

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И СТАТИСТИКИ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О. Н. Харченко
подпись
«_____» _____ 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ (на примере ООО «Кедр-Лизинг»)

38.04.01 Экономика

38.04.01.07 Корпоративный учет и финансово-инвестиционный анализ

Научный руководитель _____ доцент, канд. экон. наук Т. А. Цыркунова

Выпускник _____ Е. В.Стрельникова

Рецензент _____ главный бухгалтер Н. А. Чернова
ООО «Автомотив-Красноярск»

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Лизинговая деятельность и ее регулирование в Российской Федерации.....	7
1.1 Лизинг: понятие и классификация.....	7
1.2 Обзор действующих нормативных актов по лизинговой деятельности.....	16
1.3 Анализ развития лизинговой деятельности в Российской Федерации.....	26
2 Методические аспекты оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.....	39
2.1 Понятие кредитоспособности и методы ее оценки.....	39
2.2 Методологические подходы к оценке кредитоспособности на примере российских банков.....	49
2.3 Оценка кредитоспособности лизингополучателей на основе традиционных и банковских методик оценки кредитоспособности (на примере ООО «Кедр-Лизинг»).....	56
3 Разработка и апробация методики оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг».....	62
3.1 Разработка методики оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.....	62
3.2 Апробация методики оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей на основе данных ООО «Кедр-Лизинг».....	68
Заключение.....	74
Список использованных источников.....	77
Приложения А – Х.....	83-114

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития оказание услуг по финансовой аренде в Российской Федерации является одним из перспективных и конкурентоспособных видов деятельности, что объясняется высокой конкуренцией и устойчивым ростом показателей, характеризующих состояние лизинговой отрасли. В связи с этим, государство рассматривает лизинг как инструмент инвестиционной политики и путь к достижению экономического роста, что обеспечивается предоставлением мер государственной поддержки лизинговым компаниям, совершенствованием нормативно-правовой базы, регулирующей лизинговую деятельность, а также порядок бухгалтерского учета лизингового имущества. Принятие специального отраслевого стандарта, регламентирующего классификацию объекта учета аренды, его первоначальной оценки, признания и допустимых способов ведения бухгалтерского учета, обусловлено необходимостью сближения со стандартами МСФО, что позволяет улучшить операционную среду, повысить прозрачность рынка и снизить стоимость лизингового продукта.

Несмотря на положительную динамику развития отрасли, финансовое положение лизинговых компаний подвержено отрицательному влиянию, связанному с ростом просроченной задолженности по лизинговым договорам, трудностями взыскания такой задолженности, а также возврата лизингового имущества. Поскольку предоставление имущества в лизинг является инвестиционным видом деятельности и связано с наличием кредитного риска, лизинговые компании на предварительной стадии заключения договора должны оценивать данный вид риска и принимать меры в целях его снижения. Ключевыми методами снижения кредитного риска являются оценка кредитоспособности клиентов, анализ достаточности обеспечения залоговым имуществом, а также страхование сделки. В действующей практике лизинговых компаний наиболее распространенным методом снижения кредитного риска является оценка кредитоспособности потенциальных лизингополучателей, по результатам которой принимается решение о заключении лизингового договора либо об отказе в совершении сделки.

Наибольший вклад в разработку методик оценки кредитоспособности, а также прогнозирования банкротства предприятий внесли зарубежные исследователи – Э. Альтман, Р. Чессер, У. Бивер, а также отечественные – М. А. Федотова, Р. С. Сайфуллин, Г. Г. Кадыков. Несмотря на высокую степень изученности проблемы, предложенные авторские методики несовершенны, поскольку основаны на анализе деятельности зарубежных фирм, ориентированы на краткосрочную перспективу либо обладают высокой степенью корреляции и функциональной зависимостью показателей. В связи с чем,

отечественные кредитные организации, а также лизинговые компании разрабатывают собственные методики оценки кредитоспособности, различие которых объясняется сложившимися принципами и практикой осуществления деятельности, а также набором инструментария оценки и управления кредитным риском.

Таким образом, сложившееся многообразие существующих методик оценки кредитоспособности, а также рост просроченной задолженности по лизинговым договорам и, следовательно, необходимость снижения кредитного риска лизинговыми компаниями определяют актуальность исследования, его цель и задачи.

Целью диссертационного исследования является разработка методики оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Раскрыть понятие и виды лизинга, содержащиеся в нормативно-правовых актах и научных публикациях.
2. Изучить нормативно-правовое обеспечение лизинговой деятельности.
3. Провести анализ состояния отечественной лизинговой отрасли и перспективы ее развития.
4. Раскрыть понятие кредитоспособности и подходы к ее оценке.
5. Изучить классификационные методики оценки кредитоспособности.

6. Оценить результаты применения существующих методик оценки кредитоспособности к лизингополучателям ООО «Кедр-Лизинг».

7. Разработать и апробировать методику оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей на основе данных ООО «Кедр-Лизинг».

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг».

Предмет исследования – оценка кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.

Теоретическую и информационную основу диссертационного исследования составляют научные труды и работы отечественных авторов, законодательные и нормативные акты РФ, данные официальной статистики и рейтинговых агентств, Интернет-ресурсы, показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций, отражаемые в бухгалтерской (финансовой) отчетности, результаты собственных расчетов.

Проведение исследования осуществлялось путем применения комплекса общенаучных методов (таких как анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение и обобщение), частнонаучных методов (таких как приемы чтения бухгалтерской отчетности, включая анализ финансовых коэффициентов), а также методов системного и вероятностно-

статистического анализа, экспертных и рейтинговых оценок.

Научная новизна результатов исследования заключается в следующем:

- предложено универсальное определение термина «лизинг», отражающее правовые и экономические аспекты лизинговых сделок;
- сформирована обобщенная классификация видов лизинга;
- предложены рекомендации по внесению изменений в нормативные акты, регулирующие лизинговую деятельность;
- уточнена классификация подходов к оценке кредитоспособности в части раскрытия методик, основанных на комплексном анализе;
- разработана и апробирована методика оценки кредитоспособности, включающая количественные и качественные аспекты оценки потенциальных лизингополучателей.

Основные полученные результаты в ходе научного исследования:

- выявлено отсутствие единого подхода к определению термина «лизинг», поскольку отечественное законодательство, регулирующее лизинговую деятельность, характеризует лизинг с правовой стороны и не содержит экономического обоснования лизинговых сделок, а авторами научных работ субъективно оцениваются значимые характеристики лизинга;
- не существует единой классификации видов лизинга, ввиду того, что отраслевые нормативные источники классифицируют лизинг по принадлежности участников лизинговой сделки, а авторами научных трудов и работ предлагается множество классификационных признаков, позволяющих унифицировать применяемую терминологию в сфере лизинговой деятельности и определить особенности отдельных видов лизинга;
- по итогам анализа основных положений нормативно-правовых актов, регулирующих лизинговую деятельность, сделан вывод о том, что рассмотренные положения не соответствуют нормам международного права, в связи с чем, требуются внесение поправок в целях устранения разнотечений;
- изучены основные методики, применяемые в целях оценки кредитоспособности, на основе которых сделан вывод о том, что предложенная профессором Вишняковым И. В. классификация подходов к оценке кредитоспособности несовершенна ввиду многообразия существующих методик, основанных на проведении комплексного анализа;
- оценена кредитоспособность лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг» при помощи прогнозных моделей и современных методик, применяемых коммерческими банками;
- получен вывод о том, что прогнозные методики оценки кредитоспособности не позволяют получить достоверные и адекватные результаты анализа деятельности российских компаний, а разработка методики может быть основана на интеграции количественного анализа деятельности существующей методики коммерческого банка и оценки качественных

факторов;

- разработанная методика оценки кредитоспособности позволила снизить количество некредитоспособных компаний, определенных по методике, применяемой кредитной организацией, тем самым улучшив результаты анализа, в связи с чем, целесообразна для применения лизинговой компанией.

Практическая значимость исследования состоит в возможности применения лизинговыми компаниями разработанной методики в целях оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.

По теме исследования опубликованы следующие научные статьи:

1. Стрельникова, Е. В. Особенности аудита лизинговой компании // В сборнике статей XII международной научно-практической конференции 31 января 2018 г. «Advances in Science and Technology». В 2 ч. Ч. 2. – М.: НИЦ «Актуальность.РФ», 2018. – С. 159 – 160.

2. Стрельникова, Е. В. Определение понятия «лизинг» в отечественном и международном праве // В сборнике статей по материалам международной научно-практической конференции 25 октября 2019 г. «Научные исследования в современном мире: теория, методология, практика». В 3 ч. Ч. 2. – Уфа: НИЦ «Вестник науки», 2019. – С. 102 – 106.

Структурно магистерская работа состоит из введения, трех глав основного текста, заключения, списка использованных источников и приложений.

1 Лизинговая деятельность и ее регулирование в Российской Федерации

1.1 Лизинг: понятие и классификация

Лизинг как вид инвестиционной деятельности в Российской Федерации появился относительно недавно, что объясняет выбор данного направления исследований в научных работах многих авторов. Несмотря на актуальность изучения лизинговых сделок в отечественной теории и практике, само понятие лизинга не имеет универсального определения и трактуется российским и международным правом, а также авторами научных исследований по-разному.

Основными правовыми документами, регулирующими лизинговую деятельность в Российской Федерации, являются Гражданский кодекс и Федеральный закон № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг – это «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга» [1, абз. 2 ст. 2]. В данном определении лизинговая сделка увязана с заключением соответствующего договора. Лизинговый договор трактуется как «договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование» [1, абз. 3 ст. 2]. Также в данном Федеральном законе дано понятие лизинговой деятельности, которая является «видом инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг» [1, абз. 4 ст. 2].

В Гражданском кодексе [2, абз. 2 ст. 665] и Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» [1, абз. 3 ст. 2] установлено, что выбор продавца, а также имущества, приобретаемого в лизинг, может совершаться лизингодателем. Ответственная за такой выбор сторона должна быть определена в договоре финансовой аренды (лизинга). Также в Гражданском кодексе [2, абз. 1 ст. 665] указано, что лизингодатель не несет ответственности в случае выбора поставщика (продавца) и предмета аренды лизингополучателем.

Таким образом, представленное в отечественных нормативных актах определение термина «лизинг» отражает лишь юридическую сторону лизинговых сделок, ссылаясь на договор, и не содержит экономического обоснования.

28 мая 1988 года в Оттаве была заключена «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге» (далее – Конвенция), необходимость создания которой была в «устранении определенных правовых препятствий и поддержания справедливого равновесия

между интересами различных сторон сделки» [3]. Российская Федерация присоединилась к данной Конвенции путем принятия соответствующего Федерального закона от 08.02.1998 года № 16-ФЗ. Следует отметить, что данная Конвенция раскрывает сущность сделки финансового лизинга и ее характеристики, но само понятие «финансового лизинга» не раскрыто. В соответствии с международным правом сделка финансового лизинга – это сделка, в которой «арендодатель: заключает по спецификации арендатора договор поставки с поставщиком, в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и заключает договор лизинга с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей» [3, п. 1 ст. 1]. В целях идентификации сделки как сделки финансового лизинга, она должна обладать следующими характеристиками:

- а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;
- б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и
- в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования [3, п. 2 ст. 1].

Таким образом, международное право трактует понятие «сделки финансового лизинга» и ее характеристики с учетом правовых и экономических аспектов возникновения лизинговых отношений. Также следует отметить, что в Конвенции сделка финансового лизинга раскрывается по этапам заключения лизингового договора: от получения спецификации арендатора до закупки оборудования у поставщика и заключения лизингового договора на приобретенное оборудование. С авторской точки зрения, международное право в области регулирования лизинговых правоотношений наиболее точно дает определение таким отношениям, чем отечественное законодательство.

Рассмотрев определения понятия «лизинг» в научных работах разных авторов, нельзя не отметить, что каждым предлагается своя трактовка понятия «лизинг». Например, И. З. Муратгазиев трактует лизинг как «особый, долгосрочный вид аренды оборудования, машин и прочих средств труда, основанный на подписании лизингового договора, с установленными сроками, и возможностью выкупа имущества у лизингодателя по истечению срока данного договора» [4]. А. А. Кирилловых определяет лизинг как «комплекс экономико-правовых отношений, складывающихся в основанной на кредите инвестиционной

операции» [5]. Бусыгин К. Д. считает, что «в наиболее общем смысле лизинг рассматривают как комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (внеоборотных активов – движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду с целью производственного использования» [6].

Различия в интерпретации термина «лизинг» заключаются в том, что каждый автор выделяет существенные черты лизинга по своему усмотрению. Так, например, в экономическом словаре Райзберга Б. А. и Лозовского Л. Ш. лизинг отождествляется с арендой и рассматривается как «долгосрочная аренда имущества производственного назначения с возможностью дальнейшего его выкупа арендатором» [7]. Леус М. В. считает лизинг скрытым вариантом купли-продажи средств производства, рассматривая его как «отношения, при которых лизингодатель путем заключения договора купли-продажи приобретает предмет лизинга у конкретного продавца и передает его во временное владение и пользование лизингополучателю» [8]. Другие акцентируют внимание на инвестиционной направленности лизинга, например, Столяров А. полагает, что лизинг – это «инструмент, позволяющий предприятию, не привлекая собственные ресурсы, произвести модернизацию основных фондов и получить новое оборудование, непотребляемые предметы с оптимизацией налогообложения» [9]. У других авторов акцентируется кредитный элемент лизинга, например в работе Добрынина А. И. и Тарасевич Л. С. лизинг определяется как «одна из форм кредита, при которой передача объекта собственности происходит в долгосрочную аренду с последующим выкупом и возвратом» [10].

Таким образом, попытки авторов научных статей и учебно-методических работ дать универсальное определение также нельзя назвать успешными, так как каждым субъективно оценивались значимые характеристики лизинга. Следовательно, можно согласиться с Зиннатуллиным М. Г. в том, что «любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого кредитного инструмента» [11].

Также следует рассмотреть понятия, связанные с классификацией аренды как финансовой, представленные в международном и федеральном стандартах, регламентирующих учет аренды. Федеральный стандарт бухгалтерского учета (далее – ФСБУ) 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», обязательный к применению, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2022 год, раскрывает классификацию объекта учета неоперационной (финансовой) аренды. Объект учета финансовой аренды классифицируется в случае, если «к арендатору переходят экономические выгоды и риски, обусловленные правом собственности арендодателя на предмет аренды» [12, абз. 1 п. 25]. При этом в рассматриваемом стандарте бухгалтерского учета представлены признаки,

которые будут свидетельствовать о соблюдении данного условия:

1. Условиями договора аренды предусмотрен переход к арендатору права собственности на предмет аренды.
2. Арендатор имеет право на покупку предмета аренды по цене значительно ниже его справедливой стоимости на дату реализации этого права.
3. Срок аренды сопоставим с периодом, в течение которого предмет аренды останется пригодным к использованию.
4. На дату заключения договора аренды приведенная стоимость будущих арендных платежей сопоставима со справедливой стоимостью предмета аренды.
5. Возможность использовать предмет аренды без существенных изменений имеется только у арендатора.
6. Арендатор имеет возможность продлить установленный договором аренды срок аренды с арендной платой значительно ниже рыночной.
7. Иное обстоятельство, свидетельствующее о переходе к арендатору экономических выгод и рисков [12, абз. 2 – 7 п. 25].

В соответствии с пунктами 62 – 63 МСФО (IFRS) 16 «Аренда» критерии признания объекта учета финансовой аренды идентичны, так как ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» был принят в целях сближения международного и отечественного порядка учета аренды [13]. С авторской позиции, рассмотренные критерии признания предмета лизинга как объекта финансовой аренды не раскрывают юридической стороны сделки, а только ее экономическое содержание и критерии признания в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Рассмотренные выше определения терминов «лизинг», «лизинговый договор», «лизинговая деятельность», «сделка финансового лизинга», «объект учета финансовой аренды» позволяют представить универсальное, с точки зрения автора, определение термина «лизинг». Итак, лизинг – это вид долгосрочной аренды, когда лизингодатель для целей лизингополучателя приобретает имущество у поставщика и передает данное имущество во временное владение и пользование с возможностью последующего выкупа или возврата лизингодателю путем заключения соответствующего договора, по условиям которого все экономические риски и выгоды от использования предмета лизинга переходят к лизингополучателю взамен на выплату периодических лизинговых платежей, рассчитанных с учетом амортизации имущества за весь срок действия договора.

Изучив определение термина «лизинг» в действующих отечественных и международных правовых актах, а также трактовку данного определения научными авторами, и синтезировав их в единое универсальное определение, следует перейти к определениям объекта и субъекта лизинговой деятельности.

Объект лизинга – это имущество, приобретаемое в соответствии с условиями договора финансовой аренды (лизинга) и являющееся предметом такого договора. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предметом договора финансовой аренды (лизинга) могут быть «любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов» [2, ст. 666]. К непотребляемым вещам относятся здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, предприятия и имущественные комплексы, а также другое движимое и недвижимое имущество. Также Федеральным законом №164-ФЗ [1, п. 2 ст. 3] поясняется, что ограничения накладываются не только на земельные участки и природные объекты, но и на имущество, запрещенное для свободного обращения или для которого введен особый порядок обращения.

Субъектами лизинга, в соответствии с Федеральным законом №164-ФЗ [1, п. 1 ст. 4], являются продавец, лизингодатель и лизингополучатель, которые могут быть как юридическими, так и физическими лицами, а также резидентами или нерезидентами РФ.

Продавец – это лицо, являющееся первоначальным собственником имущества, которое продает по договору купли-продажи имущество, предназначенное для сдачи в лизинг. Продавец заключает договор купли-продажи с лизингодателем. Также продавец может выступать лизингополучателем, но только в пределах одного лизингового правоотношения. Следует отметить, что «стороны лизинговых правоотношений» и «стороны договора лизинга» – это разные понятия. Различие состоит в том, что лизинговые правоотношения могут состоять из трех и более субъектов, а договор лизинга заключается между двумя субъектами – лизингодателем и лизингополучателем.

Лизингодатель – лицо, приобретающее в собственность имущество по договору купли-продажи у продавца и передающее это имущество в соответствии с заключенным договором лизинга лизингополучателю. Лизингодатель может приобретать имущество за счет привлеченных или собственных средств. Договором лизинга устанавливается – на какой срок, за какую плату, на каких условиях предоставляется имущество, а также переходит ли к лизингополучателю право собственности на предмет лизинга по истечении действия такого договора.

