

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛИЗИНГА

Рассматривается лизинг как институт, представляющий собой систему экономических и организационных отношений, включающих владение, пользование, распоряжение объектами лизинговых сделок, в которых разграничены юридические и экономические аспекты собственности (титул и реальная в различной степени реализация экономического содержания собственности и договор лизинга – институт сделки, содержащий определенные правила обмена и поведения субъектов лизингового договора, представляющий собой их двух- или многосторонний выбор.

Заметное место в теоретических исследованиях последних лет принадлежит лизингу. В этой связи интересен, хотя пока и мало изучен круг вопросов, связанный с институциональным содержанием лизинга и его взаимосвязью с современной теорией институтов.

Институты выступают как формализованные правила и неформализованные нормы, структурирующие взаимодействия между людьми в рамках экономических систем. Одним из важнейших видов экономических институтов выступают права собственности, санкционирующие поведение людей в отношении экономических благ и включающие право на использование, право на получение дохода от этого использования, право на передачу актива другой стороне.

В лизинговой сделке наблюдается четкое разграничение двух аспектов собственности – экономической и юридической. За лизингодателем сохраняется лишь титул собственности, а реальное наполнение права собственности: ответственность за имущество, принятие рисков и получение доходов или убытков переносится на лизингополучателя. Происходит отделение капитала–собственности от капитала–функции в марксистской терминологии, обособление права пользования имуществом. За лизингодателем сохраняется право собственника на весь период лизинга, которое переходит к лизингополучателю только после полной выплаты согласованного платежа по истечении срока договора.

Правила обмена между субъектами договора выступают важнейшим элементом экономических институтов. Одни правила формируют долгосрочное или бессрочное наделение индивида правами, другие устанавливают права, существующие в течение строго определенных промежутков времени. Лизинг определяется как разновидность аренды, и между основными условиями аренды и лизинга (финансовой аренды) имеются некоторые отличия.

Так, в классическом арендном отношении договор об имущественном найме на срок заключается между собственником и не собственником. Арендодатель изготавливает или приобретает объект аренды, учитывая потребности рынка. Нередко арендаторы получают бывшие в употреблении технику и оборудование, и объект сдается в аренду за период его нормативной амортизации неоднократно. При заключении договора аренды арендатору передается в срочное возмездное владение и пользование имущество, необходимое для самостоятельного ведения хозяйственной деятельности. Как правило, чем меньшим количеством условий или ограничений регулируются отношения собственника (арендодателя) и арендатора, тем аренда эффективнее. Договор аренды может предусматривать одностороннее право арендодателя в случае ухудшения финансового положения арендатора на его досрочное расторжение.

При заключении договора лизинга имущество изготавливается или приобретается в соответствии с заказом лизингополучателя, причем новое. Объект сдается в лизинг один раз, причем срок финансовой аренды близок к сроку нормативной амортизации объекта. Договор лизинга не предусматривает права лизингодателя на досрочное расторжение договора.

Если арендодатель несет ответственность за техническое обслуживание и ремонт, а также за риски, связанные с повреждением или утратой имущества, предоставляемого в аренду, то при получении имущества в лизинг лизингополучатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (техническое обслуживание, риск случайной гибели), хотя собственником объекта лизинга по-прежнему продолжает оставаться лизингодатель. Кроме того, гибель или невозможность использования впредь объекта лизинговой сделки не освобождает лизингополучателя от обязанности погашать долг. Лизингополучатель, в отличие от арендатора, выплачивает лизингодателю не ежемесяч-

ную плату за право пользования объектом, а арендную цену капитала, включающую доход на капитал и полную стоимость амортизационных отчислений.

При расчете за аренду размер выплат в значительной степени зависит от рыночной конъюнктуры, при определении выплат по лизинговому договору учитываются покупная цена объекта; срок, на который заключен договор, остаточная стоимость и процентная ставка. Если по окончании срока аренды объект подлежит возврату арендодателю для последующей сдачи другому арендатору, то по окончании срока лизинга лизингополучатель обычно становится его собственником.

Права собственности как экономический институт включают способы интеграции хозяйственных организаций, в том числе имущественные, финансовые и организационно-правовые ее аспекты. Так, организация лизинговой деятельности может представлять многоуровневую структуру, при которой головные лизинговые компании предоставляют находящееся в их собственности оборудование одной или нескольким компаниям-лизингодателям, получающим право сдавать его в сублизинг непосредственно конечным лизингополучателям. В международной практике ведения лизингового бизнеса сделки сублизинга могут быть использованы для извлечения преимуществ из особенностей налогообложения различных стран. Так, если лизингодатель имеет право собственности, то выгоды от налоговых льгот больше в Великобритании, а если правом владения – то в США. Учитывая это, соглашение может быть построено по схеме сублизинга: лизинговая компания в Великобритании покупает оборудование и отдает в лизинг американской лизинговой компании, которая в свою очередь передает его в лизинг лизингополучателю. В целом эффективность сделки повышается.

