

ЛИЗИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА И КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

Актуальность проблемы «Лизинг как альтернативная форма кредитования» обусловлена тем, что в период трансформации экономики возрос интерес к нетрадиционным для нашей страны формам финансирования экономики. Лизинг давно уже прочно вошел в экономическую жизнь развитых стран и играет большую роль в формировании рыночных отношений. Сегодня лизинговые сделки стали неотъемлемой частью экономики большинства стран. Лизинг, совершенствуя свои формы и методы, оказался эффективным средством реализации научно-технической революции и создания и обновления отечественных основных фондов, эффективной формой инвестирования. Лизинг освобождает товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы предоставляет ему долгосрочный кредит. В этом и заключается экономико-правовая основа любой лизинговой сделки.

Развитие лизинга имеет исключительно большое значение в переходный период, в период становления экономики рыночного типа, который переживает в настоящее время Республика Беларусь. В условиях переходного периода лизинг становится наиболее эффективным средством повышения инвестиционной активности, инструментом вовлечения в инвестиционный процесс средства

частных инвесторов, превращения ссудного капитала в капитал функционирующий. Лизинг может сыграть решающую роль в преодолении неплатежеспособного спроса на средства производства, в ожидании рынка основных средств.

В лизинговых отношениях в качестве лизингодателя часто выступают коммерческие банки. Лизинг представляет определенный интерес для банков и других кредитно-финансовых учреждений. Участие коммерческих банков в лизинговых операциях объясняется тем, что лизинг можно рассматривать как форму финансовой операции, способ осуществления капиталовложений. Он позволяет использовать возможность вкладывать денежные средства в надежный и прибыльный бизнес.

Приобретая оборудование в собственность с целью последующей сдачи в лизинг, банк осуществляет инвестирование капитала, так как лизинговая сделка в конечном итоге сводится к кредитной операции. Пользуется этим имуществом лизингополучатель, выплачивая лизингодателю периодические платежи. Следовательно, лизинг представляет особый род финансового кредита с определенными условиями его погашения.

Лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям, а поскольку заемщик и ссудодатель используют капитал не в денежной, а в товарной форме, то он схож и с инвестициями капитала.

Лизинг – это кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование оборудования (товарный кредит), который отличается от традиционной банковской ссуды.

Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу; приобретая оборудование у поставщика за полную стоимость в собственность, а лизингополучатель возмещает эту стоимость периодическими взносами (платежами) с процентами на кредит. Особенности лизинга проявляются и в праве пользования оборудованием (имуществом). За лизингодателем сохраняется право собственника на весь период лизинга, которое переходит к лизингополучателю только после осуществления им полной выплаты согласованных лизинговых платежей по истечении срока договора.

Важное и весьма существенное преимущество лизинга для лизингополучателей обусловлено самой сущностью лизинга. Они получают во владение и пользование необходимые им средства производства без одномоментной траты своих денежных средств, без использования заемных средств (кредита). Они сохраняют свою ликвидность, возможность использовать свои денежные средства на другие производственные потребности. Они не обременяют свой баланс крупной задолженностью и тем самым сохраняют для себя возможность получения кредита для других целей.

Следует отметить также возможность установить удобные для лизингополучателя периодичность и способы уплаты лизинговых платежей (равными, уменьшающимися или возрастающими долями). Немаловажное значение имеют также такие услуги, предоставляемые лизингополучателю лизингодателем, как подготовка лизинговой сделки и ее осуществление. Лизингополучатель освобождается от единовременной оплаты стоимости оборудования, что позволяет ему делать нужный выбор даже в случае кредитных ограничений и невозможности привлечения для этих целей заемных средств.

Специалисты отмечают, что для банков лизинг интересен также относительной простотой учета лизинговых операций и лизинговых платежей по сравнению с учетом операций по долгосрочному кредитованию.

Неслучайно в международном праве лизинг именуют «кредит-наймом».