Лизингополучатель – лицо, обязующееся на определенный срок, за определенную плату и на определенных условиях, установленных в договоре финансовой аренды (лизинга), принять предмет лизинга.

Далее рассмотрим классификацию видов лизинга, представленных в Федеральном законе № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и различные подходы к их классифицированию в экономической литературе, ввиду отсутствия единой классификации видов лизинга. Изложенная ниже обобщенная классификация видов лизинга представлена в

табличном виде в приложении А.

Несмотря на отсутствие единой классификации, законодательством Российской Федерации установлено, что «основными формами лизинга являются внутренний или международный лизинг» [1, абз. 1 ст. 7]. При осуществлении внутреннего лизинга стороны лизингового договора (лизингодатель и лизингополучатель) являются резидентами Российской Федерации и их правоотношения регулируются в соответствии с законодательством Российской Федерации. В международном лизинге одна из сторон является нерезидентом Российской Федерации и договор финансовой аренды (лизинга) регулируется в соответствии с Федеральным законом «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге». В научной литературе лизинг классифицируется по различным критериям, в том числе по принадлежности участников (внутренний и международный). Кроме внутреннего и международного лизинга в Российской Федерации различается такой вид поднайма предмета лизинга как сублизинг [1, абз. 1 п. 1 ст. 8]. В сублизинге в первую очередь заключается договор лизинга между лизингополучателем и лизингодателем, далее лизингополучатель заключает договор сублизинга, в котором является лизингодателем предмета договора. При осуществлении сублизинга первоначальный лизингодатель имущества обязан дать свое согласие в письменной форме на осуществление такой сделки [1, п. 2 ст. 8].

На основе видов лизинга, представленных в научной литературе и российском законодательстве, можно составить обобщенную классификацию по следующим признакам [14, с. 605-609; 15]:

- по отношению к арендуемому имуществу: чистый; полный; частичный.

Чистый лизинг – лизинг имущества, по которому все расходы на обслуживание лизингополучатель производит и оплачивает самостоятельно. Эти расходы не включаются в стоимость лизинговых платежей. При полном лизинге расходы на обслуживание производятся и оплачиваются лизингодателем. Это значит, что техническое обслуживание, ремонт, страхование имущества и другие операции возложены на лизингодателя. Данный тип лизинга используется производителями и оптовыми организациями. Применение полной формы лизинга производителями и оптовыми организациями обусловлено тем, что на предмет лизинга может распространяться гарантия производителя, по которой ремонт и техническое обслуживание может осуществляться только производителем. Частичный лизинг характеризуется тем, что лизингодатель производит только некоторые функции по обслуживанию предмета лизинга.

- по типу финансирования: срочный; возобновляемый; генеральный.

К срочному лизингу прибегают компании, нуждающиеся в одноразовой аренде

имущества. При возобновляемом лизинге по истечении срока договор продлевается еще на один или несколько периодов. Генеральный лизинг – подвид возобновляемого лизинга, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого имущества, не заключая новых договоров.

- в зависимости от состава субъектов сделки: прямой; косвенный; раздельный; возвратный.

При прямом лизинге поставщик (производитель) сдает в лизинг произведенное имущество, то есть имеет место быть двухсторонняя сделка. В соответствии с законодательством Российской Федерации [1, п. 1 ст. 5] лизинговые компании должны участвовать в лизинговых сделках, а это значит, что сделка может быть только трехсторонней (поставщик – лизингодатель – лизингополучатель), следовательно, прямой лизинг в Российской Федерации запрещен. В косвенном лизинге имущество передается в лизинг через посредника. Одним из видов косвенного лизинга может выступать сублизинг как переуступка права пользования предметом лизинга третьему лицу. Раздельный вид лизинга характеризуется многосторонними договорами, в которых участвуют несколько поставщиков, лизингодателей и банков. При возвратном лизинге собственник имущества передает предмет лизинга лизингодателю, который сдает это имущество бывшему собственнику во временное пользование. В данной форме лизинга продавец и лизингополучатель – одно лицо, имеющее право при окончании лизинговых правоотношений выкупить предмет лизинга и восстановить на него право собственности.

- по типу имущества: лизинг движимого имущества и недвижимого имущества.

Под движимым имуществом понимаются оборудование, техника, автомобили. Недвижимое имущество – это имущество, которое является по происхождению недвижимым (здания, сооружения), а также подлежащим государственной регистрации (суда, самолеты).

- по степени окупаемости: лизинг с полной окупаемостью и с неполной окупаемостью.

Лизинг с полной окупаемостью характеризуется тем, что в течение срока договора лизинга происходит полная или близкая к полной амортизация имущества, а значит, что лизингодатель окупает стоимость приобретенного предмета лизинга. В лизинге с неполной окупаемостью договор заключается на некоторый срок, в течение которого начисляется частичная амортизация имущества, следовательно, стоимость имущества покрывается не полностью.

В соответствии со степенью окупаемости принято выделять долгосрочную аренду (финансовый лизинг) и краткосрочную аренду (оперативный лизинг). Оперативный лизинг

характеризуется передачей имущества многократного использования на срок, короче, чем установленный срок службы использования имущества. Данный вид лизинговой сделки характеризуется небольшой продолжительностью контракта и неполной амортизацией оборудования. Арендные ставки обычно выше, чем в финансовом лизинге, так как лизингодатель берет на себя риски: коммерческие, морального старения оборудования, снижения рентабельности и другие. В свою очередь, финансовая аренда – передача имущества на длительный срок, амортизация начисляется по всей или большей части стоимости арендуемого имущества. По истечении срока действия арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект аренды по остаточной стоимости.

- по степени риска для лизингодателя: необеспеченный; частично обеспеченный; гарантированный.

Необеспеченный лизинг характеризуется тем, что лизингодатель не имеет дополнительных гарантий от лизингополучателя по получению лизинговых платежей и сохранности предмета лизинга. В частично обеспеченному лизингу лизингодатель имеет гарантию в виде депозита на лицевом счете в кредитном учреждении лизингополучателя либо залога предмета лизинга. В гарантированной форме лизинга право требования лизинговых платежей и сохранности имущества обеспечено третьим лицом, которым обычно является страховая организация.

По мнению Т. Г. Философовой [16, с. 34-35], лизинг, помимо вышеперечисленных видов, может классифицироваться:

- по использованию льгот: с использованием льгот и без использования льгот.

К арендованному имуществу могут применяться, например, налоговые (по налогу на прибыль, НДС, налогу на имущество) и амортизационные льготы (ускоренная амортизация).

- по отношению к формированию уровня конкурентоспособности продукции: инновационный и поддерживающий лизинг.

Инновационный лизинг направлен на развитие предприятия и освоение им новых способов производства, в свою очередь поддерживающий лизинг обеспечивает функционирование предприятия на текущем уровне.

Также Р. К. Горшков и В. А. Дикарева считают [17, с. 24], что лизинг может быть:

- по способу использования имущества: лизинг всего имущества и части имущества.

Лизинг части имущества предполагает, что лизингополучатель пользуется и владеет частью или несколькими частями оборудования (отдельными станками, механизмами).

Классификация лизинговых сделок по различным критериям позволяет унифицировать применяемую терминологию в сфере лизинговой деятельности и определить

особенности отдельных видов лизинга. Например, классификация лизинга в зависимости от принадлежности участников сделки позволяет применять положения российских нормативных актов для внутреннего лизинга или Конвенцию УНИДРУА для международного лизинга. Лизинг по отношению к арендуемому имуществу позволяет определить степень расходов лизингодателя и лизингополучателя. В Российской Федерации не все виды лизинга осуществляются субъектами лизинговых сделок, это связано с тем, что лизинговая деятельность находится в стадии ее формирования и развития.

Однако Ковалев В. В. категорично относится к классифицированию лизинговых операций и считает, что «критерии, по которым они [разновидности лизинга] разделяются, зачастую носят искусственный характер, ориентированы в большей степени на формальную сторону, нежели на экономическое содержание операции» [18, с. 376]. Поэтому в своей работе он предложил выделять только две формы лизинга – финансовый и операционный. Также В. В. Ковалев акцентирует внимание на подмене понятий «аренда» и «лизинг» в отечественном законодательстве. Поскольку в отдельных нормативных документах введены понятия «лизинга», «финансовой аренды (лизинга)» и «финансового лизинга», он считает, что «у практических работников, читающих не только отечественную, но и переводную литературу, может сложиться впечатление, что в экономически развитых странах существуют две принципиально различающиеся операции – аренды и лизинга» [18, с. 376]. На самом деле различий в данных операциях нет, так как они основаны в общем случае на трехсторонней сделке, представленной совокупностью договоров: купли-продажи и аренды (лизинга).

С авторской точки зрения, деление видов лизинга Ковалевым В. В. на операционный и финансовый является таким же ограниченным, как и классифицировать виды лизинга по принадлежности участников на внутренний и международный в отечественном праве. Но нельзя не согласиться с Ковалевым В.В. по поводу подмены понятий «лизинг» и «аренда», поскольку, во-первых, лизинг, образованный от английского слова «lease», переводится как «аренда, наем, сдача в аренду», то есть является арендой по определению. Во-вторых, до принятия ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» понятия «лизинг» и «аренда» в отечественном законодательстве были разделены. Ориентиром на классификацию арендных отношений был международный порядок учета и регулирования аренды, в соответствии с которым аренда может быть классифицирована как операционная или финансовая. Финансовая аренда подразумевает «передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом» [13, п. 62], то есть то, что в российских законодательных актах определено как лизинг. Операционная аренда «не подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом» [13, п. 62], что классифицируется

в отечественном законодательстве как аренда. Соответственно, далее в ходе исследования будут рассмотрены лизинговые отношения, которые связаны с заключением договоров финансовой аренды (лизинга), а операционная аренда рассматриваться не будет.

Таким образом, рассмотрев понятие «лизинга» в научной литературе, отечественном и международном законодательстве, регулирующих лизинговую деятельность, можно сделать вывод о том, что универсальное определение термина «лизинг», которое содержало бы юридическую и экономическую стороны лизинговых сделок, отсутствует. В связи с этим, предложено определение термина «лизинг», по мнению автора, наиболее отражающее суть лизинговых отношений.

Изучение видов лизинга позволило прийти к выводу о том, что единой классификации не существует. Отечественное право выделяет только такие виды как внутренний и международный лизинг. В свою очередь, авторы научных источников используют множество классификационных признаков для разделения видов лизинга. Автором исследования было выделено десять классификационных признаков, представленных в научной литературе, которые были обобщены в единую классификацию.

1.2 Обзор действующих нормативных актов по лизинговой деятельности

Нормативным актом, устанавливающим финансовую аренду (лизинг) как отдельный вид обязательств аренды, является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). В нем определены отношения, на основании которых заключается договор финансовой аренды, и предмет такого договора. Также Гражданским кодексом установлены права и обязанности сторон договора финансовой аренды (лизинга). Лизингодатель обязан «уведомить продавца о предоставлении в лизинг приобретаемого имущества», а также в случае, если выбирает продавца, несет ответственность перед лизингополучателем за выполнение продавцом условий договора купли-продажи [2, ст. 667; п. 2 ст. 670]. В случае если лизингодателем приняты обязательства по исполнению договора купли-продажи продавцом, и предмет лизинга не был поставлен в разумный срок или в срок, установленный договором, то лизингополучатель имеет право «требовать расторжения договора и возмещения убытков» [2, п. 2 ст. 668]. Требования могут предъявляться «по выбору лизингополучателя, как к лизингодателю, так и к продавцу имущества», поскольку они являются ответственными сторонами договора купли-продажи [2, п. 2 ст. 670]. Во взаимоотношениях с продавцом имущества лизингополучатель имеет права и обязанности покупателя, кроме обязанности оплаты предмета лизинга [2, п. 1 ст. 670]. Поэтому он вправе предъявлять требования к продавцу, установленные в договоре купли-продажи, «в

отношении качества, комплектности, сроков поставки» и иных условий по отношению к предмету лизинга [2, п. 1 ст. 670]. Продавец имущества обязан выполнять права и обязанности по договору купли-продажи и передать имущество «в месте нахождения лизингополучателя», если иное не установлено договором [2, п. 1 ст. 668].

Таким образом, положения Гражданского кодекса определяют основные права, обязанности и ответственность лизингодателя, лизингополучателя и продавца, не исключая вариативность условий заключенных договоров финансовой аренды (лизинга). Следовательно, разногласия сторон лизинговых правоотношений, в первую очередь, урегулируются в соответствии с заключенными условиями договоров, а во вторую очередь, применяются положения Гражданского кодекса и иных нормативных актов.

Гражданский кодекс описывает отношения сторон лизинговой сделки в общих чертах, в связи с чем был принят Федеральный закон №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», в котором определены правовые и организационно-экономические основы лизинга. Данный нормативный акт соответствует гражданскому законодательству в сфере финансовой аренды и раскрывает отдельные условия, а также права и обязанности сторон лизинговых договоров.

Общие положения Федерального закона раскрывают сферу его применения – лизинг имущества, основные понятия, формы лизинга в Российской Федерации, требования к предмету лизинга и участникам лизинговых сделок. Также общими положениями Закона определены особенности договоров, по которым лизингополучателем является государственное (муниципальное) учреждение. Основными отличительными чертами заключения договоров лизинга с государственными (муниципальными) учреждениями являются:

- 1) обязательство лизингодателя самостоятельно определить продавца имущества;
- 2) применение только денежной формы расчетов;
- 3) выполнение обязательств по договору лизинга может обеспечиваться только залогом предмета лизинга;
- 4) размер лизинговых платежей по договоренности сторон подлежит изменению в соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности бюджетного (автономного) учреждения или бюджетной сметой казенного учреждения [1, п. 1 – 3 ст. 9.1].

Глава 2 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» устанавливает правовые основы лизинговых отношений, в соответствии с которыми такие отношения регулируются «гражданским законодательством <...>, настоящим Федеральным законом и договором лизинга» [1, п. 1 ст. 10]. В целях осуществления государственного контроля лизинговой деятельности с 01 октября 2016 года лизингодатель обязан вносить сведения о заключении договора финансовой аренды (лизинга) в Единый федеральный реестр сведений

о фактах деятельности юридических лиц с указанием реквизитов договора, лизингодателя и лизингополучателя, а также имущества, переданного в лизинг [1, п. 3 ст. 10]. Также в данной части Федерального закона установлено, что лизингодатель имеет право собственности на предмет лизинга и право на распоряжение им, в том числе право изъять предмет лизинга при нарушении условий договора [1, п. 3 ст. 11]. В свою очередь лизингополучатель обладает правом владения и пользования предметом лизинга в полном объеме или в объеме, установленном договором [1, п. 2 ст. 11]. Любое имущество подвержено физическому износу, следовательно, для поддержания его в состоянии, пригодном для использования, требуется своевременное техническое обслуживание, капитальный и текущий ремонт. Данный вид расходов является обязанностью лизингополучателя, если лизинговая сделка не относится к полному лизингу [1, п. 3 ст. 17]. Также имущество подвергается моральному устареванию, вследствие чего может потребоваться его модернизация. Модернизация предмета лизинга может происходить путем установки отдельных и неотделимых улучшений. Лизингополучатель имеет право собственности на отдельные улучшения, если иное не установлено договором лизинга [1, п. 7 ст. 17]. Установка неотделимых улучшений должна быть согласована с лизингодателем, иначе расходы лизингополучателя при расторжении договора лизинга не будут возмещены [1, п. 8 ст. 17].

В целях обеспечения прав лизингодателя при неуплате лизинговых платежей лизингополучателем более двух раз подряд, лизингодатель имеет право в бесспорном порядке направить «распоряжение на списание с расчетного счета денежных средств в пределах сумм просроченных платежей» [1, п. 1 ст. 13]. Если условиями договора лизинга предусмотрено, что лизинговое имущество подлежит возврату, то лизингодатель должен его получить вовремя. При возврате имущества лизингодателю с нарушением сроков он «вправе требовать внесения платежей за время просрочки», а если они не покрывают убытков, то требовать возмещения [1, п. 5 ст. 17]. Приобретение имущества может осуществляться с привлечением заемных средств, поэтому в целях обеспечения обязательств по уплате кредитных платежей предмет лизинга может выступать в качестве залога [1, п. 2 ст. 18]. Также лизингодатель «может уступить третьему лицу полностью или частично» права по лизинговому договору, потому что он имеет право собственности на предмет лизинга [1, п. 1 ст. 18]. Лизингополучатель должен быть уведомлен о том, что на предмет лизинга имеют право требования иные лица, помимо лизингодателя [1, п. 3 ст. 18]. Поскольку лизингополучатель в течение срока действия договора является владельцем (пользователем) имущества, поскольку на предмет лизинга не может быть направлено взыскание по его обязательствам [1, п. 1 ст. 23].

Третья часть Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» определяет

экономические основы лизинга. Любая предпринимательская деятельность направлена на покрытие издержек и извлечение прибыли, следовательно, основным доходом при осуществлении лизинговой деятельности являются лизинговые платежи. Размер и порядок оплаты лизинговых платежей устанавливается договором лизинга [1, абз. 1 п. 2 ст. 28]. Размер лизинговых платежей может изменяться «не чаще, чем один раз в три месяца» [1, абз. 3 п. 2 ст. 28]. При расчетах в натуральной форме цена продукции, произведенной с помощью предмета лизинга, определяется «по соглашению сторон» [1, абз. 2 п. 2 ст. 28], то есть лизингополучатель не может устанавливать в одностороннем порядке цену и уплачивать лизинговые платежи продукцией по ценам реализации или по себестоимости.

Поскольку Федеральный закон направлен на развитие лизинговой деятельности в Российской Федерации, его четвертая часть содержит меры государственной поддержки, к которым, в частности, относятся «финансирование <...> и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов» и совершенствование нормативной базы [1, абз. 7, 11 ст. 36]. Пятая часть Федерального закона предусматривает право лизингодателя на инспектирование лизинговой сделки и финансовый контроль лизингополучателя в части, относящейся к предмету лизинга и выполнению обязательств, цели и порядок которых определяются в лизинговом договоре.

Таким образом, Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» направлен на поддержку лизинговой деятельности, определяя основные права и обязанности участников сделки и меры государственной поддержки, которые раскрыты более масштабно, чем в гражданском законодательстве.

