

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В США И ЕГО ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Рассмотрение лизинговых отношений в зарубежных странах, в частности в США, где и зародился лизинг, вызывает естественный интерес у теоретиков и практиков лизингового бизнеса. С другой стороны, для того чтобы выяснить, как будут развиваться лизинговые правоотношения в современной Беларуси, целесообразно рассмотреть становление и развитие лизинга, а также проблемы его правового регулирования в США. Ведь данная страна не только считается родиной этой перспективной и нетрадиционной для нас формы инвестирования, но и имеет богатейший опыт лизинговой деятельности.

В научных кругах существует мнение, что лизинговые операции (как и сам термин «лизинг») пришли в Европу из США, т.е. считается, что лизинг – это американское изобретение, которое получило распространение в Европе в начале 60-х годов прошлого столетия благодаря американским предпринимателям, вышедшим на европейские рынки. Впоследствии лизинг, представляющий собой сложный комплекс имущественных и экономических отношений, получил широкое распространение во всем мире и признан одним из наиболее эффективных и надежных методов инвестирования средств в оборудование. Вместе с тем

английские авторы настаивают на том, что современный лизинг зародился в Англии, затем попал в Северную Америку и лишь потом, с небольшими изменениями опять оказался в Европе.

Сама идея лизинга, в частности в отношении средств производства в сельском хозяйстве, известна очень давно. Первый зарегистрированный договор лизинга частной собственности появился в США в начале XIII века, когда члены гильдии получили по нему в лизинг лошадей, фургоны и коляски. В дневниках Дж. Вашингтона имеются ссылки на проведение в 90-х годах XVIII века лизинговых операций с имуществом для судоходной компаний *Potomac*, в деятельности которой американский президент принимал финансовое участие. Изначально лизинг классифицировался в США как независимый, поскольку он не управлялся ни финансовыми учреждениями, ни поставщиками оборудования, ни любой другой стороной. Лизинговые отношения базировались на маленьком капитале, но вскоре возникла возможность посредством лизинга привлекать более значительные средства обслуживания для клиентов, чем при кредитовании, и более существенных размеров, чем собственные средства.

В XIX веке в США достаточно широко практиковалось финансирование лизинга различных видов техники и оборудования, а также складов. Развитие лизинга недвижимости было обусловлено стабильностью и твердостью земельных законов и наличием ограничений на наследственную собственность. Этот вариант лизинга недвижимости очень быстро прижился и пустил корни в США.

Сам термин «лизинг» произошел от английского глагола *to lease*, что означает «нанимать», «брать в аренду». Поскольку этот термин иностранного происхождения, при его использовании возникает немало трудностей. В английском юридическом языке словом *leasing* обозначается и традиционная сдача имущества в аренду и собственно лизинг, который в англоязычных странах рассматривается как разновидность аренды.

Право внедрения лизинга в современную деловую практику оспаривается двумя компаниями: английской *British Railway Wagons* и американской телефонной компанией *Bell*. Однако финансовый лизинг в его современном определении сложился все же в США. Введение в экономический и юридический лексикон термина «лизинг», а также первое известное употребление его связывают с операциями телефонной компании *Bell*, руководством которой в 1877 году принято решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать в аренду, то есть устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Об этом пишет австрийский исследователь В. Хойер в своей книге «Как делать бизнес в Европе» [1].

Данная операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Поэтому многие высоко оценили лизинг оборудования, позволяющий им, в отличие от простой продажи, защитить свое монопольное право на использование ноу-хау. Аналогично *Bell* компания *Hughes*, изготавливающая инструменты, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 11-гранный бур лишь на условиях лизинга. Компания *U. S. Shoe Machinery*, производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Исследователи истории развития лизинга в США обычно отмечают, что толчком к широкому применению лизинга в данной стране послужило развитие **железнодорожного транспорта**: железнодорожные компании, чтобы уйти от излишне обременительных расходов, стремились приобретать локомотивы, вагоны и иные транспортные средства не в собственность (по договорам купли-продажи), а лишь в пользование, либо выставляли частным грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов. В результате инвесторы стали обеспечивать необходимую рентабельность вложений, финансируя приобретение транспортных средств.

