61	4215,28
Итого	100000,00	14583,33	114583,33

Источник: разработка авторов

Расчеты, проведенные в табл. 2 и 3, дают основания полагать, что кредит в краткосрочном периоде предпочтительнее лизинга. Однако нашему предприятию не стоит торопиться с выбором. В табл. 1 уже было отмечено, что лизинговые платежи уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Таким образом, предприятие может получить экономический эффект за счет экономии на уплате налога на прибыль. Ведь если у предприятия не будет числиться предмет лизинга на балансе, предприятие не будет начислять амортизацию.

Рассмотрим данный момент подробнее. Нормативный срок службы автомобиля составляет 6 лет.

В соответствии с п. 41 Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов № 37/18/6 от 27.02.2009 года [9] амортизация данного имущества начисляется линейным способом.

Соответственно, при ставке налога на прибыль в размере 18 % при лизинге предприятие в первый год пользования им может получить прирост чистой прибыли в сумме 8 331 руб., за два года – порядка 15 235,49 руб.

В соответствии с Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [22] и учитывая ставку дисконта, рассчитанную как среднюю трех ставок (ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь [30], средневзвешенная ставка по кредитам юридических лиц [12] и средневзвешенная ставка по депозитам юридических лиц [3]), чистый дисконтированный доход от использования лизинга за 2 года составит 12 835,29 руб.

Таким образом, из расчетов становится понятно, что, хоть платежи по лизингу превышают платежи по кредиту, в долгосрочной перспективе лизинг становится более привлекательным инструментом финансирования деятельности.

Смарт-контракт как универсальный инструмент в системе лизинговой деятельности

Следующий этап исследования диктует необходимость соединить воедино два новых для экономики явления: смарт-контракты и лизинг. Поскольку основные преимущества лизинга и лизинговых отношений определены и математически обоснованы, необходимо определить сущность смарт-контракта.

Сами финансовые отношения, в том числе и лизинговые, как известно, возникают с момента подписания сторонами сделки, что неразрывно связано с юридическими аспектами осуществления хозяйственной деятельности. Завершение любой сделки, а соответственно, финансовых отношений, связано с экономической природой и выражается в виде записей на бухгалтерских счетах. Тогда в качестве инструментов реализации финансовых отношений могут быть рассмотрены денежные средства, векселя, ценные бумаги и прочее, то есть речь идет о простом платеже.

В этой связи в эпоху цифровизации таким цифровым финансовым инструментом может стать и становится смарт-контракт. Выделяя его финансовый аспект, акцентируя внимание на экономической сущности смарт-контракта. Авторами исследования он определяется как цифровая модель формирования финансовых отношений, имеющих юридическое основание в форме заключенной между участниками сделки, строго закрепляющая права, обязанности

и условия этих отношений за каждым из участников, а также последовательность их реализации как отдельных операций, и оформленная в виде компьютерной программы (алгоритма), предусматривающей ведение реестра (протокола, отчета) исполненных операций, которая запускается и выполняется автоматически в соответствии с заданным программой условием без возможности вмешательства или остановки реализации финансовых отношений сторон сделки после запуска алгоритма в действие до их завершения.

В данном определении мы акцентируем внимание на техническом аспекте – процедуре исполнения смарт-контракта, с помощью которого может быть реализовано и оптимизировано множество финансовых операций.

Кроме того, данная технология обеспечивает большую сохранность данных, поскольку исключается необходимость в посредниках и, соответственно, доступе третьих лиц к конфиденциальной информации.

Условия смарт-контракта, информация, записанная в блоках, не подлежит изменению [35], а значит, становится возможным в большей степени защитить условия сделки от корректировок.

Все действия осуществляются в автоматическом режиме, за счет чего достигается ускорение обработки платежей и информации, исключается человеческий фактор. На уровне отдельной организации данные факты способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств за счет ускорения сроков реализации продукции, на уровне государства – в увеличении ВВП и общего благосостояния населения.

Смарт-контракты нашли свое успешное применение во многих сферах человеческой деятельности. Например, международная аккредитивная форма расчетов с использованием смарт-контракта приоб-

ретает популярность во многих странах. Здесь уже выделяется такая категория, как цифровой аккредитив. Цифровые аккредитивы действуют в HSBC и голландском ING Bank [15], в Альфа-банке [1], БПС-Сбербанке [28] и некоторых других.

Первая в Беларуси банковская гарантия по технологии блокчейн выпущена 21 января 2019 года [5], а в пользу таможенных органов – 16 июля 2020 года [27]. До этого времени все гарантии выдавались на бумажных носителях.

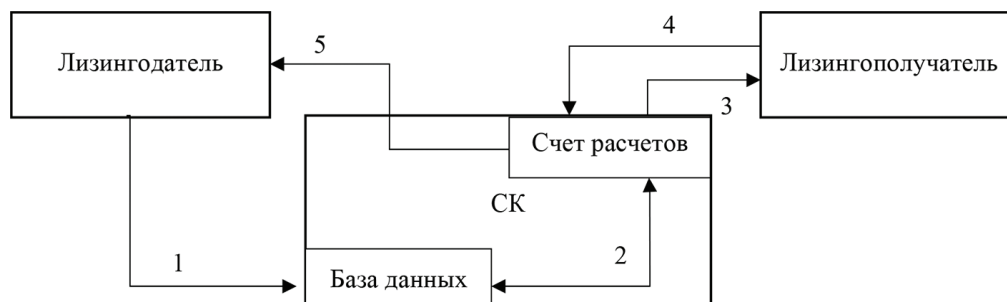
В мировой и национальной практике отсутствуют примеры использования смарт-контрактов именно в лизинге. В связи с этим нами рассматривается возможность внедрения данной технологии в лизинг с целью, например, повышения эффективности контроля за правильностью и своевременностью расчетов между лизингодателем и лизингополучателем. Предлагаемый механизм можно отразить следующим образом (рисунок).

