

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

Институт экономики, управления и природопользования
Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ И. В. Тонкошуров

подпись

« _____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 Финансы и кредит (банковское дело)
(код и наименование направления)

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Научный
руководитель _____ к.э.н., ст. преподаватель А. С. Березнев
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ К. А. Шурупов
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2018

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Развитие банковских продуктов для финансирования малого и среднего предпринимательства» содержит 70 страниц текстового документа, 74 использованных источника.

МСП, КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ, ОБЪЕКТ, РАСЧЕТЫ, СРАВНЕНИЕ, ВЫВОДЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ.

Объект исследования – ООО «СК.Алгоритм» как субъект МСП планирующий использовать лизинг для расширения основных фондов.

Цель исследования:

- разработка рекомендаций и комплекса мероприятий по развитию эффективности лизинга как инструмента для финансирования малого и среднего предпринимательства;

Задачи исследования:

- оценка эффективности лизинга как инструмента финансирования малого и среднего предприятия по сравнению с кредитом;
- изучение динамики и оценка ближайших перспектив развития лизинга

В результате исследования были изучены базовые теоретические понятия лизинга, классификация, а также виды расчета платежей. Были установлены основные векторы развития лизинга. Рассмотрены основные отличия Российской практики лизинга от практики развитых стран. Проведено сравнение банковских продуктов лизинг и кредит.

В итоге были выявлены основные преимущества лизинга по сравнению с его альтернативой, кредитом. Разработаны рекомендации по развитию лизинга как инструмента финансирования малого и среднего предпринимательства.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретические основы кредитования малого и среднего предпринимательства	5
1.1 Характеристика МСП и проблемы его кредитования	5
1.2 Кредитные продукты для финансирования малого и среднего бизнеса	14
2 Особенности лизинговых операций в России	21
1.2 Законодательная база лизинга в РФ	21
2.2 Развитие лизинга в России	25
2.3 Лизинг как инструмент инвестирования	28
2.4 Расчет лизинговых платежей	33
3 Приобретение оборудования на примере предприятия	47
3.1 Общая организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «СК Алгоритм»	47
3.2 Расчет лизинговых платежей	47
3.3 Сравнение лизинга и других форм финансирования	52
Заключение	57
Список использованных источников	61

ВВЕДЕНИЕ

Роль банковских продуктов и кредитования в развитии малого бизнеса - особенно актуальна в условиях нестабильной экономической ситуации в стране. Поэтому интерес к данной теме никогда не снизится, а методики будут расширяться и дополняться.

Выше изложенное определяет актуальность темы исследования, целью которого является определение возможностей совершенствования банковских продуктов для малого и среднего бизнеса и сравнение лизинговых продуктов с кредитом, учитывающих интересы участников сделки. Для банка - увеличение клиентской базы, следовательно, портфеля банковских продуктов, кредитного портфеля и увеличения прибыли за счет полученных доходов от услуг по направлению малого бизнеса. Для клиентов - удовлетворение потребностей в кредитовании за счет привлекательных и актуальных условий программ и продуктов.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть роль, значение, линейку банковских продуктов для предприятий малого и среднего бизнеса в РФ;
- обозначить проблемы развития малого бизнеса и рассмотреть опыт зарубежных стран по развитию малого бизнеса на основе банковских продуктов;
- получить общее представление об организационной структуре и основных финансово-экономических результатах деятельности объекта исследования;
- провести сравнительную характеристику кредитных и лизинговых продуктов, предоставляемых предприятиям малого бизнеса анализируемым банком;
- предложить меры по увеличению востребованности банковских продуктов для МСП

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью СК Алгоритм (ООО «СК Алгоритм»).

Предметом исследования выступают банковс.

Теоретическую базу дипломной работы составили труды российских и зарубежных специалистов по управлению лизинговыми отношениями, финансовому менеджменту, реструктуризации предприятий. В исследовании использованы законы и нормативные акты Российской Федерации.

Практическая значимость дипломной работы заключается в том, что результаты проведенного анализа использования лизинга на предприятии могут быть использованы руководителями и специалистами других предприятий.

Основными методами исследования стали экономико-математические и статистические методы, включающие анализ производственных показателей.

Данная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

1 Теоретические основы кредитования малого и среднего предпринимательства

1.1 Характеристика МСП и проблемы его кредитования

Малый бизнес выполняет важную функцию в развитии инновационной экономики государства, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства. К малому бизнесу России это относится в малой степени (около 6%), поскольку основное направление деятельности - торговля. Однако есть малые предприятия, которые занимаются разработкой новых научно-технических изобретений. В основном они пользуются поддержкой со стороны государства в виде дотаций, дополнительного субсидирования и т.д. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить базис для развития больших технических предприятий, которые поспособствуют подъему и развитию всей национальной экономики [21. С.94]. Малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица, что особенно актуально в условиях нестабильной экономической ситуации. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, иммигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. Несмотря на более высокие темпы производительности труда малого бизнеса, необходимо отметить, что средний уровень заработной платы на малых предприятиях меньше по сравнению с крупными. Это связано с чрезмерной экономией предпринимателей, а также сравнительно меньшими доходами. Предприятия малого бизнеса более устойчивы к внешним изменениям. В период общего экономического спада России в начале 90-х годов именно малый бизнес поддержал российскую экономику и вовремя адаптировался под новые рыночные условия. Государственные предприятия не выдержали конкуренции, были разрушены или приватизированы. Таким образом, малый бизнес демонстрирует свою гибкость, укрепляя и поддерживая рыночную экономику. На сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на рынке для малых предприятий появляются препятствия для дальнейшего развития. Но, несмотря на падение спроса и острую нехватку финансовых ресурсов, прогнозов дальнейшего ухудшения состояния бизнеса малых предприятий становится

меньше: бизнес приспособливает

Определение понятия «субъект малого предпринимательства» приведено в пункте 1 статьи 3 Закона №88-ФЗ:

«Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности - 100 человек;
- в строительстве - 100 человек;
- на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве - 60 человек;
- в научно-технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица».

Таким образом, из положений статьи 3 Закона №88-ФЗ следует: для того чтобы организация считалась субъектом малого предпринимательства, должны быть выполнены следующие условия:

- организация должна быть только коммерческой;
- доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале организации не должна превышать 25 %;
- доля в уставном капитале, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, также не должна превышать 25 %;
- средняя численность работников за отчетный период, не должна превышать допустимую среднюю численность для соответствующего вида деятельности.

Если организация не будет соответствовать хотя бы одному из вышеперечисленных условий, она не может быть признана субъектом малого предпринимательства.

Согласно пункту 1 статьи 50 ГК РФ коммерческими организациями

признаются: «организации, преследующие извлечение, прибыли в качестве основной цели своей деятельности». Коммерческие организации в соответствии с пунктом 2 статьи 50 ГК РФ могут создаваться в виде:

- хозяйственных товариществ и обществ;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность создания:

- хозяйственных товариществ (пункт 2 статьи 66 ГК РФ) в форме:
 - а) полного товарищества;
 - б) товарищества на вере;
- хозяйственных обществ (пункт 3 статьи 66 ГК РФ) в форме:
 - а) общества с ограниченной ответственностью;
 - б) акционерного общества;
 - в) общества с дополнительной ответственностью.

В соответствии с положением пункт 1 статьи 66 ГК РФ хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества, а в некоторых случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке (пункт 6 статьи 66 ГК РФ). Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции.

Производственным кооперативом в соответствии с пунктом 1 статьи 107 ГК РФ признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, согласно пункту 1 статьи 109 ГК РФ делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. Согласно пункту 3 статьи 109 ГК РФ кооператив не вправе выпускать акции.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия» (пункт 1 статьи 113 ГК РФ).

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (п 2 ст. 113 ГК РФ).

Отметим, что критериев отнесения субъектов к малому бизнесу по объемам выручки Закон не содержит. Иначе говоря, организация с численностью 100 человек, имеющая огромную выручку, с точки зрения законодательства будет относиться к малым предприятиям и вправе претендовать на государственную поддержку.

Если малое предприятие осуществляет несколько видов деятельности (многопрофильное), то оно относится к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли (пункт 1 статьи 3 №88-ФЗ).

Кроме организаций под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (статья 3 №88-ФЗ).

В соответствии с нормами статьи 2 ГК РФ под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в порядке, установленном законодательством.

Как известно, начинающий предприниматель финансирует свое дело с нуля, у него нет возможности вливания в бизнес крупных денежных средств. Для заключения государственных контрактов малому бизнесу требуется финансовое обеспечение, в этом случае правильным решением становится приобретение банковской гарантии, так как банковская гарантия является обязательным условием для участия малых предприятий в госзакупках.

Сбербанк РФ предлагает предпринимателям воспользоваться тендерной гарантией и гарантией исполнения обязательств по контракту.

Претендовать на получение гарантий могут юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые ведут хозяйственную деятельность не менее 12 месяцев. Их выручка за последний календарный год должна составлять не менее 2 млн. руб., снижение первоначальной цены контракта может быть не более чем на 30%.

Минимальная сумма гарантии – 50 тыс. рублей, максимальная сумма – до 500

тыс. рублей каждая гарантия. Банковская гарантия предоставляется на срок до 24 месяцев. Залог и поручительство не требуются.

С помощью такого банковского продукта малое или среднее предприятие может получить возможность выйти на качественно новый уровень ведения бизнеса и увеличить свою долю рынка. Сбербанк предлагает выдать предпринимателям гарантии и оказать максимальную поддержку на все время участия в закупочных процедурах. Для оформления банковской гарантии клиенту достаточно обратиться в офис банка по месту расчетно-кассового обслуживания.

Для оформления заявки на получение гарантии необходимо предоставить пакет документов: заявление-анкету на получение гарантии, конкурсную документацию, учредительные документы; годовую бухгалтерскую отчетность. Срок рассмотрения заявки составляет 8 рабочих часов, вознаграждение за предоставление банковской гарантии составляет 6% от суммы гарантии, но не менее 4 500 руб.

Заемные средства позволяют предпринимателям решить текущие задачи и реализовать планы по развитию бизнеса, но бюрократические проволочки, связанные с оформлением кредита, отталкивают многих начинающих бизнесменов. Сбербанк предлагает оформление кредита для малого бизнеса за один день.

«Кредит за 1 день» предоставляется малым предприятиям (исключительно юридическим лицам), одновременно удовлетворяющим следующим условиям:

- имеет официальную отчетность по РСБУ (Баланс, ф. 2);
- учет автоматизирован (1С Бухгалтерия);
- не является сельхозпроизводителем;
- срок ведения хозяйственной деятельности: не менее 3-х месяцев – для торговли; не менее 6 месяцев – для остальных видов деятельности.

Он может быть использован на пополнение оборотных средств для производства, торговли или предоставления услуг, финансирование/рефинансирование затрат по исполненным контрактам (работы/услуги/поставка) и т.п. Срок кредитования — от 1 месяца до 3 лет. Минимальная сумма кредита 500 тыс. рублей. Процентная ставка варьируется от 14,5% до 17% и рассчитывается индивидуально. В этом случае потребуются имущественное обеспечение и поручительство физического лица.

Линейка банковских продуктов для малого бизнеса состоит не только из кредитных продуктов, специально разработанных с учетом ключевых потребностей малого бизнеса. Программа по оборотному финансированию ориентирована на поддержку текущей деятельности предприятий и включает инвестиционные кредитные продукты и лизинг: Бизнес-экспресс, Бизнес-оборот, Бизнес-овердрафт, Бизнес-гарантия, Лизинг. Пакет услуг по инвестиционному финансированию предназначен для клиентов, планирующих модернизацию и расширение действующего бизнеса, и состоит из 3-х продуктов: Бизнес-инвест, Бизнес-авто, Бизнес-ипотека.

В рамках расширения линейки банковских продуктов российские банки предлагают клиентам не всегда удобные формы кредитования, не реализуется гибкий подход к обеспечению кредита и различные схемы погашения. Заемщики могут рассчитывать на льготные условия только при наличии положительной кредитной истории.

Банки развития и международные финансовые институты, бесспорно, играют существенную роль в формировании финансовой инфраструктуры для малого бизнеса. Однако основное бремя и основные доходы от финансового обслуживания малого бизнеса приходятся на финансовые институты, непосредственно взаимодействующие с малым бизнесом, - банки, микрофинансовые институты, лизинговые и страховые компании. Именно они в любой развитой экономике осуществляют основную массу кредитования и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям. Превратить малый бизнес в один из двигателей экономического развития и помочь в формировании среднего класса способно расширение кредитования этого сектора экономики. Сложность с привлечением финансовых ресурсов - как на этапе развития, так и на этапе старта бизнес-проектов - остается одной из основных проблем малого бизнеса. Основную роль в предоставлении финансовых ресурсов играют банки. Факторинговые и лизинговые компании, несмотря на достаточно интенсивное развитие, могут пока выступать лишь в качестве вспомогательного источника ресурсов. В банковском секторе сегмент кредитования малого бизнеса остается лидером по темпам прироста кредитного портфеля, но составляет к началу 2018 года лишь 4,2% его общего объема.