Охарактеризуем лизинг с позиций институциональной экономической теории, определяющей институты как правила поведения, стимулирующие или ограничивающие действия участников лизинговой сделки, позволяющие сделать им осознанный выбор. Согласно общего взгляда экономистов на институты, в той или иной степени разделяемого представителями различных направлений экономической науки, последние рассматриваются как механизмы, обеспечивающие координацию и стимулирование.

Если координирующее значение этих правил в лизинговой деятельности состоит в ограничении поведения людей и их большей предсказуемости, то стимулирующее – в эффективной организации трансакций, исполнении договора. В первом случае каждый экономический агент получает информацию, что нужно делать, а во втором имеет место связь между эффективным экономическим выбором индивида и получаемым им выигрышем. В данном контексте институт лизинга можно рассматривать как механизм, обеспечивающий координацию и стимулирование, и, соответственно, выполняющий координирующую и стимулирующую функции.

Права, которыми располагает индивид, определяются совокупностью действующих в обществе правил, содержание которых, по мнению В. Тамбовцева, характеризует «...права адресата – разрешенные или предписываемые действия, выполняя которые индивид не рискует столкнуться с санкциями со стороны гаранта...»

Характер контрактных отношений в лизинговой деятельности имеет свою специфику. К.К. Филлипов и Б.С. Мигалатай трактуют лизинг как «...соглашение между собственником имущества (арендодателем) и арендатором о передаче имущества в пользование на оговоренный период по установленной ренте, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно».

Е.В. Кабатова пишет о лизинге как «...о комплексе отношений, состоящем из отношений по купле-продаже и отношений в связи с временным использованием оборудования». Эти отношения реализуются с помощью двух видов договоров: купли-продажи имущества и договора финансового лизинга. Определяющими являются отношения о передаче имущества во временное пользование с уплатой лизинговых платежей, которые реализуются в договоре о финансовом лизинге. Экономическим отношениям по купле-продаже, реализуемым в договоре купли-продажи имущества, отводится второстепенная роль.

Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая имущество у производителя за полную стоимость в собственность, а лизингополучатель возмещает эту стоимость периодическими взносами (платежами) с процентами за кредит. Кредитная структура лизингового проекта состоит из двух взаимосвязанных частей - кредита лизингодателю и непосредственно лизинга лизингополучателю. Лизингодатель фак-

тически является финансовым посредником, а реальным заемщиком – лизингополучатель, который будет использовать приобретаемые дорогостоящие материальные ценности в производственных целях и выплачивать долг по займу в течение нескольких лет по мере выплат лизинговых платежей.

Основное отличие лизинговой схемы финансирования от прямого кредитования заключается в наличии финансового посредника-лизингодателя между банком и лизингополучателем. Хотя общепринятая практика кредитования здесь полностью сохраняется, однако анализ проекта усложняется, поскольку приходится учитывать интересы участвующих в сделке сторон.

Экономические взаимодействия, выступающие как связи, находят свое отражение в институтах и благодаря им воспроизводятся с различными видоизменениями в некоторых, заданных этими же институтами, пределах. Так, предмет договора финансовой аренды не может быть приобретен лизингодателем на основании договора дарения, мены, подряда или договора на инвестирование денежных средств. В случае если имущество, предоставляемое в лизинг будет еще только произведено, рекомендуется как можно более подробно прописать его характеристики, с тем, чтобы избежать риска последующего отказа лизингополучателя от этого имущества, поскольку во время изготовления предмета лизинга положение клиента может измениться.

Выбрать продавца (поставщика) имущества может как лизингодатель, так и лизингополучатель. Однако, в зависимости от того, кем произведен выбор, в дальнейшем зависит распределение ответственности между продавцом и лизингодателем, и лизингополучателем. Так, если поставщика(продавца) выбирает лизингополучатель, лизингодатель несет ответственность за срыв поставщиком сроков передачи имущества при нарушении по обстоятельствам, за которые отвечает сам лизингодатель. При выборе поставщика(продавца) лизингодателем последний несет солидарную с продавцом ответственность по обязательствам, возникающим из договора купли-продажи.