Рассмотренный выше Федеральный закон № 164-ФЗ применяется в сделках во внутреннем лизинге, когда участниками правоотношений являются резиденты Российской Федерации. В случае если одна из сторон договора лизинга является нерезидентом Российской Федерации, применяется Федеральный закон №16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге». Конвенция ориентирована на развитие международного лизинга и устанавливает права и обязанности продавца, лизингодателя и лизингополучателя. Следует отметить, что положения Гражданского кодекса не учитывают некоторые нормы Конвенции, следовательно, при совершении операций международного лизинга могут возникнуть разнотечения. Например, такие разнотечения могут появиться в отношении предмета лизинга и обоснования размера лизинговых платежей. Нормы Конвенции применимы к предмету лизинга, которым является оборудование, а Гражданский кодекс и Закон «О финансовой аренде» определяют предмет финансовой аренды как «любые непотребляемые вещи», кроме земельных участков и имущества, запрещенного для свободного обращения [1, ст. 3; 2,

ст. 666]. Лизинговый платеж как плата за услуги предоставления имущества в аренду не рассматриваются в Гражданском кодексе, но Федеральным законом № 164-ФЗ предусмотрено, что в состав лизинговых платежей «входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя» [1, п. 1 ст. 28]. Следовательно, положения Закона «О финансовой аренде (лизинге)» в части обоснования размеров лизинговых платежей соответствуют Конвенции, согласно которой «периодические платежи <...> рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования» [16, п. 2 ст. 1]. Также по сравнению с Конвенцией и Федеральным законом №164-ФЗ Гражданский кодекс не предусматривает обязанность обслуживания предмета лизинга лизингополучателем для обеспечения его сохранности, передачу предмета лизинга в сублизинг и возможность переуступки лизингодателем прав по договору лизинга третьим лицам. Следовательно, можно сделать вывод, что Закон «О финансовой аренде (лизинге)» разработан в соответствии с нормами Конвенции, и при осуществлении международного лизинга могут возникнуть разнотечения положений Гражданского кодекса и Конвенции.

Несмотря на наличие правового обеспечения в сфере лизинговой деятельности, существует богатая арбитражная практика по решению споров между лизингодателем и лизингополучателем. Поскольку принимаемые решения относились к вопросам, не регулируемым нормативными актами, и различались в зависимости от позиций судей, было утверждено Постановление Пленума ВАС РФ «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» в целях обеспечения единообразия решений арбитражных судов по разногласиям сторон договоров лизинга. В рассмотренных нормативных актах лизинговые платежи понимаются как доходы лизингодателя, покрывающие расходы по приобретению и передаче имущества лизингополучателю, а также по оказанию дополнительных услуг и содержащих прибыль. В таком случае неизвестно, каким образом лизингодатель определяет размер будущего дохода при формировании размера лизинговых платежей и как закрепляет его в договоре лизинга. Данный вопрос частично решен в Постановлении, согласно которому раскрыты понятия размера финансирования и платы за финансирование. Размер финансирования определяется как «закупочная цена предмета лизинга (за вычетом авансового платежа лизингополучателя) в совокупности с расходами по доставке, ремонту, передаче лизингополучателю и т. п.» [19, п. 3.4]. В свою очередь, плата за финансирование определяется «в процентах годовых на размер финансирования» [19, п. 3.5]. Поскольку в арбитражной практике случалось, что плата за финансирование не была

установлена в договоре финансовой аренды (лизинга), Высший Арбитражный Суд постановил определять такую плату расчетным путем:

$$\Pi\Phi = \frac{(\Pi - A) - \Phi}{\Phi \times C_{/дн}} \times 365 \times 100 \quad (1)$$

где $\Pi\Phi$ - плата за финансирование (в процентах годовых);

Π - общий размер платежей по договору лизинга;

A - сумма аванса по договору лизинга;

Φ - размер финансирования;

$C_{/дн}$ - срок договора лизинга в днях [19, п. 3.5].

Данное Постановление также устанавливает, что лизингополучатель вправе уменьшить размер своей ответственности перед лизингодателем, если выбранный лизингополучателем продавец нарушил условия поставки, так как лизингодатель умышленно или по неосторожности содействовал увеличению размера убытка или не предпринял действий по их уменьшению [19, п. 5]. С авторской точки зрения, такое положение противоречит Гражданскому кодексу и Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)», согласно которым ответственность несет та сторона договора лизинга, которая выбирает продавца. С другой стороны, учитывая то, что лизингодатель может не предостеречь лизингополучателя о неправильном выборе поставщика исходя из опыта предыдущих сделок или его недобросовестности, и это позволит лизингополучателю снизить размер ответственности перед лизингодателем, действительно подтверждает то, что лизингодатель и лизингополучатель являются солидарными кредиторами поставщика. Следовательно, лизингодатель не может отнести к выбору продавца недобросовестно.

Поскольку Постановление Пленума ВАС РФ полностью не раскрывает состав лизинговых платежей и используется преимущественно Арбитражными судами в целях определения платы за финансирование, лизинговые фирмы могут воспользоваться «Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей», утвержденными Минэкономики РФ 16 апреля 1996 года. Данные Методические рекомендации не являются нормативным актом и не обязательны к применению, но имеют практическую пользу в экономическом обосновании размеров и состава лизинговых платежей. В соответствии с Методическими рекомендациями лизинговый платеж состоит из нескольких частей: амортизации, компенсации процентов, подлежащих уплате за период пользования заемными средствами, комиссионного вознаграждения (дохода лизингодателя), платы за дополнительные услуги, предоставленные лизингодателем, а также выкупной стоимости

предмета лизинга, если она предусмотрена договором лизинга [20, абз. 2 ч. 1]. В Методических рекомендациях приведены способы осуществления расчетов (денежная, компенсационная и смешанная формы), а также методы начисления. Начисление лизинговых платежей может осуществляться с применением одного из трех методов. Метод «с фиксированной общей суммой» предполагает, что лизинговый платеж начисляется равномерно в течение действия договора лизинга. Часто в договоре лизинга устанавливается, что перед поставкой имущества лизингополучатель обязан внести аванс (предоплату), тогда лизинговые платежи начисляются методом «с авансом», при применении которого сумма аванса исключается из общей суммы платежей по договору, а остальная часть рассчитывается как по методу «с фиксированной общей суммой». Третий метод – метод «минимальных платежей», по которому размер лизинговых платежей уменьшается до минимальной суммы. Данный метод позволяет лизингодателю на начальных сроках лизинга быстрее погасить вложения в предмет лизинга.

Основным недостатком «Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей» является исчисление размера лизинговых платежей исходя из калькуляции затрат лизингодателя, которая не учитывает интересы лизингополучателя.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что регулирование отечественной лизинговой деятельности нуждается в доработке и приведении к нормам международного права. Примером совершенствования нормативной базы, а также сближения отечественного порядка бухгалтерского учета с МСФО, может послужить утвержденный приказом Минфина России от 16 октября 2018 года ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», с правом досрочного его применения организациями, но обязательный с 2022 года. Рассмотрим основные положения данного Стандарта в части организации и порядка бухгалтерского учета объектов аренды, сопоставимых с лизинговым имуществом.

Общими положениями данного Стандарта устанавливаются требования в части «формирования в бухгалтерском учете организаций информации об объектах бухгалтерского учета при получении (предоставлении) за плату во временное пользование имущества, допустимых способов ведения бухгалтерского учета таких объектов, состава и содержания указанной информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций» [12, п. 1]. Применение данного Стандарта организациями обусловлено заключенными «договорами аренды (субаренды), а также иными договорами, положения которых по отдельности или во взаимосвязи предусматривают предоставление арендодателем <...> за плату арендатору <...> имущества во временное пользование» [12, абз. 1 п. 2]. Следует отметить, что наличие в договоре аренды (лизинга) условия о том, на

чьем балансе будет учитываться имущество, не меняет порядок применения данного Стандарта [12, абз. 2 п. 2]. В соответствии с «Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга», действующими до даты обязательного применения организациями ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», в настоящее время возможна вариативность условий договора о том, на чьем балансе будет учитываться лизинговое имущество [21, п. 2]. Из этого следует, что с начала обязательного применения Стандарта отечественный бухгалтерский учет аренды будет соответствовать принципу приоритета содержания перед формой. Стандартом устанавливаются четыре критерия, при единовременном соблюдении которых объект бухгалтерского учета классифицируется как объект учета аренды:

- 1) предмет аренды предоставлен на определенный срок;
- 2) возможность идентификации предмета аренды;
- 3) арендатор имеет право на получение экономических выгод от использования предмета аренды в течение срока аренды;
- 4) арендатор имеет право определить способ и цель использования предмета аренды, которые не предопределены его техническими характеристиками [12, п. 5].

Объект учета аренды классифицируется как объект учета финансовой или операционной аренды на раннюю из двух дат: «дату, на которую предмет аренды становится доступным для использования арендатором, или дату заключения договора аренды» и пересматривается при изменении договора аренды [12, п. 6].

В целях применения Стандарта устанавливаются составные части арендных платежей (за вычетом возмещаемых сумм налогов): платежи в твердой сумме, вносимые периодически или единовременно; определенные на дату предоставления предмета аренды переменные платежи, зависящие от ценовых индексов или процентных ставок и справедливая стоимость предмета аренды; выкупная стоимость и другие [12, п. 7]. Под справедливой стоимостью понимается «сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство в сделке между хорошо осведомленными независимыми сторонами, желающими совершить такую сделку» [13, приложение А].

Учет у арендатора.

При классификации объекта учета аренды как объекта учета финансовой аренды арендатор признает предмет аренды «на дату предоставления <...> в качестве права пользования активом с одновременным признанием обязательства по аренде» [12, п. 10].

Право пользования активом признается по фактической стоимости, включающей величину первоначальной оценки обязательства по аренде, авансовые платежи, затраты арендатора в части поступления предмета аренды, приведения его в состояние, пригодное

для использования, а также величину оценочного обязательства, связанного с демонтажем, перемещением предмета аренды [12, п. 13]. Стоимость права пользования активом погашается посредством начисления амортизации [12, п. 17].

Обязательство по аренде первоначально оценивается как «сумма приведенной стоимости будущих арендных платежей на дату этой оценки», определяемой «путем дисконтирования их номинальных величин» [12, п. 14, абз. 1 п. 15]. Дисконтирование производится с применением ставки или, при невозможности ее определения, ставки, по которой «арендатор привлекает или мог бы привлечь заемные средства на срок, сопоставимый со сроком аренды», при использовании которых «приведенная стоимость будущих арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости предмета аренды становится равна справедливой стоимости предмета аренды» [12, п. 15]. Под негарантированной ликвидационной стоимостью считается «предполагаемая справедливая стоимость предмета аренды, которую он будет иметь к концу срока аренды» за вычетом выкупной стоимости, которая включена в состав арендных платежей [12, п. 15]. Величина обязательства по аренде «увеличивается на величину начисляемых процентов и уменьшается на величину фактически уплаченных арендных платежей» [12, п. 18]. Величина начисляемых процентов определяется как «произведение обязательства по аренде на начало периода, за который начисляются проценты, и процентной ставки», при этом периодичность начисления процентов «выбирается арендатором в зависимости от периодичности арендных платежей и от наступления отчетных дат» [12, п. 19]. Начисленные проценты отражаются «в составе расходов арендатора, за исключение той их части, которая включается в стоимость актива» [12, п. 20].

Полное или частичное прекращение договора аренды предполагает списание «балансовой стоимости права пользования активом и обязательства по аренде в соответствующей части» [12, п. 23]. Разница, образованная от списания балансовой стоимости, признается «в качестве дохода или расхода в составе прибыли (убытка)» [12, п. 23].

Учет у арендодателя.

Арендодателем объект учета аренды классифицируется по каждому договору аренды в качестве объекта учета операционной или финансовой аренды по каждому договору «с учетом требования приоритета содержания перед формой» [12, п. 24].

В случае, если объект учета аренды классифицирован в качестве объекта учета финансовой аренды, арендодателем «признается инвестиция в аренду в качестве актива на дату предоставления предмета аренды», которая оценивается по чистой стоимости [12, п. 32, абз. 1 п. 33]. Чистая стоимость инвестиции в аренду рассчитывается путем «дисконтирования

валовой стоимости по процентной ставке, при использовании которой приведенная валовая стоимость инвестиции в аренду на дату предоставления предмета аренды равна сумме справедливой стоимости предмета аренды и понесенных арендодателем затрат» [12, абз. 2 п. 33]. Затраты арендодателя включаются в чистую стоимость инвестиции в аренду «по мере осуществления этих затрат» [12, п. 34]. Справедливая стоимость предмета аренды включается «в чистую стоимость инвестиции в аренду <...> с отнесением указанной стоимости на расчеты с поставщиком (в случае договора лизинга) или с одновременным списанием переданного в аренду актива» [12, п. 34]. Образующаяся разница относится «на доходы (расходы) периода, в котором признана инвестиция в аренду» [12, п. 34]. Величина валовой стоимости инвестиции в аренду равна сумме номинальных величин причитающихся <...> арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости» [12, абз. 3 п. 33].

Если предмет аренды ранее учитывался арендодателем в качестве запасов, то арендодатель на дату предоставления предмета аренды:

- признает выручку в размере справедливой стоимости предмета аренды,
- признает актив в размере чистой стоимости инвестиции в аренду,
- списывает запасы,
- признает расходы в размере списанной балансовой стоимости запасов за вычетом приведенной негарантированной стоимости предмета аренды,
- признает затраты, связанные с договором аренды, в качестве расходов [12, п. 35].

Чистая стоимость инвестиции в аренду «увеличивается на величину начисляемых процентов и уменьшается на величину фактически полученных арендных платежей» [12, п. 36]. Проценты, рассчитанные путем «умножения чистой стоимости инвестиции в аренду на начало периода, за который рассчитывается доход, на процентную ставку за такой период», признаются в качестве «доходов периода, за который они начислены» [12, п. 37].

При возврате предмета аренды арендодателю такой предмет принимается к бухгалтерскому учету в качестве «актива определенного вида исходя из соответствующих условий признания с одновременным списанием оставшейся чистой стоимости инвестиции в аренду» [12, п. 40].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что положения в части классификации объекта учета аренды, а также порядок его первоначальной оценки, признания и порядка бухгалтерского учета у арендатора и арендодателя соответствуют нормам бухгалтерского учета по МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Следовательно, отечественный порядок бухгалтерского учета приближен к международным правилам. Однако положения отечественного Стандарта не регулируют порядок учета у производителей и дилеров, поскольку в России лизинговые правоотношения основаны на трехстороннем

взаимодействии – поставщика (производителя), лизингодателя и лизингополучателя.

Таким образом, рассмотренное нормативно-правовое обеспечение в части регулирования отечественной лизинговой деятельности и порядка бухгалтерского учета такого имущества следует привести в соответствие для того, чтобы не было разнотечений. Автором предлагается внесение изменений в основные нормативные акты, регулирующие лизинговую деятельность. Положения Гражданского кодекса следует привести в соответствие с нормами международного права. Например, в статье 665 «Договор финансовой аренды» указать на условия платности и срочности таких договоров, а также определить состав лизинговых платежей. Статью 666 «Предмет договора финансовой аренды» дополнить тем, что в сделках международного лизинга предметом договора может быть только оборудование, «за исключением того, которое должно быть использовано, в основном, для личных, семейных или домашних целей арендатора» [3, п. 4 ст. 1]. Также следует дополнить Гражданский кодекс положениями об обязанности обслуживания предмета лизинга лизингополучателем, передачи предмета лизинга в сублизинг и возможности переуступки лизингодателем прав по договору лизинга третьим лицам. Также необходимо отменить действие Постановления Пленума ВАС «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» в части определения размера финансирования и платы за финансирование и «Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей», поскольку в настоящее время они не соответствуют Стандарту в части обоснования состава арендных платежей.

Таким образом, в данном параграфе были рассмотрены основополагающие нормы законодательных актов, регулирующих отечественную лизинговую деятельность и порядок бухгалтерского учета лизингового имущества. Проведенный анализ нормативного обеспечения в сфере лизинговой деятельности помог выявить несоответствия положений отечественных нормативных актов нормам международного права и предложить рекомендации по их устранению, в состав которых включено приведение норм Гражданского кодекса к положениям Конвенции УНИДРУА.

1.3 Анализ развития лизинговой деятельности в Российской Федерации

Лизинг как вид предпринимательской деятельности в Российской Федерации появился задолго до принятия Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» и других нормативных актов, регулирующих лизинговую деятельность. Аналогично опыту других стран, на этапе зарождения отечественной лизинговой отрасли отсутствовало специальное законодательство. Первые лизинговые сделки начали совершаться в 1988 году с

участием иностранных инвесторов, затем отечественные компании стали дополнять свою основную деятельность услугами по сдаче имущества в аренду [22].

Второй этап формирования рынка финансовой аренды в Российской Федерации начался в начале 1990-х годов. Данный этап характеризуется как период активного создания компаний, основным видом деятельности которых являлась сдача имущества в финансовую аренду. Отличительной чертой рынка лизинговых услуг на данном этапе стало большое количество банков, занимающихся финансированием лизинговых сделок, тогда как за рубежом основными поставщиками услуг по финансовой аренде стали лизинговые компании, в том числе дочерние организации крупных банков.

На третьем этапе развития лизинговой деятельности в России начинала создаваться система постановлений и приказов, нацеленных на регулирование отношений в сфере лизинговых услуг. Начало данного этапа связано с изданием Указа Президента РФ от 17 сентября 1994 года «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности», где впервые на законодательном уровне было использовано понятие «лизинга». Расширение нормативного обеспечения в сфере лизинговой деятельности сделало отрасль привлекательнее, так как появилась правовая определенность участников лизинговых сделок.

Основной этап развития лизинговой деятельности связан с принятием 29 октября 1998 года Федерального закона № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», в котором были определены организационно-экономические и правовые особенности рассматриваемой отрасли. Следует отметить, что помимо основного документа, регулирующего отношения между субъектами лизинга на территории Российской Федерации, 08 февраля 1998 года был принят Федеральный закон № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге», что позволило российским компаниям выйти на международный рынок лизинговых услуг.