Широко распространено в банковской практике мнение о высокой степени риска при работе с малыми предприятиями. Однако данные ряда банков, специализирующихся на оказании услуг и предоставлении разных своих продуктов, а также кредитовании малого бизнеса, опровергают этот стереотип. Риски в банковской практике - это опасность (возможность) потерь банка при наступлении определенных событий.

1. Важнейшими рисками являются кредитный, процентный и валютный риски, риск несбалансированной ликвидности и риск банковских злоупотреблений.

2. Рыночный риск - опасность непредвиденных изменений экономической конъюнктуры конкретного рынка или в экономике в целом, страновой риск, риск стихийных бедствий.

3. Последние, не являясь исключительно банковскими рисками, могут, тем не менее решающим образом повлиять на финансовое положение банка.

Ни один из видов риска не может быть устранен полностью. Более того, банковская деятельность по своей природе предполагает игру на изменениях процентных ставок, валютных курсов и т.д. Чем большую степень риска берет на себя банковское учреждение, тем выше должна быть прибыль, на которую оно

может рассчитывать. Задача банка при этом заключается в достижении оптимального сочетания рискованности и прибыльности своих операций, а страхование рисков (хеджирование) направлено на максимально возможное ограничение воздействия непредвиденных, непредсказуемых изменений, обеспечение минимального отклонения фактической прибыли банка от ожидаемой.

Управление рисками является основным содержанием работы банка в процессе кредитования субъектов хозяйствования и охватывает все стадии этой работы - от первичного рассмотрения кредитной заявки до завершения расчетов и рассмотрения вопроса о возобновлении (продолжении) кредитования. При этом управление рисками составляет органичную часть управления процессом кредитования в целом.

Главная задача управления рисками - минимизация рисков в тех пределах, в которых это позволяют текущая рыночная конъюнктура и необходимость как минимум сохранить позиции банка на рынке услуг кредитования, в том числе и в среде малого предпринимательства, если это отвечает приоритетам и целям долговременной кредитной стратегии банка.

Основные составляющие управления рисками включают в себя:

- разделение риска;
- опосредование риска (как форма его разделения);
- принятие материального обеспечения (залог);
- принятие финансового обеспечения (поручительство или гарантия);
- перенос риска на платежи по лизингу;
- принятие риска венчурного кредитования;
- формирование фондов для списания потерь по лизинговым сделкам.

Это предполагает следующие направления работы по управлению риском:

- постоянный индивидуальный мониторинг каждого клиента;
- постоянный мониторинг состояния отрасли (подотрасли), в которой складывается основная хозяйственная деятельность данного клиента;
- привлечение и анализ гарантий;
- получение компенсации за риск (реализация залога, гарантии и пр.).

Рассмотрим более подробно данные слагаемые управления рисками банковского кредитования с учетом той специфики, которая складывается при взаимодействии банков с субъектами малого предпринимательства. Потенциально существенным инструментом управления рисками может служить дифференцированный платеж по лизингу. Действительно, в большинстве случаев банки кредитуют малые предприятия по более высокой ставке, нежели своих крупных и стабильных первоклассных заемщиков. Однако, как показывает мировой опыт взаимодействия банков с малыми предприятиями, это инструмент управления рисками в данном случае малопродуктивен.

Основным инструментом управление рисками при кредитовании малого

бизнеса является практика ссуд под обеспечение. Обеспечение ссуд обычно используется в широком смысле и может относиться ко многим видам кредитования. Нередко банки классифицируют кредитный портфель на обеспеченные и необеспеченные ссуды. Обеспечение обычно берется без расчета на то, что оно обязательно будет реализовано. Управление обеспечением и его хранение являются трудоемкими и неприбыльными операциями для банка. Зачастую банку вообще не имеет смысла брать в залог обеспечение, которое банк не в состоянии реализовать. Однако выдача ссуды без обеспечения в соответствии с нормами регулирования ЦБ РФ вынуждает банк иммобилизовать значительные средства в соответствующие целевые резервы. Кроме того, доля ссуд без обеспечения (по сути - форма венчурного кредитования) также ограничена специальным нормативом, призванным обеспечить необходимую устойчивость и стабильность работы банка в целом.

Наиболее общие способы страхования рисков в банковской практике сводятся к диверсификации рисков, а также к постоянному контролю со стороны банка за соблюдением необходимых соотношений, нормативов и осуществлению при необходимости корректирующих действий [39. С.14].

Кредитный риск представляет собой существующий для кредитора риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему.

Диверсификация кредитного риска предполагает рассредоточение имеющихся у банка возможностей по кредитованию. Кредитный риск банка возрастает по мере увеличения общего объема кредитования и степени концентрации кредитов среди ограниченного числа заемщиков. Поэтому банки предпочитают при постоянном объеме кредитных вложений предоставлять кредиты на более мелкие суммы большему числу независимых друг от друга клиентов. Кроме того, производится распределение кредитов по срокам, по назначению кредитов, по виду обеспечения, по способу установления ставки за кредит, по отраслям, странам и т.д.

В целях диверсификации осуществляется рacionamento кредита - банки устанавливают плавающие лимиты кредитования или кредитные потолки для заемщиков, сверх которых кредиты не предоставляются. Системы контроля за кредитными операциями должны включать процедуры обнаружения сигналов возможной неуплаты и меры реагирования на данную опасность уже в процессе исполнения кредитной сделки. Настораживающие признаки могут выявляться при наблюдении за ведением дел клиента или в ходе взаимоотношений с ним банка или становиться очевидными из анализа финансовой и другой документации или пояснительной информации, предоставленной клиентом.

Одним из наиболее эффективных инструментов такого управления рисками банковского кредитования малого бизнеса является система гарантий, особенно выдаваемых от лица специализированных финансовых учреждений. Гарантия как таковая не решает полностью проблемы доступности кредита для малых

предприятий. Гарантия - рыночный товар, имеющий свою цену. При этом в условиях российской экономики высокий уровень предпринимательских рисков неизбежно предопределяет высокую "цену" такого специфического товара как банковская гарантия.

Складывается ситуация, при которой в гарантийных схемах кредитования для малого бизнеса должен четко просматриваться компонент государственной поддержки. Не случайно на сегодня наиболее перспективны региональные схемы таких гарантий характеризуются прямыми формами государственной поддержки и поэтому наиболее широкого и эффективно действуют в регионах, способных реализовать такую поддержку по своим финансовым ресурсам.

Банки, особенно малые и средние, видящие перспективный интерес в кредитовании малого бизнеса, но вынужденные считать каждый рубль своих рисков, серьезно заинтересованы в создании таких схем.

В мировой практике широко применяются механизмы, направленные на снижение банковского риска при предоставлении продуктов для малого бизнеса. Как правило, выделяют две основные модели:

1. Кредитная организация напрямую работает с лизингополучателем, производя оценку его платежеспособности, оценку залога и т.д. Согласно опросу владельцев МСБ данная схема применяется в 80 - 85% случаев. При этом банк сам берет на себя все риски, связанные с несвоевременными платежами по лизинговой сделке.

2. В цепочке "предприниматель - кредитная организация" появляется третий участник (государство, международные организации, кредитные кооперативы), который берет на себя обязательства частично субсидировать процентную ставку, вносить собственное имущество в качестве залога, гарантировать возврат займа. В ряде регионов России происходит активное внедрение данной схемы кредитования МСБ. Созданные механизмы взаимодействия позволяют снизить банковские риски и увеличить объемы кредитования.

Таким образом можно сказать о том, что на сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на рынке для малых предприятий появляются препятствия для дальнейшего развития. Но, несмотря на падение спроса и острую нехватку финансовых ресурсов, прогнозов дальнейшего ухудшения состояния бизнеса малых предприятий становится меньше: бизнес приспособляется к займам. В банковском секторе сегмент лизинга малого бизнеса остается лидером по темпам прироста, но составляет лишь 2,2% его общего объема банковских продуктов.

Управление рисками является основным содержанием работы банка в процессе лизинга субъектов хозяйствования и охватывает все стадии этой работы - от первичного рассмотрения заявки до завершения расчетов и рассмотрения вопроса о возобновлении (продолжении) предоставления банковских продуктов. С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России меры, стимулирующие финансовую поддержку предприятий малого бизнеса.

Принимая во внимание сложившуюся ситуацию в сфере банковских продуктов для малого бизнеса, следующий этап дипломной работы построен на проведении сравнительной характеристики кредитных и лизинговых продуктов, предоставляемых для данного сегмента, что позволит определить положительные тенденции, понять слабые стороны в развитии программ удобных продуктов для малого бизнеса у российских банков. Необходимо определить выгодные условия лизинга, позволяющие удовлетворить потребности предприятий и индивидуальных предпринимателей в финансировании.

1.2 Кредитные продукты для финансирования малого и среднего бизнеса

Любые заемные средства, банк выдает на условиях:

- платности-за привлеченные средства нужно будет заплатить определенную стоимость
- возвратности-возврат средств обязателен
- срочности-возврат средств должен быть осуществлен в определенный период
- обеспеченности-необходима защита имущественных интересов кредитора (обеспечение может быть, как имущественным, так и неимущественным)

Хотя по сути любой кредитный продукт, это заемные средства, они имеют различия по целевому назначению, условиям. Так сложилось, что банковские продукты уже имеют некую компиляцию по условиям и цели, эти данные заложены в названии того или иного банковского продукта. Рассмотрим какие банковские продукты могут быть использованы для финансирования МСП.

Банковский кредит- совокупность действий кредитора и заемщика на основании кредитного договора, направленных на привлечение средств, так называемых пассивов, с целью размещения их в активах для получения прибыли.

Существуют несколько вариантов классификации кредитов. Их можно разделить прежде всего по целям кредитования. Во-первых, это связанные, или целевые, кредиты, предоставляемые для какой-то определенной и оговоренной в договоре цели. Во-вторых, несвязанные – для использования по усмотрению заемщика.

Также кредиты классифицируют по срокам: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. В банковской практике нашей страны кредиты на срок более двух лет относят к долгосрочным.

По технике предоставления используются следующие схемы кредитования:

- Кредиты одной суммой – такие, которые выдаются банком клиенту один раз и в полном объеме.
- Кредиты через овердрафт – когда банк на основании кредитного договора предоставляет возможность клиенту расходовать больше средств, чем

есть на расчетном счете. Таким образом, клиенту разрешается иметь дебетовое сальдо.

- Кредитные линии – предоставление банком клиенту возможности получать денежные средства в кредит в определенном объеме в течение оговоренного срока. Кредитные линии подразделяются на простые (невозобновляемые), возобновляемые (револьверные), рамочные, онкольные и контокоррентные. Кроме того, существуют кредитные линии с лимитом выдачи и с лимитом задолженности.

По способу возврата кредиты юридическим лицам делятся в зависимости от того, когда происходит платеж:

- в конце периода кредитования
- в течение всего срока равными долями
- по какой-либо иной оговоренной в соглашении схеме. Кроме того, в договоре обычно прописывают возможность и условия досрочного погашения кредита.

Для того чтобы обезопасить себя от невозврата, банки чаще всего требуют от заемщиков залог. Им могут быть товары на складе, автотранспорт, ценные бумаги, недвижимость. Помимо залога, существует практика подтверждать платежеспособность предприятия гарантиями (поручительствами) учредителей.

Услуга по предоставлению кредитов юридическим лицам во многих случаях индивидуальна. Ставки и объемы ссуд определяются, исходя из возможностей заемщика, размеров предприятия, рентабельности и окупаемости компании. Как правило, банки имеют отдельные программы кредитования малого и среднего бизнеса. Предлагают свои услуги в области микрокредитования, кредиты для участников тендеров и прочие кредитные продукты для юридических лиц.

Лизинг, разновидность финансовой аренды. Слово «лизинг» заимствовано из английского языка. В основу английского «leasing», в свою очередь, легло «lease», что означает — «аренда». Изначально слово «leasing» в английском языке определило отношения, берущие начало от аренды, но отличные от нее. Слово «лизинг» активно используется в России уже более 10 лет.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания или банк) приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

Лизинг обладает следующими плюсами:

- Лизинг не предполагает единовременное привлечение крупных сумм собственных средств для закупки предмета лизинга.
- Лизинговые платежи распределяются наиболее удобным способом для лизингополучателя и соответствуют срокам, когда компания уже начала

получать прибыль от использования предмета лизинга, и он уже окупается.

- Лизинг позволяет экономить денежные средства за счет налоговых преференций (налог на прибыль, зачет НДС, налог на имущество).
- Лизинг является единственным способом применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3. За счет этого балансовая стоимость имущества уменьшается в 3 раза быстрее и как следствие уменьшается сумма налога на имущество.
- График погашения задолженности (график лизинговых платежей) отличается гибкостью. Лизингополучатель не производит выплат до ввода предмета лизинга в эксплуатацию.
- Предмет лизинга может учитываться либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя. Если балансодержателем является лизинговая компания, то лизингополучатель получает возможность улучшить структуру своего баланса, за счет учета предмета лизинга на забалансовых счетах (кредит или прямая закупка этого не позволяют сделать).
- Также, если предмет лизинга находится, на балансе лизинговой компании, у лизингополучателя отсутствует необходимость переоценки основных фондов (в части предмета лизинга).
- По окончании срока лизингового договора, лизингополучатель имеет возможность получить предмет лизинга по нулевой стоимости.
- Договор лизинга составляется, как правило, на 2-3 года, что примерно соответствует сроку окупаемости предмета лизинга. В случае если предметом лизинга является оборудование с большим сроком окупаемости, то договор лизинга может быть заключен и на 5-6 лет. Не все кредитные организации готовы к таким срокам.
- Получение финансирования через лизинг, значительно проще и намного реже требуется залоговое обеспечение. Так как лизинговая компания будет являться собственником имущества до окончания срока лизинга.
- Из-за своей простоты, доступности и эффективности лизинг позволяет лизингополучателям поддерживать фонд средств производства в соответствии с современными требованиями рынка, что дает значительные конкурентные преимущества.

