

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2011 В.И. Баженова

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: center\_audita@mail.ru

Проанализирована система лизинговых отношений с позиций институционального подхода. Представлена структурная модель лизинговых отношений, ее институциональная среда. Охарактеризованы формальные и неформальные институты, обуславливающие отношения субъектов лизинга, их интересы с позиций теории агентов и склонности к оппортунистическому поведению. Показана возможность снижения оппортунизма на основе согласования условий контрактного соглашения.

*Ключевые слова:* формальные и неформальные институты, оппортунистическое поведение, институциональная среда, контрактное соглашение, теория агентов лизинговых отношений.

Целесообразность исследования лизинговых отношений с позиций институционального подхода объясняется тем, что он является комплексным, объединяет философские, социокультурные, инвестиционные, политические и экономические исследования и имеет самостоятельную ценность. Этот подход также позволяет проанализировать взаимодействие субъектов лизинговых отношений комплексно с ориентацией на понимание реальных социально-экономических условий и широту охвата общественно-экономических проблем. При этом задача состоит в том, чтобы на основе институционального анализа экономической природы лизинга охарактеризовать интересы субъектов лизинговых отношений, оценить возможности его использования в целях согласования интересов контрактов лизинга.

Объектом исследования является многоуровневая система экономического взаимодействия субъектов лизинговых отношений, обеспечивающая повышение эффективности использования лизинга в рыночной экономике.

Институт, как базовая единица анализа институциональной экономики, представляет собой правило или совокупность правил, имеющие внешний механизм принуждения индивидов к использованию<sup>1</sup>. Лауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт дает следующее определение: “Институты - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми”, это “правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми”<sup>2</sup>.

Институты подразделяются на формальные и неформальные. Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые субъектами, наделенными определенными полномочиями (государственными чиновниками). Под неформальными институтами обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это обычаи, привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. Данные кодексы людей формирует культура. Формальные и неформальные правила, нормы отношений и механизмы, их реализующие (способы обеспечения их реализации), образуют в совокупности институциональную основу системы лизинговых отношений.

В основе формальных институтов лизинговых отношений лежат требования законодательных и нормативно-правовых актов. В России это, в первую очередь, федеральный закон “О финансовой аренде (лизинге)” и др.

Традиционная сделка купли-продажи товаров, характерная для рыночных отношений, в системе лизинга трансформируется в сложную сделку, отличительная особенность которой - появление между продавцом и покупателем новых субъектов - агентов. При этом в зависимости от состава субъектов возникает множество схем их взаимодействия, что определяет виды лизинговых сделок. В самом общем виде система лизинговых отношений включает: производителя товара, продавца - лизинговую компанию, кредитное учреждение, страховую компанию, покупателя-лизингополучателя (рис. 1).

В данной схеме представлены все агенты лизинговой сделки. Однако возможно заключе-