Лизингодатель вносит информацию в базу данных: о лизингополучателе, о приобретаемом в лизинг оборудовании, о сроке лизинга, ставке, стоимости оборудования.

База данных взаимодействует со счетом расчетов, автоматически рассчитывая график платежей.

Счет расчетов ежемесячно выставляет требования к оплате лизингополучателю, который выполняет свои обязательства. Далее счет расчетов автоматически проверяет правильность и своевременность поступлений денежных средств и перечисляет их лизингодателю. В случае же несвоевременности расчетов или расчетов не в полном объеме смарт-контракт блокирует доступ к предмету лизинга и лизингополучатель не сможет им воспользоваться, пока не погасит образовавшуюся задолженность.

Смарт-контракт таким образом позволит исключить риск неплатежа.



- 1 – внесение информации;
- 2 – взаимодействие и установление графика платежа;
- 3 – ежемесячное выставление требований;
- 4 – перечисление денежных средств;
- 5 – проверка правильности соблюдения сроков и суммы перечисления и перечисление средств на счет лизингодателя.

Рисунок. Схема исполнения смарт-контракта

Источник: разработка авторов

Выводы

«Бум» лизинга как инструмента финансирования предпринимательской деятельности приходится на 70–80-е годы XX века, когда банки оказались неспособны удовлетворять потребности предпринимательских структур в финансировании капиталовложений. На протяжении многих лет лизинг демонстрировал свою эффективность и стабильность, создавая конкуренцию банкам. В настоящее время данная форма предпринимательской деятельности утрачивает конкурентные преимущества, что связано в основном с неиспользованием достижений цифровой экономики.

Действительно, в мировой и национальной литературе не уделяется достаточно внимания использованию или планированию использования цифровых технологий в лизинговой деятельности. Что, в свою очередь, мотивирует проведение исследований по данному направлению экономической деятельности.

Нами вводятся в научный оборот такие экономические понятия, как цифровые финансовые инструменты, использование которых в практической деятельности позволяет решать многие задачи по урегулированию финансовых отношений даже в автоматическом режиме.

На основе анализа фактических данных подтверждена эффективность лизинга по сравнению с банковским кредитом, поэтому еще раз подчеркивается необходимость повышения конкурентоспособности лизинга, в том числе и за счет внедрения цифровых технологий.

Как одно из направлений повышения конкурентоспособности лизинговых организаций нами рассматривается перспектива внедрения в данную область смарт-контрактов как цифрового финансового инструмента, способного регулировать лизинговые финансовые отношения в автоматическом режиме, в режиме реального времени с минимальными издержками. То есть, наше предложение позволяет экономить время на проведении транзакций по лизинговым операциям, а также на обработке бумажной документации. Экономия времени проведения лизинговых операций, как известно, свидетельствует о повышении продуктивности лизинговой деятельности и, в конечном итоге, влияет на рост национального и мирового ВВП.

Литература

1. Альфа-Банк и S7 Airlines впервые в России провели сделку с использованием блокчейн [Электронный ресурс] // Альфабанк. – Режим доступа: <https://alfabank.ru/press/news/2016/12/21/37627.html>. – Дата доступа: 21.03.2021.
2. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 25 окт. 2000 г., №441-3: принят Палатой представителей 3 октября 2000 г. одобр. Советом Респ. 12 октября 2000: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. Вклады для бизнеса [Электронный ресурс] // Myfin.by. – Режим доступа <https://myfin.by/wiki/term/vklady-dlya-biznesa>. – Дата доступа: 15.03.2021.
4. Воробьева, В. М. Лизинг как форма кредитования организации / В. М. Воробьева // Молодой ученый. – 2018. – № 19 (205). – С. 38–40.
5. Выпущена первая банковская гарантия с применением технологии блокчейн [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://clck.ru/TzhVv>. – Дата доступа: 18.03.2021.
6. Глоссарий терминов в области лизинговой деятельности // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/leasing/glossariy-terminov>. – Дата доступа: 15.03.2021.
7. Гражданский кодекс Республики Казахстан (общая часть) [Электронный ресурс]: 27 дек. 1994 // Юрист. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=1006061. – Дата доступа: 15.03.2021.
8. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц // Изд.: Дашков и К. – 2010. – С. 692.
9. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов [Электронный ресурс]: утв. М-вом экономики Респ. Беларусь, М-вом финансов Респ. Беларусь и М-ов архитектуры и строительства Респ. Беларусь 27.02.2013, №37/18/6 // Учреждение БГУ «Научно-исследовательский институт физико-химических проблем» (НИИ ФХП БГУ). – Режим доступа: <http://www.fhp.bsu.by/files/226.pdf>. – Дата доступа: 18.03.2021.
10. Инструмент [Электронный ресурс] // Толковый словарь Ожегова. – Режим доступа: <https://clck.ru/TYCMv>. – Дата доступа: 16.03.2021.
11. Канцер, Ю. А. Лизинг и кредит: преимущества в использовании / Ю. А. Канцер // Изд. «Дело и Сервис». – Режим доступа: <https://dis.ru/library/653/29052/>. – Дата доступа: 18.03.2021.
12. Кредиты для бизнеса [Электронный ресурс] // Myfin.by. – Режим доступа: <https://myfin.by/kredity/business>. – Дата доступа: 15.03.2021.
13. Лукашов, В. С. Мировые тенденции развития лизинга как одного из основополагающих инструментов инвестирования в экономику страны / В. С. Лукашов // Экономический анализ: теория и практика: Том 16. – 2017. – № 6 (465). – С. 1097–1107.
14. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4b61435c2c6966a9.PDF>. – Дата доступа: 10.03.2021.
15. Мир на блокчейне: где уже применяется новая технология [Электронный ресурс] // Forbes. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/362499-mir-na-blokcheyne-gde-uzhe-primenyaetsya-novaya-tehnologiya>. – Дата доступа: 14.03.2021.
16. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 29 дек. 2009, № 71-3: принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.12.2020 // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://clck.ru/Tzh8U>. – Дата доступа: 17.03.2021.