Иногда находят сходство договора лизинга с договором займа, имея в виду внешнее сходство с кредитной сделкой. Но это только внешнее сходство – ведь лизингополучатель не заключает с лизингодателем договора о денежном займе.

У лизинга преобладает финансовая функция, поскольку он является формой вложения средств в основные фонды, дополняет традиционные каналы, инвестирования: собственные средства предприятий и организации, долгосрочные кредиты, бюджетные и прочие источники. Лизинг расширяет каналы по привлечению средств, сужает сферу использования долгосрочного кредита и расширяет привлечение заемных источников.

Лизинговая сделка осуществляется на основе договора между лизинговой компанией, которая приобретает имущество для сдачи в аренду, и лизингополучателем, который постепенно вносит лизинговую плату за его использование. По истечении срока действия договора возможны три варианта развития событий: 1 – лизингополучатель возвращает имущество; 2 – продлевает срок аренды, заключая новый договор; 3 – выкупает имущество по остаточной стоимости. Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, если оно: а) не запрещено к свободному обращению на рынке (как, например, оружие) и б) не расходуется в ходе его эксплуатации лизингополучателем.

Использование лизинга при должном соблюдении правовых норм и правил, регулирующих такие операции, позволяет субъектам хозяйствования, выступающим в роли партнеров по лизинговой сделке, полнее реализовать свои законные преимущества и льготы, что способствует повышению инвестиционной деятельности в республике.

Лизинг как альтернативная форма кредитования не рассматривался глубоко и всесторонне в научных кругах. В научной и учебной литературе данная проблема рассматривалась довольно-таки поверхностно, без всестороннего анализа, чаще всего применительно к российской экономике.

Основные преимущества *лизинга* – это большая гибкость лизинговых компаний по сравнению с банками, возможность перераспределить риски между участниками сделки, менее жесткие требования к дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительные сроки финансирования, налоговые преимущества, а также поддержка поставщиков оборудования. Так, лизинговые компании не требуют от заемщика длительной кредитной истории. Единственное условие – продемонстрировать способность генерировать денежные средства, достаточные для покрытия лизинговых платежей.

Другое обязательное условие банковского *кредита* – залог имущества. Но малый и средний бизнес, как правило, работает на арендованном оборудовании, поэтому ценного имущества для залога зачастую просто не имеет. В то же время классический лизинг обходится без залога, поскольку поставляемое оборудование само является достаточным обеспечением и в гарантиях не нуждается.

Однако следует признать, что в Республике Беларусь существуют проблемы с возвратом и реализацией предмета лизинга. Во-первых, практически не развит вторичный рынок оборудования. Вкупе с экономической нестабильностью это не позволяет достаточно точно определить стоимость оборудования на определенный момент времени. Во-вторых, лизингодатели зачастую не верят в способность судов защитить их право собственности при невозврате оборудования или прекращении платежей – существующая юридическая система и судебная практика склонны принимать сторону должника. В результате отечественные лизинговые договоры обрастают дополнительными соглашениями, поручительствами, гарантиями. Естественно, возрастает стоимость услуг, а потребитель помимо лизинговых платежей вынужден выплачивать полную стоимость имущества. Иногда проблему решает поставщик, гарантируя обратный выкуп оборудования. Тогда риски лизинговой компании существенно снижаются, что сказывается на цене сделки и дополнительных условиях.

Как правило, белорусские лизинговые компании требуют от своих клиентов одну или несколько форм обеспечения: аванс (25-35% от закупочной стоимости имущества), депозит, поручительства третьих лиц (как правило, юридических), залог активов или дополнительное страхование. Поручительства поставщиков, банков и физических лиц используются реже. В среднем каждая компания принимает более четырех видов гарантий, но уже появляются фирмы, не требующие ни залога, ни дополнительного обеспечения. Тем не менее, аванс, в отличие от зарубежных лизинговых компаний, требуют все. Впрочем, даже в нынешней ситуации практика рынка показывает, что лизинговые сделки требуют меньших гарантий, чем обычные банковские кредиты. Например, личное поручительство владельца предприятия может быть недостаточным для банка, но приемлемым для лизинговой компании.