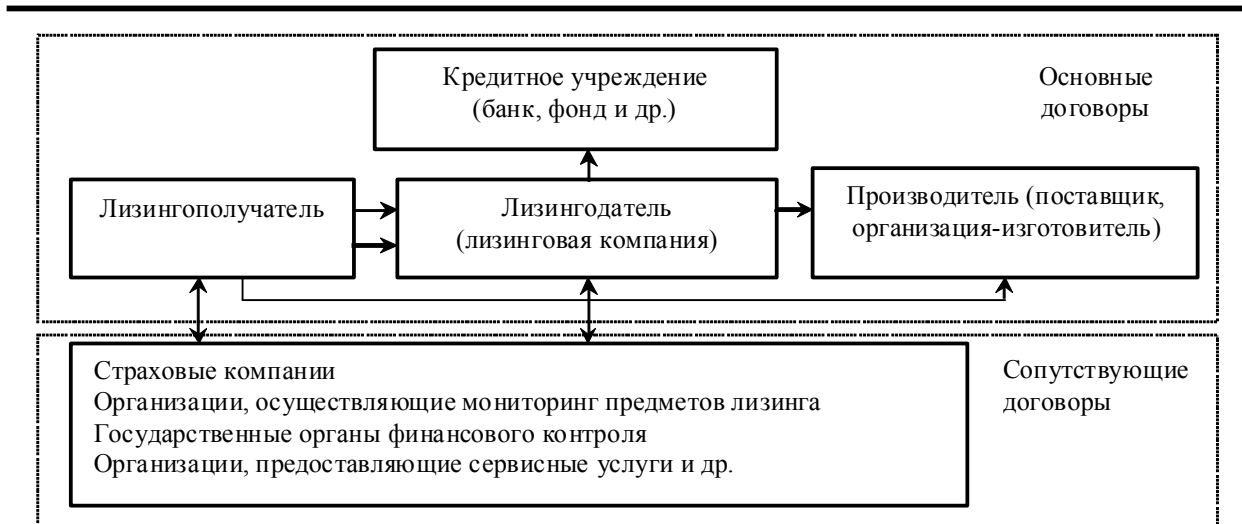


Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов лизинга

ние сделки, исключая определенных посредников. Формальные и неформальные институты оказывают влияние на агентов лизинговых отношений. Взаимодействие агентов лизинговых отношений представляет собой сложную, многоуровневую систему политических, финансово-экономических, инвестиционных, социальных отношений, что обуславливает экономическую сущность процесса реализации лизинговой сделки.

Классическая схема взаимодействия субъектов лизинга построена на принципе последовательности совершения лизинговой сделки. Потенциальный лизингополучатель (покупатель) определяет, как правило, самостоятельно производителя. Далее заключается договор финансовой аренды (лизинга) с лизинговой компанией. Одновременно между лизинговой компанией и производителем предмета лизинга заключается договор купли-продажи, согласно которому лизинговая компания приобретает в собственность указанное имущество и передает его в аренду лизингополучателю. Для финансирования сделки лизинговая компания направляет собственные ресурсы или обращается за необходимыми средствами в кредитное учреждение (банк, фонд и др.). Объект лизинговой сделки должен быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения, причем в качестве страхователя могут выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель. После подписания акта приема-передачи основных средств либо трехстороннего акта приема-передачи лизинговая компания обязана предоставить сведения о сделке в Федеральную службу по финансовому мониторингу в случае, если сумма, на которую она соверша-

ется, равна или превышает 600 тыс. руб. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 600 тыс. руб., или превышает ее. Возможны и различные модификации классической лизинговой сделки.

С позиции исторического подхода лизинговые отношения можно охарактеризовать как сложные по своей экономической природе отношения, включающие арендные отношения, отношения кредитного финансирования с использованием залога, отношения, возникающие при купле-продаже активов, и пр. Исходя из этого в систему формальных институтов лизинговых отношений включаются институты собственности, аренды, кредитных отношений, а также прочие институты рыночной экономики. Выделение именно данных институтов в самостоятельные элементы системы обусловлено сложностью взаимодействия субъектов лизинга, вариабельностью отношений, возникающих при осуществлении лизинговой сделки, а также сложной природой самого механизма лизинговой сделки.

Институт собственности возник на основе ключевой категории институциональной экономики - права собственности. Права собственности (property rights) - это санкционированные отношения между экономическими агентами, касающиеся использования ограниченных ресурсов<sup>3</sup>. В системе лизинговых отношений исключительное право собственности на предмет лизинга принадлежит лизинговой компании. Это означает, что лизингодатель обладает следующими видами правомочий: 1) право извлекать доход при использовании предмета лизинга (usus fructus); 2) право изменять технические характеристики предме-

та лизинга (*abusus*); 3) право передавать указанные правомочия другому лицу (продавать, передавать во временное пользование и владение лизингополучателю). Однако в зависимости от классификационного признака лизинга право собственности может измениться. При финансовом лизинге по истечении установленного соглашением между агентами определенного срока право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю.