Инвестиционное кредитование – банковская услуга, заем, который можно израсходовать на улучшение действующего производства, расширение бизнеса, а также на реализацию новых проектов. Популярность этой формы кредита растет день ото дня: заемщиков подкупают относительно низкие проценты и длительный срок погашения (банки готовы ждать, пока фирма выйдет на точку безубыточности – срок кредита может превышать 10 лет), самих кредиторов – безрисковость сделки, ведь если предприятие окажется неконкурентоспособным, банк может

забрать его имущество и распродать на торгах, вернув заемную сумму целиком или по крайней мере большую ее часть (внеоборотные активы передаются банку до тех пор, пока проект не начнет реализовываться).

К инвестиционному кредитованию чаще всего прибегают производственные компании (строительство, сельское хозяйство, инновации) – для них это самый доступный и дешевый способ повысить эффективность деятельности, модернизировав оборудование. Ограничений по организационно-правовой форме и другим признакам нет – в настоящее время на инвестиционный кредит могут рассчитывать не только акционерные общества, но и индивидуальные предприниматели и даже простые граждане, мечтающие о своем деле. Инвестиционное кредитование является одним из элементов поддержки государством малого и среднего бизнеса, поэтому практически все кредиты финансируются государственными банками (в их числе Российский банк развития и Внешэкономбанк).

Инвестиционное кредитование имеет ряд особенностей:

- В отличие от стандартного кредитования частных лиц банком проверяется вовсе не сам заемщик, а конкурентоспособность его проекта, именно поэтому ключевым документом, влияющим на одобрение банка, является ТЭО – технико-экономическое обоснование мероприятий.
- На инвестиционный кредит наложены ограничения для банка. Так, банк не может требовать процент, превышающий доходность проекта, и предоставлять кредит на срок, меньший, чем срок окупаемости проекта (стремление предпринимателя погасить кредит как можно раньше может сыграть злую шутку с его бизнесом). Наличие таких лимитов заставляет банки относиться к проверке ТЭО и инвестиционного проекта еще более внимательно.
- Предприниматель может пользоваться льготным периодом погашения, то есть выплачивать исключительно проценты по кредиту без уменьшения основной части долга. Полноценно погашать кредит он начинает после ввода объекта в эксплуатацию.
- Инвестиционные кредиты строго целевые. Средства тратятся исключительно на реконструкцию или модернизацию. За тем, чтобы деньги не «ушли» на иные нужды, кредиторы тщательно следят. В некоторых случаях кредитные организации даже ассистируют самим предпринимателям в финансовых расчетах, чтобы организовать своевременное поступление ежемесячных платежей.

Выделяют несколько видов инвестиционного займа:

- проектный
- экспансионный
- строительный

В первом случае (проектный) берется кредит для реализации совершенно

нового проекта, расчет доходности которого производится с оглядкой на необходимость выплаты ежемесячных платежей. Экспансионный кредит нужен предприятиям, осуществляющим деятельность уже не первый год – с его помощью они решают задачи расширения, открытия филиалов, модернизации оборудования. Кредит для строительных организаций выделяется в отдельный вид, так как для его получения заемщику необходимо предоставить больше документов (например, разрешение на строительные работы). вестигионное финансирование может иметь большое количество форм, каждая из которых еще делится на подвиды.

Подробно мы рассматриваем только банковские кредиты, так как с ними предприниматели чаще всего имеют дело.

Самая простая форма – это разовый кредит. На лицевой счет предприятия банк перечисляет оговоренную сумму и ежемесячно берет процент с предпринимателя.

При этом погашать заемщик может разными способами:

- Аннуитетным. Этот способ знаком всем, кто когда-то брал кредит. Ежемесячная плата рассчитана заранее и изменению не подлежит.
- Выплатой основной задолженности равными траншами. Заемщик погашает основную часть долга и проценту по нему отдельно друг от друга.
- Индивидуальным. Проценты погашаются ежемесячно, а основной долг – так, как заранее оговорено с банком.

Кредитная линия – менее популярная, но куда более выгодная форма. Суть в том, что заемщик пользуется кредитными средствами не постоянно, а получает необходимую сумму тогда, когда это ему нужно. Аналог кредитной линии – простая кредитная банковская карта. Кредитные линии также бывают разными:

- Простая. Заемщик пользуется средствами банка единожды за определенный период.
- Револьверная. Заемщик может погасить имеющуюся задолженность (или часть ее) и снова тут же взять кредитные средства.
- Онкольная. Для заемщика введен лимит, и он может пользоваться средствами, как пожелает, до его достижения.
- Контокоррентная. Банк заводит для заемщика счет по типу бухгалтерского баланса (актив-пассив). Как только деньги на этом счету появляются, они тут же списываются в счет погашения задолженности.

Андеррайтинг – способ кредитования, когда клиенту передаются средства путем выкупа выпусков облигаций, для которых заемщик является эмитентом. Как правило, объектом андеррайтинга становятся только те ценные бумаги, которые имеют плавающий курс, находящийся в корреляции с монетарными металлами, например, золотом.

Факторинг — это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное

вознаграждение.

В мировой практике существуют следующие виды факторингового обслуживания:

- покупка фактором платежных требований кредитора по отношению к заемщику;
- предоставление фактором кредитору комплекса услуг, которые помимо переуступки права востребования долгов включают в себя ведение бухгалтерского учета по этим требованиям, анализ информации о финансовом положении должников, обеспечение страхования кредитных рисков, рекламные, складские, транспортные, консультационные и юридические услуги.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) — специализированная организация, получающая счета-фактуры у своих клиентов (кредиторов, поставщиков);
- клиент (кредитор, поставщик товара);
- заемщик (предприятие) — фирма-потребитель товара.

В связи с тем, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя фактор (банк или компания), он выплачивает клиенту до 80-90% всей суммы счетов, а остальные долги представляют резерв, который будет возвращен после погашения дебитором-должником всей суммы долга.

За операции по востребованию долгов фактор (банк или компания) взимает с клиента:

- факторинговую комиссию. В зарубежных странах это 1,5-3%, а в России — 15-20% от суммы счета-фактора. Ее размер зависит от суммы долга (чем сумма больше, тем процент может быть меньше), степени риска и объема необходимой посреднической работы.
- ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Ставка ссудного процента обычно на 1,5-2,5% выше ставок денежного рынка краткосрочных кредитов или на 1-2% выше учетной ставки Центрального банка РФ.

Факторинговые операции подразделяются на внутренние и международные, открытые и закрытые, с правом и без права регресса, прямые и косвенные.

Факторинговые операции классифицируются как внутренние, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и международные, если какая-то из трех сторон находится в другом государстве.

Открытый (конвенционный) факторинг связан с переуступкой поставщиком товарораспорядительных документов фактор-фирме с обязательным уведомлением должников (плательщиков) об участии в расчетах факторинговой компании. Оповещение осуществляется путем записи на счете-факторе о направлении платежа в адрес факторинговой фирмы. В современных условиях это

может быть система обслуживания клиента, включающая бухгалтерское обслуживание, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование и т.д. Эта система позволяет предприятию-клиенту сосредоточить свои усилия на производстве и сократить издержки, связанные со сбытом продукции.

Закрытый (конфиденциальный) факторинг характеризуется тем, что должника не информируют о привлечении к востребованию долгов фактор-фирмы. Тариф на конфиденциальное факторинговое обслуживание выше размера оплаты открытых факторинговых услуг.

Факторинговое обязательство может быть с правом регресса. Факторинговая компания имеет право потребовать от кредитора (поставщика) возместить ей ранее переведенные суммы при отказе заемщика (плательщика) от выполнения своих финансовых обязательств по погашению кредита или оплате отгруженных товаров. В результате кредитор (получатель) при заключении факторингового соглашения с правом регресса продолжает нести кредитный риск по проданным им факторинговой компании долговым требованиям. Договор о факторинговом обязательстве без права регресса на практике — скорее исключение, чем правило.

Факторинговое обязательство без права регресса предусматривает, что факторинговая компания при невыполнении заемщиком (плательщиком) своих финансовых обязательств в течение определенного срока (обычно от 30 до 90 дней) должна оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). Таким образом, при факторинговом соглашении без права регресса кредитор (предприятие-поставщик) не испытывает кредитного риска по проданной им фактор-компания дебиторской задолженности заемщика (покупателя).

Финансовый факторинг в том виде, как он осуществляется в зарубежных странах, основывается на коммерческом кредите в виде отсрочки платежа от одного до трех месяцев за поставленную продукцию или применения такой формы кредитно-расчетных отношений между продавцом и покупателем, кредитором и должником, как открытый счет. Предоставление поставщиком кредита покупателю по открытому счету и проведение расчетов в форме открытого счета связаны с риском неплатежа или несвоевременной оплатой продукции, так как покупатель при получении товарных документов не выдает поставщику никаких долговых обязательств. Этот риск берет на себя банк или факторинговая фирма, становясь собственником неоплаченных требований. Поставщик, получив платеж от фактор-фирмы в установленные сроки за вычетом комиссионного вознаграждения, может планировать уже расчеты со своими кредиторами.

На мировом рынке факторинговые операции получили широкое распространение: их объем оценивается в 260-270 млрд. долларов в год. Это связано не только с теми преимуществами, которые эта форма бизнеса дает участвующим в нем партнерам, но и принятием в Оттаве в 1988 г. Конвенции о международном финансовом представительстве. Эта Конвенция была подготовлена Международным институтом по унификации частного права и удобна тем, что единообразно решает

все вопросы факторинга для всех участников. Россия пока еще официально не присоединилась к этой Конвенции. Однако ряд основных положений факторинга решен в Гражданском кодексе РФ в духе этой Конвенции. В соответствии с ГК РФ в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Факторинг отличается от другой финансовой операции «продажи долга с дисконтом», когда требования покупаются за 5-30% и более процентов от номинальной суммы долга с целью последующего его зачета. Эта операция ничего общего с факторингом не имеет, хотя бы потому, что определяющей целью последнего является финансирование.

Договор факторинга представляет собой частный случай цессии — перехода прав кредитора к другому лицу (финансовому агенту).

При передаче прав по обычной, общегражданской цессии кредитор отвечает только за недействительность уступаемого требования, но не за его исполнение. В отношениях финансового агента и клиента вопрос, кто будет нести риски, связанные с возможной неоплатой счетов должником, решается в договоре о факторинге и имеет для клиента принципиальное значение.

Коммерческая ипотека — это покупка нежилых помещений в кредит под залог приобретаемой недвижимости. Ее стоимость может включать дисконт (порядка 15-30%), который выступает своеобразной страховкой рисков для банка из-за изменения стоимости имущества и должен быть покрыт первоначальным взносом. В ряде случаев вместо первоначального взноса допускается использование дополнительного залога — оборудования, транспорта, недвижимости компании или лично заемщика.

По большому счету, кредиты на приобретение нежилых помещений похожи на ипотечное кредитование при покупке жилья. Получение бизнес-ипотеки подразумевает внесение первоначального взноса за приобретаемую коммерческую недвижимость, а также ее оценку и обязательное страхование.

Срок такого кредитования — до 10 лет, первоначальный взнос — от 15% стоимости приобретаемой недвижимости, процентные ставки — 9-17% годовых. Не стоит забывать о дополнительных комиссиях и о личном и имущественном страховании.

2 Особенности лизинговых операций в России

1.2 Законодательная база лизинга в РФ

Началом правового регулирования лизинга в России можно считать 1994 год, когда был принят Указ Президента РФ 07 17.09.94г. № 1929 «О развитии

финансового лизинга в инвестиционной деятельности»[5], несмотря на то, что Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге 1988 года (Конвенция УНИДРУА) [6] разрабатывалась с участием представителей СССР. И хотя данный указ не содержит норм, направленных на непосредственное урегулирование правоотношений, связанных с лизингом имущества, а лишь поручает Правительству РФ разработать и в месячный срок утвердить Временное положение о лизинге, нужно отдать ему должное как первому правовому акту в области лизинга в России, имеющему важное значение в правовом регулировании отношений в сфере лизинга имущества, а также присоединении России к Конвенции УНИДРУА.

Следующим значительным шагом в развитии правового регулирования лизинга явилось Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» и утверждённое им «Временное положение о лизинге», в котором была несколько скорректирована позиция, содержащаяся в Указе от 17 сентября 1994г. № 1929, относительно понятия «лизинг» в сторону договорной природы лизинговых отношений. Также во Временном положении были определены объекты и субъекты лизинга, основные признаки договора лизинга. Временным положением было скорректировано и другое положение Указа № 1929, согласно которому лизинговые организации могли создаваться только как акционерные общества. Временное положение разрешило лизинговым организациям создаваться и в других организационно-правовых формах.