Неприемлемыми для небольших фирм могут оказаться и сроки банковских кредитов – до одного года при среднем значении, равном шести месяцам. Лизинговый рынок на сегодня предлагает финансирование до трех лет, хотя по западным меркам это не долгосрочное, а краткосрочное финансирование. В мировой практике оборудование в лизинг предоставляется на 8-10 лет.

Для клиента лизинговая операция менее рискованна, чем банковский заем. Отказ от выполнения своих договорных обязательств в первом случае может привести только к потере оборудования, во втором – всего имущества, а иногда и к инициированию процедуры банкротства. Еще одно преимущество – поддержка поставщика, то есть за лизингополучателем сохраняются все основные права потребителя. Так, если в оборудовании обнаружатся дефекты, можно обратиться непосредственно к поставщику. Поэтому часто лизинг оказывается единственным способом переоснастить производство.

И, наконец, главный на сегодня плюс – налоговые льготы. В отличие от выплат по кредиту лизинговые платежи относятся на себестоимость, а на имущество, переданное в лизинг, разрешили начислять ускоренную амортизацию (и то и другое уменьшает налогооблагаемую прибыль). В силу специфики нашего законодательства предмет лизинга зачастую учитывается на балансе лизинговой фирмы, в результате чего лизингополучатель не платит налог на имущество. Сравнение вариантов получения кредита напрямую и через лизинг показывает, что очевидна финансовая выгода. Поскольку средства по лизингу находятся на балансе у лизингодателя, лизингополучатель приобретает дополнительные возможности к привлечению заемных средств.

Обычно лизинговые компании тяготеют к обслуживанию малых и средних предприятий (по данным IFC, средний размер сделки составляет около 30 тыс. долл.). Минимальный средний размер сделок – 3 тыс. долл., а максимальный – от 300 тыс. до 1 млн. долл. Эти данные лишний раз подтверждают, что финансовая аренда крайне важна для малого и среднего бизнеса. В частности, на рынке есть компании, работающие со сделками ниже 5000 долл., что переводит их лизинговую деятельность в категорию микрокредитов.

Спектр оборудования, предоставляемого в лизинг, достаточно широк, хотя чаще всего компании отдают предпочтение лизингу грузовых и легковых автомобилей, а также производственного оборудования, на долю которого приходится около 50% рынка. Значительная доля приходится на лизинг автотранспорта, что объясняется наиболее развитым вторичным рынком. К тому же посредством лизинга продается очень много машин дилерами иностранных фирм, а наши предприятия любят приобретать в лизинг «Газели» и другие мини-фургоны. Подавляющее большинство самолетов приобретается в лизинг. В США 30% автотранспорта находится в лизинге. Полицейские «харлеи» не исключение.

Лизинговые компании условно могут быть разделены на несколько типов: независимые универсальные; фирмы, учрежденные банками; региональные компании; компании, учрежденные поставщиками оборудования; узкоспециализированные отраслевые компании; лизинговые компании, учрежденные органами власти. Более представительна группа компаний, учрежденных банками. С наиболее крупными из них связаны белорусские лизинговые компании, например, «Приорлизинг». При этом лизинговые компании иностранных банков, как правило, занимаются крупными проектами – от 500 тыс. до 1 млн долл. В целом же такие структуры рассматривают лизинг как часть обычной банковской деятельности, своеобразную альтернативную форму кредитования. Поставщики оборудования (например, «Джон Дир Раша», «Хьюлетт Паккард») также используют лизинговые структуры для увеличения продаж. Финансовой арендой как механизмом реализации продукции часто пользуются и крупнейшие производители автомобилей («Форд», «Ауди» и многие другие).