17. Некрасов, С. И. Философия науки и техники: тематический словарь-справочник / С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова // Орёл : ОГУ. – 2010. – 289 с.
18. Николаевский, В. В. Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения / В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева // Новая экономика. Специальный выпуск 2019. – 2019. – № 1 – С. 157–162.
19. Николаевский, В. В. Смарт-контракт как перспективная цифровая технология повышения конкурентоспособности страховых организаций / В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева // Новая Экономика. Специальный выпуск 2021. – 2021. – № 1. – С. 166–171.
20. Об инвестиционных фондах [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 17 июля. 2017, №52-3 // Национальный правовой Интернет-портал. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11700052>. – Дата доступа: 14.03.2021.
21. Об изменении постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27 февраля 2009 г. № 37/18/6 [Электронный ресурс]: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респ. Беларусь, 19.12.2019 г., № 25/79/70 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W22034982&p1=1>. – Дата доступа: 18.03.2021.
22. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158 // ОАО «Банк Развития Республики Беларусь». – Режим доступа: <https://brrb.by/assets/upload/documents/Post%20158%20-%2031.08.2005.pdf>. – Дата доступа: 19.03.2021.
23. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: Закон Кыргызской Республики, 24 июля. 2009, № 251 // Министерство юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/202677/40?cl=ru-ru>. – Дата доступа: 15.03.2021.
24. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9018809>. – Дата доступа: 15.03.2021.
25. О Тинькофф [Электронный ресурс] // Тинькофф банк. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/>. – Дата доступа: 05.03.2021.
26. О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс]: Федер. закон, 29 окт. 1998 г., №164-ФЗ: в ред. Федер. закона от 29.01.2002 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2002.
27. Первая в стране блокчейн-гарантия в пользу таможенных органов выпущена Белинвестбанком [Электронный ресурс] // Белинвестбанк. – Режим доступа: <https://www.belinvestbank.by/individual/press-service/press-releases/other-news/pervaya-v-strane-blokchejn-garantiya-pol-16-07-2020>. – Дата доступа: 21.03.2021.
28. Пономарева, М. Аккредитивная сделка на блокчейне: опыт реализации [Электронный ресурс] / М. Пономарева // ООО «Регламент». – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/3504>. – Дата доступа: 21.03.2021.
29. Плотникова, Т.Л. Лизинг как инновационное направление деятельности банков / Т.Л. Плотникова // Молодой ученый. – 2017. – № 44 (178). – С. 83–85.
30. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс] Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate>. – Дата доступа: 19.03.2021.
31. Часовой, В. Цифровая экономика и перспективы лизингового бизнеса [Электронный ресурс] / В. Часовой // МГИМО университет. – Режим доступа: <https://mgimo.ru/upload/iblock/1fb/cifrovaya-ehkonomika-i-lizingovyy-biznes.pdf>. – Дата доступа: 03.03.2021.
32. Черникова, Е. В. История возникновения и развития лизинга / Е. В. Черникова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2006. – № 13. – С. 320–324.
33. Шпербер, И. Р. Лизинг и организационные основы его использования в банковской деятельности / И. Р. Шпербер // Финансы и кредит. – 2005. – № 32 (200). – С. 47–52.
34. Global Trade – Securing Future Growth. ICC Global Survey on Trade Finance [Electronic resource] // International Chamber of Commerce. – 2018. – Mode of access: <https://iccwbo.org/publication/global-survey-2018-securing-future-growth/>. – Date of access: 06.03.2021.
35. Delmolino, K. Step by step towards creating a safe smart contract: Lessons and Insights from a Cryptocurrency Lab [Electronic resource] / K. Delmolino, M. Arnett, A. Kosba, A. Miller, E. Shi // Cryptology ePrint Archive. – Mode of access: <https://eprint.iacr.org/2015/460.pdf>. – Date of access: 20.03.2021.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛУЗГИНА АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА,
кандидат экономических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

В статье представлен анализ основных тенденций белорусского рынка лизинга на современном этапе. Последствия пандемии оказали негативное воздействие на его динамику в 2020 году. Однако, исходя из международного опыта, даже в условиях сокращения деловой активности из-за пандемии выиграли те компании, которые активно осуществляли цифровизацию своей деятельности. В статье раскрыты основные направления цифровой трансформации лизингового сектора и изложены предложения по дальнейшему развитию отечественного рынка лизинга в цифровой сфере.

The paper presents the analysis of the Belarusian leasing market main trends at the current stage. The pandemic's consequences had a negative impact on its dynamics in 2020. However, based on international experience, even with the decline of business activity due to the pandemic, the companies who actively digitized their operations won. In the paper the main directions of the leasing sector digital transformation are disclosed and proposals for the further development of the domestic leasing market in the digital sphere are outlined.

Лизинг постепенно развивается во многих странах мира как альтернатива банковскому кредитованию и в качестве инструмента экономики совместного потребления. К заключению лизинговых контрактов прибегают как мелкие, так и крупные компании, а также физические лица.

Данный вид финансовых услуг по своей сущности относится к традиционным сферам финансового рынка. В соответствии с определением, которое размещено на сайте Национального банка Республики Беларусь, под лизинговой деятельностью понимается «приобретение лизингодателем в собственность имущества с целью его последующего предоставления за плату во временное владение или пользование юридическому или физическому лицу» [1]. Выделяют финансовый и оперативный лизинг. При финансовом лизинге договор между лизинговой компанией и лизингополучателем заключается на срок не менее 1 года, а совокупные лизинговые платежи должны составить не менее 75 % от стоимости передаваемого в лизинг имущества. Данный вид финансовой аренды позволяет выкупить предмет лизинга в собственность лизингополучателем. В то же время при оперативном лизинге нет ограничения по срокам передачи в лизинг имущества, а лизинговые

платежи не обеспечивают 75 % стоимости предмета лизинга за весь период действия договора. В случае оперативного лизинга нет возможности выкупить предмет лизинга в собственность [1].