В этих целях в США на первоначальном этапе управления оборудованием использовалась конструкция траста, когда соответствующие транспортные средства приобретались трастовыми фирмами с последующей передачей их в пользование железнодорожным компаниям. За трастами стояли банки или тресты, их создавшие. При этом сертификаты трастов продавались инвесторам и предоставляли им право на получение доходов в размере определенных процентов на размер инвестиций. Как и при современных лизинговых отношениях, управляющий трастом, который по сути являлся главой лизинговой компании, платил изготовителю за полученное от него оборудование, а затем собирал лизинговую плату с пользователя оборудования на протяжении всего срока действия договора. Лизинговая плата по своему размеру должна была покрывать обязательства, вытекающие из сертификатов, выпущенных для продажи инвесторам.

Как отмечают П. Балтус и Б. Майджер в статье «Школа европейского лизинга», существовало много разновидностей трастового использования оборудования [2]. Наиболее широко распространенным типом финансирования железных дорог был признан план «Филадельфия», который допускал передачу прав монопольного использования оборудования конечному пользователю по завершении изначально определенного срока договора лизинга. План «Филадельфия» стал предшественником современных условных коммерческих договоров лизинга по модели «деньги – на деньги».

Развитие экономических отношений привело к стремлению производителей техники и оборудования получить необходимое финансирование изготовления своей продукции. Налицо была активная заинтересованность компаний-производителей транспортных средств в реализации произведенной ими продукции. Изготовители и продавцы считали, что они смогут продать больше, если наряду с необходимым оборудованием предложат более привлекательный для клиента план-график выплат. Это обстоятельство, в свою очередь, вызвало в США в начале XX века волну нового вида кредитования – кредита, выплачиваемого по частям. Отсюда берет начало практика лизингового финансирования, обеспечиваемого продавцами. Данный вид лизинговых отношений остается до настоящего времени важнейшим инструментом поставок по лизингу. В то же время и финансовые компании стремились к выгодному вложению капитала. Все это вместе взятое привело к изменению системы инвестирования: финансовые компании стали приобретать у определенного производителя транспортные средства и иное оборудование, необходимое транспортным компаниям, по их просьбе для передачи их им в лизинг.

В начале XX века многие железнодорожные лизинговые компании осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает осуществлять долгосрочное управление или монопольное использование вагонов, что предусматривало предоставление оборудования в трастовое (доверительное) пользование. Вместо этого они требовали лишь краткосрочного его использования. Трасты стали предлагать договоры с более коротким сроком действия. По окончании договора

вагоны должны были возвращаться лизингодателю, который сохранял за собой право собственности. Такие договоры заложили начало операционного лизинга.

В 20-х годах XX века впервые появился лизинг персонала. Многие американские киностудии пришли к выводу, что с точки зрения уклонения от налогов и в целях концентрации внимания на основном бизнесе более рентабельно брать в лизинг обслуживающий персонал из других фирм. Мировое распространение лизинг персонала получил после Второй Мировой войны. Компании прибегали к системе лизинга временного персонала для выполнения восстановительных работ.

Имели место также лизинговые операции с недвижимостью. Не обошлось и без курьезов. Так, например, Белый Дом был отдан в лизинг американскому фермеру на 99 лет всего за 100 тысяч долл. в год. Этот факт действительно имел место в 1925 году. Фермер большого тexasского ранчо сразу после заключения договора отдал 100 тысяч долл. за первый год лизинга с правом выкупа резиденции американских президентов. Таково было соглашение: за первый год платить вперед, а за последующие – в конце каждого года. Он и сегодня был бы хозяином Белого Дома (или его внуки), если бы не одно обстоятельство: лизинговая операция оказалась обыкновенным мошенничеством. Точнее – великим мошенничеством.

Во время Второй Мировой войны лизинг стал широко распространенным средством финансирования поставок оборудования за счет средств, предоставляемых в рамках правительственных контрактов. Так, 2 сентября 1940 года между правительствами США и Великобритании был оформлен договор на лизинг баз в восьми владениях Великобритании в обмен на американские эсминцы. Срок лизинга устанавливался на 99 лет. За это время американцы построили там военно-морские и воздушные базы и используют территорию для боевой подготовки и учений. Вместе с тем по современным меркам лизинг недвижимости на 99 лет является не самым продолжительным периодом. В компаниях Нью-Йорка и Лондона, занимающихся лизинговыми операциями с недвижимостью, можно встретить предложения на период в 499 и даже 999 лет [3].