Проанализируем данные, представленные Федеральной службой государственной статистики (далее – Росстат), чтобы охарактеризовать развитие лизинговой отрасли в России в настоящее время. По данным Росстата [23] за период с 2013 по 2016 годы, представленные в таблице 1, лизинговая отрасль переживала не только рост, но и спад по показателю общей стоимости договоров финансового лизинга, заключенных лизинговыми компаниями. В 2014 году данный показатель достиг максимального значения в размере 1028,3 млрд. рублей, при этом основная доля договоров была заключена на сумму 741,4 млрд. рублей в целях приобретения в лизинг транспортных средств и на 257,9 млрд. рублей – машин и оборудования. В 2015 году наблюдалось уменьшение данного показателя в два раза, что объясняется сокращением инвестиций в основной капитал, вследствие приостановления

планов предприятий по обновлению основных фондов. Стоимость лизинговых договоров на транспортные средства сократилась до 330 млрд. рублей, машин и оборудования – до 155,5 млрд. рублей. По мнению Костенко Р. В. и Чалин Н. А. от резкого падения лизинговую отрасль удержали «крупные авиааделки и государственная программа, направленная на субсидирование автолизинга, а также скидки и специальные предложения от лизингодателей» [24]. В 2016 году рассматриваемый показатель имел положительную динамику, по сравнению с 2015 годом, что «связано с активизацией лизинговыми компаниями региональных сделок вследствие стабилизации экономики и улучшений условий банковского фондирования» [25].

Таблица 1 – Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных лизинговыми компаниями в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) за 2013 – 2016 гг.

	2013	2014	2015 ¹⁾	2016
миллиардов рублей				
Общая стоимость договоров финансового лизинга	893,0	1028,3	502,5	743,5
в том числе:				
зданий (кроме жилых) и сооружений	10,4	26,9	15,5	7,5
машин и оборудования	253,1	257,9	155,5	217,6
из них компьютеров и компьютерных сетей	1,5	7,3	2,3	3,0
транспортных средств	627,8	741,4	330,0	517,6
из них:				
автомобилей(включая автобусы и троллейбусы)	252,8	299,3	211,6	270,7
судов	18,8	10,8	9,9	47,2
железнодорожных транспортных средств	220,5	348,9	49,0	150,3
аппаратов летательных воздушных	133,9	75,0	32,5	38,3
рабочего, продуктивного и племенного стада	1,7	2,1	1,5	0,7
1) Без микропредприятий.				

По данным [26], представленным в таблице 2, показатель общей стоимости договоров вырос до 1140,7 млрд. рублей в 2017 году и достиг значения в 1562,9 млрд. рублей в 2018 году, что превышает значение докризисного уровня. Драйверами роста данного показателя послужили так же, как и в выше рассматриваемый период, лизинг транспортных средств и машин и оборудования. Рост общей стоимости договоров в лизинге автотранспорта обусловлен ростом продаж автомобилей вследствие «реализации отложенного спроса на обновление устаревших автопарков и снижения стоимости лизинговых договоров» [27], несмотря на сокращение государственного субсидирования. Помимо этого, лизингу автомобилей оказали поддержку рост автопарков каршеринга и такси в крупных городах. По оценкам экспертов РА «Эксперт РА», парк каршеринга за 2018 год

«вырос более чем в 5 раз, превысив 15 тыс. автомобилей» [27]. Субсидирование продаж грузовых автомобилей и реализация отложенного спроса привели к увеличению числа лизинговых сделок, что положительно сказалось на лизинговой отрасли.

Таблица 2 - Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных лизинговыми компаниями в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) за 2017 – 2018 гг.

	2017	2018
	миллиардов рублей	
Общая стоимость договоров финансового лизинга	1140,7	1562,9
в том числе:		
здания (кроме жилых) и сооружения	6,0	18,5
транспортные средства	855,9	1136,2
из них:		
автомобильные транспортные средства, прицепы и полуприцепы	402,6	516,9
корабли, суда и лодки	50,3	54,7
локомотивы железнодорожные и подвижной состав	229,2	374,9
аппараты летательные воздушные	123,5	85,6
информационное, компьютерное и телекоммуникационное (ИКТ) оборудование	6,6	2,7
из них компьютеры и периферийное оборудование	4,5	1,6
прочие машины и оборудование	270,5	404,8
рабочее, продуктивное и племенное стадо	1,7	0,7

Помимо официальных статистических данных, публикуемых Росстатом, исследование лизинговой отрасли проводится рейтинговым агентством «Эксперт РА» на основе анкетных данных, предоставленных участниками проекта «Российский лизинг». В данном проекте может принять участие любая лизинговая компания, зарегистрированная в России и осуществляющая деятельность по оказанию услуг финансовой аренды. Ключевым показателем, рассчитываемым экспертами, является объем нового бизнеса. Методология исследования предполагает, что новый бизнес – это «стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС» [27]. В исследовании по итогам 2018 года приняли участие 123 лизинговые компании, объем нового бизнеса которых, по оценкам экспертов, составил 96% лизингового рынка [27]. По результатам проведенного исследования, в 2018 году лизинговая отрасль достигла максимального значения объема нового бизнеса в размере 1,3 трлн. рублей, что на 20% больше показателя за 2017 год, оцениваемого в размере 1,09 трлн. рублей. На графике 1 представлен показатель объема нового бизнеса лизинговых компаний. Данный показатель характеризуется отрицательным

темпом прироста в 2014 – 2015 годах. Однако, как и показатель общей стоимости договоров лизинга, рассмотренный выше, имеет положительную тенденцию, начиная с 2016 года.

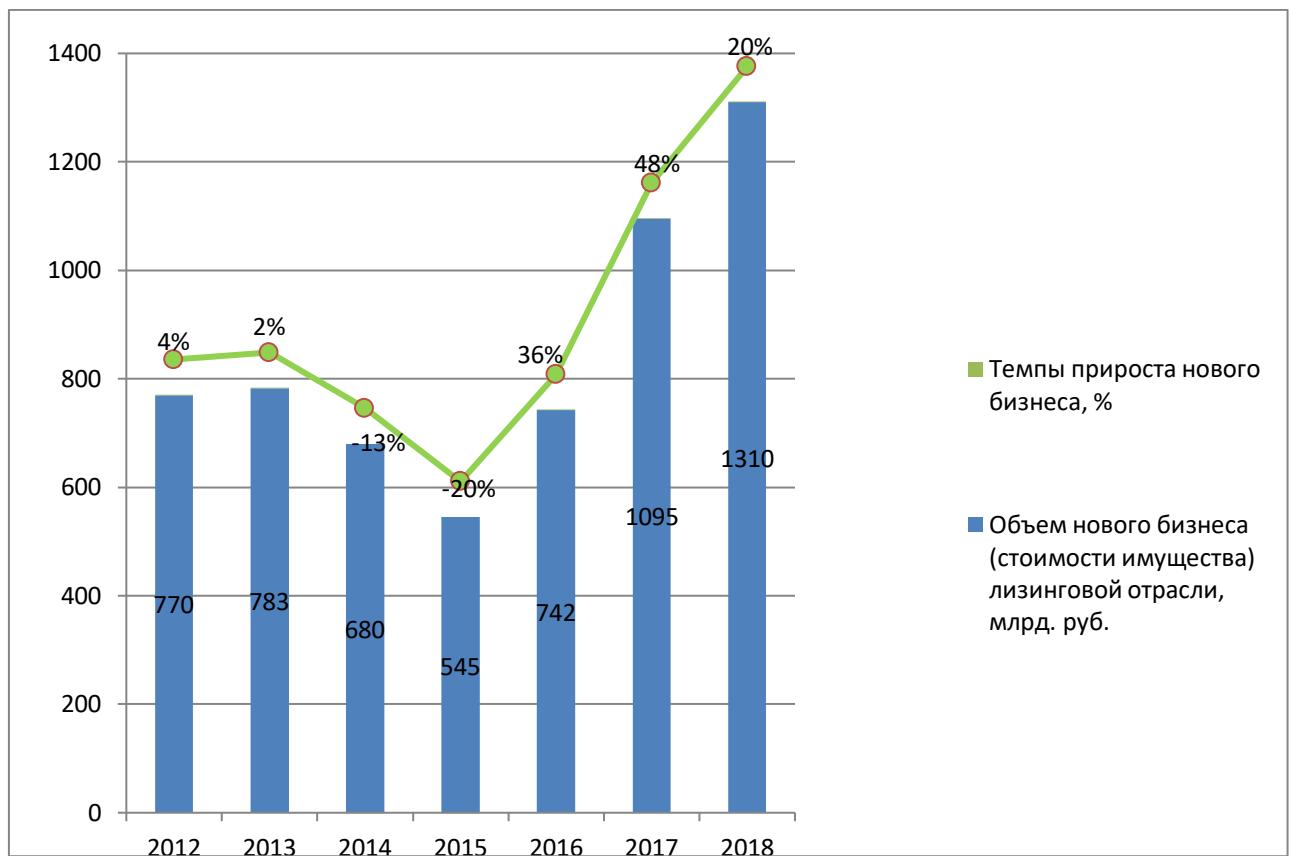


Рисунок 1 – Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд. рублей [27].

Если рассматривать сумму заключенных лизинговых договоров в разрезе типов предприятий, представленных в таблице 3 по данным Росстата [28], то можно сделать вывод о том, что значительная доля заключенных договоров приходится на крупные предприятия, осуществляющие лизинговую деятельность. К таким предприятиям относятся ПАО «Государственная Транспортная Лизинговая Компания» (ПАО «ГТЛК»), АО «Сбербанк Лизинг», АО «ВТБ Лизинг», АО «ВЭБ – лизинг» и другие. Следует отметить, что ПАО «ГТЛК» имеет в уставном капитале 100 % долю государственного участия, а остальные лизинговые компании, перечисленные выше, являются дочерними предприятиями крупных банков.

На 01 января 2019 года объем лизингового портфеля ПАО «ГТЛК» составил 925 млрд. рублей, тем самым данная компания стала крупнейшей лизинговой компанией в Российской Федерации. В 2016 году крупными предприятиями было заключено договоров на сумму 646,5 млрд. рублей, что составляет 86,9 % из общего объема в 743,5 млрд. рублей. При этом следует отметить, что малые предприятия в 2016 году заключили лизинговые договора

на сумму 46 млрд. рублей, что превышает объемы средних организаций. В первую очередь, это связано с тем, что малым предприятиям предоставляются меры государственной поддержки в соответствии со ст. 36 Федерального закона № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Таблица 3 – Распределение заключенных договоров финансового лизинга по типам лизинговых компаний

Годы	Всего, млрд. руб.	в том числе			
		организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предприни- мательства	средние организации	малые предприятия (без микропред- приятий)	микропред- приятия
2013	893,0	806,2	23,8	38,1	24,9
2014	1028,3	937,4	23,0	32,2	35,7
2015	502,5 ¹⁾	456,3	20,2	26,0	...
2016	743,5	646,5	33,7	46,0	17,3

1) Без микропредприятий.

По прогнозам экспертов рейтингового агентства, в 2019 году темпы роста объема нового бизнеса замедлятся до 15%, в связи со сдерживающим влиянием на инвестиционную активность потенциальных лизингополучателей слабого экономического роста и сохранения текущей денежно-кредитной политики [27]. Снижение темпов роста прогнозируется у драйверов рынка – лизинга железнодорожной техники и автомобилей. Также в 2019 году, в связи со снижением объемов государственного субсидирования лизинга автомобилей, прогнозируется «запуск льготных программ крупными лизингодателями» [27]. Остальные лизинговые компании будут прибегать к «нечленовым методам конкуренции, снижая авансы по сделкам, и расширять клиентские сервисы, а также предлагать клиентам экспресс-продукты по более высоким ставкам, при этом смягчая критерии риск-менеджмента» [27].

В настоящее время отечественная лизинговая отрасль находится на стадии развития и совершенствования нормативно-правового обеспечения. Росстатом проводятся исследования по оценке факторов, сдерживающих отечественный лизинг. По данным [29], представленным в таблице 4, можно сделать вывод, что позиция лизинговых компаний по оценке факторов, отрицательно влияющих на развитие лизинговой деятельности в Российской Федерации, существенно меняется. В 2010 году наиболее значимыми факторами были выделены:

- 1) несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности;
- 2) высокий процент коммерческого кредита;
- 3) недостаток финансовых средств.

К 2017 году ситуация поменялась и распределение отрицательных факторов было следующее:

- 1) высокий процент коммерческого кредита;
- 2) конкуренция со стороны других организаций, осуществляющих лизинговую деятельность;
- 3) несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности.

Данные изменения в оценке отрицательных факторов лизинговыми компаниями позволяют сделать вывод о том, что отрасль становится более привлекательной как для лизингодателей, так и для лизингополучателей, поскольку конкуренция на рынке лизинговых услуг растет, при этом снижается роль факторов недостатка финансовых средств и сложности с получением кредита.

Таблица 4 – Факторы, отрицательно влияющие на деятельность организаций в сфере финансового лизинга (в процентах от общего числа организаций)

	2010	2015	2016	2017
Факторы, отрицательно влияющие на деятельность организаций:				
недостаток финансовых средств	43,0	20,9	9,3	8,2
сложность с получением кредита	12,3	16,7	11,0	8,2
конкуренция со стороны других организаций, осуществляющих лизинговую деятельность	14,4	41,5	43,4	49,0
высокий процент коммерческого кредита	60,1	83,4	73,9	65,5
существующий уровень налогообложения	27,9	19,7	29,8	32,5
несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности	64,1	28,6	40,6	37,0

По полученным результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что, несмотря на положительную динамику развития, отечественная лизинговая отрасль имеет ряд проблем, к которым относятся несовершенство нормативно-правового обеспечения и высокие ставки банковских кредитов.

С авторской точки зрения, проблема высоких ставок коммерческих кредитов, в первую очередь, актуальна для средних и малых предприятий, поскольку крупные лизинговые компании, на долю которых приходится основная часть лизинговых договоров, являются либо государственными предприятиями, либо дочерними структурами банков.

Следовательно, данные компании пользуются программами государственной поддержки и финансирования, а также имеют возможность привлекать заемные средства банков по ставкам, установленным ниже, чем для других участников рынка.

Такое же мнение выразили участники встречи представителей Межведомственной рабочей группы Министерства финансов Российской Федерации при участии Банка России с представителями российских лизинговых компаний, проведенной 09 июня 2016 года. На данной встрече обсуждались перспективы реформирования лизингового рынка и его пути развития: переход на международные стандарты учета и финансовой отчетности, который будет способствовать улучшению операционной среды, повышению прозрачности рынка, а также снижению стоимости лизинговых продуктов для их потребителей. Причиной, объясняющей высокую стоимость лизинговых продуктов, участники встречи назвали повышенную стоимость привлечения заемных средств вследствие «недостаточной прозрачности лизинговых компаний и возможных скрытых рисков» [30]. Однако «повышение прозрачности рынка лизинга призвано снизить риски инвесторов, уменьшить стоимость фондирования для лизинговых компаний и, как следствие, уменьшить стоимость лизинговых услуг для конечных потребителей» [30]. Помимо всего прочего, на данной встрече обсуждалась возможность создания электронного лизингового реестра, в котором будет аккумулироваться информация о лизингополучателях и договорах лизинга, что «уменьшит риск заключения сделки с недобросовестным клиентом, что также положительно скажется на стоимости лизинговых продуктов» [30]. Таким образом, повышение доступности кредитных средств для лизинговых компаний является фактором, стимулирующим развитие лизинга.

В 2016 году Межведомственная группа Минфина России и Банка России по подготовке реформы лизингового рынка проводила анализ финансового положения лизинговых компаний. Результаты исследования, ключевые наблюдения и выводы отразили в своей статье представители Банка России Моисеев С. Р. и Моргунова А. К. В исследовании принимали участие 39 крупнейших лизинговых компаний, что составило 52% покрытия оценочной величины лизингового рынка. В составе ключевых наблюдений авторы выделили:

- одним из критических показателей для финансового положения лизинговых компаний является достаточность собственных средств;
- крупным лизингодателям присущ риск концентрации, небольшие лизингодатели в основном ориентируются на сегмент МСП, который обеспечивает хорошую диверсификацию портфеля;
- кредитное качество совокупного лизингового портфеля признается умеренным, поскольку доля просроченной задолженности оценивается в 4,75% против 10,7% у

банковского сектора. Худшее кредитное качество продемонстрировано лизинговыми компаниями, в капитале которых государство принимает прямое или косвенное участие [31].

По итогам исследования авторы статьи признали необходимость изменения в системе финансового учета и отчетности, введения требований к раскрытию информации. Это объясняется тем, что небольшое количество компаний предоставляют отчетность в соответствии с МСФО, а показатели отчетности по РСБУ не дают возможности «формировать данные, необходимые для оценки соотношения активов и обязательств, и делать выводы о достаточности их ликвидности или собственного капитала» [31]. Помимо выше сказанного, отечественный лизинг имеет системное влияние на финансовую систему и нефинансовый сектор экономики. В связи с этим, «дефицит собственных средств у лизинговых компаний может привести к «эффекту заражения», поскольку лизингодатели для финансирования своей деятельности привлекают заемные средства и лизинг как финансовый инструмент выступает драйвером кредитного цикла в ряде отраслей» [31]. Из представленного ниже рисунка 2, можно сделать выводы о том, что данное предположение является обоснованным, поскольку банковские кредиты являются основным источником финансирования лизинговых сделок.