Если руководство компании планирует приобретение новых основных средств, то всегда возникает вопрос – за счет каких финансовых ресурсов это можно сделать. Два наиболее распространенных варианта решения проблемы финансирования – привлечение кредита или получение оборудования в лизинг. Какой же из этих вариантов эффективнее?

Прежде всего, отметим, что при равных рыночных условиях получение оборудования в лизинг, как правило, эффективнее покупки оборудования с привлечением кредитных ресурсов. Чтобы доказать это, подробно сравним *лизинг и кредит*.

Расходы:

Для того чтобы рассчитать общую сумму расходов на приобретение основных средств, возникающих при лизинге и кредитовании, необходимо ясно представлять себе суть расходов.

При лизинге расходы состоят из ряда лизинговых платежей, выплачиваемых в течение нескольких лет, и выплат налога на имущество с момента поставки оборудования на баланс и до его полной амортизации.

При получении кредита на покупку имущества расходы представляют собой выплату основной суммы долга, процентов по кредиту и налога на имущество.

Кроме того, при оценке эффективности обоих вариантов следует рассматривать период полной амортизации оборудования, поскольку амортизационные отчисления по оборудованию оказывают существенное влияние на размер уплачиваемых налогов даже после окончания срока лизинга и кредита.

Налоговая экономия:

Законодательством РБ предусмотрены особенности налогообложения при лизинге, позволяющие оптимизировать налоговые выплаты. Поэтому при расчете расходов, связанных с обслуживанием лизинговой сделки, необходимо учитывать и экономию по налогам. Отметим, что, говоря о налогообложении при лизинге и кредитовании, мы учитываем лишь самые принципиальные моменты, поэтому не рассматриваем НДС и налог на имущество.

а) Налогообложение при лизинге:

Возможность ускоренной амортизации. Важнейшим преимуществом приобретения оборудования в лизинг является право сторон лизингового договора применять механизм ускоренной амортизации.

Лизинговое имущество может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя (Положение о лизинге на территории РБ). Амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой

находится предмет лизинга.

Применение механизма ускоренной амортизации, позволяет лизингополучателю существенно уменьшить выплаты по налогу на прибыль в первые годы после приобретения основных средств независимо от того, учитывается имущество на балансе лизингополучателя или лизингодателя.

Отнесение расходов на уменьшение налоговой базы. В случае, когда лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, к расходам уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль лизингополучателя, относятся лизинговые платежи за вычетом амортизации, а также суммы амортизационных отчислений начисленных, в указанном ранее порядке. Если учет приобретаемых основных средств ведется на балансе лизингодателя, то у лизингополучателя к расходам, уменьшающим прибыль, относятся лизинговые платежи в полном объеме.

б) Налогообложение при кредитовании:

Применение амортизации в обычном порядке.

При приобретении имущества в собственность за счет получения кредита законодательством не предусмотрены какие-либо особенности применения ускоренной амортизации. Как и в любом другом случае возможна ускоренная амортизация при эксплуатации этого имущества в агрессивной среде или в условиях повышенной сменности. Таким образом, в большинстве случаев возможность ускоренной амортизации собственного имущества законодательством не предусмотрена.

Отнесение расходов на уменьшение налоговой базы.

При приобретении оборудования в собственность за счет получения кредита та расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль, являются амортизационные отчисления и проценты по кредиту.

В этом случае Налоговым кодексом РФ не предусмотрены льготы для компаний, приобретающих основные средства. Как уже было сказано выше, амортизация начисляется на общих условиях. Проценты по кредиту включаются в расходы также на общих условиях.

Поскольку расходы как по договору лизинга, так и при получении кредита осуществляются в течение нескольких лет, для их оценки необходимо применить показатель так называемой **дисконтированной стоимости**.

Дисконтирование денежных потоков – это определение стоимости денежных потоков, относящихся к будущим периодам, на настоящий момент времени.