Также лизинг можно разделить на инвестиционный, целью которого является предоставление в лизинг имущества юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для осуществления ими предпринимательской деятельности, и потребительский, предназначенный для удовлетворения личных потребностей физических лиц [2].

Рынок лизинга Республики Беларусь на современном этапе

По состоянию на 20 июня 2021 года в Беларуси насчитывалось 112 зарегистрированных лизинговых организаций [3]. В 2019 году наибольшей популярностью пользовались предметы лизинга, относящиеся к таким группам, как «транспортные средства» (57,2 % в общем объеме нового бизнеса), а также «машины и оборудование» (31,7 %). В то же время доля группы «здания и сооружения» в общем объеме нового бизнеса составила только чуть более 3 %. По итогам 2020 года в структуре нового бизнеса по

предметам лизинга возросла доля группы «машины и оборудование» до 41,3 % при одновременном сокращении значимости группы «транспортные средства» до 50,4 %. Доля группы «здания и сооружения» в общем объеме операций осталась практически без изменений. Данные сдвиги в структуре нового бизнеса по предметам лизинга можно объяснить в том числе последствиями пандемии, которая повлияла на интенсивность транспортных перевозок [4, с. 62].

Если рассматривать более детально потребительский лизинг в Беларуси, то он начал развиваться с момента вступления в силу Указа Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 года № 99 «О регулировании лизинговой деятельности». С этого времени стало возможно оформлять договоры лизинга не только юридическим лицам, но и населению с целью использования предмета лизинга для личных, а не предпринимательских целей. Потребительский лизинг выступил своего рода альтернативой банковскому кредитованию, а также усилил конкуренцию на рынке заемных ресурсов страны.

В 2020 году впервые за последние 6 лет отмечался спад активности на рынке потребительского лизинга. Одним из основных негативных факторов,

который повлиял на динамику рынка, стало снижение кредитной активности финансовых институтов в потребительском сегменте в результате пандемии. Если рассматривать динамику развития потребительского лизинга за шестилетний период, то на замедление роста влияли также низкая база сравнения в первые годы функционирования рынка и постепенное приближение к оптимальному объему предложений в соответствии с существующим спросом в последующие периоды (рис. 1).

Что касается структуры предметов лизинга в потребительском сегменте, то наиболее востребованными в 2020 году, как и годом ранее, оказались транспортные средства (86,74 % от общего объема операций). Доля зданий и сооружений за последний год также немного возросла и составила 10,70 % от общего объема операций. В то же время спрос на иные предметы лизинга, куда входят товары длительного пользования, включая мебель и бытовую технику, сократился как в физическом, так и в стоимостном выражении (рис. 2).

Потребительский лизинг транспортных средств, основную долю которых составляют легковые автомобили, вырос в стоимостном выражении на 4,8 % при сокращении в физическом на 11 %. Такую дина-

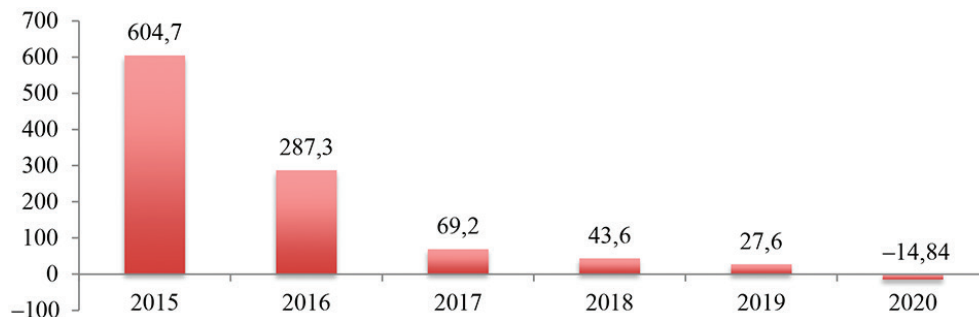


Рисунок 1. Динамика заключенных договоров в сегменте потребительского лизинга (изменение к предыдущему году, %)

Источник: разработка автора на основе данных [4, с. 21]

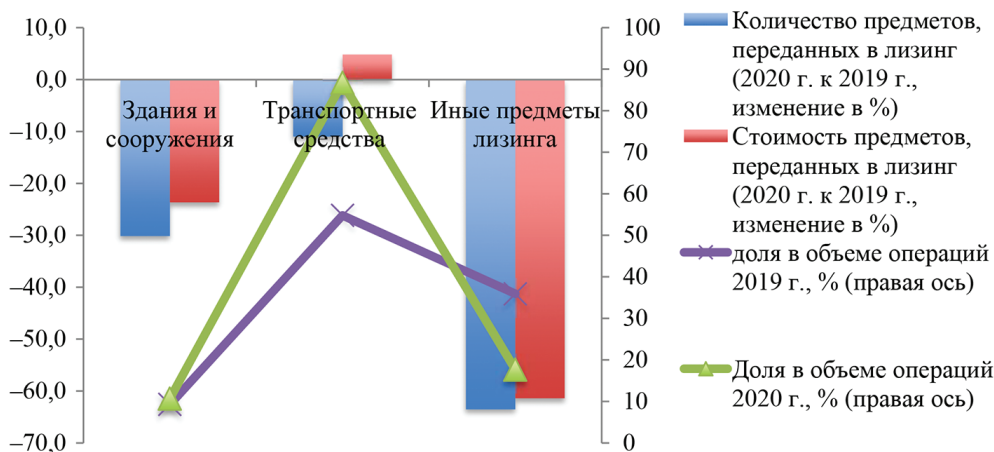


Рисунок 2. Динамика структуры предметов лизинга в потребительском сегменте

Источник: разработка автора на основе данных [4, 5].