Наряду с соглашением по лизингу военных баз осуществлялся другой договор – предоставление в лизинг Великобритании 50 американских эсминцев. В дальнейшем сделка с эсминцами послужила прецедентом для будущего законопроекта о ленд-лизе (*lend-lease*). При разработке законопроекта военным Министерством и Министерством финансов определяющим принципом стали меры по усилению национальной обороны и безопасности Соединенных Штатов. Хотя США еще не вступили в войну с Германией, 11 марта 1941 года Американский Конгресс принял так называемый *Lend-lease act* (*Акт по ленд-лизу*), который предусматривал предоставление в лизинг оружия и боеприпасов, продовольствия, автомобильной техники, медикаментов и т.п. странам, находящимся в состоянии войны с государствами Нацистского блока. В форме договора *lend-lease*, которая была невалютной формой обмена предметами потребления и услуг с платежами, отсроченными до окончания войны, США оказывали военную помощь своим союзникам в антигитлеровской коалиции. Великобритания оказалась первой страной, которая получила такую помощь.

Советскому Союзу США начали оказывать помощь только после нападения Гитлера. Осуществление поставок американской техники по *lend-lease* в СССР позволило советским людям познакомиться с понятием «лизинг». Именно во время Второй Мировой войны у СССР появился опыт лизинговой деятельности. Однако сразу после войны слово «лизинг» исчезло из русского лексикона более чем на четыре десятилетия.

В послевоенное время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами (*транспортный лизинг*), который получил большое распространение сначала в США, а затем и во всем мире. Совокупные доходы лизинга автотранспортных средств в настоящее время превышают 50 млрд долл. в год. «Отцом» автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк – торговый агент из Чикаго, первым предложивший в начале 40-х годов прошлого века новый тогда еще вид лизинга – долгосрочный лизинг автомобилей. Однако известны и более ранние попытки использования автомобильного лизинга. Впервые это произошло в 1918 году. Первоначально данная услуга называлась *Drive-Your-Self*. Так же называлась и компания, основанная пионером индустрии проката Уолтером Джекобсоном в Чикаго в 1918 г. Позднее, в 30-е годы, Генри Форд с помощью лизинга эффективно расширял сбыт своих автомобилей. Он одним из первых по достоинству оценил все преимущества нового финансового средства и эффективно его использовал. Он не только брал в лизинг станки и оборудование, но и предоставлял в лизинг производимые автомобили.

Особенно бурное развитие лизинговой деятельности в США отмечается в 50-е годы XX столетия, когда массовыми объектами лизинга оказались различные средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, морские суда, самолеты и т.д. Знаменательным для лизинга авиационной техники стал 1982 год. В этот год корпорация Мак-Доннела Дугласа сумела за счет новой финансовой политики с помощью лизинга завоевать рынок для самолета ДС-9-80 в конкуренции с Боингом-727. Предложенная Дугласом концепция была названа *fly before buy* («летать, прежде чем покупать»). В 50-е годы впервые начали сдаваться в лизинг реактивные самолеты, компьютеры и другие новые и дорогие типы оборудования, которые стали доступными американской промышленности. Высокие требования на эти типы оборудования способствовали быстрому росту лизинговых операций. Лизинговая форма поставки и использования оборудования очень быстро охватила большую рыночную долю существующих форм финансирования оборудования.

Популярность лизинга в 50 – 60-е годы объясняется тем, что было обеспечено: стопроцентное финансирование; гибкость в выборе времени и формы лизинговых платежей; амортизация оборудования. Главным же было то, что многие клиенты находили, что быстрее и проще иметь дело с лизинговой компанией, чем со специалистами в банке для взятия ссуды.

К началу 50-х годов относится появление *первых специализированных лизинговых компаний*. Первая лизинговая компания была организована в США Генри Шонфельдом, который, по утверждению В. Хойера, считается «отцом» американского лизинга, поскольку он первым осознал перспективность лизингового бизнеса и доказал это на деле. Генри Шонфельд организовал в 1952 году в Сан-Франциско компанию для одной конкретной сделки в области железнодорожного транспорта. Убедившись в том, что эта форма таит в себе многие еще не раскрытые возможности, он стал организатором известнейшей американской лизинговой компании *United States Leasing Corporation*, которая сегодня рассматривается многими лизингодателями в США как первая в стране специализированная лизинговая компания по передаче оборудования в лизинг. Договоры в данной компании составлялись таким образом, что клиент нес ответственность за ремонт, страхование и прочие издержки, связанные с эксплуатацией переданного в лизинг оборудования. Лизингополучатель выплачивал корпорации всю стоимость оборудования и имел право получить его в собственность по окончании договора. В настоящее время данная компания носит название *United States*

Leasing International Incorporation. Это было первое общество, для которого лизинговые операции составили основу его деятельности. Таким образом, США стали родиной лизингового бизнеса.