Следующим шагом Правительства РФ в деле регулирования лизинговых правоотношений было утверждение «Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации (Постановление правительства РФ от 26 февраля 1996г. № 167). В отличие от ранее действовавшего Положения, во вновь утверждённом Положении существовали некоторые различия в порядке лицензирования резидентов - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность без образования юридического лица и нерезидентов. Осуществляло лицензирование лизинговой деятельности Министерство экономического развития и торговли РФ. Лицензионными требованиями являлось соблюдение законодательства и осуществление деятельности в качестве лизингодателя на основании договора лизинга. Положение содержало перечень необходимых документов, порядок оформления и переоформления лицензии, указывало срок действия лицензии - не более 5 лет, основания аннулирования лицензии, приостановления её действия, другие положения.

После введения в действие с 01 марта 1996г. Части II Гражданского кодекса РФ [1], содержащую в Главе 34 параграф 6 «Финансовая аренда (лизинг)» вышеназванные нормативные акты о лизинге сохранили своё действие лишь в части, не противоречащей параграфам 1 и 6 Главы 34 ГК РФ.

Постановления правительства РФ по различным вопросам лизинговой деятельности продолжали издаваться и после принятия Части II Гражданского кодекса РФ, однако они носили организационный характер и не содержали положений, направленных на позитивное регулирование договора лизинга. Иллюстрацией к сказанному могут служить, в частности, Постановление Правительства от 21 июля 1996г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в РФ на 1997-2000 годы» [3]. Данным Постановлением предусмотрены: подготовка предложений о снижении ставок таможенных пошлин; разработка методических указаний по проведению международных лизинговых операций; решение вопросов, связанных с созданием ассоциаций лизинговых компаний, инвестиционного лизингового консорциума коммерческих банков и т.п.

Несколько иной характер носило Постановление Правительства РФ от 03 сентября 1998г. № 1020, которым утверждён «Порядок предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций» [4]. Основной целью предоставления государственных гарантий является стимулирование, более широкое привлечение частных инвестиций в сфере финансового лизинга как формы инвестиционной деятельности.

Хотя ГК РФ не предусматривает принятие каких-либо иных федеральных законов и других правовых актов, направленных на регулирование договора лизинга, однако Государственной Думой Федерального Собрания РФ 11 сентября 1998г. был принят Федеральный закон «О лизинге», который впоследствии был одобрен Советом Федерации 14 октября 1998г. и подписан Президентом РФ 29 октября 1998г. [2].

Целями настоящего Федерального закона являются:

- развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга) (далее - лизинг);
- защита прав собственности участников инвестиционного процесса;
- обеспечение эффективности инвестирования.

В настоящем Федеральном законе определены правовые и организационно-экономические особенности лизинга. Сферой применения данного Федерального закона является лизинг имущества, относящегося к не потребляемым вещам (кроме земельных участков и других природных объектов), передаваемым во временное владение и пользование физическим и юридическим лицам.

Многие практики и особенно теоретики права сходились во мнении, что первоначальная редакция Закона содержала множество недостатков и вносила юридическую неразбериху при осуществлении лизинговых операций.

Складывается впечатление, что его разработчики при подготовке законопроекта и законодатель в процессе принятия Закона исходили из того, что в российском и международном праве отсутствуют какие-либо нормы, регулирующие договор лизинга.

Только этим можно объяснить наличие в данном Федеральном законе

большого числа положений, противоречащих не только нормам ГК РФ, но и Конвенции о международном финансовом лизинге. Вносимые изменения в указанный закон несколько устранили имеющиеся его недостатки.

Работа над совершенствованием закона «О лизинге» велась на протяжении нескольких лет и 26 декабря 2001 г. Государственная Дума проголосовала за принятие закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон о лизинге», 16 января 2002 г. он был одобрен Советом Федерации, а 29 января 2002 г. закон был подписан Президентом.

Поправки к закону «О лизинге» устраняют недостатки закона «О лизинге» 1998 года, а также добавляют в него новые гражданско-правовые нормы, призванные способствовать развитию лизинга.

В целом внесение поправок в закон «О лизинге» — это важный шаг на пути к созданию стабильной и однозначно понимаемой всеми законодательной базы.

Стабильность нормативно-правовой базы очень важна для инвесторов, заинтересованных во вложениях в лизинговый сектор

России, ведь они должны быть уверены, что «правила игры» не будут произвольно меняться в ходе осуществления проекта. Новая редакция закона «О лизинге», учитывающая вышеназванные принципы, будет стимулировать развитие лизинга в России и способствовать привлечению как российских, так и иностранных инвестиций в этот сектор.

Также Федеральным законом Российской Федерации от 8 августа 2001 года № 128 - ФЗ отменено лицензирование лизинговой деятельности. Указанный закон вступил в действие по истечении шести месяцев со дня официального опубликования - 11 февраля 2002 года.

Учитывая, что процедура лицензирования носила исключительно формальный характер (никаких специальных требований к соискателям лицензии не предъявлялось), отмена лицензирования, безусловно, позитивно повлияет на развитие лизингового бизнеса.

2.2 Развитие лизинга в России

Рассматривая развитие отечественного рынка лизинговых услуг, можно выделить пять основных его периодов становления в зависимости от наиболее распространенных схем проведения лизинговой сделки.

На первом этапе (1994 - 1996гг.) использовались в основном следующие схемы проведения лизинговых сделок:

- Схема финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя;
- Схема финансового лизинга с совмещением обязательств кредитора и лизингополучателя.

Данные схемы проведения лизинговых сделок позволяли лизингодателю, кредитору и лизингополучателю и их дочерним, зависимым компаниям экономить собственные средства при покупке основных средств.

На втором этапе, с конца 1996 года и до кризиса 17 августа 1998 года, на 80% использовалась схема раздельного финансового лизинга.

Использование данной схемы лизинга, принятой за основную в ряде крупнейших лизинговых стран, отражало некоторую политическую и экономическую стабильность того периода нашей страны, а именно:

- прошедшие накануне выборы в Государственную Думу и выборы Президента РФ обозначили расстановку сил на политической арене и курс развития страны на ближайшие 4-е года;
- ставка рефинансирования была относительно не высока и постепенно снижалась до лета 1998 года;
- курс доллара не имел резких скачков, его быстрый рост ограничивался введенным валютным коридором и соответствующей политикой ЦБ РФ;

На третьем этапе функционирования лизинга в РФ, после кризиса 1998 года, на 80% используются схемы финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя, а также с совмещением обязательств кредитора и лизингополучателя.

Несмотря на то, что по закону о лизинге в данный период не допускалось совмещение обязательств: лизингодателем и лизингополучателем по договору лизинга; кредитором и лизингополучателем предмета лизинга, данные схемы реализуются на дочерних и зависимых компаниях, принадлежащим субъектам лизинговой сделки. Таким образом, лизингодатель, кредитор и лизингополучатель экономят оборотные средства дочерних и зависимых компаний.

Однако с октября 1999 года замечается незначительный, но тем не менее заметный рост числа лизинговых сделок по г. Москве, заключенных по классической схеме финансового лизинга.

На четвертом этапе (со 2-й половины 2000г. и до января 2002г.) отмечается постепенное возвращение к схеме использования раздельного финансового лизинга, наиболее популярного в большинстве стран мира. Данный факт свидетельствует о некотором потеплении инвестиционного климата в России и увеличении кредитного рейтинга страны в целом.

На пятом этапе (с 01 января 2002г.) начинается новейшая история российского лизинга как одного из наиболее прогрессивных методов обновления основных фондов предприятий. В первую очередь это связано с относительной стабилизацией российской экономики, началом роста промышленного производства и изменениями в законодательных актах, регулирующих лизинговую деятельность на территории Российской Федерации.

Объем лизингового бизнеса в 2017 году вырос на 48% и достиг 1,1 трлн рублей, превысив исторический максимум. Драйверами рынка стали ж/д сегмент, который продемонстрировал рост впервые с 2011 года, а также автолизинг. Госсубсидирование продаж грузовых автомобилей и реализация отложенного спроса привели к увеличению числа лизинговых сделок и, как следствие, росту сегмента МСБ на 52%. Помимо розницы поддержку рынку оказал авиасегмент за счет сделок оперлизинга, доля которого по итогам прошлого года достигла на рынке 21%. Согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2018-м развитию лизинга будут способствовать дальнейшее снижение кредитных ставок и программы господдержки, однако из-за высокой базы предыдущего года темп роста рынка замедлится до 20%.

Объем нового бизнеса за 2017 год вырос на 353 млрд рублей (+48% по сравнению с 2016-м) и впервые в истории превысил 1 трлн рублей. Сумма новых лизинговых договоров по итогам прошлого года увеличилась на 41% и достигла 1,6 трлн рублей, что позволило лизинговому портфелю вырасти на 8% и составить 3,4 трлн рублей на 01.01.2018. Росту лизингового рынка способствовали программы господдержки в транспортных сегментах, а также продолжающееся с 2016 года снижение ключевой ставки, что привело к увеличению объема профинансированных средств за счет банковских кредитов. Всего среди участников анкетирования снижение объемов нового бизнеса показали менее 30 компаний, на которые приходится около 4% рынка.

Автолизинг и ж/д техника выступили драйверами роста рынка в 2017 году. Наибольший рост за год показала ж/д техника, объем которой в 2017-м вырос больше чем в два раза, при этом доля сегмента в объеме нового бизнеса увеличилась на 8 п. п., до 21%. Такой интенсивный рост сегмента стал результатом программы утилизации старых вагонов, что привело к дефициту подвижного состава и, как следствие, повышению спроса на новые вагоны. Объем лизинга автотранспорта прибавил 43% по сравнению с 2016 годом за счет госпрограммы по субсидированию лизинга грузовых автомобилей. В итоге впервые за последние три года доля грузовых автомобилей превзошла долю легковых, составив 57% от

объема нового бизнеса в автосегменте.

Поддержку рынку оказал оперлизинг, который по итогам 2017-го составил 21% от объема нового бизнеса (против 16% годом ранее). Рост оперативного лизинга произошел преимущественно за счет крупных корпоративных сделок лидеров рынка с авиа- и ж/д техникой, что привело к увеличению доли договоров длительностью свыше трех лет с 60 до 67% в новом бизнесе за последние три года. В то же время в сегменте оперлизинга наблюдается небольшое снижение концентрации на крупнейших игроках: в 2016 году на три крупнейшие компании приходился 81% от всего объема нового бизнеса, а в 2017-м – 73%. Вместе с тем тенденция по деконцентрации является временной, поскольку большинство лизинговых компаний неактивно внедряет оперлизинг в свою продуктовую линейку в связи с низким спросом розничных клиентов на краткосрочную аренду.

Количество заключенных лизинговых сделок за 2017 год превысило 190 против 145 тыс. в 2016-м. Увеличение числа сделок было обусловлено ростом на 52% объема нового бизнеса с субъектами МСБ. Кроме того, позитивно на количестве заключенных лизинговых договоров сказался рост диверсификации источников продаж на протяжении последних четырех лет. Если в 2013 году в прямых продажах лизинговые сделки занимали более 95%, то в 2017-м на долю данного канала пришлось около 80%, при этом продажи в офисах банков и через агентов заметно увеличились, составив 8 и 4% соответственно. Ожидания участников анкетирования по дальнейшему развитию каналов продаж связаны прежде всего с ростом интернет-продаж, уровень проникновения которых на текущий момент не превышает 2% сделок.

Согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем лизингового рынка в 2018 году вырастет на 20%. По мнению агентства, объем нового бизнеса продолжит расти и по итогам текущего года составит более 1,3 трлн рублей. Однако рекордные темпы прироста автосегмента замедлятся из-за снижения объемов госсубсидирования, но, несмотря на это, автолизинг останется крупнейшим сегментом и прибавит 25%. Замена парка подвижного состава в 2018-м продолжится, но гораздо меньшими темпами, чем в прошлом году, что обеспечит увеличение ж/д сегмента на 20%, а авиализинг за счет сделок по аренде прежде всего отечественных самолетов вырастет на 15%. Прочие сегменты прибавят 15% вследствие дальнейшего снижения стоимости фондирования лизинговых сделок. Негативный прогноз предполагает, что рынок вырастет на 10% и составит 1,2 трлн рублей. При реализации данного прогноза автосегмент прибавит не более 15% вследствие замедления роста автопродаж, а авиализинг покажет аналогичные темпы прироста в случае переноса ряда сделок на 2019 год. Объем нового бизнеса с ж/д техникой увеличится не более чем на 10% из-за снижения профицита полувагонов в связи с разрывом договорных отношений крупных игроков, а прочие сегменты вырастут на 5%, при этом объемы лизингового рынка по-прежнему будут сильно зависеть от темпов роста экономики РФ и реализации госпрограмм с

применением лизинга.

2.3 Лизинг как инструмент инвестирования

В рыночной экономике используются разнообразные источники финансирования процессов развития производства и обновления основных фондов. В независимости от организационно-правовых видов и форм собственности предприятий источники финансирования могут быть внутренние (собственные) и внешние (привлеченные и заемные). В соответствии с этим возможные источники получения финансовых средств обычно объединяют в несколько групп: полное самофинансирование, финансирование за счет внешних источников и смешанное финансирование.

Смешанное финансирование основывается на различных вариантах использования разнообразных методов, форм и видов привлечения финансовых средств, как внешних, так и внутренних.