В лизинговой деятельности права собственности специфицированы, т.е. определен объект права, субъекты права, набор полномочий, которыми обладают субъекты права, а также механизм, обеспечивающий их соблюдение. Спецификация права собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у агентов лизинговых отношений стабильность финансовых результатов лизинговой сделки. Наличие множества субъектов лизинговой сделки объясняет сложные связи, что объективно требует изучения всех факторов, оказывающих влияние на эффективность механизма сделки.

Трактовка терминов “лизинг”, согласно российским стандартам учета лизинговых операций, и “аренда”, согласно международному стандарту финансовой отчетности 17 “Аренда” (IAS 17 “Leases”), различна. В международном стандарте закреплено разделение аренды на операционную и финансовую. Согласно российской терминологии финансовая аренда считается лизингом. Следовательно, среди формальных институтов необходимо обозначить в качестве самостоятельного институт аренды. Институт аренды возникает при взаимодействии двух агентов экономических отношений - собственника имущества (арендодателя), обладающего с позиции институциональной экономики правом собственности, и пользователя имуществом (арендатора), которому определенная часть полномочий была специфицирована арендодателем.

В институте аренды основная экономическая сущность заключается в следующем: арендодатель получает доход в форме арендной платы от предоставления имущества во временное пользование и владение арендатору, а в случае финансовой аренды (лизинга) - арендную плату и капитальную стоимость, которая возникает при продаже имущества по истечении установленного соглашением между агентами определенного

срока. В свою очередь, арендатор получает выгоду от непосредственного пользования имуществом и при этом избегает единовременных крупных расходов на приобретение имущества в собственность.

Ключевым звеном в реализации лизинговой сделки является кредитное учреждение, так как в большинстве случаев для приобретения имущества лизинговые компании используют долгосрочное банковское кредитование (обычно возобновляемые кредитные линии).

В системе лизинговых отношений значительный удельный вес занимают прочие институты рыночной экономики, которые могут включать в себя институты бюджетных и внебюджетных учреждений, страхования, организаций, осуществляющих мониторинг предметов лизинга, организаций, обслуживающих предметы лизинга, и др. В рамках данных институтов заключаются сопутствующие договоры для реализации лизинговой сделки.

Региональные рынки лизинговых услуг имеют свои традиции общественных отношений, проявляющиеся, главным образом, в сосредоточении общества на определенном виде хозяйственной деятельности, который влияет на выбор предмета лизинга. Нравы - обычаи, имеющие нравственное значение. В лизинговой деятельности нравы могут регулировать взаимоотношения между субъектами лизинга, основанными на авторитете, клановости. Социально-экономические особенности бизнес-среды в системе лизинговых отношений связаны с уровнем дохода населения, социального статуса индивида, что впоследствии влияет на вид лизинговой сделки, предмет лизинга и его среднегодовое удорожание.

Мировой опыт лизинговой деятельности позволяет определить шесть стадий развития рынка лизинговых продуктов в стране (табл. 1)<sup>4</sup>.

В соответствии с выделенными этапами, по оценкам агентства “Эксперт РА”, установлено, что на первых трех стадиях развития находятся лизинговые рынки практически всех развивающихся стран. На четвертой - находятся не только большинство развитых стран, но и некоторые развивающиеся - Сингапур, ЮАР, Тайвань, Южная Корея и др. К странам, находящимся на пятом этапе развития лизинга, относятся Германия, Великобритания, Япония, Австралия. На шестом этапе находится самый старый лизинговый рынок - рынок США<sup>5</sup>.