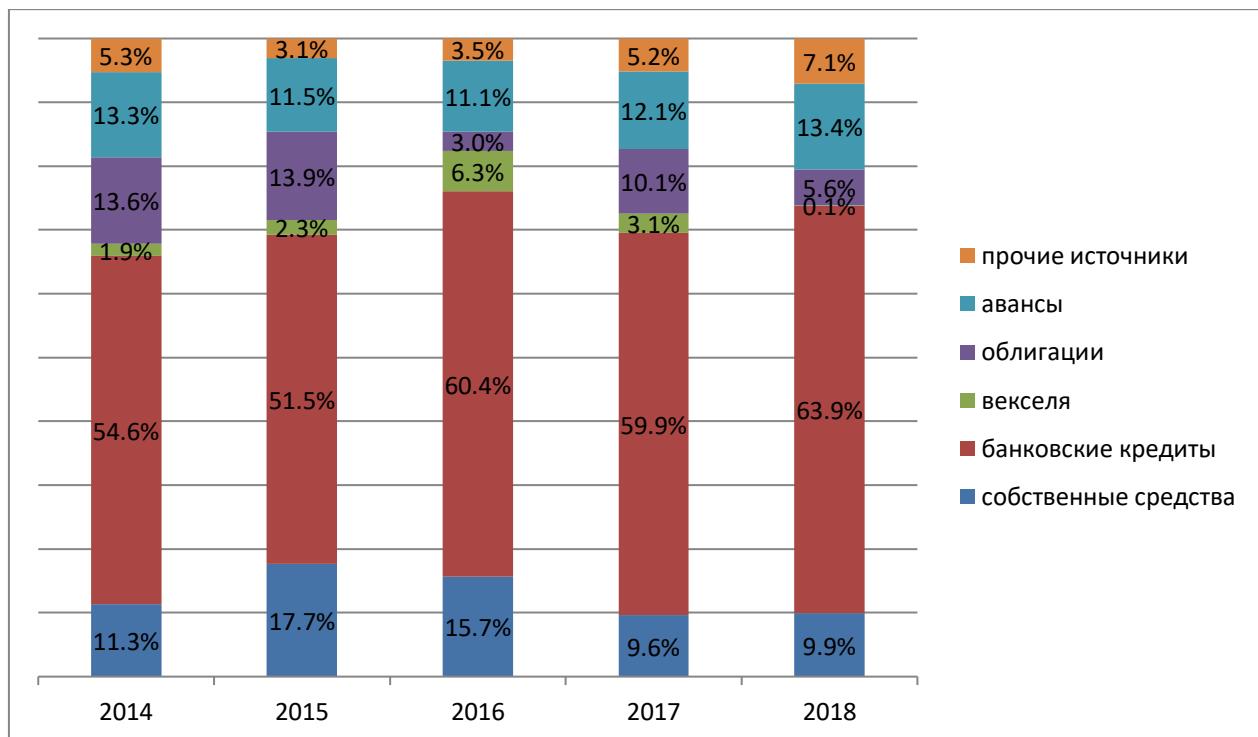


Рисунок 2 – Источники финансирования лизинговых сделок, % [27].

В настоящее время лизинговая отрасль подготавливается к значительным изменениям

в части регулирования на законодательном уровне. Необходимость обновления нормативной базы в сфере лизинговой деятельности обусловлена тем, что государство рассматривает лизинг как инструмент инвестиционной политики и путь к достижению экономического роста. Основными целями реформы лизинга являются «формирование благоприятной операционной среды, поддержание надежности и эффективности лизинга для удовлетворения потребности участников рынка в обновлении основных средств» [32].

Сейчас реализуется подготовительный этап реформирования лизинговой отрасли, в рамках которого в сентябре 2018 года был предложен законопроект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности специальных субъектов лизинговой деятельности». Рассмотрим изменения, предлагаемые к введению для совершенствования нормативного обеспечения лизинговой отрасли, и их критическую оценку.

Данным законопроектом вводится новое понятие «специального субъекта лизинговой деятельности», к которому относятся:

- 1) лизинговые компании, претендующие на допуск или получившие доступ к мерам государственной поддержки лизинговой деятельности (за исключением налоговых льгот, применяемых на условиях, действующих на дату вступления в силу Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года);
- 2) банки;
- 3) юридические лица, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов;
- 4) юридические лица, аффилированные с юридическими лицами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов;
- 5) юридические лица, аффилированные с кредитными организациями, в уставном капитале которых участвует Банк России или государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» [33, пп. 1 ст. 2].

Также в данном законопроекте отражено условие для получения мер государственной поддержки, согласно которому сведения о лизинговой компании должны быть внесены в реестр специальных субъектов лизинговой деятельности [33, пп. д п. 1 ст. 2]. Решение о внесении в данный реестр принимается Банком России. Для того чтобы лизинговая компания получила право ведения лизинговой деятельности и доступ к мерам государственной поддержки, минимальный размер собственных средств должен составлять:

- для специального субъекта лизинговой деятельности, балансовая стоимость активов

которого составляет 500 миллионов рублей и более, а также для лизинговой группы – 70 миллионов рублей;

- для специального субъекта лизинговой деятельности, балансовая стоимость активов которого составляет менее 500 миллионов рублей, - 20 миллионов рублей [33, абз. 1 п. 2 ст. 5].

Помимо требования о размере собственных средств, организация, которая внесена в реестр специальных субъектов лизинговой деятельности, должна:

- применять план счетов бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций;
- проводить обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- состоять в саморегулируемой организации (СРО);
- проводить внутренний контроль;
- организовать систему управления рисками [33, п. 5, 8, 9 ст. 5].

Из рассмотренных нововведений, предложенных в законопроекте, можно сделать вывод о том, что требование о внесении в реестр специальных субъектов лизинговой деятельности не является обязательным для всех лизинговых компаний. Следовательно, предполагается, что на отечественном лизинговом рынке будут действовать одновременно лизинговые компании, внесенные в реестр, и не включенные в такой реестр. При этом К. Зимарев считает, что, несмотря на послабление в виде добровольного вхождения в реестр для большинства лизинговых компаний, «регулятор предполагает, что впоследствии в реестр войдут все лизинговые компании» [34]. Это объясняется тем, что «разработчики никаким образом не уточнили критерий отнесения к специальным субъектам лизинговой деятельности, который сформулирован максимально широко» [34], следовательно, любая полученная субсидия будет трактоваться как мера государственной поддержки, и потребует внесения лизинговой компании в реестр специальных субъектов лизинговой деятельности. Также советник первого заместителя председателя Центробанка Моисеев С. Р. говорит о том, что «Центробанк ждет, что условия на рынке будут такие, что лизинговых компаний, которые не войдут в реестр, не останется» [35]. При этом в качестве примера приводится реформа рынка микрофинансовых организаций, где постепенное введение регулирования привело к тому, что все микрофинансовые организации в настоящий момент подконтрольны Центральному Банку. Следует отметить, что Банку России в рассматриваемом законопроекте отводится значительная роль в регулировании лизинговой деятельности. Например, к полномочиям Банка России относятся: ведение реестра лизинговых компаний; надзор за соблюдением такими компаниями требований федеральных законов; установление методики определения собственных средств (капитала), форм, порядка и сроков представления

бухгалтерской (финансовой) отчетности и аудиторского заключения и иные компетенции. В частности, Банк России вправе проводить проверки, выдавать предписания и запрашивать необходимые документы у лизинговых компаний.

Рассмотренные изменения в законодательстве, с авторской точки зрения, несовершены и требуют дополнительных поправок, поскольку законопроект затрагивает, в основном, регулирование лизинговой деятельности, а поправки в Гражданский кодекс и другие федеральные законы, затрагивающие лизинговую деятельность, не предлагаются.

Помимо рассмотренных выше предложений по регулированию лизинговой деятельности, новым для лизинговых компаний является изменение требований по бухгалтерскому учету аренды, связанных с принятием ФСБУ «Бухгалтерский учет аренды», обязательного к применению начиная с отчетности за 2022 год.

Таким образом, в настоящее время оказание услуг по финансовой аренде в России является видом деятельности с высокой конкуренцией, находится на этапе роста по всем показателям оценки лизинговой деятельности, а также подготавливается к изменениям в части нормативно-правового обеспечения. Рассмотренная выше специфика развития отечественной лизинговой отрасли позволяет сделать вывод о том, что в скором времени российский лизинг перейдет к новому этапу развития, а его результаты исключительно будут зависеть от эффективности принятых регулятивных мер.

По итогам исследования, проведенного в первой главе данной работы, были рассмотрены:

- понятия лизинга и классификация его видов, установленные в нормативных актах, регулирующих лизинговую деятельность, а также предложенные авторами научных публикаций и учебно-методических работ;
- основные положения действующего законодательства в области регулирования лизинговой деятельности и порядка бухгалтерского учета лизингового имущества;
- основные этапы и показатели, характеризующие развитие лизинговой деятельности в Российской Федерации, а также положения предложенного проекта Федерального закона в части реформирования лизинговой отрасли.

На основе выше рассмотренных вопросов в сфере лизинговой деятельности были предложены:

- синтезированное определение термина «лизинг», с авторской точки зрения, наиболее широко характеризующее данное явление;
- обобщенная классификация видов лизинга;
- рекомендации по внесению изменений в нормативные акты, регулирующие отечественную деятельность, в целях устранения разнотечений.

В настоящее время отечественная лизинговая отрасль находится в стадии устойчивого роста по показателям, характеризующим развитие лизинговой деятельности. Несмотря на то, что размер просроченной задолженности по лизинговым договорам ниже, чем по кредитам в банковской сфере, лизинговым компаниям следует проводить превентивные меры по обеспечению уплаты лизинговых платежей лизингополучателями. Помимо организации системы управления рисками, такой мерой может выступать оценка кредитоспособности на предварительной стадии заключения лизингового договора.

Как известно, оценка кредитоспособности потенциальных лизингополучателей проводится крупными лизинговыми компаниями по стандартам и методикам, разработанным внутри таких компаний, являющихся коммерческой тайной. Однако малый бизнес редко оценивает потенциальных лизингополучателей на предмет благонадежности и возможностей своевременного возврата лизинговых платежей без допущения просрочек. В связи с этим, во второй главе будут рассмотрены общие подходы и методы оценки кредитоспособности, а также методики, используемые в российских банках, и оценена возможность их применения лизинговой компанией.

2 Методические аспекты оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей

2.1 Понятие кредитоспособности и методы ее оценки

Предоставление имущества в лизинг как вид инвестиционной деятельности основано на принципах банковского кредитования: «возвратности, срочности и платности», поскольку лизинговые сделки по существу схожи с банковским кредитом [36, абз. 2 ст. 1]. Из этого следует, что лизинговая деятельность наряду с банковской сферой подвергается определенным рискам. Одним из наиболее существенных рисков для рассматриваемых видов деятельности является кредитный риск, связанный с нарушением условий договора заемщиком или невозвратом денежных средств. В результате воздействия данного вида риска кредиторы, принявшие решение о целесообразности заключения сделки, испытывают на себе негативное влияние неисполнения заемщиками своих обязательств. Одним из последствий негативного воздействия является ухудшение финансового положения банка-кредитора или лизингодателя, в результате чего они могут утратить платежеспособность. Следовательно, устранение и минимизация кредитного риска является актуальной задачей, как для кредитных организаций, так и для лизинговых компаний. Снижение данного вида риска может быть реализовано путем оценки кредитоспособности потенциального заемщика на предварительной стадии заключения договора – на этапе финансового анализа деятельности. Кредитоспособность заемщика и кредитный риск имеют обратную связь: чем выше оценена кредитоспособность заемщика, тем ниже риск кредитора потерять вложенные средства, поэтому необходимость адекватной оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков не ставится под сомнение.

Кредитоспособность предприятия формируется в результате осуществления всей его деятельности и показывает, насколько правильно оно управляет источниками финансирования, рационально сочетает использование собственных и заемных средств, целенаправленно строит взаимоотношения с партнерами, кредиторами, бюджетом и другими. Таким образом, кредитоспособность в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, потенциал его дальнейшего развития. Рассмотрим подходы к определению понятия кредитоспособности с научной точки зрения. Лаврушин О. И. под кредитоспособностью заемщика понимает «его способность в полном объеме и в установленный договором срок рассчитаться по своим обязательствам, включая основной долг и начисленные проценты» [37]. По мнению Коробовой Г. Г. кредитоспособность – это «оценка возможностей клиента для получения ссуды и его

способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку» [38]. Чараева М. В. раскрывает понятие кредитоспособности как «системы условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки» [38]. Богословский С. Н. под кредитоспособностью понимает «такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора» [39]. С авторской точки зрения, представленные определения имеют сходную трактовку кредитоспособности, не противоречат друг другу и верно характеризуют понятие. Таким образом, в наиболее общем смысле кредитоспособность можно определить, как способность потенциального заемщика вернуть заемные средства по конкретному кредитному соглашению в полном объеме в установленный срок.

Следует отметить, что иногда научными авторами понятия кредитоспособности и платежеспособности отождествляются, что является неверным. Платежеспособность – это способность предприятия «погашать долговые обязательства за счет свободных денежных средств на счетах в определенный период времени по всем видам обязательств» [38]. Тогда как кредитоспособность характеризуется возможностью погашения конкретной ссудной задолженности «не только за счет свободных денежных средств, но и за счет других источников: выручки от реализации заложенного имущества, средств поручителей и гарантов, страховых обществ и депозитного вклада» [38]. Также кредитоспособность «прогнозирует способность предприятия к погашению долга в ближайшем будущем», а платежеспособность «фиксирует неплатежи (задолженность) за тот или иной период» [40]. Следовательно, понятие платежеспособности шире и включает в себя кредитоспособность.

В настоящее время существует множество методик для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. Как правило, банковские организации разрабатывают собственную методику оценки и включают в нее различные критерии, а также устанавливают их нормативные значения. Именно это служит причиной тому, что в одних банках принимается решение о выдаче кредита, а в других – потенциальный клиент получает отказ. Коммерческие предприятия также могут разрабатывать или применять уже известные методики для оценки кредитоспособности потенциальных клиентов на предмет исполнения договоров, однако большая часть организаций не хотят признавать необходимость уменьшения собственных рисков.

Показатели кредитоспособности, анализируемые на практике для оценки потенциальных заемщиков, основаны на данных за прошедший период или на какую-то отчетную дату, при этом они подвержены искажающему влиянию инфляции. Кроме того,

существует множество методов и подходов решения данной задачи, которые дополняют друг друга в комплексе и делают оценку кредитоспособности потенциального заемщика соответствующей реальности. Научный и практический интерес представляет классификация подходов к оценке кредитоспособности заемщиков, предложенная профессором Вишняковым И. В., представленная на рисунке 3.

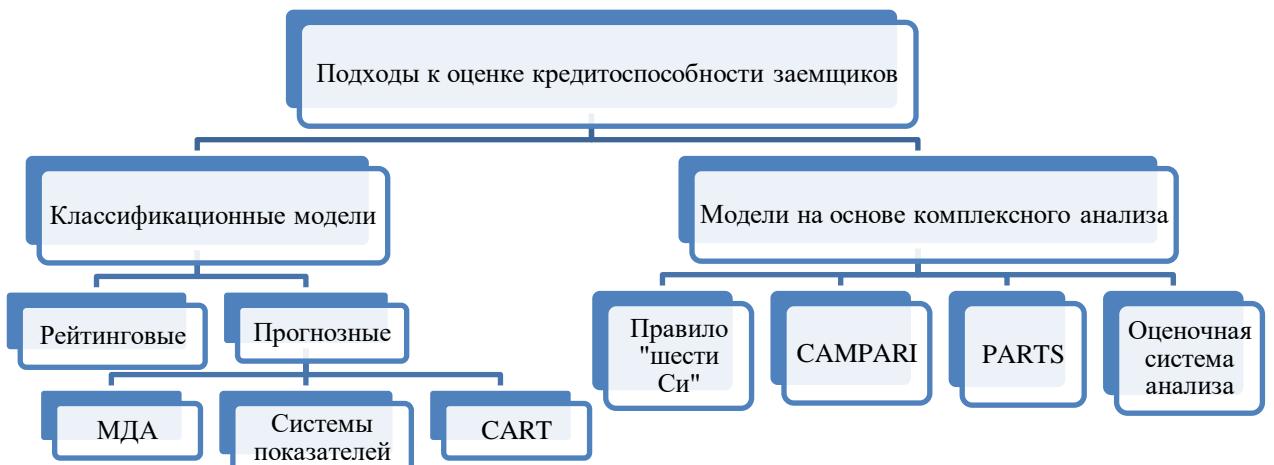


Рисунок 3 – Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщиков [41].

Классификационные модели, основанные на рейтинговых и прогнозных оценках, позволяют группировать потенциальных заемщиков в зависимости от результатов анализа на кредитоспособных или некредитоспособных. С помощью прогнозных моделей потенциальные заемщики дифференцируются в зависимости от вероятности банкротства. Рейтинговые модели позволяют разделить заемщиков на категории, устанавливаемые с помощью рассчитываемых коэффициентов и присваиваемых им уровней значимости в интегральном показателе. В мировой практике при оценке кредитоспособности с помощью рейтинговых моделей применяются пять групп коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, рентабельности и обслуживания долга. Использование данных пяти групп коэффициентов исходит из определения кредитоспособности и принципов кредита. Например, показатели рентабельности отвечают принципу платности кредита, ликвидности – принципам срочности и возвратности, финансовой устойчивости – целесообразности совершения кредитной сделки. Методики оценки кредитоспособности, разработанные российскими банками и основанные на рейтинговой оценке, будут подробно рассмотрены в следующем параграфе данного исследования.

Прогнозные модели, основанные на статистических методах, используются для оценки качества потенциальных заемщиков и ранжирования вероятности наступления

банкротства в ближайшем будущем. Среди прогнозных моделей Вишняков И. В. выделяет модели, основанные на множественном дискриминантном анализе (далее – МДА), системы показателей и модель CART («классификационные и регрессионные деревья»).

При МДА используется дискриминантная функция, называемая Z-счет, учитывающая коэффициенты регрессии и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика, в том числе финансовые коэффициенты. Основными методиками, применяемыми для оценки кредитоспособности и основанными на статистических методах, являются Z-счет Альтмана, модель Р. Чессера, двухфакторная модель М. А. Федотовой и пятифакторная модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова.

Пятифакторная модель Альтмана.

Пятифакторная модель Альтмана имеет два вида, применение которых в целях диагностики вероятности банкротства зависит от того, котируются или не котируются акции анализируемого предприятия на бирже. Первый вид модели используется для акционерных обществ и с ее помощью прогнозируется вероятность наступления банкротства в течение двух лет. Второй вид модели Альтмана предназначен для анализа предприятий, чьи акции на бирже не котируются. Формулы расчета данных моделей, а также интерпретация полученных значений Z представлены в приложении Б [42].

Несмотря на большую распространенность модели Альтмана, она имеет ряд преимуществ и недостатков. К преимуществам модели относят высокую вероятность предсказания банкротства, к недостаткам – «уменьшение статистической надежности результатов при составлении прогнозов в среднесрочной и долгосрочной перспективе» [42], недостаточно объективные результаты модели, поскольку весовые коэффициенты рассчитаны на основе данных о деятельности зарубежных фирм XX века, а также получение высокой оценки несостоятельными предприятиями, имеющими высокий уровень показателя K₄.

Модель Р. Чессера.