Осуществление инвестирования за счет внутренних источников — это полное самофинансирование. К числу его преимуществ следует отнести простоту реализации оперативность привлечения средств; более высокую норму прибыли инвестируемого капитала в связи с тем, что хозяйствующий субъект не должен осуществлять дополнительных выплат, например в счет ссудного процента. Однако самофинансирование ограничивает возможности производственного развития, так как реализуется в пределах объемов собственных финансовых средств.

Только за счет собственных средств компаний в современных условиях имеют возможности осуществлять прибыльную инвестиционную деятельность в основном те отрасли экономики, которые характеризуются относительно коротким технологическим циклом и где практически отсутствует влияние инфляции. Большинство предприятий испытывают недостаток финансовых средств. К числу внешних источников финансирования относятся:

- бюджетные ассигнования, формы и размеры которых в зависимости от политики государства или других условий могут значительно варьироваться;
- иностранные инвестиции могут осуществляться в форме как межправительственных программ, так и частных инвестиций зарубежных финансовых организаций и частных предпринимателей.

За счет внешних источников осуществляется акционирование, которое часто используется для реализации крупномасштабных реальных инвестиций. Основной недостаток акционирования связан с угрозой потери самостоятельности

управления деятельностью компании.

Основной финансовый капитал компания получает за счет аккумуляции средств юридических лиц и граждан в различных финансовых организациях.

Для того чтобы определить привлекательность финансового лизинга для инвестиционной деятельности предприятий следует оценить его преимущества и недостатки. Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если он не будет приносить выгод всем участникам договорных отношений.

Преимущества лизинга для лизингополучателей [23, стр.16-17]:

Лизинг дает возможность предприятию - лизингополучателю расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Лизинг обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах. Это особенно выгодно мелким заемщикам, для которых невозможно столь удобное и гибкое финансирование посредством ссуды или возобновляемого кредита, какое получают более солидные компании.

Многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, в течение реализации которых их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании.

При лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно.

Лизинг повышает гибкость лизингополучателя в принятии решений. В то время, как при покупке существует только альтернатива «покупать - не покупать», при лизинге лизингополучатель имеет более широкий выбор. Из лизинговых контрактов с различными условиями можно выбрать наиболее точно отвечающий потребностям и возможностям лизингополучателя.

Поскольку лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, лизингополучатель имеет больше возможностей координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования.

Частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, поэтому проще получить контракт по лизингу, чем ссуду на приобретение активов.

При использовании лизинга лизингополучатель может задействовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы лизингополучатель может направить на другие цели.

В случае низкой доходности или нехватки оборотных активов

лизингополучатель может воспользоваться возвратным финансовым лизингом для увеличения своих оборотных активов, также дающим возможность получения льготного налогообложения прибыли.

Возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга.

Все лизинговые платежи у лизингополучателя относятся на себестоимость, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Как правило, в Российской практике, находясь на балансе лизингодателя, объект лизинга не увеличивает размер налога на имущество лизингополучателя. Тем самым лизингополучатель, возмещая лизингодателю расходы по уплате налога на имущество, у себя также относит их на себестоимость.

Предмет лизинга числится у лизингополучателя на забалансовых счетах. Как в случае, если бы это имущество приобреталось на ссудные средства, в его бухгалтерском балансе не происходит увеличения кредиторской задолженности. Данное обстоятельство позволяет лизингополучателю увеличить свой кредитный рейтинг в финансовых структурах.

Преимущества лизинга для лизинговых компаний [23, стр.17]:

Право собственности на передаваемое в лизинг имущество дает существенные налоговые льготы. Компании с высоким уровнем налогооблагаемой прибыли не забирают часть налоговых льгот у лизингополучателей с льготным режимом налогообложения прибыли через более низкую ставку арендной платы, чем проценты по кредиту на приобретение того же актива.

Высокая ликвидационная стоимость после ускоренной амортизации предмета лизинга. Возврат ее части после реализации предмета лизинга может принести достаточно большую прибыль.

Помощь в продаже продавцу предмета лизинга со стороны лизингодателя. В соответствии с такими соглашениями продавец от лица лизингодателя предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга.

Инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижают риск невозврата средств, так как лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество.

Основная роль при подготовке и проведении лизинговой операции остается за лизингодателем. Стоимость этих услуг занимает немалую долю комиссионного вознаграждения лизингодателя.

Лизингодатель имеет возможность изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для продолжения и расширения своей деятельности, закладывая сданное в лизинг имущество или уступая право требования лизинговых платежей.

Лизинг направляет финансовые ресурсы непосредственно на приобретение материальных активов, тем самым снимая проблему нецелевого использования кредитных средств (т.е. обеспечивает прозрачность сделки).

Инвестиции в производственное оборудование посредством лизинга

гарантируют генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу.

Для поставщиков оборудования партнерство с лизинговыми компаниями дает следующие преимущества [23, стр.18]:

Лизинг - финансовый инструмент, с помощью которого поставщик оборудования может значительно увеличить объемы своих продаж, так как потенциальный покупатель оборудования, имея лишь 25 - 30% от его стоимости, с помощью лизинговой компании и ее средств может приобрести оборудование за его полную стоимость.

Лизинг влечет за собой интенсивное расширение клиентской базы - клиенты, которые не могли или не хотели отвлекать оборотные средства на покупку оборудования, теперь могут стать также клиентами поставщика. У поставщика, сотрудничающего с лизинговой компанией, появляется лизинговый механизм финансирования для своих клиентов. При этом поставщик осуществляет поставку без каких-либо рассрочек платежей за оборудование.

Формирование у поставщика сильного конкурентного преимущества. Лишь немногие поставщики оборудования на российском рынке предлагают лизинг для своих клиентов. Обращение к рынку с заявлением о наличии подобной услуги (продажи оборудования в лизинг) — это мощный рывок вперед, позволяющий привлечь клиентуру конкурентов.

Лизинг создает возможность получения дополнительных доходов на сервисе оборудования, переданного в лизинг, а также при повторной продаже изъятого лизингодателем у лизингополучателей - неплательщиков и возвращенного поставщику оборудования. Необходимым условием совместной работы является обязательство обратного выкупа оборудования поставщиком по заранее согласованной дисконтированной стоимости в случае дефолта со стороны клиента после изъятия его лизингодателем.

Одним из преимуществ сотрудничества с лизинговыми компаниями является то, что они могут посоветовать своим клиентам не только самое лучшее оборудование, но и предложить реальный способ финансирования этой покупки.

Сделка для продавца выглядит менее рискованной, так как лизингодатель берет на себя риск возврата стоимости имущества через лизинговые платежи.

Для банков, участвующих в лизинговых операциях, возможны следующие преимущества [23, стр.18-19]:

Существенные налоговые льготы, которые позволяют значительно снизить стоимость сделки. Именно этот фактор способствовал развитию лизинга в западных странах. Более низкая стоимость сделки дает возможность повысить вероятность осуществления проектов и снижает бремя долгов для заемщиков, повышая качество предоставляемых займов.

Второе преимущество, действующие на территории России в настоящее время, заключается в том, что законодательные акты еще недостаточно проработаны для того, чтобы принятая процедура по обращению взыскания на

обеспечение не превращалась в затруднительный процесс, занимающий подчас долгое время и в итоге не приносящий ощущения полной уверенности в положительном результате. Лизинг, отчасти, может устранить указанную проблему, поскольку кредитор сохраняет за собой право собственности на обеспечение лизингового имущества. Возможность усиления прав банка по обращению взыскания на обеспечение должна привести к качественному улучшению кредита и сделать жизнеспособными большее число инвестиционных проектов.

Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, позволит привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в Россию.

Лизинг - относительно новый вид финансирования для нашей страны, способствующий организациям (клиентам банка) осуществлять реорганизацию производства, не отвлекая при этом больших денежных ресурсов из оборотных средств.

Возможность банка достичь более высокой степени ликвидности кредитного портфеля.

Вместе с вышеперечисленными преимуществами, лизинг имеет и недостатки, проявляющиеся прежде всего в финансово - кредитной сфере и нерешенных бухгалтерских проблемах [23, стр. 19]:

От долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников.

Для лизингополучателя лизинг может нести в себе ряд недостатков, таких как:

- при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до конца контракта, даже если научно-технический прогресс делает лизинговое имущество устаревшим;
- лизингополучатель не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования;
- возвратный международный лизинг, построенный на налоговой основе, периодически оборачивается убытками для страны лизингодателя;
- при международных мультивалютных лизинговых сделках отсутствуют полные гарантии от валютных рисков, т.е. проблемы переносятся с одного участника на другого.

Однако положительных моментов, присущих лизингу, намного больше, чем отрицательных, а исторический опыт развития лизинга во многих странах подтверждает его важную роль в обновлении производства, расширении сбыта продукции и активизации инвестиционной деятельности. Особенно привлекательным лизинг становится с введением налоговых и амортизационных льгот.

2.4 Расчет лизинговых платежей

Под лизинговыми платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом - предметом договора лизинга. Обязательство по уплате лизинговых платежей возникает у лизингополучателя с момента начала использования предмета лизинга.

Лизинговые платежи перечисляются лизингополучателем непосредственно в адрес лизингодателя. Лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость продукции (услуг), производимой с использованием предмета лизинга, или на расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Виды лизинговых платежей.

Собственно задолженность по лизингу может погашаться следующими видами платежей [19, стр.160-163]:

- авансовым платежом;
- периодическими лизинговыми платежами;
- выкупной суммой.

Лизинговые операции отличает разнообразие лизинговых платежей, которые могут различаться в зависимости от договоренности участников сделки по своей форме, методу начисления, периодичности внесения и способу осуществления.

Характер лизинговых платежей определяется:

- видом лизинга;
- составом учитываемых элементов платежа;
- применяемым методом начисления;
- формой расчетов между лизингодателем и лизингополучателем.

Форма расчетов по лизинговым платежам может быть денежная, натуральная и смешанная. Расчеты по лизинговым платежам в денежной форме получили наибольшее распространение в практике взаимоотношений между субъектами лизинга. Натуральная форма расчетов — это поставки лизингополучателем своей продукции, производимой с помощью предмета лизинга, лизингодателю в зачет общей суммы лизинговых платежей.

Возможность осуществления расчетов по лизинговым платежам в натуральной форме предусмотрена п. 2 ст. 28 Федерального закона «О лизинге». Цена на продукцию определяется по соглашению сторон договора лизинга.

Лизинговые платежи могут осуществляться и в смешанной форме, т.е. часть суммы лизинговых платежей погашается в денежной форме, а часть - в натуральной.

По методу начисления лизинговые платежи подразделяются на:

- фиксированные;
- с авансом;
- с отсрочкой;
- минимальные.

Фиксированные платежи, или платежи с фиксированной общей суммой, означают, что общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью в твердо установленные сроки. На практике этот вид платежей наиболее распространен.

Платежи с авансом означают, что при заключении договора лизингополучатель выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за вычетом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной суммой. Осуществление авансового платежа снижает пену договора лизинга, но требует отвлечения собственного капитала лизингополучателя.

Возможно заключение договора, предусматривающего выплату первого лизингового платежа после определенного срока, или платеж с отсрочкой. В российском законодательстве предусмотрена возможность отсрочки лизинговых платежей. Конкретный срок отсрочки оговаривается в договоре лизинга. Обычно отсрочка предоставляется для того, чтобы лизингополучатель мог получить прибыль, достаточную для уплаты лизингодателю первого взноса. В общую сумму минимальных платежей включаются:

- сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора;
- плата за использованные лизингодателем заемные средства;
- комиссионное вознаграждение;
- плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором;
- стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

Поскольку некоторые составляющие лизинговых платежей (например, размер платы за используемые кредиты, размер комиссионного вознаграждения лизингодателю) с годами могут изменяться, а платежи в течение всего срока договора начисляются равными долями. Рекомендациями предложена определенная последовательность их расчета:

- рассчитываются размеры лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга;
- рассчитывается общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам;

- рассчитываются размеры лизинговых взносов в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов и согласованными ими методами начисления, и способом оплаты.

По периодичности внесения платежи могут быть единовременные или периодические. При единовременных платежах сделка финансового лизинга, по сути, представляет собой сделку купли-продажи. Обычно при лизинговой сделке лизинговые платежи бывают периодическими, т.е. предполагается, вносятся частями. Схема выплат периодических платежей может быть различна, в соответствии с этим могут осуществляться как регулярные, так и нерегулярные платежи. Регулярные платежи вносят через равные промежутки времени (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно и др.). Обычно договор лизинга предусматривает ежемесячные платежи, реже ежеквартальные или полугодовые. Нерегулярные платежи осуществляются по согласованному лизинговому графику выплаты сумм и сроков платежей.

По моменту осуществления платежей - в начале или конце периодов (соответственно пренумерандо и постнумерандо). Платежи постнумерандо встречаются реже, чем пренумерандо.

Способ осуществления лизинговых платежей - одно из важнейших условий договора. Лизинговые платежи могут осуществляться равными долями, т.е. быть постоянными во времени, а могут изменяться. Если погашение задолженности осуществляется изменяющимися долями, в договор может быть предусмотрена возможность прогрессивных (увеличивающихся), так и регрессивных (уменьшающихся) размеров платежей, изменяющихся с постоянным темпом прироста или выплачиваемых в сроки и в суммах, предусмотренных согласованным графиком.