Таблица 1

## Стадии развития лизинговых продуктов в Российской Федерации

Стадия развития рынка лизинговых продуктов	Характеристика лизинговых продуктов по стадиям развития рынка
Первая	Краткосрочная аренда, предполагающая возврат имущества арендатору в конце срока договора
Вторая	Классический финансовый лизинг с полной окупаемостью и передачей права собственности лизингополучателю в конце срока договора. Обычно эта стадия развития рынка длится не более 5 - 7 лет
Третья	"Креативный" финансовый лизинг. Лизингодатель разрабатывает и организует разнообразные формы сделок, появляется многовариантность в применении опционов на передачу права собственности на имущество
Четвертая	Оперативный лизинг. Появляются новые, нестандартные лизинговые технологии, увеличивается набор требований со стороны лизингополучателей, заканчивается формирование вторичного рынка оборудования по большинству позиций. Распространяются сделки с дополнительными условиями (установкой, введением в эксплуатацию и предоставлением инжиниринговых и логистических услуг). К своим функциям лизингодатели добавляют управление активами, ремаркетинг и работу на рынке бывшего в эксплуатации имущества
Пятая	Разнообразные новые продукты, усложнение уже известных продуктов. Возникают такие возможности для финансирования, как секьюритизация лизингового портфеля, венчурный лизинг, лизинг в комплексе с другими формами финансирования
Шестая	Консолидация лизингового бизнеса в стране, которая принимает форму слияний, поглощений, создания совместных предприятий, реализации совместных проектов, обмена акциями и пр. Расширение международного сегмента лизинговой деятельности

Российский рынок лизинга можно отнести к третьей стадии развития лизинговых продуктов, так как сегменты рынка лизинга Российской Федерации (по видам предметов лизинга) весьма разнородны и характеризуются разным уровнем развития. В частности, сегмент лизинга транспортных средств демонстрирует основные признаки четвертого этапа развития: усложнение лизинговых продуктов, распространение сделок оперативного лизинга, появление "креативных" лизинговых продуктов, таких как лизинг автотранспорта для физических лиц и лизинг с полным набором услуг по сопровождению автопарка.

Формальные и неформальные институты могут создавать как однонаправленные, так и разнонаправленные стимулы, их соотношение в динамике имеет более сложный характер. Данные институты могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга. Необходимо стремиться к непротиворечивости формальных и неформальных институтов для придания агентам лизинговых отношений уверенности в гармонизации их интересов, что, таким образом, приведет к поступательному развитию рыночной экономики, возможности предотвращения

экономических кризисов, спадов финансовых показателей хозяйственной деятельности, повышению социальной и финансово-экономической ответственности бизнеса и государства за выполнение своих обязательств. Институциональную модель лизинговых отношений можно представить в виде схемы (рис. 2).

Экономические взаимодействия между агентами лизинговых отношений институционализируются в рамках различных форм соглашений. По своей экономической природе институциональные соглашения двойственны. С одной стороны, они представляют собой родовую категорию по отношению к институтам, так как только на основе соглашений между людьми - формального и неформального - их поведение может подчиняться определенным правилам, нормам, ограничениям. С другой стороны, соглашения - это определенный сегмент институциональной структуры общества, включающий локально-организационные институты, структурирующие взаимодействия экономических субъектов по заключению сделок на рынке и внутри фирмы. Соглашения (convention) - общие рамки, способствующие координации действий экономических субъектов в пространстве и во времени<sup>6</sup>.



**Рис. 2. Институциональная модель лизинговых отношений**

Институциональное соглашение - это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и (или) конкуренции. Контракт - соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путем определения взаимных прав, обязательств и механизмов их соблюдения<sup>7</sup>. Основным финансово-правовым документом, определяющим порядок и условия осуществления лизинговой сделки, является контракт лизинга. Контракт лизинга и другие, связанные с ним договоры, образуют институциональные соглашения. В зависимости от условий контракт может включать различные разделы. Однако наиболее существенным являются следующие: стороны контракта: лизингодатель, лизингополучатель, производитель - продавец; предмет контракта (объект лизинга, его наименование, количественные и качественные характеристики); срок действия контракта лизинга; права и обязанности сторон; условия лизинговых платежей; страхова-

ние объекта лизинга; порядок расторжения контракта. При установлении срока действия контракта лизинга стороны учитывают период амортизации предмета лизинга с учетом возможности применения метода ускоренной амортизации.

Необходимо отметить, что в настоящее время при заключении и выполнении контрактов лизинга у агентов лизинговых отношений проявляется склонность к оппортунистическому поведению, т.е. "стремлению к личной выгоде с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации"<sup>8</sup>. Характеристика интересов агентов лизинговых отношений и проявление ими оппортунистического поведения представлены в табл. 2.