По мнению С.Л. Ковынева, то, что в случае если «...лизингополучатель выбрал продавца имущества, для него приобретают существенное значение условия договора купли-продажи, определяющие сроки и условия поставки, ответственность за поставку товара ненадлежащего качества, обязательства по гарантийному и послегарантийному ремонту. Учитывая, что ... именно к лизингополучателю переходят права и обязанности покупателя по договору купли-продажи (за исключением права расторгнуть договор и обязанности оплатить имущество), неучастие лизингополучателя в согласовании перечисленных условий может повлечь его существенные издержки в ходе реализации лизинговой сделки...».

В неоинституциональном анализе исходным является трансакция. По утверждению Д. Норта, «...издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению...» выступают как трансакционные издержки. Формальные (институциональная среда) и неформальные правила определяют набор возможных организационных альтернатив и, следовательно, задают структуру и величину трансакционных издержек. В основе выбора лежит стремление экономических агентов обеспечить себе получение наибольших выгод от заключения сделки. По мнению Д. Норта, «...институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам...».

При подготовке и заключении договора лизинга трансакционные издержки можно определить как совокупность затрат от постановки проблемы, поиска контрагентов, ведения переговоров, заключения и реализации контракта. В зависимости от конкретных условий структура трансакционных издержек может меняться. Так, если собственник имущества самостоятельно предоставляет его в лизинг, он не несет издержки на поиск контрагентов. При заключении договора лизинга на поставку большого количества единиц имущества или сложной дорогостоящей техники для потребителя-лизингополучателя возникает значительная экономия на трансакционных издержках благодаря тому, что соглашение заключается с лизинговой компанией, выступающей посредником, а не с каждым собственником или производителем объектов лизинга в отдельности. Некоторые фирмы-лизингодатели определяют свои трансакционные издержки от 6 до 10 процентов объема валютных выплат по объекту лизинга (без учета НДС). Таким образом, и перед лизингополучателем, и перед лизингодателем стоит задача минимизации трансакционных издержек.

Взаиморасчеты лизингодателя и лизингополучателя осуществляются в форме лизинговых платежей. С одной стороны, их величина определяется через договоренность участников лизинговой сделки с учетом спроса и предложения. С другой – после внесения лизинговых платежей и лизингодатель, и лизингополучатель должны из выручки от реализации продукции или предоставления услуг лизингополучателем возместить производственные затраты и получить доход, необходимый для расширенного воспроизводства и личного потребления. Из-за различия экономических интересов участников лизинговой сделки полное достижение оптимума невозможно, поэтому расчет суммы лизинговых платежей должен основываться на анализе эффективности лизинга для всех его участников. В случае если величина лизинговых платежей неприемлема, хотя бы для одного из субъектов сделки, с экономической точки зрения от лизинга следует отказаться в пользу альтернативного варианта финансирования проекта.

Договор лизинга, как и любой другой договор, регулирует поведение контрагентов в тех ситуациях, определяемых по некоторым признакам, известным контрагентам, в соответствии с логикой осуществляемой ими деятельности. Однако не всегда договор формализуется, а может выступить и в качестве устной договоренности. Так, банк-лизингодатель и страховая компания могут рекомендовать клиентов друг другу как веский аргумент в пользу начала работы с ними. Такая совместная работа позволяет выявить новые возможности для сотрудничества, участвовать в последних инвестиционных проектах, укреплять взаимное доверие и одновременно успешно работать со многими финансовыми институтами.

Договор лизинга выступает как институт сделки, представляющий собой двух- или многосторонний выбор. Существующие виды лизинга (прямой и косвенный) характеризуются различным числом участников лизинговых отношений. В прямом самостоятельном и в прямом с привлечением внешнего инвестора видах лизинга между субъектами (изготовителем или собственником объекта лизинговой сделки и лизингополучателем) существуют прямые отношения: права собственности и экономическая реализация собственности разделены между субъектами лизинговых отношений. В косвенном лизинге с участием дочерней компании (поставщика техники или независимой компании) права собственности сохраняются за дочерней или независимой лизинговой компанией, пользование объектом лизинга осуществляет лизингополучатель. При недостатке средств для финансирования лизинговых операций дочерняя компания получает целевые средства от внешнего кредитора (банка, страховой компании и других финансовых институтов).

Привлекательность лизингового бизнеса стимулирует появление новых лизинговых компаний, банков и других финансовых институтов, работающих в сфере лизинга, что приводит к изменению структуры рынка. Вместе с тем, необходимые институциональные изменения в России требуют времени, систематических усилий и затрат, основанных на продуманных и гибких программах, корректируемых в зависимости от меняющейся рыночной среды. Нельзя не согласиться с утверждением Я. Кузьмина, В. Радаева, А. Яковлева, Е. Ясина, по поводу того, что «...модернизация у нас – это не столько обновление оборудования, не инвестиции и даже не организационные инновации, сколько достижение конкурентоспособность институтов и, стало быть, проведение направленных их изменений».

