

ЛИЗИНГ И ЕГО БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В условиях обострения конкуренции на рынках капиталистических стран в 50-х годах в США появилась новая форма финансирования продажи машин и оборудования - "Лизинг", что в переводе значит - аренда. Термином "Лизинг" пользовались и раньше при проведении операций с недвижимостью в сельском хозяйстве, однако по-настоящему широкое признание он завоевал лишь на рынках машин и оборудования.

Объем лизинговых операций на западных товарных рынках стремительно возрастает: в США суммарная стоимость арендованного оборудования в 1977 г. составила 72 млрд.долл., на условиях лизинга было приобретено более 20% всего вновь вводимого оборудования, а в 1984 г. эта цифра перевалила за 60%. В 1975 году в Западной Европе на условиях "Лизинга" уже функционировало иностранное оборудование на сумму свыше 30 млрд.долл, а в 1985 г. эта цифра возросла до 220 млрд.долл.

Повсюду в мире создано множество лизинговых обществ, основным партнером половины из них является США. Объем операций европейских лизинговых компаний ежегодно возрастает на 20 - 25%, успешно функционирует международное общество "Интерлиз", однако СССР не является его членом, несмотря на неоднократные предложения,

Операция "Лизинг" заключается в передаче в распоряжение фирмы-арендатора на средний и длительный срок (от 3-х до 10 более лет) оборудования без перехода права собственности. Известны случаи сдачи в аренду судов на срок 20 лет. В то-же время "Лизинг" отличается от традиционной аренды, во-первых, включением в условия контракта права арендатора на покупку арендуемого имущества, а, во-вторых, тем, что в роли арендодателя выступает не производитель (первоначальный собственник) оборудования, а третье лицо - финансовое учреждение (например - банк), лизинговая компания и др. Таким образом, лизинговая сделка предполагает наличие трех сторон: фирмы, которая

намерена увеличить свои производственные фонды, поставщика, который хотел бы продать оборудование, и общества "Лизинга". Акционерами обществ "Лизинга", юридически являющихся коммерческими предприятиями, выступают, как правило, банки, страховые компании, финансовые холдинг-компании.

До заключения контракта с обществом "Лизинга" будущая фирма-арендатор подбирает поставщика, а также марку и тип оборудования. Затем фирма обращается к обществу "Лизинга" с просьбой предоставить в аренду оборудование, указывая при этом поставщика и марку оборудования. Арендатор получает у поставщика выбранное им и купленное обществом "Лизинга" оборудование, на основании мандата этого общества, проверяя при этом его техническую исправность. В дальнейшем со всеми претензиями по работе этого оборудования арендатор обращается непосредственно к поставщику. Как правило, условия оплаты обществом "Лизинга" оборудования определяется договором между поставщиком и арендатором. В течение срока контракта он не может быть расторгнут сторонами за исключением случаев невыполнения одной из сторон условий контракта (непоставка оборудования, неплатеж по аренде и др.). В случае расторжения контракта арендатором он обязан возместить обществу "Лизинга" предусмотренные в контракте платежи до конца обусловленного срока. По истечении основного срока аренды арендатор может вернуть оборудование обществу "Лизинга", купить оборудование по его остаточной стоимости, оговоренной в контракте (4-6% от стоимости) или продлить срок контракта.

Общая сумма арендной платы всегда превышает цену, по которой можно было бы купить его за наличные или на условиях кредита. Однако "Лизинг" постоянно развивается. Это объясняется тем, что существует ряд факторов, которые позволяют арендатору компенсировать высокие расходы по аренде:

- Прежде всего в аренду, как правило, берется оборудование с высокой экономической эффективностью, которая позволяет не только покрыть арендную плату, но и получить прибыль от эксплуатации этого оборудования.