Основание *United States Leasing Corporation* дало толчок возникновению многочисленных лизинговых компаний как в самой стране, так и за ее пределами, которые находили производителям пути сбыта их товаров посредством лизинга и финансировали лизинговые операции и связанные с ними риски. Лизинговые компании покупали у производителей тот или иной товар с целью дальнейшей сдачи его в лизинг. Позднее лизинговые компании получили название финансово-лизинговых обществ. Создание в послевоенный период специальных лизинговых компаний, для которых лизинг стал не только средством торговой политики, но и основным предметом деятельности, способствовало интенсивному развитию лизинга.

В конце 50-х годов лизинговые компании США стали выходить на зарубежные рынки. Появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как «международный лизинг». В 1959 году *United States Leasing Corporation* учредила филиал в Канаде. Так начиналось превращение лизинговых компаний в транснациональные компании. Исследователи отмечают, что в том же 1959 году произошло решающее в истории развития лизинга событие – посещение США управляющим директором английской торговой кредитной компании *Mercantile Credit Company* и встреча его с представителями *United States Leasing Corporation*. Результатом этой исторической встречи было создание торговой лизинговой компании *Mercantile Leasing Company* 8 июня 1960 года, в которой 80% акций принадлежали *Mercantile Credit Company* и 20% – *United States Leasing Corporation*. Несомненные и быстрые успехи компании привлекли к себе внимание и других английских финансовых организаций.

В настоящее время самыми крупными американскими лизинговыми компаниями являются: *Bank Amerilase Group*, *Golodetz Trading Corporation*, *Security Pacific Consider Corporation* и некоторые другие. Рассмотрим наиболее известные из них.

National Vehicle Leasing Association (Национальная Ассоциация Лизинга Транспортных Средств) была сформирована в 1968 году, и объединяет компании, специализирующиеся в лизинге транспортных средств. Кроме того, члены ассоциации включают изготовителей автомобилей и автодилеров.

The Equipment Leasing Association – ELA (Ассоциация Лизинга Оборудования) – самая большая ассоциация участников лизингового рынка в США. Сформированная в 1961 году, *ELA* имеет приблизительно 800 членов.

International Finance and Leasing Association (Международная Финансовая и Лизинговая ассоциация) была сформирована в 1965 году. Она включает 25 лизинговых компаний – по одной компании от каждой страны. 17 членов Ассоциации – европейские лизинговые компании, 5 – азиатские, а США, Австралия и Африка представлены одной компанией каждая.

United Association of Equipment Leasing (Объединенная Ассоциация Лизинга Оборудования) – вторая по величине лизинговая ассоциация в США с 400 организациями-участниками. Она была сформирована в 1975 году. Майкл Флеминг, Президент *UAFL*, считает, что лизинг оборудования является стратегической финансовой альтернативой, которая дает больше, чем просто возможность приобретения оборудования. Он позволяет увеличить свою покупательную способность и обеспечить себя технологическим оборудованием, когда это им необходимо. Практически каждый третий комплект оборудования в США получен в пользование и владение производителями с помощью лизинга.

American International Group (Inc.) (AIG) – это ведущая международная организация, являющаяся мировым лидером в области страховых и финансовых услуг, базирующаяся в США. Компании, входящие в ее состав, действуют примерно в 140 странах. Ни одна другая организация, специализирующаяся на оказании страховых и финансовых услуг, не имеет столь разветвленной глобальной сети, как *AIG*. Все подразделения компании имеют свободный доступ к этой сети. Обыкновенные акции компании *American International Group (Inc.)* котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже, а также на фондовых биржах Лондона, Парижа, Швейцарии и Токио. За последние 8 лет они подорожали в 8 раз. В рейтинге *The 2002 FORTUNE 500* (Крупнейшие американские корпорации) *AIG* занимает 12 место по сумме годового дохода. Отражением прочного финансового положения *AIG* является ее наивысший рейтинг кредитоспособности (AAA) по оценке ведущих рейтинговых агентств *Standard & Poor's* и *Moody's*.