Р. Чессером была разработана модель, способная предсказать отступление клиента от первоначальных условий кредитного соглашения, в число которых были включены не только дефолт, но и все урегулированные отступления от первоначального контракта. Данная модель основана на построении нелинейной зависимости банкротства от факторов. Вид модели и интерпретация полученных значений представлены в приложении В [43].

Предполагаемое значение u в модели Р. Чессера может рассматриваться как индекс склонности заемщика к неисполнению контракта: чем выше значение u , тем выше вероятность невыполнения контракта данным заемщиком. Переменная u используется для вычисления вероятности невыполнения условий контракта P .

Модель Р. Чессера оценивает частный аспект – это вероятность несоблюдения заемщиком установленных условий кредитного договора, под которыми подразумевается полное или частичное погашение в срок платежей по основному долгу и процентам. Недостатком данной модели, так же как и модели Альтмана, является прогнозирование банкротства в краткосрочной перспективе.

Двухфакторная модель М. А. Федотовой.

Формулы расчета коэффициентов данной модели представлены в приложении Г [44]. Существенным недостатком модели М. А. Федотовой является ее пригодность для использования только американскими предприятиями, поскольку «весовой фактор для российских компаний не был определен» [45].

Пятифакторная модель Р. С. Сайфуллина, Г. Г. Кадыкова.

Вид модели Р. С Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, а также формулы финансовых коэффициентов и их нормативные значения представлены в приложении Д [44]. При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням расчетное значение $Z = 1$.

Существенным преимуществом данной модели является ее «адаптированность к российским экономическим условиям» [46], однако показатели отличаются высокой корреляцией и функциональной зависимостью между собой, что уменьшает точность прогнозирования.

Таким образом, рассмотрев модели прогнозной оценки, основанные на МДА, можно сделать вывод о том, что они обладают рядом преимуществ и недостатков. К преимуществам данных моделей относят простоту расчета и интерпретации результатов, доступность необходимой финансово-экономической информации, но существенным недостатком является неприменимость в целях прогнозирования банкротства российских предприятий, поскольку, в основном, данные модели основаны на анализе деятельности зарубежных компаний.

Помимо моделей, основанных на МДА, используются упрощенные модели, основанные на системе определенных показателей. Образцом данного подхода считается *система показателей У. Бивера*, в которую входят:

- коэффициент Бивера;
- рентабельность активов;
- доля долга в валюте баланса;
- доля чистого оборотного капитала в активах;
- удельный вес заемных средств в пассивах [41].

Формулы расчета перечисленных выше коэффициентов и интерпретация полученных

результатов представлены в приложении Е [45]. Особенностью данной модели является отсутствие весовых коэффициентов, а также возможность определения банкротства за пять лет до его наступления. Полученные значения коэффициентов сравниваются с нормативными значениями, характерными для трех состояний фирм: благополучных, за пять лет до банкротства и за год до банкротства.

При оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков, помимо моделей МДА и системы показателей, возможно использование *модели CART* («Classification and regression trees»), что в переводе означает «классификационные и регрессионные деревья». Модель CART является непараметрической моделью, основные достоинства которой заключаются в возможности широкого применения, доступности для понимания и легкости вычислений, несмотря на то, что при построении применяются сложные статистические методы. В «классификационном дереве» фирмы-заемщики расположены на определенной «ветви» в зависимости от значений выбранных финансовых коэффициентов. «Разветвление» происходит в зависимости от значения коэффициентов и их отклонения от нормативного уровня. Точность классификации при использовании данной модели – «около 90 %» [41]. Пример «классификационного дерева» представлен на рисунке 4, где K_i – финансовый коэффициент; P_i – нормативное значение показателя; B – предполагаемый банкрот; S – предположительно устойчивое состояние.

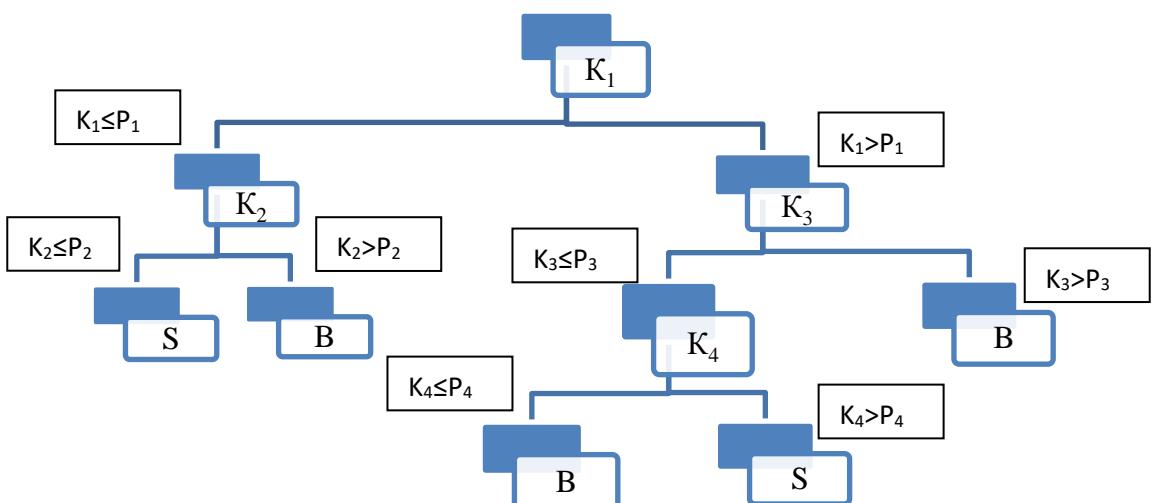


Рисунок 4 – Пример модели CART [47].

На основе рассмотренных выше классификационных моделей оценки потенциальных заемщиков можно сделать вывод о том, что такие модели обладают рядом преимуществ и недостатков. В состав преимуществ рейтинговых и прогнозных моделей включены относительная простота вычислений и доступность информации, содержащейся в

бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе которых существует возможность дифференциации потенциальных заемщиков по группам. Недостатками классификационных моделей являются их ориентация на краткосрочную перспективу, замкнутость на количественных показателях, высокая чувствительность к недостоверности исходных данных, а также, в случае с моделями МДА, непригодность использования для анализа деятельности отечественных фирм. В связи с чем, можно сделать вывод о том, что классификационные модели в полной мере не могут помочь кредитным экспертам сделать вывод о возможности предоставления кредита.

Помимо подхода, основанного на классификационных моделях оценки кредитоспособности, существует другой подход, связанный с комплексным анализом деятельности заемщика. Примерами моделей на основе комплексного анализа, представленными на рисунке 3, являются правило «шести си», CAMPARI, PARTS и оценочная система анализа.

Классическим вариантом в практике американских банков является оценка кредитоспособности, основанная на *правиле «шести си»*. Название модели построено на критериях отбора, начинающихся на букву «си»:

- character (характер, репутация заемщика);

Репутация заемщика оценивается путем анализа кредитной истории, поведения в различных ситуациях, для целей которого используются любые источники информации, в том числе данные кредитных агентств. Также на данном этапе рассматриваются цель кредита и наличие по нему гарантов (поручителей). По итогам проведенного анализа репутации кредитный эксперт делает выводы о качестве репутации потенциального заемщика, степени его ответственности и желании погасить долг.

- capacity (способность);

Способность клиента проводится путем оценки подлинности документов, предоставленных клиентом и гарантов по кредиту. На данном этапе рассматриваются копии учредительных документов, характеризующих юридический статус клиента. Также проводится анализ осуществляемых операций, активности на рынке, выпускаемой продукции или оказываемых услуг, основных клиентов и поставщиков.

- cash (денежные средства);

На данном этапе оцениваются результаты ведения деятельности (прибыль или убыток), соотношение суммы долга с размерами активов, оборотным капиталом, выясняется состояние дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ финансовых возможностей характеризует способность потенциального клиента погасить ссуду. Данный фактор оценивается субъективно на основе анализа развития бизнеса клиента и его финансовых

возможностей (объемов продаж, прибыли, доходов, расходов, перспектив их изменения в будущем).

- collateral (наличие обеспечения);

Наличие обеспечения в виде залогового имущества в современном банковском кредитовании играет значительную роль при принятии решения о выдаче кредита. Так же, как и в банковском кредитовании, лизинговое имущество, предоставляемое по лизинговым договорам, является предметом залога такого договора. На данном этапе при оценке наличия обеспечения кредитный эксперт оценивает его достаточность, качество, ограничения третьих лиц и степень реализуемости имущества в случае непогашения кредита.

- conditions (общие экономические условия);

Изучение экономических условий и анализ рынка, в которых осуществляется деятельность потенциальный клиент, имеет большое значение. На данном этапе оценивается деловой климат в стране, особенности развития бизнеса в различных секторах и регионах, которые оказывают влияние, как на финансовое состояние заемщика, так и кредитора. Также рассматривается положение клиента в отрасли, сопоставляются отраслевые результаты деятельности клиента и конкурентов, анализируются правовые, экономические и политические факторы, которые способны оказать влияние на финансовое положение заемщика.

- control (контроль изменений).

На данном этапе проводится контроль наличия документации по кредиту, подписанных документов и правильно составленной документации для предоставления кредита [48].

В практике европейских, а также некоторых американских и российских банков распространение получила методика *CAMPARI*, название которой образуется из первых букв оцениваемых факторов:

C – character – репутация, характеристика клиента (оценка личных качеств);

A – ability – способность к возврату кредита (оценка бизнеса);

M – margin – маржа, доходность;

P – purpose – целевое назначение кредита;

A – amount – размер кредита;

R – repayment – условия погашения кредита;

I – insurance – обеспечение, страхование риска непогашения кредита [49].

Методика *CAMPARI* основана на проведении анализа кредитоспособности клиента по основным принципам кредитования и состоит в выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов наиболее существенных факторов, определяющих

деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом. На основе данных, предоставленных клиентом, оцениваются «показатели ликвидности, оборачиваемости капитала и рентабельности» [48].

В английских банках для оценки кредитоспособности используется методика *PARTS*, где:

P – purpose – назначение, цель кредита;

A – amount – сумма, размер кредита;

R – repayment – оплата, возврат долга и процентов;

T – term – срок кредита;

S – security – обеспечение, залог.

Данная методика основана на анализе денежных потоков предприятия и анализе бухгалтерского баланса: «соотношения долгосрочной задолженности и собственных средств, стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамики затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства» [48].

Оценочная система анализа используется преимущественно французскими банками. Данный метод оценки кредитоспособности основан на методиках, принятых отдельными банками, и базируется на оценке предприятия, анализе его баланса и другой финансовой отчетности. В целях оценки кредитоспособности по данной методике оценивается соотношение факторов производства, амортизации и амортизуемых средств, а также проводится анализ баланса [48].

Помимо рассмотренных выше моделей на основе комплексного анализа, выделенных в классификации Вишняковым И. В., существуют такие модели, как *COPF*, *CAMEL* и *PARSER*, названия которых образованы от первых букв оцениваемых факторов. В практике немецких банков распространена методика *COPF*, где: C – competition – конкуренция в отрасли; O – organization – организация деятельности; P – personnel – персонал, кадры; F – finance – финансы, доходы [49].

Методика *CAMEL*, разработанная Всемирным банком, включает следующее: C – capital – достаточность собственного капитала; A – assets – размер активов; M – management – качество управления; E – earning – доходность; L – liquidity – ликвидность [49].

В английских банках получила широкое применение методика *PARSER*: P – person – репутация заемщика; A – amount – сумма кредита; R – repayment – возможности погашения; S – security – обеспечение; E – expediency – целесообразность кредита; R – remuneration – вознаграждение банку [49].

Таким образом, рассмотренные методики на основе комплексного анализа претендуют на комплексную оценку клиента путем анализа как качественных, так и

количественных факторов. Несмотря на это, недостатками моделей на основе комплексного анализа являются их субъективизм, а также недостаточная проработанность математического аппарата. В связи с этим, оценку кредитоспособности на начальном этапе рассмотрения кредитной заявки следует проводить на основе анализа качественных показателей, чтобы предопределить обоснованность количественного анализа. Количественный анализ факторов сводится к анализу финансового состояния заемщика и базируется на получении и сравнении финансовых коэффициентов с нормативным или отраслевым значением.

Следует отметить, что классификация Вишнякова И. В., представленная на рисунке 3, не содержит таких комплексных методик, как COPF, CAMEL и PARSER, поэтому в целях уточнения классификации подходов к оценке кредитоспособности, следует добавить перечисленные методики к моделям, основанным на комплексном анализе. Тогда данная классификация будет иметь вид, представленный на рисунке 5.

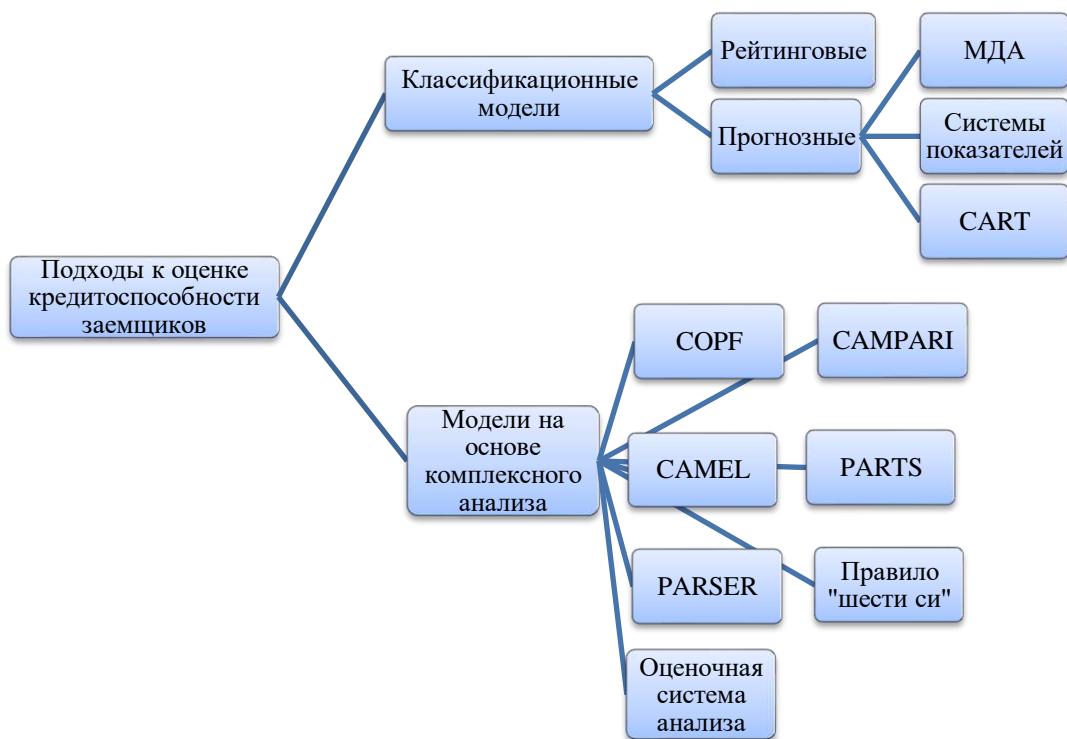


Рисунок 5 – Уточненная классификация подходов к оценке кредитоспособности, основанная на классификации Вишнякова И. В.

Итак, в данном параграфе автором было рассмотрено несколько понятий кредитоспособности с научной точки зрения, из чего был сделан вывод том, что они не противоречат друг другу. Помимо этого, автор акцентировал внимание на различии понятий кредитоспособности и платежеспособности, поскольку понятие платежеспособности шире и

включает в себя понятие кредитоспособности. Кроме того, была рассмотрена и уточнена классификация подходов к оценке кредитоспособности, предложенная профессором И. В. Вишняковым. В соответствии с данной классификацией были рассмотрены прогнозные модели оценки кредитоспособности, основанные на МДА: два вида пятифакторной модели Альтмана, модели Р. Чессера, М. А Федотовой, Р. С Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, а также система показателей У. Бивера и модель «классификационных и регрессионных деревьев» (CART). Модели на основе комплексного анализа в данной работе представлены в общем виде следующими методиками: «правилом шести си», CAMPARI, PARTS, COPF, CAMEL, PARSER и оценочной системой анализа.

В соответствии с тем, что рассмотренные модели оценки кредитоспособности имеют свои преимущества и недостатки, необходимо рассмотреть методики, используемые российскими банками для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков, которые основаны на применении комбинированного подхода: анализа качественных факторов и рейтинговой оценки заемщиков.

2.2 Методологические подходы к оценке кредитоспособности на примере российских банков

На современном этапе развития отечественной банковской деятельности отсутствует сложившаяся методика оценки кредитоспособности заемщиков, которая учитывала бы особенности российского бизнеса. Несмотря на это, Центральный банк Российской Федерации «рекомендует кредитным организациям разрабатывать собственные методики оценки кредитоспособности», которые утверждаются отдельными локальными актами [50]. По этой причине банки используют в своей деятельности различные методики оценки кредитоспособности, многообразие которых объясняется:

- уровнем доверия к методам оценки количественных и качественных показателей;
- принципами и сложившейся практикой кредитования конкретной кредитной организации;
- набором инструментария оценки и управления кредитным риском;
- разнообразием факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности заемщика;
- формами результата оценки кредитоспособности [50; 51].

Цель оценки потенциального риска заключается в принятии решения о выдаче кредита данному заемщику и определении условий его выдачи, которые базируются на основании текущего положения компании и будущих тенденций развития. Анализ

кредитоспособности потенциальных клиентов включает оценку определенных показателей, характеризующих положение на рынке, таких как объем и динамика продаж, размер прибыли (убытка), коэффициенты рентабельности, ликвидности, оборачиваемости и другие. При этом Богословский С. Н. выделяет ряд стоп-факторов, наличие которых сигнализирует об отсутствии необходимости проведения дальнейшего анализа:

- срок деятельности клиента менее шести месяцев;
- возбуждено дело о банкротстве клиента;
- наличие просроченной задолженности по кредитам более года и другие [39].

Большинство российских банков для оценки кредитоспособности потенциальных и действующих клиентов используют комбинированный подход, основанный на рейтинговом методе и оценке качественных факторов деятельности заемщика. В числе таких банков ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ 24», банковская группа «Альфа-Банк», ПАО «Банк Уралсиб» и другие.