мику можно объяснить увеличением средней стоимости автомобилей при одновременном некотором снижении их количества, оформленных в лизинг. По всем остальным категориям потребительского лизинга наблюдалось сокращение объемов в стоимостном выражении. В категории «здания и сооружения» падение было не столь стремительным. В то же время приобретение квартир и другого жилья в лизинг по-прежнему не очень популярно, на что влияет общая тенденция сокращения финансирования потребительских проектов в 2020 году финансовыми учреждениями, небольшое разнообразие продуктов, низкая конкуренция (только три лизинговые компании предлагали лизинг зданий и сооружений в потребительском сегменте) и недостаточно привлекательные условия финансовой аренды жилых помещений [4, с. 28].

Что касается инвестиционного лизинга, то в данном сегменте также произошло сокращение количества предметов, переданных в лизинг. В стоимостном выражении падение наблюдалось по группам «здания и сооружения», а также «транспортные средства». Интересным является факт, что, несмотря на сокращение предметов, переданных в лизинг, в группе «иные предметы лизинга» увеличение данной группы в стоимостном выражении составило 120 %. В то же время этот сегмент лизинга в соответствии со сложившейся структурой остается одним из наименее популярных (рис. 3).

В целом можно констатировать, что серьезных сдвигов в структуре инвестиционного лизинга в 2020 по сравнению с 2019 годом не наблюдалось. По-прежнему лидирующие позиции заняли группы «машины и оборудование», а также «транспортные средства». Вместе с тем, в 2020 году следует отметить выход на первое место по популярности в качестве предметов лизинга группы «машины и оборудование». Снижение доли группы «транспортные средства» в общем объеме операций, как было отмечено выше,

скорее всего связано с сокращением интенсивности транспортных потоков и соответственно спроса на транспортные средства в результате пандемии.

Если оценивать рынок по количеству заключенных новых договоров, то в соответствии с данными, которые содержатся в обзоре Ассоциации лизингодателей белорусского рынка лизинга за 2020 год, обращает на себя внимание резкое сокращение новых договоров в сегменте потребительского лизинга (снижение на 57,06 % по сравнению с 2019 годом). В стоимостном выражении уменьшение было не столь значительным и составило 14,84 %. В сегменте инвестиционного лизинга сокращение количества заключенных новых договоров в 2020 году составило менее 12 %, а в стоимостном выражении – 1,82 %. При этом за 2019 год увеличение общей суммы договоров потребительского лизинга составило 27,6 % [4, 5].

Таким образом, пандемия негативно отразилась на результатах работы рынка лизинга страны, особенно ухудшилась ситуация в потребительском сегменте. Однако ограничения в области передвижения и социального дистанцирования создали стимулы для ускорения цифровой трансформации. Все больше банков и финансовых компаний стали включаться в процессы цифровизации. Лизинговый сектор в данном случае не должен стать исключением. Изучение новых трендов и своевременное внедрение лучших практик будет способствовать восстановлению объемов лизингового рынка и повысит конкурентоспособность отечественных лизинговых компаний.

Цифровизация лизинговой деятельности – международный опыт

Последствия пандемии привели к тому, что повсеместно в мире возрос спрос на онлайн услуги и повысился интерес к цифровой трансформации бизнеса. Все больше операций и коммуникаций

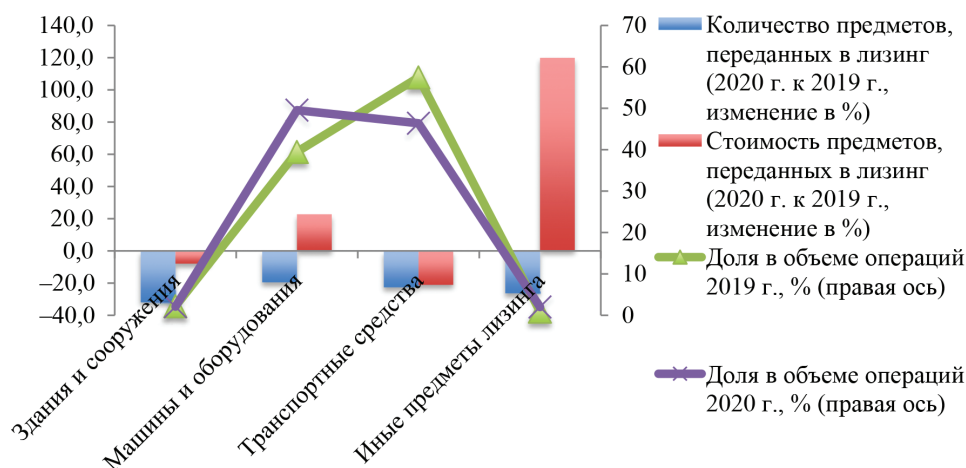


Рисунок 3. Динамика структуры предметов лизинга в инвестиционном сегменте

Источник: разработка автора на основе данных [4, 5]

с компаниями и организациями уже сейчас можно осуществлять дистанционно, избегая необходимости приезда в офис. Лизинговая отрасль также постепенно включается в данные процессы. Все больше лизинговых компаний предлагают новые диджитал-продукты, разрабатывают цифровые стратегии развития. Цифровизация лизинга, как и других сфер финансового рынка, становится обязательным условием сохранения конкурентоспособности компании.