Таким образом, эффективность приобретения оборудования путем лизинга и кредита сравнивается на основе показателя дисконтированной стоимости расходов на его приобретение и одним и другим методом за весь период амортизации оборудования за вычетом налоговой экономии. В результате сравнения принимается тот вариант, реализация которого предполагает меньшую сумму дисконтированных расходов.

Возможны два варианта **схемы кредитования**.

Вариант 1. Кредит погашается одновременно в конце срока кредитования, выплата процентов производится ежеквартально. Для целей налогообложения возможны два способа начисления амортизации – линейный и нелинейный. В бухгалтерском учете амортизация в обоих случаях начисляется линейным методом.

Вариант 2. Кредит погашается ежеквартально равными долями, выплата процентов производится ежеквартально. Для целей налогообложения возможны два варианта начисления амортизации – линейный и нелинейный. [

бухгалтерском учете амортизация начисляется в обоих случаях линейным методом.

Необходимо отметить, что при расчете всех вариантов кредитования не учитывались платежи по страхованию оборудования. Тем не менее, на практике нередко бывает необходимо, чтобы оборудование было застраховано.

Существует два варианта *лизинговой схемы*.

Вариант 1. Лизинг сроком на три года, имущество на балансе лизингодателя. Для целей налогообложения возможны два способа начисления амортизации – линейный и нелинейный. В бухгалтерском учете амортизация в обоих случаях начисляется линейным методом.

Вариант 2. Лизинг сроком на три года, имущество на балансе лизингополучателя. Для целей налогообложения возможны два варианта начисления амортизации – линейный и нелинейный. В бухгалтерском учете амортизация начисляется в обоих случаях линейным методом.

Для сравнения эффективности перечисленных вариантов кредита и лизинга рассчитываются следующие показатели.

1. Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования. В случае приобретения оборудования в собственность за счет использования кредита этот показатель представляет собой дисконтированную сумму ежеквартальных выплат основной суммы долга и процентов в течение трех лет. В случае приобретения оборудования в лизинг этот показатель представляет собой дисконтированную стоимость лизинговых платежей, выплачиваемых в течение трех лет.

2. Дисконтированная стоимость экономии по налогу на прибыль. При лизинге и кредите этот показатель представляет собой дисконтированную стоимость сумм, уменьшающих налог на прибыль (амортизационных отчислений, лизинговых платежей, процентов по кредиту, сумм налога на имущество).

3. Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования, уменьшенная на дисконтированную стоимость сумм экономии по налогу на прибыль. Именно этот показатель является результатом, позволяющим сравнить стоимость приобретения оборудования в собственность за счет

Таким образом, самый экономически невыгодный вариант получения оборудования в лизинг эффективнее самого экономически выгодного варианта кредитования. Это означает, что получение оборудования в лизинг при равных экономических условиях эффективнее покупки оборудования с привлечением кредитных ресурсов.

Ни один вид деятельности не получит широкого «отклика», если его экономическая выгода будет неочевидна для всех участников договорных отношений. При нормальных рыночных отношениях лизинг довольно-таки привлекателен. Мгновенная эксплуатация взятого в лизинг оборудования начинает приносить доход. И из прибыли каждый месяц (или квартал – в соответствии с договором с лизинговой фирмой) отчисляются лизинговые платежи. А по окончании срока лизингового договора можно выкупить это оборудование по остаточной стоимости с учетом ранее уплаченных взносов. И обычно лизингополучатели выкупают его. Все участники лизинговой сделки довольны ее результатами.

Таким образом, на начальном периоде лизинг не требует крупных инвестиций и не требует немедленного начала платежей. Лизинг предполагает стопроцентное кредитование, но и это, пожалуй, единственный минус – он всегда обходится дороже прямой покупки или продажи в кредит.

На период лизингового договора за лизингополучателем сохраняются права собственности. Из этого следует, что инвестирование в форме имущества

снижает риск невозврата средств (в отличие от денежного кредита). А лизингополучатель не платит на это имущество налог, потому что оно не числится на его балансе и не увеличивает его активы. Более того, лизинговые платежи снижают налогооблагаемую прибыль, так как относятся на издержки производства лизингополучателя.