Оценка кредитоспособности клиентов, основанная на рейтинговых моделях, обладает рядом преимуществ, таких как: «простота, возможность расчета оптимальных значений по частным показателям, способность ранжирования результатов», большая скорость получения выводов, а также использование показателей, отражающих различные стороны деятельности заемщика [47]. Использование рейтинговых моделей предполагает учет ряда факторов:

1. Необходимость тщательного отбора финансовых показателей, которые описывают разные стороны работы заемщика и более полно характеризуют его положение.
2. Важность обоснования нормативных значений выбранных показателей, а также учет уровня показателей и степени их выполнения относительно оптимальных значений.
3. Необходимость обоснования коэффициентов значимости для каждой группы показателей в соответствии с отраслью деятельности заемщика.
4. Определение величины отклонений пограничных областей, в результате чего заемщикам присваиваются разные классы кредитоспособности [47].

Помимо прочего, рейтинговые модели имеют недостатки, в числе которых: произвольность выбора финансовых показателей, отсутствие учета отраслевой специфики клиента, громоздкость моделей, отсутствие обоснованности установления веса каждого из показателей, невозможность учета внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность заемщика [52]. К тому же недостатком данных моделей считается тот факт, что при расчете финансовых коэффициентов используются данные отчетности, характеризующие финансовое состояние заемщика в прошлых периодах. В связи с этим, для более полного анализа проводится качественная оценка деятельности клиента, базирующаяся на информации, которая не может быть выражена количественно. Такая

информация может быть предоставлена как самим заемщиком, так и другими источниками данных. Следовательно, комбинированный подход к оценке деятельности заемщика позволяет «получить наилучший результат и сделать более правильные и полные выводы о финансовом положении потенциального заемщика» [53].

В российских банках при анализе кредитоспособности потенциального заемщика принимаются во внимание, как правило, следующие данные:

- информация о заемщике (регистрационные и юридические документы, характеризующие правоспособность заемщика);
- информация о финансовом состоянии заемщика (бухгалтерская отчетность, справки из других банков и государственных органов об отсутствии задолженности по обязательным платежам);
- финансовые показатели.

После построения модели определяются наиболее важные финансовые коэффициенты, характеризующие деятельность предприятия, а также уровень зависимости между ними. Выбранные показатели должны отражать реальную модель деятельности предприятия, а каждый из выбранных коэффициентов – характеризовать конкретную сторону деятельности субъекта, которую не описывают другие показатели. Данный подход обеспечивает сужение круга показателей, исключая те, которые не несут существенной информации о состоянии предприятия.

Следует отметить, что методики оценки кредитоспособности, используемые банками, являются коммерческой тайной, поэтому доступ к такой информации затруднен. Далее рассмотрим методики оценки кредитоспособности корпоративных клиентов, на примере таких банков, как ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк Уралсиб» по опубликованным источникам.

Методика оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк России».

В целях оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков ПАО «Сбербанк России» применяет методику, основанную на рейтинговом подходе. Данная методика реализуется посредством трех этапов:

1. Расчет финансовых показателей деятельности.
2. Оценка качественных показателей заемщика.
3. Присвоение класса кредитоспособности на основе полученных значений.

ПАО «Сбербанк России» при оценке кредитоспособности акцентирует внимание группе трех показателей финансовых коэффициентов, таких как – ликвидности, деловой активности и финансовой устойчивости, нормативные значения которых следующие:

- коэффициент абсолютной ликвидности – 0,1;

- коэффициент быстрой ликвидности – 0,8;
- коэффициент текущей ликвидности – 1,5;
- коэффициент оборачиваемости активов – в соответствии с отраслевой принадлежностью;
- рентабельность продукции – 0,1;
- рентабельность деятельности – 0,06 [54].

Особое внимание в методике уделяется показателям ликвидности, и, по мнению Холоповой Ю. С. и Рыбалева В., уровень коэффициента текущей ликвидности является несколько завышенным, «особенно для предприятий с высокой оборачиваемостью» [55]. Кроме того, данный коэффициент имеет высокий уровень значимости в интегральном показателе, поэтому оказывает значительное влияние на присваиваемый класс уровня кредитоспособности.

Для коэффициента оборачиваемости активов не применяется конкретный норматив, поскольку такой показатель может различаться в соответствии с отраслевой принадлежностью заемщика, поэтому значение коэффициента рассматривается в динамике и проводится их сравнительная оценка. Так, например, оборачиваемость активов в капиталоемких отраслях будет осуществляться медленнее, чем в торговле.

На основе полученных значений финансовых коэффициентов банком формируется кредитный рейтинг с использованием математической модели, представленной в формуле 2:

$$S = 0,05K_1 + 0,1K_2 + 0,4K_3 + 0,2K_4 + 0,15K_5 + 0,1K_6, \quad (2)$$

где S – числовое значение кредитного рейтинга потенциального заемщика;

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности;

K_2 – коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;

K_3 – коэффициент текущей ликвидности;

K_4 – коэффициент оборачиваемости активов;

K_5 – рентабельность продукции;

K_6 – рентабельность деятельности предприятия [54].

Формулы расчета финансовых коэффициентов, используемых в формуле 2, представлены в приложении Ж.

После расчета финансовых показателей проводится качественная оценка деятельности потенциального заемщика, которая не может быть выражена количественно. Источниками информации служат сведения, полученные на основе документов, предоставленных заемщиком, службой безопасности банка и информации баз данных. На

данном этапе оценки кредитоспособности оцениваются несколько видов рисков:

- снижения эффективности деятельности – обращается внимание на риски, характеризующие финансовое состояние заемщика как плохое, наличие отрицательных трендов развития организации (за исключением сезонности и других разовых факторов), превышение уровня долговой нагрузки, негативная информация в отношении основных партнеров заемщика с долей оборота 20 – 30 %, низкая прозрачность финансового состояния;
- риски, связанные с обеспечением кредита – достаточность залогового имущества, его ликвидность и достоверность стоимости;
- отраслевые риски – вероятность, с которой отрасль может пострадать от несистемных или иных решений государственных органов, динамика цен в отрасли, рентабельность деятельности в отрасли и вероятность появления новых игроков, степень износа основных фондов, доля рынка, уровень конкуренции, деловая репутация, наличие товаров-заменителей;
- правовые риски – противоречия в законодательстве и нормативных документах банка, несовершенство правовой системы, нарушения законодательства и договоров клиентами [50].

На последнем этапе оценки кредитоспособности потенциального заемщика ПАО «Сбербанк России» оценивает полученное числовое значение S и присваивает один из трех классов кредитоспособности, представленных в таблице 5 [54].

Таблица 5 – Классы кредитоспособности заемщиков согласно методике ПАО «Сбербанк России»

Класс	Значение кредитного рейтинга	Оценка кредитоспособности
Первый	$S \leq 1,25$	Потенциальный заемщик признается кредитоспособным
Второй	$1,25 < S \leq 2,35$	Потенциальный заемщик признается кредитоспособным с оговоркой, что процесс кредитования требует взвешенного подхода
Третий	$S > 2,35$	Кредитование связано с повышенным риском, так как заемщик не обладает должным уровнем кредитоспособности

Предварительно рассчитанный класс кредитоспособности корректируется с учетом оценки качественного анализа, при негативном влиянии которого может произойти снижение класса кредитоспособности на один ниже.

Также если при оценке кредитоспособности потенциального заемщика выявляются факты, свидетельствующие о его неспособности выполнять обязательства, то такому заемщику присваивается класс D (дефолт) и кредитная заявка не одобряется.

Методика оценки кредитоспособности ПАО «Банк Уралсиб».

Методика оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков ПАО «Банк Уралсиб» включает пять этапов:

1. Расчет финансовых коэффициентов оценки финансового положения.
2. Расчет суммы баллов с учетом весовых коэффициентов для определения рейтинга кредитоспособности.
3. Расчет дополнительных оценочных значений.
4. Определение основных рисков, связанных с деятельностью заемщика.
5. Вынесение решения о присвоении класса кредитоспособности.

Рассчитываемые коэффициенты характеризуют ликвидность, рентабельность и финансовую устойчивость. Данный анализ дополняется качественной оценкой в структуре, источниках и отслеживания динамики показателей баланса предприятия с помощью горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса.

По результатам расчета оценочных коэффициентов заемщику присваивается категория по каждому из рассчитанных показателей, на основе сравнения полученных значений с нормативными, представленных в таблице 6 [56] и определяется сумма баллов этих показателей по математической модели.

Таблица 6 – Ранжирование показателей финансовых коэффициентов по категориям

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
K ₁	0,1 и выше	0,05 – 0,1	менее 0,05
K ₂	0,8 и выше	0,5 – 0,8	менее 0,5
K ₃	1,5 и выше	1,0 – 1,5	менее 1,0
K ₄			
кроме торговли и лизинговых компаний	0,4 и выше	0,25 – 0,4	менее 0,25
для торговли и лизинговых компаний	0,25 и выше	0,15 – 0,25	менее 0,15
K ₅	0,1 и выше	менее 0,1	нерентабельно
K ₆	0,06 и выше	менее 0,06	нерентабельно

Математическая модель оценки кредитоспособности и присвоения класса

кредитоспособности заемщику выглядит следующим образом [56]:

$$S = 0,05K_1 + 0,1K_2 + 0,4K_3 + 0,2K_4 + 0,15K_5 + 0,1K_6, \quad (3)$$

где S – общий рейтинг заемщика,

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности,

K_2 – коэффициент быстрой ликвидности,

K_3 – коэффициент текущей ликвидности,

K_4 – коэффициент наличия собственных средств,

K_5 – коэффициент рентабельности продаж,

K_6 – коэффициент рентабельности деятельности предприятия.

Полученное значение S соответствует одному из трех классов кредитоспособности, обязательным условием для которых является соответствие значения показателя K_5 для соответствующего класса кредитоспособности:

- первый класс кредитоспособности: $S \leq 1,25$. Обязательным условием отнесения заемщика к данному классу является значение показателя на уровне, установленном для первого класса кредитоспособности;
- второй класс кредитоспособности: $1,25 < S \leq 2,35$, Обязательным условием отнесения заемщика к данному классу кредитоспособности является значение коэффициента не ниже, чем установлено для второго класса;
- третий класс кредитоспособности: $S > 2,35$ [56].

Таким образом, представленные выше методики оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк Уралсиб» имеют схожие черты, которые проявляются в расчете и значениях интегрального показателя для определения класса кредитоспособности потенциальных заемщиков. Отличие данных методик состоит в том, что ПАО «Сбербанк России» в качестве показателя K_4 использует коэффициент оборачиваемости активов, а ПАО «Банк Уралсиб» - коэффициент наличия собственных средств. Также ПАО «Сбербанк России» ориентируется на нормативный уровень выбранных финансовых коэффициентов, а ПАО «Банк Уралсиб» имеет возможность ранжирования заемщиков в соответствии со значениями данных коэффициентов. При этом ПАО «Банк Уралсиб» при определении класса заемщика в качестве обязательного требования устанавливает соответствие значения коэффициента рентабельности продаж присваиваемому классу кредитоспособности заемщика.

Недостатком данных методик, с авторской точки зрения, является отсутствие результатов качественного анализа деятельности заемщиков, который проводится

непосредственно кредитным экспертом, и от мнения которого зависит присваиваемый класс кредитоспособности. В целях совершенствования данных методик можно предложить оценивать качественные показатели и включать их в математическую формулу путем суммирования значений. Например, оценивать такие качественные показатели, как превышение уровня долговой нагрузки, ликвидности залогового имущества, рентабельности деятельности в отрасли, наличие или отсутствие судебных дел с партнерами или кредитными организациями, по трехбалльной шкале.

Итак, в данном параграфе были рассмотрены причины многообразия методик оценки кредитоспособности и механизм их применения в российских банках, а также преимущества и недостатки методик, основанных на рейтинговых моделях. Помимо этого были рассмотрены методики оценки кредитоспособности таких российских банков как ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк Уралсиб», а также предложены рекомендации по их совершенствованию.

В целях применения на практике и формирования выводов о достоверности и адекватности полученных результатов в следующем параграфе будут применены рассмотренные методики оценки кредитоспособности к лизингополучателям ООО «Кедр-Лизинг», по которым завершены лизинговые договора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценка кредитоспособности потенциальных лизингополучателей является актуальным направлением исследования, вследствие необходимости снижения кредитного риска, оказывающего значительное влияние на финансовое положение лизинговых компаний. В условиях существующих методик оценки кредитоспособности, а также методик, разработанных внутри коммерческих организаций и являющихся «ноу-хау» таких компаний, возникает потребность подробного изучения методик оценки кредитоспособности и определения возможности их применения лизинговой компанией.

В ходе выполнения выпускной работы достигнута поставленная цель – разработана методика оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей.

По итогам исследования, проведенного в первой главе данной работы, были рассмотрены:

- понятия лизинга и классификация его видов, установленные в нормативных актах, регулирующих лизинговую деятельность, а также предложенные авторами научных публикаций и учебно-методических работ. По итогам изучения рассматриваемых вопросов были сделаны следующие выводы: понятие лизинга не имеет универсального определения и трактуется российским и международным правом, а также авторами научных исследований по-разному; единая классификация, отражающая особенности отдельных видов лизинга, отсутствует;

- основные положения действующего законодательства в области регулирования лизинговой деятельности и порядка бухгалтерского учета лизингового имущества, исходя из которых, был сделан вывод о том, что регулирование отечественной лизинговой деятельности нуждается в доработке и приведении к нормам международного права;

- основные этапы и показатели, характеризующие развитие лизинговой деятельности в Российской Федерации, а также проект Федерального закона в части реформирования лизинговой отрасли, положения которого требуют доработки.

На основе выше рассмотренных вопросов в сфере лизинговой деятельности были предложены:

- универсальное определение термина «лизинг», с авторской точки зрения, наиболее широко характеризующее данное явление. Автором было определено, что лизинг – это вид долгосрочной аренды, когда лизингодатель для целей лизингополучателя приобретает имущество у поставщика и передает данное имущество во временное владение и пользование с возможностью последующего выкупа или возврата лизингодателю путем заключения соответствующего договора, по условиям которого все экономические риски и

выгоды от использования предмета лизинга переходят к лизингополучателю взамен на выплату периодических лизинговых платежей, рассчитанных с учетом амортизации имущества за весь срок действия договора;

- обобщенная классификация видов лизинга;
- рекомендации по внесению изменений в нормативные акты, регулирующие отечественную деятельность, в целях устранения разнотечений, которые включают приведение в соответствие положений Гражданского кодекса нормам международного права.

По итогам исследования, проведенного во второй главе работы, были рассмотрены:

- понятие кредитоспособности, его отличие от платежеспособности, а также классификация подходов к оценке кредитоспособности, предложенная Вишняковым И. В., примеры прогнозных моделей и моделей, основанных на комплексном анализе;
- причины многообразия методик оценки кредитоспособности, механизм их применения в российских банках, рейтинговые модели оценки кредитоспособности на примере ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк Уралсиб»;
- адекватность и достоверность результатов применения прогнозных моделей и банковских методик оценки кредитоспособности к лизингополучателям ООО «Кедр-Лизинг» в соответствии с их присваиваемой категорией, основанной на фактическом исполнении лизингового договора. По итогам проведенного исследования был сделан вывод о том, что наиболее подходящими для оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей являются банковские методики, несмотря на то, что в результате их применения присваивается худший класс кредитоспособности.

На основе рассмотренных вопросов были предложены:

- уточненная классификация подходов к оценке кредитоспособности профессора Вишнякова И. В., включающая такие модели, основанные на комплексном анализе, как COPF, CAMEL и PARSER;
- рекомендации по совершенствованию рейтинговых моделей, применяемых российскими банками, содержащие оценку качественных параметров деятельности;
- применение методики в целях оценки кредитоспособности лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг», базой для разработки которой будет являться действующая методика ПАО «Банк Уралсиб».

По итогам исследования, проведенного в третьей главе работы, была разработана и апробирована методика оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей. Предложенная автором методика реализуется посредством трех этапов.

На первом этапе проводится количественный анализ деятельности потенциального

лизингополучателя и рассчитывается рейтинговая оценка S_1 . Преимущества предлагаемой математической модели, по сравнению с действующей методикой ПАО «Банк Уралсиб», заключаются во введении нового показателя – коэффициента задолженности и уменьшении удельных весов показателей ликвидности и рентабельности. В результате апробации модели количественного анализа были получены рейтинговые оценки, которые характеризуют лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг» лучше, чем рассчитанные комплексные показатели действующей методики ПАО «Банк Уралсиб».

На втором этапе разработанной методики проводится качественный анализ деятельности потенциального лизингополучателя, рассчитывается рейтинговая оценка S_2 и присваивается класс кредитоспособности.

Заключительный этап методики оценки кредитоспособности реализуется путем сопоставления рейтинговых оценок, полученных на первом и втором этапах. В итоге потенциальному лизингополучателю присваивается класс кредитоспособности, основанный на комбинированном подходе: проведения количественного и качественного анализа деятельности.

Таким образом, разработанная методика основана на совершенствовании этапа количественного анализа методики ПАО «Банк Уралсиб» путем расширения математической модели, а также включает оценку качественных параметров деятельности лизингополучателей.

В результате апробации разработанной методики были получены следующие результаты:

- 60 % лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг» были классифицированы правильно в соответствии с информацией о заключенных лизинговых договорах;
- предложенная методика позволила снизить количество лизингополучателей ООО «Кедр-Лизинг», характеризуемых как некредитоспособных, до 60 % против 80 %, оцененных по методике ПАО «Банк Уралсиб».