Дочерняя компания *AIG – International Leasing Financial Corporation – ILFC* (Международная лизинговая финансовая корпорация) с местом нахождения в США занимает ведущее место в мире по лизингу и ремаркетингу современных реактивных самолетов гражданской авиации авиакомпаниям во всем мире. *ILFC* была основана в 1973 году и стала государственной компанией в марте 1983 года. Вместе с ирландской *Gyness Peat Aviation Group (GPA)* она определяет положение на рынке. Данная лизинговая компания предлагает клиентам самолеты на 3-15 лет без необходимости брать на себя огромные начальные расходы. Мировой рынок оперативного лизинга самолетов вырос практически от нулевой отметки в 1982 году до 10% всего лизингового рынка сегодня.

Лизинговая компания *ILFC* владеет 430 самолетами *Boeing*, средний возраст которых не больше 3-х лет. Она располагает парком более одной тысячи пассажирских самолетов общей стоимостью около 40 млрд долл. Американская аэрокосмическая корпорация *Boeing Co. (BA)* заключила с правительством США договор о лизинге переоборудованных лайнеров *Boeing 767* для использования их в качестве самолетов-заправщиков для ВВС США. *Boeing* является вторым по величине оборонным подрядчиком США. Лизинг выгоднее, чем покупка самолетов, поскольку при лизинге снижается цена первого взноса и срок покупки самолетов значительно сокращается. Новые заправщики призваны заменить явно устаревшие танкеры *KC-135* производства *Boeing*, поскольку первый полет такого самолета состоялся в августе 1956 года. Сделка имеет целью обновление парка самолетов.

Американская лизинговая компания *ILFC* сотрудничает с российскими авиакомпаниями «Трансаэро» и «Аэрофлот». Она активно участвует в лизинге самолетов в России, передав в лизинг Аэрофлоту 10 самолетов *Boeing 737*, а также 2 самолета *Boeing 777* стоимостью около 140 млн долл. каждый.

Американские авиаперевозчики охотно берут европейские машины в лизинг. Поэтому в 2001 году американская лизинговая компания *ILFC* заказала 111 самолетов «Эрбас» на общую сумму в 9,4 млрд долл. Европейцам удалось не только заинтересовать потенциальных покупателей своим самолетом *A-380*, который к 2010 году сможет перевозить до 686 пассажиров – больше, чем знаменитый *Boeing 747*, но и добиться многочисленных заказов, причем с гарантией оплаты.

Корпорация *Compaq Computer* финансирует *Beverly Enterprises*, предоставляющую услуги здравоохранения, на 10 млн долл. в рамках лизинговых соглашений. Корпорация *Compaq Computer* заключила с компанией *Beverly Enterprises* соглашение, по условиям которого она становится для *Beverly* поставщиком *PC*. Начальный этап договора предусматривает развертывание 8 тыс. настольных

PC в 475 офисах *Beverly* в США. Отделение *Compaq Global Services* заключило соглашение *SLA (Service Level Agreement)* по гарантийному обслуживанию оборудования, уже развернутого в *Beverly*. Договор предусматривает не только поставки PC. *Compaq* будет заниматься оценкой ресурсов, интеграцией оборудования независимых производителей и в партнерстве с компанией *Altiris* обеспечит управление примерно 8 тыс. компьютерами *Deskpro EN*. Отделение *Compaq Financial Services* предоставит в рамках данного проекта услуги финансирования для лизинга оборудования.

Филиалы американских лизинговых компаний успешно функционируют в странах Западной Европы. Многие известные лизинговые компании США имеют дочерние лизинговые фирмы, например, *Chrysler*, *Ford Motors* и др. Лизинговая компания *United States Leasing International*, являясь дочерней фирмой американской лизинговой компании *United States X*, сама имеет филиалы в 13 странах, а ее крупнейшая дочерняя лизинговая компания *Mercantile Leasing* занимает одно из первых мест на рынке лизинговых услуг в Англии.