Наконец, производитель оборудования получает дополнительные возможности сбыта своей продукции (как это было с Генри Фордом, который еще в 30-е гг. эффективно использовал лизинг для расширения сбыта своих автомобилей). Итак, все участники лизинговой сделки получают экономическую выгоду. Особенно, когда лизинговая компания покупает новое оборудование. В этом случае она пользуется налоговой скидкой на инвестиции и ускоренной амортизацией, что дает ей возможность уменьшить ставки лизинговых платежей. А это, в свою очередь, выгодно и лизингополучателю.

Всем известно, что импортные пошлины и НДС – тот камень преткновения, о который часто разбиваются инвестиционные проекты, поскольку нет денег, чтобы выкупить у нашей таможни оборудование, полученное от иностранного партнера в кредит.

Итак, преимуществ у лизинга много, и на современном этапе он, вроде бы, выгоден всем. Но все останется так, как есть, пока не будет единой стратегии поступательного и целенаправленного движения к рынку, и пока не будет объективной основы для лизинга. Нет массового предложения товара и нет платежеспособного мелкого и среднего бизнеса. За счет лизинга в нашей республике финансировалось не более 3-5% инвестиций (против 10-45% на Западе). Объективная основа появится, когда у нас будет нормальная рыночная экономика, когда в нашей стране будет переизбыток товаров, когда минуют времена "in cash" (наличными) и "продажи в кредит" – только тогда начнет стремительно развиваться лизинг.

В результате проведенного исследования нами установлено, что лизинг является эффективной формой инвестирования средств в основной капитал предприятий Могилевской области. Основных причин этого три:

- налоговые льготы, связанные с возможностью применения ускоренной амортизации;
- полная прозрачность лизинговых сделок, исключающая риск нецелевого использования ресурсов;
- возможность для лизингополучателя отнесения затрат на развитие (посредством включения лизинговых платежей в себестоимость продукции) на доходы будущих периодов.

Лизинг, как альтернативная форма кредита, может рассматриваться как одна из технологий проектного финансирования. Соответственно, важнейший вопрос о *рисках*, в конечном счете, определяющий решение о предоставлении лизинга, решается не с помощью средств их распределения по разным субъектам (страхование, предоставление гарантий или залога собственности), а с помощью средств *абсолютного уменьшения* рисков путем достижения стратегической устойчивости и необходимой рентабельности инвестируемого бизнеса. Основной принцип снижения рисков состоит, с нашей точки зрения, в том, что инвестиции, в том числе, в форме лизинга, следует осуществлять только в *стратегически устойчивый бизнес*. Теоретические исследования показывают, что возможны два типа бизнеса. Они отличаются способами использования потенциала и ресурсов предприятия: в одном случае в основу бизнеса кладутся особые права владения ресурсами и/или их использования, во втором – особенно-сти потенциала предприятия.

Если длительность операционного цикла велика, т.е. денежные средства на протяжении долгого времени связаны, то получение денежного кредита или оборудования по лизингу приведет предприятие к неизбежному финансовому краху вследствие возникновения дополнительной финансовой нагрузки по обслуживанию долга. В этой ситуации инвестирование или кредитование предприятия целесообразно только на пополнение оборотных средств при условии, что они будут вложены в маркетинговую деятельность и принесут значительное уменьшение длительности операционного цикла. Точно так же можно рассматривать вопрос о лизинге только такого оборудования, которое позволит ускорить оборачиваемость средств.

Как и всякий новый вид предпринимательской деятельности, финансовая аренда (лизинг) объективно нуждается в государственной поддержке, а это, в свою очередь, в обязательном порядке предполагает четкое правовое регулирование соответствующих отношений.