Вице-президент промышленных решений компании Q2 Lending, Мукул Миттал (перевод с англ. – Mukul Mittal), отметил две важные проблемы, с которыми столкнулась лизинговая отрасль во время пандемии. Первая – это снижение кредитоспособности лизинговых компаний, которые работали с наиболее уязвимыми во время пандемии сферами экономики, такими как общественное питание, индустрия развлечений или туризм. Вторая проблема была связана с отсутствием у лизингодателей выстроенных процессов в области цифровизации. По мнению эксперта, наличие у компании собственного веб-сайта еще не означает, что она включилась в процессы цифровизации бизнеса. В сложившихся условиях выиграла именно те финансовые институты, которые смогли достаточно быстро перевести своих сотрудников на удаленный режим работы. Благодаря, например, тому, что для хранения данных ряд лизингодателей использовали облачные решения, не имело значения, где физически находятся рабочие места сотрудников [6]. Поэтому такие институты смогли наиболее быстро подстроиться под новые условия работы.

Однако облачное хранение данных – далеко не единственное условие, определяющее цифровой уровень лизинговой компании. В качестве еще одного перспективного направления можно отметить автоматизированные системы по принятию решений. Анализ информации о платежах клиента, его персональные данные и данные финансовой отчетности позволяют достаточно быстро, экономно и точно принимать решение об оформлении лизингового договора и сокращают вероятность ошибок из-за человеческого фактора.

Ожидания и потребности клиентов также постепенно претерпевают определенные изменения. В соответствии с опросом, проведенным компанией KPMG, среди 2500 автомобилистов 77 % опрошенных покупателей предпочитают оформлять всю необходимую документацию без посещения дилерского центра. При этом большинство потребителей перед покупкой машины по-прежнему хотят пройти тест-драйв. В данном случае можно было бы предложить помимо традиционного способа прохождения тест-драйва также тест-драйв с помощью симуляторов с использованием технологий дополненной реальности [7].

При разработке цифровой стратегии лизинговыми компаниями следует определить уровень партнерства с теми или иными организациями. В результате развития цифровых решений потребителю может предоставляться не только одна услуга, например по оформлению автомобиля в лизинг, а целый комплекс смежных сервисов, таких как поиск близлежащих автозаправочных станций, запись на ремонт или на обслуживание автомобиля и др. Решения данных задач возможно осуществить посредством внедрения специального программного обеспечения (ПО) и разработки мобильного приложения для лизингополучателей. В этой связи важно формирование взаимодействия лизинговых компаний, фирм из смежных отраслей, а также IT-специалистов. Разработчики ПО получают вознаграждение за разработку и обслуживание своих продуктов, фирмы-партнеры пополняют свою клиентскую базу и получают дополнительный доход, лизинговая компания на основе установленного ПО и сбора информации о клиентах, а также партнерства с другими фирмами может улучшить качество обслуживания последних, расширить рынок сбыта, повысить свою конкурентоспособность и результативность работы.

Безусловно, лизингодателю важно мнение клиентов и формирование у них позитивного восприятия сотрудничества с данной компанией. Осуществление коммуникации с современным потребителем, продвижение продуктов лизинговой компании целесообразно осуществлять также с использованием цифровых каналов, таких как e-mail рассылка, реклама в социальных сетях, использование чат-ботов и т. д.

Наконец, цифровая модернизация должна быть комплексной. Перестройка отдельных процессов может не дать ожидаемого результата. Цифровизация и автоматизация лизинговой деятельности, расширение продуктовой линейки и предложение сопутствующих сервисов в свою очередь способствуют более полному удовлетворению существующих потребностей потребителей [7].

В данном направлении интересно рассмотреть опыт России, которая вошла в десятку стран мира по объему нового бизнеса в сфере лизинга в 2019 году [4, с. 98]. Безусловно, пандемия негативно повлияла на экономическую активность и в этой стране. Вместе с тем стали более активно развиваться цифровые инициативы. Аналитики «Эксперт РА» прогнозируют сохранение тенденций в сфере цифровизации лизинговой деятельности и в 2021 году и ожидают продолжения роста лизинга телекоммуникационного оборудования. Данный сегмент увеличился в 2020 году по отношению к 2019 году на 57 % [8]. Кроме того, эксперты прогнозируют рост операционного лизинга не только автомобилей, но и бытовой техники, включая сервисы подписки. Операционный лизинг изначально получил свое развитие в B2B сег-

менте лизинга транспортных средств. Например, при оформлении автомобиля в операционный лизинг (операционный лизинг схож по своим характеристикам с оперативным) компания-лизингополучатель может пользоваться транспортным средством определенный срок. При этом право собственности в конце срока договора лизинга не возникает. Обычно лизинговая компания включает в стоимость ежемесячных платежей по договору данного вида лизинга издержки, связанные со страхованием предмета лизинга, обслуживанием, осуществлением поддержки пользователей и др. [9].

Получение автомобиля, бытовой и электронной техники по подписке является сервисом экономики совместного потребления, как и классический шеринг автомобилей (краткосрочная аренда транспортных средств на одну поездку). Подписка предполагает предоставление предмета лизинга потребителю от нескольких дней до нескольких лет. Пока в России предлагаются в основном короткие сроки подписки. Однако в будущем планируется развитие данного сегмента аренды и изменение сроков пользования вплоть до нескольких лет. Аналитики агентства «Эксперт РА» прогнозируют, что популярность приобретения автомобилей, планшетов или смартфонов по подписке будет постепенно становиться все более востребованной у современных людей, так как появляется удобная и простая возможность постоянного обновления техники и транспортных средств [10].

Что касается классического краткосрочного шеринга автомобилей, то в России данное направление уже завоевало определенную популярность. При этом услуги краткосрочной аренды автомобилей, велосипедов, самокатов посредством мобильных приложений представляют собой пример успешной адаптации информационных технологий в достаточно традиционных видах экономической деятельности. Данные технологии, с одной стороны, позволяют автоматизировать процессы предоставления сервисов, а с другой – снижают потребность в приобретении автомобиля или электросамоката в собственности.