Необходимо отметить, что оппортунизм, как стратегия поведения агентов лизинговых отношений, проявляется на ранних этапах заключения и исполнения контракта лизинга и увеличивает трансакционные издержки. Существенным фак-

Таблица 2

## Характеристика интересов агентов лизинговых отношений

Агент лизинговых отношений	Интересы агентов	Проявление оппортунистического поведения агентов
Производитель	Получить одновременно полную стоимость предмета лизинга, а также регулярную поставку запасных частей и эксплуатационных материалов, обеспечить сопровождение технического обслуживания предметов лизинга	Заклучить с лизинговой компанией агентский договор на получение максимального процента вознаграждения
Покупатель	Сократить первоначальные затраты на приобретение имущества, оплачивая только авансовый платеж в размере от 20-40 % Не требуется дополнительных гарантий со стороны покупателя, так как предмет лизинга выступает в качестве обеспечения залога Уплата лизинговых платежей и получение доходов от эксплуатации предмета лизинга Экономические выгоды, связанные с налогообложением, поскольку лизинговые платежи включаются в себестоимость его продукции (услуг)	Заклучить контракт лизинга с минимальным процентом среднегодового удорожания имущества Согласовать с лизинговой компанией гибкий график лизинговых платежей, зачастую не всегда выгодный для лизинговой компании
Лизинговая компания	Привлечь новых покупателей для заключения контрактов лизинга Изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для расширения своей лизинговой деятельности, предоставляя в качестве залога для кредитных учреждений переданное в лизинг имущество лизингополучателям или уступая право требования лизинговых платежей Экономические выгоды за счет налоговых и амортизационных льгот, установленных государством	Включить завышенный процент среднегодового удорожания имущества в контракт Согласовать со страховыми организациями договор на получение максимального процента вознаграждения за поиск и привлечение заинтересованных лиц в страховании предмета
Кредитное учреждение	Расширить кредитный портфель новыми заемщиками Предоставить денежные средства под инновационные, модернизированные предметы лизинга	Повысить процентную ставку в одностороннем порядке Взыскать с заемщика дополнительные комиссии Установить прямое взаимодействие с покупателем
Страховая компания	Увеличить поступления страховых премий от страхователей Расширить перечень страхователей новыми клиентами	

тором снижения оппортунистического поведения агентов лизинговых отношений выступает контрактный механизм.

Значимость углубленного теоретического анализа контрактного механизма в системе лизинговых отношений определяется следующими факторами:

- анализ контракта лизинга позволяет выявить природу сложности взаимодействия агентов лизинговых отношений: стимулов, средств разрешения конфликта;

- анализ истоков контракта способствует выявлению этапов формирования правил заклю-

чения контракта лизинга, существенных условий и механизма принятия решений в рамках этих правил.

На формирование условий лизинговой сделки оказывает влияние присущая рыночным отношениям асимметрия информации, которая проявляется в том, что различные субъекты обладают разным объемом информации. Это создает преимущества одним субъектам (обладающим более полной информацией), а недостаток информации для других субъектов затрудняет принятие обоснованных экономических решений. Обладатель информации имеет не только преиму-

щества в обосновании сделки, но и может настаивать на условиях заключения сделки в своих интересах, что выступает еще одним фактором проявления оппортунизма. В частности, асимметрия информации проявляется в следующих случаях. Покупатели в момент покупки не в состоянии оценить качество приобретаемых предметов лизинга за счет экономии на квалифицированных специалистах - консультантах. Лизинговая компания не в состоянии оценить вероятность невозврата лизинговых платежей. Кредитное учреждение не в состоянии оценить вероятность невозврата кредитов лизинговой компанией. Страховые компании не в состоянии оценить вероятность наступления страхового случая.

Лизинговая сделка носит длящийся характер. Можно выделить следующие этапы.