На наш взгляд, для развития лизинга как инвестиционного инструмента в Могилевской области в сложившихся условиях необходимо осуществление следующих мероприятий:

1. Приоритет в государственной поддержке субъектов лизинга (как лизингодателей, так и лизингополучателей) отдать активно и динамично развивающимся предприятиям Могилевской области, способным к воспроизводству и отдаче заемных средств.

2. Оказывать государственную поддержку преимущественно субъектам лизинга, ориентированным на отрасли народного хозяйства, имеющие:

- быструю оборачиваемость денежных средств;
- меньшую емкость предмета лизинга;
- достаточно высокую рентабельность производства.

Такой отраслью в настоящее время можно признать производство комплектующих изделий для сельскохозяйственного оборудования и автомобилей.

3. Оказывать государственную поддержку преимущественно субъектам лизинга, способным, в случае успешной реализации своих лизинговых проектов, повлиять на финансовую политику крупнейших предприятий Могилевской области и близлежащих областей, посредством переориентирования последних на закупку производимого по лизингу оборудования на предприятиях Могилевской области.

4. Оказывать преимущественную государственную поддержку субъектам лизинга (лизинговым компаниям), планирующим осуществление лизинговых проектов в одной инвестиционной группе с коммерческими банками Могилевской области.

Сложившаяся практика показывает, что наибольшая эффективность при реализации инвестиционных проектов с использованием лизинга достигается, когда лизинговые компании работают в одной инвестиционной группе с коммерческими банками. Такая работа предполагает:

- контроль движения финансовых потоков;
- возможность получения дополнительных источников финансирования на более приемлемых условиях;
- промышленное предприятие (лизингополучатель) получает полный доступ к инфраструктуре и информационным базам группы в целях поиска сбыта произведенной продукции, кроме того, получает дополнительный набор инвестиционно-банковских услуг.

5. Оказать государственную поддержку в формировании стартового капитала для реализации лизинговых проектов, отвечающих вышеуказанным требованиям.

Государственная поддержка субъектов лизинга на территории Могилевской области в настоящее время возможна посредством реализации следующих мер:

- предоставление бюджетных кредитов на реализацию договоров лизинга в Могилевской области, предусмотрев возможность предоставления бюджетных кредитов лизингодателям для реализации договоров лизинга на возвратной, срочной, возмездной и конкурсной основе. При этом следует установить порядок проведения конкурса на право получения бюджетных кредитов на реализацию договоров лизинга;
- предоставление областных государственных гарантий лизингодателям, привлекающим оборудование в лизинг в соответствии с Положением о лизинге на территории Республики Беларусь;
- предоставление Администрацией области инвестиционных налоговых кредитов субъектам лизинга на срок от одного года до 5 лет в соответствии со специальными статьями Налогового кодекса РБ.

Следует отметить необходимость изыскания конкретной формы государственной поддержки субъектов лизинга для каждого отдельного лизингового проекта. В целях сохранности средств областного бюджета необходимо оказывать поддержку в изыскании дополнительных источников финансирования лизингового проекта. Например, софинансирование лизингового проекта со стороны потенциального покупателя, предоставление контргарантий заемщиком, потенциальным покупателем и обслуживающим банком и т.д.

6. Создать на территории Могилевской области прецедент успешной реализации лизингового проекта с соблюдением вышеуказанных условий при государственной поддержке Администрации Могилевской области.

Необходим *системный* и *стратегический* подход к лизинговой деятельности. Совершенствование теории и практики лизинга в данном направлении представляется актуальным и неотложным.

SUMMARY

The financial function of leasing is considered as one of its major functions in the article. The significance of leasing for the development of national economy is emphasized. The leasing contract and the credit contract are analyzed to define advantages of leasing. Concrete examples being used, it is proved that the reception of equipment in leasing is more effective than its purchase with the use of credit resources under equal economic conditions. On the grounds of the author's investigation it is offered to take a number of concrete measures with the purpose of development of leasing in Mogilev region taking into account the existing circumstances.