На сегодняшний день по своему типу участники лизингового рынка США делятся на три основные группы: независимые лизинговые компании, банки (лизинговые компании при банках) и связанные компании (при производителях оборудования). Свыше половины отраслевого оборота приносят независимые лизинговые компании, около 30% – банки, около 20% – связанные компании, 2% – прочие участники рынка. Лизинг остается одним из наиболее доходных финансовых инструментов.

До 1970 года в США в лизинг передавалось в основном дорогостоящее оборудование, такое, как самолеты, тяжелые грузовики, поезда. Настоящий импульс к повсеместному развитию лизинговая отрасль получила с принятием в 1970 году закона о банковских холдинговых компаниях (*Bank Holding Company Act*). До этого времени банкам не разрешалось заниматься лизингом, а принятый закон позволил банкам создавать холдинговые компании, которым разрешалось заниматься в числе других операций и лизинговыми. Развитию лизинга способствовало принятие в 1971 году решения Совета управляющих Федеральной резервной системой, позволяющего банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи имущества в лизинг, сначала оборудования, а затем и недвижимости. Банки заняли значительное место на рынке лизинговых услуг. Многие независимые компании были куплены банками, на рынок пришли профессиональные молодые люди, которые, имея доступ к клиентам через банковскую инфраструктуру, пробудили повсеместный интерес к лизингу. Банки инвестировали значительные средства в развитие своих лизинговых компаний, и лизинг стал популярен как доступное средство финансирования приобретения практически любого имущества.

Таким образом, в США значительная часть американских лизинговых компаний была создана крупными производителями оборудования. Другая часть лизинговых компаний организована крупными коммерческими банками. Сфера деятельности таких компаний совпадает с районом, на который распространяется влияние регионального банка. Характерно, что американское законодательство запрещает коммерческим банкам выполнять определенные виды финансовых услуг. Лизинговые компании отделены от банков. Кроме того, даже крупные страховые компании США не обходят стороной такую сферу, как лизинг. Налоговое законодательство США таково, что частным лицам более выгодно вкладывать свои доходы в покупку оборудования и предоставлять его в лизинг.

С развитием отрасли возникла необходимость принятия единых принципов учета и раскрытия информации о лизинговых операциях. Во главе процесса

совершенствования учета стояла Комиссия по ценным бумагам США (SEC). С 1964 по 1976 годы. принципы бухгалтерского учета лизинговых операций постоянно совершенствовались, что в конечном счете привело к принятию Стандарта Финансового Учета № 13 (FAS 13) в 1976 году. Этот стандарт, действующий и сегодня, позволил внедрить понятный для всех учет лизинговых операций, что обеспечило в дальнейшем приток капиталов в отрасль, стимулировало развитие рынка корпоративных и долговых бумаг лизинговых компаний.

На протяжении последних 50 лет лизинг осознанно признавался стратегически важным направлением государственной экономической политики США. При этом в отдельные годы наблюдались попытки (и иногда они удавались) приравнять лизинг по своему экономическому содержанию к обычной аренде через отмену ускоренной амортизации. Однако на смену подобным периодам приходило осознание важности лизинга для экономики. Большую часть истории отрасли лизинг получал поддержку Конгресса США, который всячески стимулировал инвестирование в покупку основных средств, обновление производственной базы американских производителей.

Известно, что одной из причин быстрого развития лизинга являются налоговые льготы. Правительство США не осталось в стороне от настоящей революции в арендных отношениях, которая произошла в Америке в начале 50-х годов прошлого столетия. Оно оперативно разработало и реализовало *государственную программу стимулирования лизинга*, которая способствовала его быстрому развитию в стране. *Государственная программа стимулирования лизинга* предусматривала определенные налоговые льготы: ускоренную амортизацию и инвестиционную налоговую льготу (до 10% стоимости новых инвестиций вычиталось из суммы налога). Однако право на налоговые льготы возникало только тогда, когда договор соответствовал правилам, устанавливаемым *Управлением внутренних доходов министерства финансов США*, а именно:

- продолжительность лизинга должна быть меньше 30 лет;
- лизинг не должен предусматривать возможность покупки имущества по цене ниже разумной рыночной – например, за 1 долл.;
- лизинг не должен предусматривать график платежей, где они вначале будут больше, а затем меньше. Это было бы свидетельством того, что лизинг используется как средство уйти от налога;
- лизинг должен обеспечить лизингодателя нормальным рыночным уровнем прибыли;
- возможность продления лизинга должна учитывать нормальную рыночную стоимость оборудования.