Исходя из вышесказанного, разработанная методика подходит лизинговой компании в целях оценки кредитоспособности потенциальных лизингополучателей и рекомендуется к применению лизингодателю.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс] : федер. закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 3 Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге [Электронный ресурс] : заключена в Оттаве 28.05.1988. Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 4 Муратгазиев, И. З. Лизинг: этимология термина [Электронный ресурс] / И. З. Муратгазиев // Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2018. – № 11. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 5 Кирилловых, А. А. Лизинговые сделки: некоторые вопросы правового регулирования обязательств [Электронный ресурс] / А. А. Кирилловых // Налоги. – 2010. – № 21. – С. 16-22. – Режим доступа: <http://www.arbitr-hmao.ru/>
- 6 Бусыгин, К. Д. Лизинг как один из экономических механизмов развития предприятий [Электронный ресурс] / К. Д. Бусыгин // Экономика и социум: современные модели развития. – 2014. – № 7. – С. 155 – 173. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 7 Райзберг, Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
- 8 Леус, М. В. Проблемы правового регулирования договора лизинга в гражданском праве России [Электронный ресурс] / М. В. Леус // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 7. – С. 92 – 95. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».
- 9 Столяров, А. Лизинг как новый инструмент бизнеса [Электронный ресурс] / А. Столяров // В сборнике материалов научной конференции студентов и молодых ученых НИМБ «Формирование экономики знаний в России: вузы, предприятия и институты». – Н. Новгород: НИМБ. – 2014. – С. 169 – 173. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 10 Экономическая теория [Электронный ресурс] / под ред. А. И. Добринина, Л. С. Тарасевича : Учебник для вузов. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с. – Режим доступа: <https://alleng.org/d/econ/econ203.htm>
- 11 Зиннатуллин, М. Г. Экономическая сущность и виды лизинга [Электронный ресурс] / М. Г. Зиннатуллин // Молодой ученый. – 2012. – № 1-1. – С. 110 – 112. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 12 Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Бухгалтерский учет аренды» (ФСБУ 25/2018) [Электронный ресурс] : утв. приказом Минфина России от 16.10.2018

№ 208н. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

- 13 Международный стандарт финансовой отчетности «Аренда» (IFRS 16) [Электронный ресурс] : введ. в действие на тер. РФ приказом Минфина России от 11.06.2016 № 111н (ред. от 16.09.2019). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 14 Лаврушин, О. И. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 800 с.
- 15 Грищенко, О. А. Лизинговые и факторинговые операции: учебно-методическое пособие для практических занятий [Электронный ресурс] / сост. О. А. Грищенко. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, – 2012. – С. 4 – 76. Доступ из БИК СФУ.
- 16 Философова, Т. Г. Лизинговый бизнес : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / Т. Г. Философова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 343 с.
- 17 Горшков, Р. К. Лизинг: проблемы и перспективы развития в России : монография / Р. К. Горшков, В. А. Дикарева ; М-во образования и науки Росс. Федерации, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т». – Москва : МГСУ, 2012. — 160 с.
- 18 Ковалев, В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты : учебно-практическое пособие. – Москва : Проспект, 2011. – 448 с.
- 19 Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга [Электронный ресурс] : постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 17. Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 20 Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей [Электронный ресурс] : утв. Минэкономики РФ 16.04.1996 г. Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 21 Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга [Электронный ресурс] : утв. приказом Минфина РФ от 17.02.1997 № 15 (ред. от 23.01.2001). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 22 Василенко, М. Е. Этапы развития рынка лизинговых услуг в России [Электронный ресурс] / М. Е. Василенко, А. С. Ячменева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7, № 2 (23). – С. 81 – 85. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 23 Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) 2003 – 2016 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/tab_Lizing.htm
- 24 Костенко, Р. В. К вопросу развития лизинга в РФ [Электронный ресурс] / Р. В. Костенко, Н. А. Чаян // Вестник современных исследований. – 2018. – № 11.8 (26). – С. 293 – 296. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

- 25 Развитие рынка в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/leasing/reforma_2016/part1
- 26 Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) 2017 – 2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/tab_Lizing.htm
- 27 Рынок лизинга по итогам 2018 года: на максимальных оборотах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2018>
- 28 Инвестиции в России. 2017 : стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 188 с.
- 29 Российский статистический ежегодник. 2018 : стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 694 с.
- 30 В Банке России обсудили реформирование рынка лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=381#highlight=реформы%7Слизинга>
- 31 Моисеев, С. Р. Финансовое положение крупнейших лизинговых компаний: результаты исследования Банка России / С. Р. Моисеев, А. К. Моргунова // Деньги и кредит. – 2017. – № 2. – С. 52 – 54.
- 32 Отчетный доклад за 2016 год ТПП РФ и Некоммерческого партнерства «Лизинговый Союз» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.tpprf-leasing.ru/workdir/files/File/TPPRF-leasing_DOKLAD_2017.pdf
- 33 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности специальных субъектов лизинговой деятельности [Электронный ресурс] : проект фед. закона № 586986-7 (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 14.11.2018). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 34 Законопроект о регулировании лизинга внесен в Государственную Думу [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2018/11/28/zakonoproekt_o_regulirovaniyu_lizinga_vnesen_v_gosudarstvennuyu_dumu
- 35 Контроль за рынком финансового лизинга будут осуществлять саморегулируемые организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=819#highlight=лизинга%7Среформа>
- 36 О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 26.07.2019). Доступ из СПС «Консультант Плюс».
- 37 Кравец, Л. Г. К вопросу о подходах к оценке кредитоспособности заемщиков нефинансового сектора экономики / Л. Г. Кравец, Л. В. Кучерявая // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 5 (69). – С. 139 – 143.
- 38 Петрова, М. А. Подходы к определению понятия «кредитоспособность предприятия».

Цель и задачи анализа кредитоспособности [Электронный ресурс] / М. А. Петрова // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. – № 10-1. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».

39 Богословский, С. Н. Методы оценки кредитоспособности юридического лица [Электронный ресурс] / С. Н. Богословский, Л. Н. Назарова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Социально-экономические и гуманитарные науки. – 2010. – Т. 2, № 6. – С. 226 – 227. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

40 Гребнева, М. Е. Кредитоспособность и ее оценка [Электронный ресурс] / М. Е. Гребнева, Ю. А. Короткова // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – № 5. – С. 98 – 100. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».

41 Деружинская, М. П. Методические аспекты оценки кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] / М. П. Деружинская // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9, № 1, Ч. 3. – С. 71 – 75. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

42 Маковецкий, М. Ю. Методы оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / М. Ю. Маковецкий // Известия ПГПУ. Общественные науки. – 2008. – № 7 (11). – С. 58 – 60. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

43 Верещагина, Л. С. Применение модели Чессера в анализе кредитоспособности предприятий [Электронный ресурс] / Л. С. Верещагина, И. Ю. Выгодчикова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2012. – Т. 12, № 4. – С. 78 – 82. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

44 Всяких М. В. Современные методы оценки кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] / М. В. Всяких, Ю. В. Всяких // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки». – 2015. – №3. – С. 104 – 109. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».

45 Попов, В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий [Электронный ресурс] / В. Б. Попов, Э. Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27 (66), № 1. – С. 118-128. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».

46 Мосейко, В. О. Применение моделей диагностики банкротства при разработке финансовой стратегии предприятия [Электронный ресурс] / В. О. Мосейко, Е. В. Лущикова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 2 (15). – С. 147 – 151. Режим доступа: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/215/article-215-144.pdf>

47 Турбина, Н. М. Сравнительный анализ преимуществ и недостатков различных методов оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / Н. М. Турбина, О. М. Чернышова // Социально-экономические процессы и явления. – 2012. – №11 (045). –

- С. 242 – 246. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».
- 48 Кемаева, С. А. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике [Электронный ресурс] / С. А. Кемаева, Е. Е. Козлова, Е. С. Ионова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 8 (359). – С. 50 – 61. Доступ из ЭБС «Лань».
- 49 Холопова, Ю. С. Методики и способы оценки кредитоспособности предприятий [Электронный ресурс] / Ю. С. Холопова // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. – 2014. – №1. – С. 379 – 383. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 50 Аюпов, А. А. Оценка кредитоспособности заемщика на основе альтернативных методик [Электронный ресурс] / А. А. Аюпов, Д. Л. Вавилов, А. А. Шерстобитова // Инновационное развитие экономики. – 2018. – № 1 (43). – С. 201 – 211. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 51 Захарова, М. Е. Подходы к оценке кредитоспособности заемщика на примере Банка ВТБ 24 (ПАО) [Электронный ресурс] / М. Е. Захарова, Т. В. Романова // Вестник молодежной науки. – 2016. – № 2 (4). – 19 с. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 52 Ширинкина, Е. В. Системы оценки кредитоспособности: достоинства и недостатки [Электронный ресурс] / Е. В. Ширинкина, В. А. Майстер // Труды Международного симпозиума «Надежность и качество». – 2011. – Т. 1. – 7 с. Доступ из ЭБС «КиберЛенинка».
- 53 Дремова, У. В. Совершенствование подходов к оценке кредитоспособности заемщиков при долгосрочном кредитовании [Электронный ресурс] / У. В. Дремова // Финансы и кредит. – 2015. – № 11 (635). – С. 15 – 23. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 54 Барбарская, М. Н. Подходы к оценке кредитоспособности юридических лиц как потенциальных заемщиков банка [Электронный ресурс] / М. Н. Барбарская, А. Р. Ревуцкая, К. Н. Индерова // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 4. Режим доступа: https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_sfs_safbd_2017-4.13.pdf
- 55 Холопова, Ю. С. Использование методики Сбербанка РФ для оценки кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] / Ю. С. Холопова, В. Рыбалев // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. – 2014. – № 1. – С. 396 – 402. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 56 Штронда, Е. С. Совершенствование методики оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банка "Уралсиб" [Электронный ресурс] : выпускная квалификационная работа бакалавра : 38.03.01 / Е. С. Штронда. — Красноярск : СФУ, 2018. Доступ из архива электронных ресурсов СФУ «elib.sfu-kras.ru».
- 57 АО «Красноярсккрайгаз» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/id/3895811>

- 58 Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Красноярсккрайгаз» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=25629&type=3>
- 59 Годовые отчеты АО «Красноярсккрайгаз» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=25629&type=2>
- 60 ООО «Максстрой» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sbis.ru/contragents/2460224660/246601001>
- 61 ООО «НМ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sbis.ru/contragents/2456013708/245601001>
- 62 ООО «НИ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sbis.ru/contragents/5017085731/771501001>
- 63 ООО ТК «Р-Транс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sbis.ru/contragents/2464053510/246401001>
- 64 Королев, К. Ю. Совершенствование методики оценки кредитоспособности сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] / К. Ю. Королев // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 381 – 386. Доступ из ЭБС «Elibrary.com».
- 65 Атанов, Я. П. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками / Я. П. Атанов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2017. – № 1. – С. 290 – 293.
- 66 Аудиторское заключение к бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Красноярсккрайгаз» за 2011 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=25629&type=3>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Классификация видов лизинга

№ п/п	Признак классификации	Вид лизинга
1	По принадлежности участников	Внутренний
		Международный
2	По отношению к арендуемому имуществу	Чистый
		Полный
		Частичный
3	По типу финансирования	Срочный
		Возобновляемый
		Генеральный
4	По составу субъектов сделки	Прямой
		Косвенный
		Раздельный
		Возвратный
5	По типу имущества	Лизинг движимого имущества
		Лизинг недвижимого имущества
6	По степени окупаемости	Лизинг с полной окупаемостью
		Лизинг с неполной окупаемостью
7	По степени риска для лизингодателя	Необеспеченный
		Частично обеспеченный
		Гарантированный
8	По использованию льгот	С использованием льгот
		Без использования льгот
9	По отношению к формированию уровня конкурентоспособности продукции	Инновационный
		Поддерживающий
10	По способу использования имущества	Лизинг всего имущества
		Лизинг части имущества

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Формулы расчета коэффициентов, используемых в пятифакторной модели Альтмана

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ
K_1 – доля собственных оборотных средств в совокупных активах	Величина собственных оборотных средств на к. г. / величина активов на к. г.	(стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1400 – стр. 1100) / стр.1600
K_2 – доля реинвестированной прибыли в активах	Капитализированная прибыль на к. г. / величина активов на к. г.	(стр. 1360 + стр. 1370) / стр.1600
K_3 – рентабельность активов	Операционная прибыль (до вычета налогов и процентов к уплате) / средняя величина активов	(стр.2300 + стр. 2330) / стр.1600
K_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу (для компаний, акции которых котируются на бирже)	Рыночная стоимость акций / величина заемного капитала на к. г.	рыночная стоимость акций ¹ / (стр.1400 + стр.1500)
K_4 – отношение собственного капитала к заемному капиталу (для компаний, акции которых не котируются на бирже)	Величина собственного капитала на к. г. / величина заемного капитала на к. г.	(стр.1300 + стр. 1530) / (стр.1400 + стр.1500)
K_5 – скорость обращения активов	Выручка / средняя величина активов	стр.2110 / стр.1600
1) Рыночная стоимость акций = количество выпущенных акций * котировки акций		

Таблица Б.2 – Модель Альтмана и интерпретация полученных результатов

Вид модели Альтмана	Интерпретация результатов
Для компаний, котирующихся на бирже: $Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5$	1) $Z \leq 1,8$ – вероятность банкротства очень высока; 2) $1,81 \leq Z < 2,70$ – средняя вероятность банкротства; 3) $2,80 \leq Z < 2,90$ – вероятность наступления банкротства невелика; 4) $Z \geq 3$ – банкротство маловероятно.

Окончание приложения Б

Вид модели Альтмана	Интерпретация результатов
Для компаний, не котирующихся акции на бирже: $Z = 0,717K_1 + 0,847K_2 + 3,107K_3 +$ $+0,42K_4 + 0,995K_5$	1) $Z < 1,23$ – вероятность банкротства очень высокая; 2) $Z > 1,23$ – банкротство в ближайшее время не грозит.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Модель Р. Чессера и интерпретация полученных результатов модели

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ
X ₁	(денежные средства + ликвидные ценные бумаги) / совокупные активы	(денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / (оборотные активы + внеоборотные активы);
X ₂	чистые продажи / (денежные средства + ликвидные ценные бумаги)	выручка от продаж / (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);
X ₃	EBIT / совокупные активы	прибыль (убыток) до налогообложения / (оборотные активы + внеоборотные активы);
X ₄	совокупный долг / совокупные активы	(долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства) / (оборотные активы + внеоборотные активы)
X ₅	внебиротные активы / чистая стоимость компании	внебиротные активы / (оборотные активы + внеоборотные активы + краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов)
X ₆	оборотный капитал / чистые продажи	оборотный капитал / выручка от продаж
Этап 1. Расчет значения у		
$y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,1020X_6$		
Этап 2. Расчет вероятности Р		
$P = 1 / (1 + e^{-y}),$		
где $e \approx 2,71828$ (основание натуральных логарифмов).		
Интерпретация полученных результатов:		
1) если $P > 0,50$ – предприятие следует относить к группе, потенциально не выполняющей условия контракта;		
2) если $P \leq 0,50$ – предприятие следует относить к группе, выполняющей условия контракта.		

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Формулы расчета коэффициентов для модели М. А. Федотовой

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	Нормативное значение
X ₁ – коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы (за исключением долгосрочной дебиторской задолженности) / Краткосрочные обязательства (за вычетом доходов будущих периодов)	стр. 1200 / (стр. 1500 - стр. 1530)	≥ 2, минимум 1
X ₂ – коэффициент финансовой напряженности	Заемные обязательства / Валюта баланса	(стр. 1410 + 1510) / стр. 1700	Не более 0,5
Модель М. А. Федотовой имеет вид:			
$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,0579X_2$			
Экономический смысл: Если Z < 0, то предприятие останется платежеспособным			

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Формулы расчета коэффициентов для модели Р. С. Сайфуллина, Г. Г. Кадыкова

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ	Нормативное значение
X_1 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства на к. г. / Оборотные активы на к. г.	(стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1400 – стр. 1100) / стр. 1200	$\geq 0,1$
X_2 – коэффициент текущей ликвидности	То же, что X_1 в таблице Г.1		
X_3 – интенсивность оборота авансируемого капитала	Выручка / Собственный капитал	стр. 2110 / (стр. 1300 + стр. 1530)	$\geq 2,5$
X_4 – рентабельность продаж по чистой прибыли	Чистая прибыль (убыток) / Выручка	стр. 2400 / стр. 2110	Банковская учетная ставка
X_5 – рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль (убыток) / Средняя величина собственного капитала	стр. 2400 / (стр. 1300 + стр. 1530)	$\geq 0,2$
$Z = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5$			
Экономический смысл модели: При $Z < 1$ финансовое состояние заемщика характеризуется как неудовлетворительное			

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 – Группы значений показателей для системы показателей У. Бивера

Показатель	Расчет	Значение показателя		
		благополучные компании	за 5 лет до банкротства	за год до банкротства
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + Амортизация) / Заемный капитал	0,4 – 0,45	0,17	- 0,15
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль / Средняя величина активов * 100%	6 – 8	4	- 22
Доля долга, %	Заемный капитал / Активы * *100%	менее 37	менее 50	менее 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	Чистый оборотный капитал (Оборотные активы – краткосрочные обязательства) / Активы	менее 0,4	менее 0,3	менее 0,06
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами	Краткосрочные обязательства / Оборотные активы	менее 3,2	менее 2	менее 1

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1 – Расчет финансовых коэффициентов по методикам ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк Уралсиб»

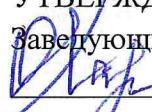
Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ
K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства и их эквиваленты + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства за вычетом доходов будущих периодов	(стр. 1250 + стр. 1240) / /(стр. 1500 – стр. 1530)
K_2 – коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	(Денежные средства и их эквиваленты + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы) / краткосрочные обязательства	(стр. 1250 + стр. 1240 + стр. 1230 + стр. 1260) / /(стр. 1500 – стр. 1530)
K_3 – коэффициент текущей ликвидности	То же, что X_1 таблицы Г.1 приложения Г	
K_4 – коэффициент оборачиваемости активов (для методики ПАО «Сбербанк России»)	Выручка / Средняя величина активов	стр. 2110 / ((стр. 1600 на н. г. + стр. 1600 на к. г.) / 2)
K_4 – коэффициент наличия собственных средств (для методики ПАО «Банк Уралсиб»)	То же, что X_1 таблицы Д.1 приложения Д	
K_5 – рентабельность продукции (продаж)	Прибыль от продаж / Выручка	стр. 2200 / стр. 2110
K_6 – рентабельность деятельности	Чистая прибыль / Выручка	стр. 2400 / стр. 2100

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И СТАТИСТИКИ

УТВЕРЖДАЮ

заведующий кафедрой

 О. Н. Харченко
подпись

«02» 12 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ (на примере ООО «Кедр-Лизинг»)

38.04.01 Экономика

38.04.01.07 Корпоративный учет и финансово-инвестиционный анализ

Научный руководитель



доцент, канд. экон. наук

Т. А. Цыркунова

Выпускник



Е. В. Стрельникова

Рецензент



главный бухгалтер

Н. А. Чернова

ООО «Автомотив-Красноярск»

Красноярск 2019