Сезонные платежи осуществляются в специфических случаях предпринимательской деятельности лизингополучателя, например при лизинге сельскохозяйственной техники.

Процентная ставка может быть постоянной или переменной. Переменная ставка может быть сложной (обычно при очень коротких сроках договора) и простой.

На практике могут использоваться и другие виды платежей с увеличенным первым взносом, с ускоренными выплатами и др.

Расчет лизинговых платежей. Среди методов расчета лизинговых платежей наиболее распространены два [21, стр.41-65]:

Сначала рассчитывается размер возмещения стоимости имущества и комиссионное вознаграждение лизингодателя, а затем определяются периодические лизинговые платежи и их общая сумма;

Определяется размер лизинговых платежей в целом по периодам, который в дальнейшем распределяется на сумму возмещения стоимости имущества и комиссионные вознаграждения лизингодателя.

При одних и тех же исходных величинах размеры лизинговых платежей, рассчитанных этими двумя методами, могут отличаться.

Расчет лизинговых платежей методом составляющих.

Методика заключается в последовательном расчете всех элементов лизинговых платежей.

Общая формула для расчета лизинговых платежей имеет следующий вид:

$$S_{\text{лп}} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} + \text{НДС} \quad (1)$$

где $S_{\text{лп}}$ - общая сумма лизинговых платежей;

АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю;

ПК - плата за использованные кредитные ресурсы;

ЛП - лизинговая премия лизингодателю за предоставление имущества;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя; не уплачивается, если организация соответствует требованиям, указанным в ст. 145 НК РФ.

Если балансодержателем предмета лизинга является лизингодатель, то в состав лизинговых платежей в соответствии с законом о лизинге следует включать налог на имущество, уплачиваемый лизингодателем по конкретному предмету лизинга и рассчитываемый им исходя из среднегодовой стоимости имущества и ставки налога. Тогда формула (2) примет вид

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} + \text{НДС} + \text{НИ} \quad (2)$$

где НИ - налог на имущество.

Расчет амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления (АО) рассчитываются в зависимости от того, какой метод амортизации выбран. Так, Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н, предусматривает следующие варианты уплаты амортизационных отчислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

Линейный способ может применяться для объектов основных средств, у которых главными факторами, ограничивающими срок их полезного

использования, являются время использования и относительно постоянный объем выполняемых периодических работ. К таким объектам могут быть отнесены многие машины и механизмы, станки и оборудование.

При применении линейного способа сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$AO = k * m * (ПС * На) : 100 \quad (3)$$

где ПС - первоначальная стоимость имущества - предмета лизинга, руб.;

На - норма амортизационных отчислений, % в год.

Первоначальная стоимость — это сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (п. 8 ч. II Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01).

Организация может сама определять срок службы имущества, но для единообразного расчета амортизационных отчислений в бухгалтерском и налоговом учете необходимо использовать сроки, установленные п. 3 ст. 258 НК РФ, где имущество исходя из полезного срока их использования разделено на группы. Перечень же активов, принадлежащих каждой группе, приведен в Классификации, утвержденной постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1: k- коэффициент ускоренной или замедленной амортизации, применяемый на основании Закона о лизинге; m- число лет (срок договора).

При линейном способе ежемесячные амортизационные отчисления производятся в одинаковых размерах в течение всего срока полезного использования.

В соответствии с п. 3 ст. 259 НК РФ амортизация на основные фонды, принадлежащие 8-10 группам, исчисляется только линейным способом. Автомобили, первоначальная стоимость которых превышает 300 тыс. руб., и пассажирские микроавтобусы с первоначальной стоимостью более 400 тыс. руб. амортизируются с максимальным коэффициентом 1,5.

Используя нелинейные методы амортизации, необходимо учитывать, что при их применении нельзя использовать коэффициент ускорения амортизации для 1-3 групп основных средств.

При использовании способа уменьшаемого остатка сумма амортизационных отчислений, выплачиваемых за один год, высчитывается по формуле:

$$t = k * ОС * На : 100 \quad (4)$$

где AO_t - сумма амортизационных отчислений, подлежащих уплате в данном году (t - номер года);

ОС - остаточная стоимость имущества.

Остаточная стоимость определяется как остаточная стоимость предыдущего периода за вычетом износа (начисленной суммы амортизационных отчислений). При этом в первом периоде остаточная стоимость равна первоначальной стоимости.

Таким образом, чтобы получить общую сумму выплат по амортизационным отчислениям, необходимо суммировать рассчитанные для каждого года суммы амортизационных отчислений.

Для определения суммы единовременного платежа в текущем году необходимо разделить годовую сумму амортизационных отчислений на количество платежей внутри данного года.

Сумма амортизационных отчислений, рассчитанных подобным образом, не позволяет полностью самортизировать предмет лизинга, поэтому возникает необходимость изменить последний платеж либо выкупить имущество по остаточной стоимости, если речь идет о финансовом лизинге.

Преимуществом способа уменьшаемого остатка можно считать возможность списания на амортизацию большей части затрат именно в первые годы эксплуатации предмета лизинга.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования зачастую применяется в случаях, если:

- стоимость объектов уменьшается в зависимости от срока их полезного использования;
- быстро наступает моральный износ основных средств;
- расходы на восстановление объекта увеличиваются с увеличением срока его службы.

Этот способ амортизации предпочтительнее по таким основным средствам, как вычислительная техника, средства связи, машины и оборудование малых и недавно образованных предприятий, у которых нагрузка на объекты основных средств приходится на первые годы работы.

Механизм расчета амортизации состоит из трех этапов. На первом этапе необходимо определить сумму чисел лет срока полезного использования.

Срок определяется на основании Классификации, при этом срок использования обязательно корректируется на коэффициент ускорения амортизации (k).

Если нормативный срок использования оборудования по Классификации составляет 6 лет, а коэффициент ускорения амортизации (k) равен 3, то скорректированный нормативный срок равен 2-м годам, т.е. необходимо разделить нормативный срок, предусмотренный в Классификации, на коэффициент ускорения амортизации.

Сумма чисел лет (СЧЛ) определяется по формуле

$$\text{СЧЛ} = \sum_{t=1}^m t \quad (5)$$

где t - порядковый номер года;
 m - Нормативный срок службы оборудования (срок договора лизинга в годах).

На втором этапе устанавливается число лет, оставшееся до конца срока использования (q). В первый год q равен скорректированному сроку нормативного использования, а в последний год - единице, т.е. в каждый следующий год от скорректированного нормативного срока использования отнимается по единице.

На третьем этапе рассчитываются амортизационные отчисления каждого года. Формула имеет следующий вид:

$$t = \text{ПС} * q_t : \text{СЧЛ} \quad (6)$$

Как и в способе уменьшаемого остатка, в способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования амортизация рассчитывается ежегодно. Для того чтобы определить сумму единовременного платежа в текущем году, необходимо разделить годовую сумму амортизационных отчислений на число платежей внутри данного года.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции применяется для объектов основных средств, основным критерием отбора которых является периодичность их использования. Это относится ко многим транспортным средствам (амортизация по ним зависит от величины пробега, летных часов), а также к горнодобывающему оборудованию (амортизация по ним зависит от объема добычи). Для таких объектов определяется сумма амортизации на единицу работ или услуг.

Механизм расчета амортизации имеет следующий вид:

$$t = (\text{ПС} : V_{\text{общ}}) * V_t * k \quad (7)$$

где $V_{\text{общ}}$, - объем продукции, выпускаемой за весь срок использования; зачастую определяется на основании технического описания оборудования; t - объем продукции, произведенной в данном периоде.

При использовании этого способа необходимо учитывать расчет амортизации линейным способом.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции используется в лизинговой практике достаточно редко, поскольку лизингодатель неохотно берет на себя дополнительные риски, связанные с особенностями технологических и конъюнктурных колебаний. Поскольку лизингодатель часто работает за счет заемных средств и это вынуждает его осуществлять платежи равномерно, то любой спад в сумме лизинговых платежей лизингополучателя может привести к потере ликвидности лизингодателя.

Расчет платы за использованные кредитные ресурсы. Общая формула для расчета платы за предоставленные кредитные ресурсы (ПК) имеет следующий вид:

$$ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{ дней}) * (СТ : 100\%) \quad (8)$$

где $K P_t$ - кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга;

СТ- годовая ставка за пользование кредитом, %;- длительность периода (дней);

n-количество периодов;- номер периода.

Плата за использованные кредитные ресурсы может соотноситься с суммой непогашенного кредита. Если она соотносится со средней за период стоимостью оборудования, то кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга, плата за которые взимается в данном периоде ($K P_t$), рассчитываются по формуле

$$t = (ОС_n + ОС_k) : 2 * Q \quad (9)$$

где $ОС_n$ - расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода;

$ОС_k$ - расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода;- коэффициент, учитывающий долю заемных средств. Если на приобретение имущества используются только заемные средства, то $Q=1$;- номер периода.

Расчет лизинговой премии. По соглашению сторон лизинговая премия устанавливается:

- в виде фиксированной суммы;
- в процентном выражении от стоимости договора (имущества);
- в процентном выражении от средней остаточной стоимости за период;
- в виде суммы, подлежащей оплате в данном периоде, а именно платы за кредитные ресурсы, дополнительные услуги и амортизацию.

Расчет фиксированной лизинговой премии не представляет сложности. Если эта премия выплачивается равными долями, то для определения размера выплаты в период необходимо всю ее сумму разделить на число периодов.

Формула для расчета лизинговой премии, выраженной в процентах от стоимости договора лизинга (имущества), имеет следующий вид:

$$ЛП = ПС * p_1 \quad (10)$$

где ЛП - лизинговая премия;

ПС - договорная стоимость (первоначальная стоимость имущества);

p_1 - ставка вознаграждения лизингодателя (процент годовых), измеряемая договорной стоимостью (стоимостью имущества).

Лизинговая премия, установленная в процентном выражении от средней

остаточной стоимости за период, рассчитывается по формуле:

$$ЛП = (ОС_{н} + ОС_{к}) : 2 * (p_2 : 100) \quad (11)$$

где $ОС_{н}$ - расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода;
 $ОС_{к}$ - расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода;
 p_2 - ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от средней за период стоимости имущества.

Сумма лизинговой премии, подлежащей оплате в периоде, за кредитные ресурсы, дополнительные ресурсы и амортизацию, исчисляется следующим образом:

$$ЛП = (АО + ПК + ДУ) * p_3 \quad (12)$$

где p_3 - ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от полагающихся выплат в данном периоде.

Расчет платы за дополнительные услуги. Плата за дополнительные услуги в расчетном периоде рассчитывается по общей формуле:

$$ДУ = (p_1 + p_2 + p_3) : m \quad (13)$$

где ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;

p_1, p_2, \dots, p_n - стоимость каждой дополнительной услуги;
 m - период, год.

Иногда стоимость дополнительной услуги, например, страхование, привязывают к стоимости имущества по договору, и расчет идет по формуле

$$ДУ = ПС * (g : 100\%) \quad (14)$$

где g - стоимость услуги в процентах от среднегодовой стоимости имущества (стоимости имущества по договору).

В случае если стоимость дополнительной услуги связана со среднегодовой стоимостью, формула приобретает следующий вид:

$$ДУ = (ОС_{н} + ОС_{к}) : 2 * (g : 100\%) \quad (15)$$

На практике вполне возможно сочетание этих методов.

Расчет суммы НДС. НДС начисляется в соответствии с НК РФ. Налогооблагаемой базой является выручка от сделки по договору лизинга. НДС начисляется и уплачивается в периоды, предусмотренные нормативными

правовыми актами по НДС.

Общая формула для расчета НДС:

$$\text{НДС} = V * C_{\text{НДС}} : 100 \quad (16)$$

где V - выручка от сделки по договору лизинга;

$C_{\text{НДС}}$ - ставка НДС, %.

Расчет лизинговых платежей методом потока денежных средств.

Метод ПДС по своей сути очень сильно напоминает метод составляющих, когда лизинговый платеж определяется посредством суммирования отдельных агрегатов. Основным же отличием является то, что при методе составляющих наиболее часто применяется метод равных платежей, а в методе ПДС лизинговый платеж формируется на основании фактических затрат, понесенных в данном периоде. При этом метод ПДС можно получить из метода составляющих посредством итеративного расчета лизинговых платежей от месяца к месяцу.

Общая формула для расчета лизинговых платежей имеет следующий вид:

$$S_{\text{лп}} = \text{ВСИ} + K_{\text{п}} + \text{ДУ} + \text{ЛП} + \text{НДС} \quad (17)$$

где $S_{\text{лп}}$ - общая сумма лизинговых платежей;

ВСИ - возмещение стоимости имущества;

$K_{\text{п}}$ - проценты по кредиту;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга; П - лизинговая премия лизингодателю за предоставление имущества;

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя; не уплачивается, если организация соответствует требованиям, указанным в ст. 145 НК РФ.