До 1977 году пользователи могли не отражать стоимость объекта лизинга в своих балансах, то есть имел место забалансовый учет. Это давало фирмам возможность не показывать сумму задолженности, скрывать ее от инвесторов и экспортеров, чтобы дополнительно брать оборудование. В 1976 году *Управление стандартизации финансового учета* издало постановление № 13, которое заставило учитывать некоторые финансовые операции как приобретение имущества и принятие на себя финансовых обязательств. Целью этого постановления было разграничить «подлинный лизинг» и покупку с помощью лизинга. В соответствии с постановлением некоторые финансовые операции должны были учитываться как приобретение имущества, что было уже связано с принятием на себя финансовых обязательств. В постановлении содержались следующие пункты:

- право собственности в конце сделки переходит к лизингополучателю;
- лизинговый договор позволяет купить оборудование в конце срока лизинга по цене ниже рыночной;

- срок лизинга больше или равен 75% полезного срока службы;
- текущая стоимость лизинговых платежей (без платы за страхование, за управление, налоги) больше или равна 90% нормальной рыночной цены оборудования.

Если договор удовлетворяет хотя бы одно из этих условий, то имущество учитывается на балансе лизингополучателя как актив с корреспондирующим долговым обязательством в пассив («Обязательства по финансовому лизингу»). Если договор не удовлетворяет ни одно из этих условий, то имущество учитывается в приложении к балансу лизингополучателя [4].

С 1986 года климат для лизинга на налоговой основе изменился, так как правительство увидело в нем «субсидию на благо другого государства» («Экспорт налоговых льгот»). Налоговые льготы, введенные в 60-х и 70-х годах. в период высокой инфляции, больше не рассматривались как эффективный инструмент стимулирования капиталовложений в более стабильной экономической обстановке 80-х годов. Реформа налоговой системы в США сократила доступность налоговых льгот через отмену налоговой инвестиционной льготы и изменение профиля амортизации, что значительно снизило экономическую выгоду лизинга, однако не остановило его развитие.

В 1986 году лизинг в США занимал 28% всех инвестиций в оборудование (было поставлено в лизинг оборудования на 85 млрд долл.). О быстром росте лизинга говорят и такие цифры: к середине 60-х годов. лизинговые операции в США составляли 1 млрд долл., а к концу 80-х годов они превысили 110 млрд долл., т.е. за четверть века увеличились более чем в сто раз. При этом в США в 1987 году из общего количества объектов лизинга 33,2% составляли средства вычислительной техники, 9,5% – оргтехника, 21,9% – промышленное оборудование, 4,9% – транспортные средства, 1,3% – строительные машины, 10,1% – торговое оборудование. Соотношение отдельных видов лизинга в США в 1987 году имело следующий вид: договоры финансового лизинга – 65% от общей стоимости заключенных договоров, договоры оперативного лизинга – 10%, договоры «леведж»-лизинга – 25% [5].

В последующие годы не прекращался рост количества лизинговых операций, совершаемых в США. Многие лизинговые компании лучше знают оборудование, чем другие кредиторы. Так как кредитоспособность лизинговой компании зависит от возможности реализовать оборудование после истечения срока договора лизинга, то компании очень заинтересованы в лизинге наиболее ценного и эффективного оборудования, тем более что погашение лизинговых платежей все-таки обладает большей гибкостью, чем, например, погашение обычных ссуд при кредитных договорах. Поэтому они охотно берут на себя все подобные риски. Предлагаемые налоговые льготы предопределили успех развития лизинга в США.

Несмотря на то, что США считаются родиной лизинга, там нет **специально-го законодательства** для регулирования отношений по договору лизинга. Для этого используется законодательство, применяемое к вопросам налогообложения: *Правила службы внутренних доходов, Кодекс внутренних доходов 1954 года* и др. Важную роль в регулировании лизинговых отношений играет практика крупных лизинговых компаний, страховых обществ, банков и других организаций, занимающихся лизингом.