- При покупке дорогостоящего оборудования покупатель должен располагать крупными свободными средствами, либо иметь возможность привлечь их на денежном рынке (кредит). При аренде

же ему достаточно иметь или привлечь лишь небольшую часть средств, необходимую для выплаты арендной платы за определенный срок, и он сразу получает во временное пользование нужное ему оборудование.

- Весьма существенно и то обстоятельство, что при аренде не требуется первоначального платежа, как это практикуется при покупке товаров за наличные или в кредит (15 - 20% стоимости товара). Более того - срок первого платежа в ряде случаев наступает после эксплуатации оборудования, в результате чего арендатор имеет возможность расплатиться с фирмой - арендодателем за счет средств, полученных от реализации готовой продукции, произведенной на арендуемом оборудовании. Такая форма аренды особенно выгодна для малых фирм с ограниченными возможностями получения кредитов, особенно в валюте.

- Срок аренды на условиях, описанных выше, может быть значительно больше, чем срок кредита.

- Аренда оборудования позволяет предприятию более активно производить расширение и обновление основного капитала, не отвлекая сразу значительных средств.

- Арендатору нет необходимости отвлекать средства на ремонт оборудования, поскольку он производится за счет арендодателя.

Несмотря на очевидную выгодность лизинговых операций, в нашей стране они используются очень слабо даже во внешней торговле (чаще всего "Лизинг" используют у нас при импорте товаров, запрещенных КОКОМом к продаже в соц. страны), а во внутренней торговле - не используется вообще, несмотря на огромные сверхнормативные запасы у предприятий - на миллиарды рублей. И это - несмотря на то, что советские загранбанки много лет успешно участвуют в деятельности европейских "Лизинговых" обществ - "Промолиз" во Франции с участием нашего "Эйробанка" и "Ист-Вест Лиз." в Англии с участием Моснарбанка. Объем операций этих обществ ежегодно растет на 20 - 25 % и этот рост весьма стабилен.

Советским компетентным органам не раз делались предложения со стороны западных фирм о создании совместных "Лизинговых"

обществ, как, например, в 1977 г. - со стороны американской лизинговой компании "Уолтер Хеллер и Ко." совместно с инвестиционной банковской фирмой "Соломон Бразерс" с целью расширения экспорта СССР и доступа к западным машинам и оборудованию. При этом предполагалось, что советские предприятия сами будут проводить переговоры с изготовителями нужного им оборудования, сами определять цены и условия поставки, а потом лизинговая компания будет покупать это оборудование и сдавать его в аренду советским организациям. Конечной целью такого сотрудничества могло бы быть создание советской международной лизинговой организации (возможно - с участием стран СЭВ) и ее последующее вступление в "Интерлиз". Однако эти предложения не встретили поддержки в советских официальных органах и в результате мы только мечтаем о доступе к современным машинам и технологиям

А между тем, для малых фирм именно "Лизинг" является самой удобной формой обеспечения оборудованием, особенно для тех фирм, которые специализируются на НИОКР. Дорогое оборудование нецелесообразно покупать, если оно нужно для проведения конкретной разработки, допустим, на полгода. Западные фирмы охотно дают оборудование на испытание на несколько месяцев, причем совершенно бесплатно, и просят только отзыв о работе своего оборудования. А в качестве арендной платы некоторые фирмы соглашались иметь рекламу своих товаров в СССР. Таким образом, можно подбирать оптимальный комплект оборудования каждый раз заново для конкретных целей.

На наш взгляд, операции "Лизинга" являются обязательными в арсенале любого Инновационного банка. В Венгрии, например, в ходе осуществления банковской реформы с 1 января 1987 г. начали действовать 5 коммерческих банков, которым среди прочих широких прав предоставлены права осуществления лизинговых сделок и участия своим капиталом во вновь создаваемых предприятиях, а также операции с ценными бумагами,

Исходя из всего вышеизложенного, мы полагаем, что лизинговые операции станут одним из важных аспектов работы предлагаемого Инновационного Банка.