Возмещение стоимости имущества. Возмещение стоимости имущества рассчитывается из условия, что за весь период действия лизингополучатель обязан возместить лизингодателю всю стоимость имущества. Таким образом, общая формула для расчета возмещения стоимости имущества (ВСИ) имеет следующий вид:

$$\text{ВСИ} = \text{ПС} : m * n \quad (18)$$

где m - период, год;

n - количество месяцев в году.

Проценты по кредиту. В связи с тем, что лизинг как одна из форм кредитных операций обладает свойством платности, необходимо рассчитать проценты к оплате за кредит. Базой для расчета является невозвращенная сумма кредита.

Следовательно, сумма процентов по кредиту (K_n) рассчитывается следующим образом:

$$K_n = OC * (ПК : 12 \text{ мес}) : 100 \quad (19)$$

где OC - остаточная стоимость имущества;

$ПК$ - ставка по кредитным ресурсам.

Стоимость дополнительных услуг и лизинговая премия. Стоимость дополнительных услуг ($ДУ$) и лизинговая премия ($ЛП$) рассчитываются аналогично процентам по кредиту. Базой для расчета при применении метода ПДС принимается остаточная стоимость имущества (сумма непогашенного кредита). Таким образом, формулы для расчета выглядят следующим образом:

$$ДУ = OC * (g : 12 \text{ мес}) : 100 \quad (20)$$

где OC - остаточная стоимость имущества;

g - стоимость дополнительных услуг.

$$ЛП = OC * (p_1 : 12 \text{ мес}) : 100 \quad (21)$$

где OC - остаточная стоимость имущества;

p_1 - лизинговая премия.

Расчет суммы НДС. Общая формула расчета НДС имеет следующий вид:

$$НДС = [OC + (ПС : m * n) + K_n + ДУ] * СТ : 100 \quad (22)$$

где $СТ$ - ставка НДС, %.

Расчет лизинговых платежей методом коэффициентов.

В литературе можно встретить разные названия метода коэффициентов - и метод аннуитетов, и метод финансовых рент. В основе метода коэффициентов лежит теория о стоимости денег во времени и соответственно понятие «дисконтирование».

Величина одного лизингового платежа (S_n) рассчитывается по формуле:

$$S_n = ПС * \frac{I/t}{1 - (1 + I/t)^{-t * m}} \quad (23)$$

где I - ставка лизингового процента; - число платежей в год.

Ставка лизингового процента (I) рассчитывается в данном случае как сумма платы за пользование кредитными ресурсами, стоимостью дополнительных услуг и лизинговой премии:

$$I = (\text{ПК} + g + p_1) : 100 \quad (24)$$

При выводе формулы (24) предполагается, что предмет лизинга полностью амортизируется, а лизинговые платежи начисляются и оплачиваются в конце периода.

В отличие от метода ПДС и метода составляющих, которые не меняют своей сути, если объект лизинга не полностью амортизирован на момент окончания договора лизинга, метод коэффициентов требует определенных изменений в формуле, так же, как и в случаях, если платеж вносится не в конце периода, а в начале (аннуитет пренумерандо). Рассмотрим частные случаи применения метода коэффициентов.

Корректировка на авансовый платеж. В случае, если в договоре лизинга предусмотрен авансовый платеж в размере C_a , то необходимо скорректировать общую стоимость имущества ПС по формуле:

$$\text{ПС}^1 = \text{ПС} - C_a \quad (25)$$

Для расчета лизинговых платежей в формуле (25) заменим ПС на новое значение ПС^1 .

Таким образом, если лизингодатель выплачивает аванс и начинает платить лизинговые платежи с первого периода, то в формуле (25) величина стоимости имущества берется за вычетом авансового платежа, т.е. корректируется с учетом формулы (27).

Корректировка на величину остаточной стоимости. Формула для вычисления лизингового платежа в случае возникновения остаточной стоимости (ОС) может модифицироваться. В связи с тем, что в основе метода коэффициентов лежит теория стоимости денег во времени, к остаточной стоимости также необходимо применить дисконтирование. Очевидно, что через m лет остаточная стоимость будет меньше, чем фактическая, на величину дисконтного множителя (D). Он рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{1}{(1+i/\tau)^{t \times m}} \quad (26)$$

В процессе осуществления лизинговой операции через лизинговые платежи необходимо будет вернуть не всю балансовую стоимость имущества (БС), а за вычетом остаточной стоимости, но уже дисконтированной (ОС^1). Дисконтированная остаточная стоимость рассчитывается по формуле:

$$\text{ОС}^1 = \text{ОС} * D \quad (27)$$

Таким образом, итоговая формула для расчета лизингового платежа имеет следующий вид:

$$S_n = (\text{ПС} - \text{ОС}^1) * \frac{I/t}{1 - (\frac{1}{1+I/t})^{t+m}} \quad (28)$$

Выплаты лизинговых платежей в начале периода. Ранее рассматривалась ситуация, когда платежи осуществляются в конце периода (аннуитет постнумерандо), но платежи могут производиться и в начале периода. С экономической точки зрения лизинговые платежи должны уменьшиться, поскольку долг возвращался раньше. В итоге несложных математических преобразований получается формула для расчета величины лизингового платежа:

$$S_n = \text{ПС} * \frac{1}{(\frac{1}{1+I/t})} * \frac{I/t}{1 - (\frac{1}{1+I/t})^{t+m}} \quad (29)$$

Используя приведенную методику расчетов и частные случаи ее использования, несложно получить и другие встречающиеся на практике варианты, представляющие собой комбинацию двух или более частных случаев. При этом базовая формула (23) может быть модернизирована практически для любой ситуации.

Можно выделить наиболее общие случаи применения каждого метода, однако этот перечень не является исчерпывающим.

Метод составляющих (линейный):

- лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций;
- лизингополучатель - новая организация;
- предмет лизинга является основным образующим фактором потока денежных средств;
- у лизингополучателя отсутствуют иные способы налогового планирования.

Метод ПДС:

- лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций или его опыт незначителен;
- лизингополучатель имеет устойчивое финансовое положение;
- установка и введение в действие предмета лизинга не прерывают производственного процесса лизингополучателя;
- лизинговая компания параллельно ведет много лизинговых сделок на разных стадиях выполнения.

Метод коэффициентов:

- лизингополучатель имеет достаточный опыт проведения лизинговых операций и высокий уровень экономической подготовки;
- расчеты осуществляются с целью первичной оценки эффективности применения лизинговой схемы;
- предмет лизинга является основным образующим фактором потока денежных средств;
- лизингополучатель имеет сильную бухгалтерию и развитую систему налогового планирования.

3 Приобретение оборудования на примере предприятия

3.1 Общая организационно-экономическая характеристика

предприятия ООО «СК Алгоритм»

Общество с ограниченной ответственностью «Снабжающая компания Алгоритм» (ООО «СК Алгоритм») торгово-производственное коммерческое предприятие.

Учредителем Общества является директор Итманюк Сергей Александрович. В своей деятельности Общество руководствуется законодательством Российской Федерации, а также уставом предприятия. Органами управления Общества являются, генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества осуществляет директор и учредитель в одном лице.

Основными целями деятельности Общества является получение прибыли.

3.2 Расчет лизинговых платежей

ООО «СК Алгоритм», как и любая другая коммерческая организация, стремится к дальнейшему развитию и расширению своей деятельности. Выполнение новых задач позволит привлечь большее количество контрагентов, а также расширить спектр предоставляемых услуг. В связи с этим были приобретены новые системы на базе геодезических приборов, позволяющие осуществлять мониторинг любых объектов с высокой точностью в реальном времени для предупреждения различного рода аварий. Предприятие планирует использовать данное оборудование от 2-х до 5-ти лет.

Лизинговая сделка является многосторонней, при которой имущество в лизинг сдает не поставщик, а финансовый посредник, в качестве которого выступает лизинговая компания. Лизингополучатель в данном случае является ООО «СК Алгоритм», лизингодатель и балансодержатель- ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ», производитель - немецкая фирма LeicaGeosystems AG <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Leica_Geosystems_AG&action=edit&redlink=1>.

Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса

при заключении договора и применении механизма ускоренной амортизации
<http://www.efleasing.ru/zakon/zakon12_33.html>

Условия договора:

Стоимость имущества - предмета договора - 12,0 млн. руб.;

Срок договора - 5 лет;

Норма амортизационных отчислений - на полное восстановление 10% годовых;

Применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2;

Лизингодатель получил кредит в сумме 12 млн. руб. под 20% годовых;

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 10% годовых;

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего - 2,0 млн. руб.;

Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 2,0 млн. руб.;

Ставка налога на добавленную стоимость - 18%;

Лизинговые взносы уплачиваются равными долями ежемесячно 1-го числа каждого месяца.

Расчет суммы амортизационных отчислений:

$$АО = k \cdot (ПС \cdot На) : 100 = 2 \cdot (12 \cdot 10) : 100 = 2,4 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 3 - Расчет среднегодовой стоимости имущества

Годы	Стоимость имущества на начало года, млн. руб.	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года, млн. руб.	Среднегодовая стоимость имущества, млн. руб.
1 год	12	2,4	9,6	10,8
2 год	9,6	2,4	7,2	8,4
3 год	7,2	2,4	4,8	6,0
4 год	4,8	2,4	2,4	3,6
5 год	2,4	2,4	0,0	1,2

Расчет платы за использованные кредитные ресурсы:

год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{дней}) * (СТ : 100\%) = 10,8 * 1 * 20 : 100 = 2,16 \text{млн. руб.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (12 + 9,6) : 2 * 1 = 10,8 \text{ млн. руб.}$

год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{дней}) * (СТ : 100\%) = 8,4 * 1 * 20 : 100 = 1,68 \text{млн. руб.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (9,6 + 7,2) : 2 * 1 = 8,4 \text{ млн. руб.}$

год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{дней}) * (СТ : 100\%) = 6,0 * 1 * 20 : 100 = 1,2 \text{млн. руб.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (7,2 + 4,8) : 2 * 1 = 6,0 \text{ млн. руб.}$

год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{дней}) * (СТ : 100\%) = 3,6 * 1 * 20 : 100 = 0,72 \text{млн. руб.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (4,8 + 2,4) : 2 * 1 = 3,6 \text{ млн. руб.}$

год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{дней}) * (СТ : 100\%) = 1,2 * 1 * 20 : 100 = 0,24 \text{млн. руб.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (2,4 + 0,0) : 2 * 1 = 1,2 \text{ млн. руб.}$

Расчет лизинговой премии:

год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 10,8 * 10 : 100 = 1,08 \text{ млн. руб.}$

2 год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 8,4 * 10 : 100 = 0,84 \text{ млн. руб.}$

год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 6,0 * 10 : 100 = 0,60 \text{ млн. руб.}$

год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 3,6 * 10 : 100 = 0,36 \text{ млн. руб.}$

год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 1,2 * 10 : 100 = 0,12 \text{ млн. руб.}$

Расчет платы за дополнительные услуги:

$ДУ = p_1 : m = 2,0 : 5 = 0,4 \text{ млн. руб.}$

Расчет суммы НДС:

год: $\text{НДС} = \text{В} * \text{С}_{\text{НДС}} : 100 = 6,04 * 18 : 100 = 1,087$ млн. руб.

$\text{В} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} = 2,4 + 2,16 + 1,08 + 0,4 = 6,04$ млн. руб.

год: $\text{НДС} = \text{В} * \text{С}_{\text{НДС}} : 100 = 5,32 * 18 : 100 = 0,958$ млн. руб.

$\text{В} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} = 2,4 + 1,68 + 0,84 + 0,4 = 5,32$ млн. руб.

год: $\text{НДС} = \text{В} * \text{С}_{\text{НДС}} : 100 = 4,6 * 18 : 100 = 0,828$ млн. руб.

$\text{В} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} = 2,4 + 1,2 + 0,60 + 0,4 = 4,6$ млн. руб.

год: $\text{НДС} = \text{В} * \text{С}_{\text{НДС}} : 100 = 3,88 * 18 : 100 = 0,698$ млн. руб.

$\text{В} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} = 2,4 + 0,72 + 0,36 + 0,4 = 3,88$ млн. руб.

год: $\text{НДС} = \text{В} * \text{С}_{\text{НДС}} : 100 = 3,16 * 18 : 100 = 0,569$ млн. руб.

$\text{В} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{ЛП} + \text{ДУ} = 2,4 + 0,24 + 0,12 + 0,4 = 3,16$ млн. руб.

Таблица 4 - Расчет общего размера лизингового платежа

Годы	АО, млн. руб.	ПК, млн. руб.	ЛП, млн. руб.	ДУ, млн. руб.	В, млн. руб.	НДС, млн. руб.	Лп, млн. руб.
1 год	2,4	2,16	1,08	0,4	6,04	1,087	7,127
2 год	2,4	1,68	0,84	0,4	5,32	0,958	6,278
3 год	2,4	1,2	0,60	0,4	4,6	0,828	5,428
4 год	2,4	0,72	0,36	0,4	3,88	0,698	4,578
5 год	2,4	0,24	0,12	0,4	3,16	0,569	3,729
Всего в %	12,0	6,0	3,0	2,0	23,0	4,14	27,14
	44,2%	22,1%	11,0%	7,4%	-	15,3%	100%

Общий размер лизингового платежа составляет $\text{Лп} = 27,14$ млн. руб.

Общий размер лизингового платежа за минусом аванса:

$\text{Лп} = 27,14 - 2,0 = 25,14$ млн. руб.