Чем больше становится потребителей услуг в области экономики совместного потребления, тем большим спросом пользуются услуги шеринговых компаний. На российском примере можно отметить, что успешными являются компании краткосрочной аренды автомобилей с достаточно большим количеством транспортных средств, которые в свою очередь были приобретены в лизинг. Хотя до сих пор многие россияне, как и жители ряда других стран, предпочитают покупать автотранспортное средство в собственность, в том числе с помощью кредита или финансового лизинга, наличие на российском рынке ряда каршеринговых компаний свидетельствует о постепенной смене традиционных трендов.

[4, с. 92]. Развитие сервисов краткосрочной аренды и оформление подписки способствует сокращению издержек на обслуживание, эксплуатацию и утилизацию техники и транспортных средств, так как всеми процессами занимаются специалисты, а у крупных компаний возникает экономия на масштабе. Отсутствие необходимости у конечного потребителя заниматься вопросами утилизации автомобиля или смартфона после истечения срока службы в случае приобретения его в операционный лизинг также имеет положительный экологический эффект.

В России развитию направлений лизинга, ориентированных на становление современной цифровой экономики совместного потребления, способствуют и меры, предпринимаемые правительством в данной области. Например, в 2020 году российским Минпромторгом была реализована программа «Доступная аренда», в соответствии с которой населению предлагались субсидии на приобретение в операционную аренду автомобилей российских производителей. Размер государственной поддержки составил до 25 % от стоимости транспортного средства. Данная субсидия могла быть получена также на приобретение автомобилей каршеринговыми компаниями [11]. В договор операционной аренды по желанию физического лица помимо страхования автомобиля и указания минимального числа технического обслуживания могли быть включены дополнительные услуги, такие как шиномонтаж, хранение шин, платные стоянки, мойка автомобиля и др. Лизинговые компании не исключают, что в 2021 году данная программа может быть продолжена [12; 4, с. 94].

Однако цифровизация российского рынка лизинга базируется не только на развитии экономики совместного потребления. Лизинговые компании постепенно автоматизируют собственные процессы и внедряют дистанционные системы взаимодействия с клиентами. Например, одна из крупных лизинговых компаний России, Сбербанк Лизинг, запустила проект по осмотру лизингового имущества с помощью специальной системы VIEWAPP [13]. Для работы с данной системой сотруднику компании-клиента требуется установить специальное приложение. Следуя пошаговой инструкции приложения, необходимо сформировать аудио и видео отчет о предмете лизинга (досье осмотра) и выслать его для анализа в Сбербанк Лизинг. При возникновении вопросов по отчету менеджеры лизинговой компании направляет дополнительные запросы. Преимуществом такого подхода осмотра является его простота, удобство для клиентов, а также сокращение временных и трудовых затрат лизинговой компании. Более того, передача информации о состоянии имущества может происходить даже при отсутствии интернета.

Сбербанк Лизинг предпринял также ряд иных действий в сфере цифровизации. Курс на цифровую трансформацию, который был взят несколько лет назад, позволил компании в сжатые сроки перевести более 90 % своих сотрудников на удаленный режим работы в 2020 году. Направления дальнейшей цифровизации лизинговой деятельности представители Сбербанка Лизинг видят в более тесном взаимодействии систем поставщиков и лизинговых компаний, а также расширении сервисов в онлайн-формате [14].

Как было отмечено, при осуществлении цифровизации лизинговой деятельности важной задачей является налаживание дистанционной работы клиента с лизинговой компанией. Например, российская компания «Альфа-Лизинг» запустила в 2019 году для удаленного сопровождения сделки личный кабинет клиента, посредством которого в условиях пандемии совершалось более 70 % стандартных операций [15].

С учетом усиления цифровых трендов в финансовом секторе лизинговые компании посредством использования информационных технологий на условиях партнерства могут также органично встраиваться в экосистемы современных финансовых институтов, которые взяли вектор на цифровизацию своей деятельности. Как частный пример можно привести деятельность лизинговых компаний, созданных банковскими институтами. Реализация цифровых стратегий в данном случае позволяет повысить удобство пользования клиентам всеми сервисами, которые предлагаются в рамках таких финансовых объединений / холдингов. Однако лизинговая компания может выстраивать выгодные отношения в области обмена информацией и продвижения своих продуктов не только с материнской компанией, но и со сторонними институтами. Например, в планах компании «Альфа-лизинг» – осуществить переход к открытым API. Это позволит компаниям-партнерам, включая банки, предлагать продукты «Альфа-лизинг» [15].

Автоматизация и цифровизация лизинговой деятельности безусловно должна строиться с учетом минимизации возможных рисков. Использование дистанционных каналов связи, электронная пересылка документов, удаленная идентификация клиентов – все это уже достаточно активно используется финансовыми институтами. Однако системы защиты данных, обеспечение высокого уровня безопасности и надежности предлагаемых цифровых сервисов, так же, как и другие затраты на цифровую трансформацию, требует от лизинговых компаний дополнительных финансовых вложений. В то же время правильно выстроенная стратегия цифрового развития позволит в будущем получить отдачу и экономию на издержках, а также обеспечит конкурентные преимущества лизинговых компаний.

Рекомендации в области цифровой трансформации рынка лизинга Республики Беларусь

Исходя из вышеизложенного следует, что в условиях цифровизации экономических процессов, развитие которых было ускорено последствиями пандемии, рынок лизинга также испытывает потребность в трансформации. В этой связи для лизинговых компаний Беларуси можно сформировать следующие рекомендации:

1. Процессы цифровизации экономики в целом, а также формирование культуры дистанционного взаимодействия из-за пандемии создают потребность компаний и организаций разных отраслей экономики активнее приобретать современное оборудование и программное обеспечение. В этой связи одним из растущих направлений лизинга, на которое следует обратить внимание профессиональным участникам рынка, может быть лизинг IT и телекоммуникационного оборудования.