Международные лизинговые правоотношения в США регулируются *Конвенцией УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 года*. В настоящее время зарубежный лизинг интенсивно развивается в США, поскольку отечественный рынок лизинговых услуг полностью насыщен. Для наиболее развитых стран характерен, главным образом, лизинговый экспорт, для стран со средним

и низким уровнем экономического развития – лизинговый импорт. США доминируют в международных лизинговых операциях. За последние двадцать лет ежегодный объем лизинговых операций в мире вырос в десять раз и в 2000 году составил около 540 млрд долл. При этом половина мирового оборота товаров, поставляемых по лизингу, приходится на долю США. В США лизинг превратился в один из основных видов экономического бизнеса. Мировой опыт подтверждает прямую зависимость между развитием лизинга и привлечением капиталовложений. По имеющимся данным, в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование до 25-30% в США приходится на долю лизинга. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагающих свои услуги, и многообразная модификация договоров лизинга определили самые различные варианты инвестирования в различные сферы экономики.

Исследование, проведенное Ассоциацией Лизингового Оборудования (ELA) указывает на стабильность роста лизингового бизнеса в США вопреки неблагоприятным экономическим условиям. ELA обнародовала сегодня результаты, выявившие, что 244 млрд долл. активов лизинговой отрасли, несмотря на напряженный экономический период, сохраняют высокие качественные показатели. Рынок в США продолжает активно пользоваться услугами лизинга. В настоящее время на первое место в США вышел лизинг пассажирских самолетов, компьютерной техники, телекоммуникационного оборудования. В последнее время растет значение договоров возвратного лизинга (нефтяные танкеры, железнодорожные контейнеры, компьютеры, самолеты), оперативного лизинга (транспорт, печатное оборудование). Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации.

Вместе с тем следует отметить, что история лизинговой отрасли в США, как и все другие, имела не только положительные моменты, но и свои кризисы. Так, например, в 60-х годах значительное количество независимых лизинговых компаний начало активно заниматься сдачей в лизинг появившихся компьютеров фирмы IBM. 50 крупных лизинговых компаний в 60-х годах избрали лизинг IBM-360 в качестве основного направления в бизнесе. И действительно, большое число клиентов начало обращаться за подобным оборудованием, так как у самих производителей лизинг этой техники был дороже, чем у независимых компаний. Дальше произошло то, о чем никто всерьез не думал. В IBM создали новый компьютер – IBM-370. Это повлекло за собой значительную потерю рыночной стоимости переданных в лизинг IBM-360, начались возвраты этой техники, неплатежи. Большая часть из этих лизинговых компаний разорилась. Страховые компании, страховавшие остаточную стоимость компьютеров (*residual value*), также понесли гигантские убытки. Это был первый отрицательный опыт для лизингодателей в сфере лизинга компьютерной техники.

Таким образом, рынок лизинговых услуг в США имеет определенные отличия от стран Западной и Восточной Европы, а также от стран СНГ. Лизинг в США находится на более высоком уровне, чем в этих странах, что объясняется более благоприятными экономическими условиями. К тому же, правительство США стимулирует развитие лизинга, способствует его развитию. В США осуществляется значительная поддержка предпринимательского бизнеса, который в основном и развивается за счет инвестиций через лизинг. Лизинговые компании могут получить благоприятный кредит, сниженный налог, увеличение амортизационных отчислений. Предоставляется возможность долгосрочной финансовой аренды с использованием государственного стимулирования. Кроме того, при использовании лизинга ощутимую выгоду приносят преимущества, которые продиктованы самим лизинговым механизмом.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 1990. – 253 с.
2. **Балтус П., Майджер Б.** Школа европейского лизинга // Лизинг-ревю. – 1996. – № 1. – С. 94-95.
3. **Газман В.Д.** Рынок лизинговых услуг. – М.: Фонд «Правовая культура», 1999. – С. 29.
4. **Францева Е.Ф.** Лизинг: Справочное пособие. – М.: ПРИОР, 1998. – С. 4-5.
5. **Лещенко М.И.** Основы лизинга: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 10.

SUMMARY

The article deals with economic and legal problems of leasing in the USA where this perspective kind of investment emerged. The author analyses the history of leasing development and modern trends of leasing activity in the USA as well as some problems of legal regulation of leasing relations between participants of leasing operations, state support stimulating leasing development of different kinds.

The author concludes that studying the rich experience of leasing activities in the USA enables to foresee the development of legal leasing relations in the Republic of Belarus and to use leasing advantages for increasing the level of national economy more effectively.