Качественное преобразование лизингового бизнеса невозможно без формирования целостной системы финансовых институтов, предоставляющих лизинговые услуги и располагающих потенциальными возможностями роста и достаточной критической массой, однако желаемый эффект может быть достигнут только в комплексе с антикризисными мерами макроэкономического и институционального характера.

Изучение показало, что различия в уровнях развития лизинговой деятельности стран, в силу которых одни из них выступают как лидеры этого вида инвестирования, другие – отстающими, во многом зависят от сложившихся в них институтов. Важность институциональных изменений в сфере лизинга из экономистов никто не оспаривает, однако проведение одних является успешным, ускоряющим, а проведение других – сдерживающим развитие лизинга. Вопрос о том, каковы способы изменения институтов является принципиальным. Не исключено, что наряду с позитивными результатами могут возникнуть и непредвиденные последствия.

Так, на первоначальном этапе развития лизинга в России юридическое право осуществлять лизинговую деятельность предоставляла лицензия. Однако впоследствии лизинг был исключен из видов деятельности, подлежащих лицензированию. Это было сделано с целью пресечения монополизма и недобросовестной конкуренции, поскольку практика лицензирования препятствовала развитию нормальной конкурентной среды, давала право чиновнику, а не рынку решать, кому нужно и можно заниматься данным бизнесом; возводила барьеры для входа новым фирмам-лизингодателям и являлась, по сути, препятствием для нормального развития рыночных отношений в сфере лизинговых услуг.

Вместе с тем, с течением времени выяснилось, что наличие лицензии практически не дает никаких гарантий лизингополучателю, не ограничивает появления на рынке лизинговых услуг компаний, весьма далеких от этого бизнеса. Отмена лицензирования лизинговой деятельности не привела к значительному росту числа фирм-лизингодателей, но появились компании и технологии, подменяющие договоры купли-продажи договорами о лизинге с целью уменьшения налогооблагаемой базы, что обусловило необходимость организации эффективной системы учета и налогового контроля.

В настоящее время в России уменьшение размера авансовых платежей, увеличение сроков договора лизинга, удешевление кредитных ресурсов за счет прихода на рынок нерезидентов, отказ лизингодателей от требований по дополнительному обеспечению сделок; расширение комплекса дополнительных услуг, оказываемых лизингодателями и номенклатуры имущества, предоставляемого в лизинг и др., позволили лизингу стать реальным инструментом приобретения имущества не только для крупных фирм, но и для средних и мелких, хотя банки по-прежнему недостаточно активно кредитуют последние. Грамотное использование знаний об эволюции институтов в сфере лизинга, накопленных в странах, достигших значимых успехов в этой сфере деятельности, позволит, если не повторить, то извлечь уроки, чтобы, основываясь на собственном опыте, найти оптимальные варианты решения существующих экономических проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика /Е.В. Кабатова. – М. : Инфра-М, 1997. – 204 с.
2. Ковынев С.Л. Лизинговые сделки. Рекомендации по избеганию ошибок / С.Л. Ковынев. – М. : Вершина, 2006. – с. 34.
3. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию // Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин. – Вопросы экономики, 2005. – №5, с. 3-27. (с. 8).
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : «Фонд экономической книги «Начала», 1997. – с. 28, 45.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. Теория и история экономических и социальных систем/ Д. Норт. – М. : «Фонд экономической книги «Начала», 1993. – Т. 1., вып. 3, с. 73.
6. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? // В. Тамбовцев. – Вопросы экономики, 2006. – №1, с. 25.
7. Филлипов К.К. Мигалатай Б.С. Международный лизинг. Новая система экономических связей в России / К.К. Филлипов, Б.С. Мигалатай – СПб. : СПИТМО и ПФ «Надежда», 1992. – с. 5.

Н.Г. КУЛАКОВА

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье уточнено понятие инновационной конкурентоспособности региона. Проведена рейтинговая оценка инновационной конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа, определено место Псковской области, которое она занимает по уровню инновационной конкурентоспособности.

Экономическое развитие и рост регионов обеспечивается за счет инновационного развития. Однако специфика инновационных процессов на современном этапе такова, что возникает необходимость привлечения значительных объемов инвестиционных ресурсов. Инновационная деятельность обладает высокой степенью риска, поэтому, для