Предварительный этап, или этап коммерческого предложения. Лизинговая компания, выполняющая в соответствии с законодательством РФ и своими учредительными документами функции лизингодателя, обращается с коммерческим предложением к покупателю (будущему лизингополучателю) о заключении контракта лизинга. На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности клиента проводит оценку финансового состояния, согласовывает график лизинговых платежей и подготавливает контракт лизинга.

Этап заключения контракта лизинга начинается с оплаты лизингополучателем лизингодателю суммы аванса. При заключении сделки выбрать имущество и его продавца может каждая сторона контракта. Если продавца имущества, вид и технические характеристики предмета лизинга лизингополучатель определяет самостоятельно, то лизингодатель (при условии точного выполнения договора) не несет ответственности за этот выбор (т.е. за надлежащее исполнение контракта продавцом в отношении качества, комплектности поставляемого имущества, сроков поставки).

Для целей бухгалтерского и налогового учета для лизингополучателя и лизингодателя существенными являются следующие положения контракта лизинга:

1. Возможность при заключении контракта разных схем отражения предмета лизинга в бухгалтерском учете. Предмет лизинга по условиям контракта может быть передан на баланс лизингополучателя или может учитываться на балансе лизингодателя по взаимному соглашению сторон.

2. Возможность применения коэффициента ускоренной амортизации предмета лизинга.

3. Момент перехода права собственности на лизинговое имущество к лизингополучателю - по истечении срока контракта лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

4. Размер, способ и периодичность лизинговых платежей, а также оплата выкупной стоимости предмета лизинга. Лизинговые платежи и выкупная стоимость перечисляются на расчетный счет лизингодателя согласно графику лизинговых платежей, независимо от фактического использования объекта лизинга.

5. Выполнение обязанностей по техническому обслуживанию, обеспечению сохранности, ведению капитального и текущего ремонта предмета лизинга. Если эти моменты не урегулированы контрактом лизинга, перечисленные обязанности возлагаются на лизингополучателя и исполняются за его счет.

Этап заключения обязательных и сопутствующих контрактов. Наряду с лизингодателем и лизингополучателем в исполнении договора лизинга участвуют третьи лица, с которыми заключаются дополнительные контракты. Одни из них являются обязательными для юридической квалификации лизинговой сделки, другие - сопутствующими.

Обязательным считается договор купли-продажи, который по общему правилу заключается лизингодателем по указанию лизингополучателя с определенным поставщиком (продавцом) и в отношении конкретного имущества. К сопутствующим договорам относятся договоры о привлечении средств, договоры залога, гарантии, поручительства, страхования и др.

Этап исполнения контракта лизинга. Лизингодатель приобретает имущество у продавца, которого, как правило, выбирает лизингополучатель. Поставщик предмета лизинга и лизингодатель выступают как продавец и покупатель. При этом лизингополучатель, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, фактически является активным участником этой сделки, поскольку он выбирает комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки имущества. Именно лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу требования, установленные договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем.

Приобретенное имущество лизингодатель передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в контракте лизинга сумму, если по условиям контракта лизинга имущество - предмет лизинга - учитывается на балансе лизингополучателя. В случае если предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, передача имущества лизингополучателю оформляется трехсторонним актом приема-передачи.

Таким образом, многовариантность условий лизинговой сделки, противоречивость интересов ее участников определяют актуальность задачи совершенствования всей системы институтов. Кроме того, необходим глубокий и всесторонний анализ условий ее осуществления, обеспечивающий определенный баланс интересов агентов. Это, в свою очередь, требует информационного обес-

печения принятия управленческих решений и организации эффективного контроля.

<sup>1</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика. М., 2005.

<sup>2</sup> См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17; Егоров Е. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

<sup>3</sup> Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. М., 2011.

<sup>4</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая контрактация". СПб., 1996.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Олейник А.Н. Указ. соч.

<sup>7</sup> Аузан А.А. Указ. соч.

<sup>8</sup> Уильямсон О. Указ. соч.

Поступила в редакцию 05.11.2011 г.