2. Лизинговым компаниям для сохранения конкурентоспособности также следует рассмотреть возможность более активного использования современных технологий при работе с потребителями своих продуктов. Основными трендами на рынке лизинга на сегодняшний день являются развитие электронного документооборота, дистанционное оформление договоров лизинга, онлайн-взаимодействие с клиентами по возникающим у них вопросам. С целью повышения удобства взаимодействия с потребителями лизинговые компании могут предложить собственные мобильные приложения или встроить дополнительный функционал в приложения компаний/банков партнеров.

3. Цифровая трансформация в широком понимании означает не только рост доли онлайн обслуживания клиентов, но и перестройку внутренних процессов компании, их автоматизацию и информатизацию. В данном случае важно формирование комплексных технических решений, которые бы были построены на сборе и анализе больших данных, автоматизации процессов управления затратами и оценке рисков. Кроме того, цифровая трансформация предполагает активное взаимодействие с потенциальными партнерами, включая банки, страховые компании, дилерские центры, агрегаторы путем бесшовного встраивания в их экосистемы.

4. Цифровизация экономических процессов стимулирует становление экономики совместного потребления. Исходя из международного опыта можно отметить постепенный рост интереса к оформлению подписки электронной, бытовой техники и транспортных средств, а также развитие краткосрочной аренды автомобилей, электросамокатов и других транспортных средств. В этой связи разработка и предложение рынку больше продуктов в сегменте

потребительского и инвестиционного оперативно-го лизинга смогло бы дать дополнительный толчок развитию лизинга в республике.

5. Популяризация новых высокотехнологичных продуктов даже в таких традиционных сферах финансового рынка, как лизинг, часто нуждается в государственной поддержке. Поэтому предоставление льгот или субсидий, проведение информационной кампании в области повышения цифровой и финансовой грамотности населения не только позволит расширять доступность и развивать инновационные лизинговые сервисы, но и будет иметь положительный эффект для отечественных производителей, продукция которых может быть предоставлена в лизинг.

6. Рост обеспеченности населения смартфонами и повышение качества интернета приводят к изменению предпочтений потребителей в области восприятия рекламы. Продвижение новых сервисов и самой компании в интернет-пространстве становится все более выгодным, так как позволяет не только рекламировать новые продукты, но получать отзывы и пожелания своих клиентов. Активное использование SMM (social media marketing – пер. с англ. маркетинг в социальных сетях) лизинговыми компаниями будет способствовать расширению каналов продвижения лизинговых продуктов, а также повышению качества взаимодействия с потребителями.

7. Наконец, цифровая трансформация лизинговой деятельности не должна быть самоцелью, она должна быть направлена на повышение эффективности работы компании, рост ее прибыльности при одновременном учете и минимизации экономических, финансовых и кибер-рисков.

Литература

1. Глоссарий терминов в области лизинговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/leasing/glossariy-terminov>. – Дата доступа: 01.06.2021.
2. Лизинг – это [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/lizing-eto/>. – Дата доступа: 18.06.2021.
3. Сведения о лизинговых организациях включенных в реестр лизинговых организаций по состоянию на 20.06.2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by/finsector/leasing/register. – Дата доступа: 20.06.2021.
4. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : УП “Энциклопедикс”, 2021. – 160 с.
5. Шиманович, С. В. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : УП “Энциклопедикс”, 2020. – 106 с.
6. The Fintech solutions driving a digital transformation in lease management [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.q2.com/blog/the-fintech-solutions-driving-a-digital-transformation-in-lease-management>. – Date of access: 15.06.2021.
7. The leasing industry: how to navigate through unprecedented and disruptive developments? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/nl/pdf/2020/services/the-leasing-industry-how-to-navigate-through-unprecedented-and-disruptive-developments.pdf>. – Date of access: 16.06.2021.
8. «Эксперт РА»: рынок лизинга в 2021 году вырастет на 10–15 % до 1,6 трлн руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedleasing.ru/articles/analitika/ekspert-rarynok-lizinga-v-2021-godu-vyrastet-na-10-15-do-1-6-trln-rub/>. – Дата доступа: 14.06.2021.
9. Что такое операционный лизинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.leaseplan.ru/page/operacionniy-lizing>. – Дата доступа: 16.06.2021.
10. Прогноз рынка лизинга на 2021 год: оперативная трансформация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2020/>. – Дата доступа: 18.06.2021.
11. Минпромторг рассказал о скидках на машины в рамках доступной аренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1prime.ru/transport/20200615/831629788.html>. – Дата доступа: 20.06.2021.
12. Рынок лизинга зашел на новую территорию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5fa8e8fe7a8aa921d37deb51>. – Дата доступа: 20.10.2021.
13. «Сбербанк Лизинг» запустил проект осмотра лизингового имущества с помощью системы VIEWAPP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.all-leasing.ru/press-relizy/detail/1034160/>. – Дата доступа: 12.06.2021.
14. Два года назад мы сделали ставку на диджитализацию процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/dva-goda-nazad-my-sdelali-stavku-na-didzhitalizaciju-processov>. – Дата доступа: 14.06.2021.
15. В планах – предоставить рынку Open API для партнеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/v-planah-predostavit-rynku-open-api-dlya-partnerov>. – Дата доступа: 17.06.2021.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также выданного Министерством информации Республики Беларусь свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации № 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:
00155 – для физических лиц,
001552 – для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.by>
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:
e-mail: new.economy.info@gmail.com

Юридический адрес издания:
220012, г. Минск, ул. Калинина, 7, офис 26-5

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с BY57UNBS30152188900000000933 в ЗАО «БСБ Банк»,
код UNBSBY2X, г. Минск, пр. Победителей, 23, корп. 4; УНП 807000069; ОКПО 37580914.

Партнер издания ГВТУП «Белспецвнештехника»



Партнер издания «БСБ Банк»



Подписано в печать 00.12.2021.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 29,29. Уч.-изд. л. 23,85.
Тираж экз. Заказ

© Новая экономика», 2021
Цена договорная