Ежегодный платеж составляет: $25,14 : 5 = 5,028$ млн. руб.

Расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга
<http://www.efleasing.ru/zakon/zakon12_31.html>

Условия договора:

Стоимость имущества - предмета договора - 12,0 млн. руб.;

Срок договора - 2 года;

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление - 10% годовых;

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества - 50% годовых;

Величина использованных кредитных ресурсов - 12,0 млн. руб.;

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 10% годовых;

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего - 1,0 млн. руб.,

ставка налога на добавленную стоимость - 18%;

лизинговые взносы осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Расчет суммы амортизационных отчислений:

$$AO = (PC * Na) : 100 = (12 * 10) : 100 = 1,2 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 5 - Расчет среднегодовой стоимости имущества

Годы	Стоимость имущества на начало года, млн. руб.	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года, млн. руб.	Среднегодовая стоимость имущества, млн. руб.
1 год	12	1,2	10,8	11,4
2 год	9,6	1,2	8,4	9,0

Расчет платы за использованные кредитные ресурсы:

руб. год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{ дней}) * (CT : 100\%) = 11,4 * 1 * 50 : 100 = 5,70 \text{ млн.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (12 + 10,8) : 2 * 1 = 11,4 \text{ млн. руб.}$

руб. год: $ПК = \sum_{t=1}^n K P_t * (L_t : 365 \text{ дней}) * (CT : 100\%) = 9,0 * 1 * 50 : 100 = 4,5 \text{ млн.}$

где $K P_t = (OC_n + OC_k) : 2 * Q = (9,6 + 8,4) : 2 * 1 = 9,0 \text{ млн. руб.}$

Расчет лизинговой премии:

год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 11,4 * 10 : 100 = 1,14 \text{ млн. руб.}$

2 год: $ЛП = (OC_n + OC_k) : 2 * (p_2 : 100) = 9,0 * 10 : 100 = 0,9 \text{ млн. руб.}$

Расчет платы за дополнительные услуги:

$ДУ = p_1 : m = 1,0 : 2 = 0,5 \text{ млн. руб.}$

Расчет суммы НДС:

год: $НДС = B * C_{НДС} : 100 = 8,54 * 18 : 100 = 1,537 \text{ млн. руб.}$

$B = AO + ПК + ЛП + ДУ = 1,2 + 5,7 + 1,14 + 0,5 = 8,54 \text{ млн. руб.}$

год: $НДС = B * C_{НДС} : 100 = 7,10 * 18 : 100 = 1,278 \text{ млн. руб.}$

$B = AO + ПК + ЛП + ДУ = 1,2 + 4,5 + 0,90 + 0,5 = 7,10 \text{ млн. руб.}$

Расчет лизингового платежа:

год: $L_{п} = B + НДС = 1,537 + 8,54 = 10,077$ млн. руб.

год: $L_{п} = B + НДС = 1,278 + 7,10 = 8,378$ млн. руб.

Общий размер лизингового платежа составляет $L_{п} = 18,455$ млн. руб.

Ежеквартальный платеж составляет: $18,455 : 2 : 4 = 2,307$ млн. руб.

С позиций лизингополучателя наиболее выгодным и рациональным вариантом является расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга (при использовании оборудования в течении 2-х лет). Разница между приведенными вариантами составляет - 6,685 млн. руб.

3.3 Сравнение лизинга и других форм финансирования

Близкими лизингу альтернативными вариантами приобретения имущества (оборудования) являются приобретение в кредит, в рассрочку, чистая аренда, аренда с правом (но не обязательством) выкупа [19, стр.37-41].

Схема приобретения имущества в кредит включает получение фирмой средств для реализации проекта и приобретения в собственность необходимого имущества. Кредит позволяет разрешить относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью их использования в хозяйстве. В этом смысле лизинг схож с кредитом, так как за счет лизинга также решается это противоречие: у лизингополучателя есть потребность использовать средства в хозяйстве, а у лизингодателя такие средства имеются.

При лизинге, как и при кредите, собственник (лизингодатель) предоставляет капитал на определенный период. В определенное время он его возвращает и получает вознаграждение. Таким образом, при лизинге реализуются принципы кредитных отношений - срочность, возвратность, платность, и по своему экономическому содержанию лизинг во многом сохраняет сущность кредита.

Однако лизинг связан с вложением средств на возвратной основе только в основной капитал. Кредит может использоваться для пополнения и оборотных средств. Поэтому в общих чертах прослеживается связь между лизингом и среднесрочным и долгосрочным кредитом, которые используются в основном при кредитовании реконструкции, технического перевооружения, модернизации, нового строительства.

С финансовой стороны система лизинговых взаимоотношений включает кредитование приобретения необходимого имущества, альтернативное традиционной банковской ссуде: лизингодатель оплачивает покупку имущества

(приобретение его в собственность), а затем возмещает эту стоимость периодическими платежами лизингополучателя. Если рассматривать лизинг только как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности, то его можно было бы квалифицировать и как товарный кредит, т.е. как кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества. Субъекты кредитных отношений здесь лизингодатель и лизингополучатель, а объект ссуды - имущество.

При первом рассмотрении формы организации ссужаемой стоимости лизинг внешне схож с коммерческим кредитом. Однако между ними имеются принципиальные различия в отношении собственности. При коммерческом кредите передается право собственности на товар: в собственность поступает потребительская стоимость товаров, оплата которых в данный момент невозможна и отсрочена во времени.

Лизинговые взаимоотношения сопровождаются отделением права пользования имуществом от права владения им: лизингодатель сохраняет право владения на имущество, а право его использования уступает лизингополучателю. За обладание этим правом пользования лизингополучатель осуществляет периодические лизинговые платежи. Кроме того, коммерческий кредит в отличие от лизинга носит краткосрочный характер.

Таким образом, хотя лизинговым взаимоотношениям во многом присущи черты кредитных, полного тождества здесь нет.

Важным преимуществом лизинга по сравнению с кредитом являются:

- для финансирующих организаций - возможность расширить сегмент рынка, на котором осуществляется финансовая деятельность;
- для лизингополучателя - возможность быстрого привлечения необходимых активов, когда невозможно получить кредит (например, если хозяйствующий субъект не имеет поручительств, гарантий и др.; банк не всегда может быть уверен в целевом использовании кредита и требует надежного дополнительного обеспечения договора).

Также при прочих равных условиях финансирующая организация предпочитает предоставлять кредиты для реализации реальных краткосрочных проектов с высокой нормой прибыльности инвестиций (уровень их доходности должен превышать ставку кредитного процента), в то время как срок окупаемости проектов обычно более продолжителен. В условиях роста ставки и дороговизны кредитного финансирования использование данного метода предприятиями в российских условиях ограничено условиями эффективности использования кредита.

Для того чтобы определить выгодность лизинга, необходимо рассчитать поток денежных средств одной и той же компании в следующих двух случаях:

- Компания приобретает необходимое ей имущество в собственность по договору купли-продажи, используя при этом полученный в банке кредит.

- Та же самая компания приобретает то же самое имущество в соответствии с договором лизинга.

Каждая лизинговая компания проводит многовариантные расчеты определения преимущества лизинга по сравнению с кредитом. На практике используется целый ряд методик. Такие расчеты необходимы для того, чтобы убедить и экономически заинтересовать клиентов в предлагаемых им услугах. В конечном итоге полученные результаты зависят от ряда факторов, которые мы рассмотрим на конкретном примере.

Расчет денежных потоков. Условия договора:

Стоимость имущества - предмета договора - 12,0 млн. руб.;

Срок договора - 5 лет;

Норма амортизационных отчислений - на полное восстановление 10% годовых;

Применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2;

Лизингодатель получил кредит в сумме 12 млн. руб. под 20% годовых;

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 10% годовых;

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего - 2,0 млн. руб.;

Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 2,0 млн. руб.;

Ставка налога на добавленную стоимость - 18%;

Лизинговые взносы уплачиваются равными долями ежемесячно 1-го числа каждого месяца.

Ставка налога на прибыль - 20%;

Ставка налога на имущество - 2,2%;

Поскольку денежный поток и в случае покупки, и в случае лизинга означает для предприятия расходование средств, предпочтение отдается варианту, который минимизирует общую величину расходов. Расчет расходной части потока денежных средств покупателя строительной техники, использующего заемные средства для приобретения основных фондов в собственность, представлен нами в таблице. <<http://www.mrmz.ru/article/v16/article2.htm>>

Вариант кредита. Для определения величины одного текущего платежа по погашению задолженности по кредиту используем формулу аннуитета:

$$R_c = C * \frac{I_c/T_c}{1 - 1/(1 + \frac{I_c}{T_c})^{P_c * T_c}} \quad (30)$$

где: R_c - сумма одного текущего платежа по кредитному договору;

C - первоначальная стоимость имущества;

P_c - срок договора (в кварталах); - процент годовых по кредитному договору, в долях;

T_c - периодичность (кратность в течение года) уплаты платежей по кредитному договору, т.е. количество платежей в течение одного года - 12).

Подставляем в формулу исходные данные, получаем сумму одного платежа по кредитному договору (млн. руб.):

$$R_c = 12 * \frac{0,18/5}{1 - 1/(1 + \frac{0,18}{5})^{5*12}} = 0,49 \text{ млн.руб.}$$

Соответственно, сумма 60 платежей по кредиту, предусмотренных договором, составит: $0,49 \times 60 = 29,4$ млн. руб.

Проценты за предоставленный предприятию - заемщику кредит будут равны: $29,4 - 12 = 17,4$ млн. руб.

Необходимо иметь в виду, что налог на прибыль (п. 4 таблицы 3.3.2) рассчитывается исходя из следующих соображений. В течение 5 лет строительная организация погашает кредит за счет начисленной за этот период амортизации (6,0 млн. руб.), а оставшиеся 6,0 млн. руб. - за счет чистой прибыли. Следовательно, для погашения задолженности у организации должна быть сформирована прибыль как минимум в размере 7,5 млн. руб. $[6,0 : (1 - 0,20)]$. Тогда налог на прибыль составит 1,5 млн. руб.

Таблица 6 - Расходы предприятия по приобретению оборудования за счет кредита.

Годы	Расходы	Сумма, млн. руб.
1.	Возврат кредита	12,0
2.	Возврат процентов за кредит	17,4
3.	Налог на имущество	1,32
4.	Налог на прибыль	1,5
5.	Чистый отток денежных средств заемщика	32,22

Общий размер платежа за кредит за минусом аванса: $32,22 - 2,0 = 30,22$ млн. руб.

Вариант лизинга.

Общий размер лизингового платежа составляет $L_p = 27,14$ млн. руб.

Общий размер лизингового платежа за минусом аванса:

$$L_p = 27,14 - 2,0 = 25,14 \text{ млн. руб.}$$

Ежегодный платеж составляет: $25,14 : 5 = 5,028$ млн. руб.

Сопоставление данных по чистым оттокам денежных средств в течение сроков кредитного договора и договора лизинга показало, что расходы заемщика по возврату кредита, взятого на приобретение основных средств, намного превысят расходы по схеме лизинга.

Схема кредита оказалась для строительной организации дороже схемы финансового лизинга на: $30,22 - 25,14 = 5,08$ млн. руб., или 20,21%.

Приобретение в рассрочку в современных российских условиях не используется, так как неэффективно для поставщика: приобретение оборудования в рассрочку связано с переходом права собственности и при невыполнении договорных условий (при не уплате платежей) возврат имущества требует чрезмерно больших затрат.

Аренда имеет важное преимущество по сравнению с приобретением в рассрочку: риск, связанный с устареванием имущества, переносится на арендодателя. Однако арендатор может лишиться возможности долгосрочно использовать оборудование по независящим от него причинам. Схема удобна для удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов в серийном мобильном оборудовании, необходимом фирме на относительно короткое время (например, аренда строительной техники). Аренда с правом (но не обязательством) выкупа не исключает недостатков двух предыдущих способов, ограничивается риском при реализации схем сдачи в аренду сложного, дорогостоящего специального оборудования на длительный срок.

Таким образом, хотя лизинг и может считаться модифицированной формой аренды, отождествлять аренду и лизинг неправильно: лизинг является универсальным и гибким инструментом, позволяющим реализовывать инвестиционные схемы, в большей степени отвечающие задачам обновления производства и развития реального сектора, интересам хозяйствующих субъектов и потребностям рынка. Основные отличия схем аренды и лизинга, а также отличия функций субъектов лизинга и аренды.

Лизинг характеризуется более высокой доступностью, так как позволяет уменьшить риск невозврата капитала и его целевого использования, а разнообразие лизинговых схем делает возможной выработку наиболее привлекательной для всех сторон договора.

Лизинговые соглашения достаточно гибкие и могут иметь разные формы. Используя лизинговые схемы, можно улучшить баланс компании, а денежные потоки могут быть больше, чем при приобретении имущества в собственность за счет заемных средств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Лизинг является эффективной формой финансирования расходов на приобретение основных средств. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29 января 2008 г. № 10-ФЗ) лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Лизинг — это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

В лизинге заинтересованы все участники сделки: производитель получает новые каналы сбыта, предприятие имеет возможность приобрести оборудование без первоначальных финансовых затрат, лизинговая компания становится финансовым звеном между производителем и потребителем, получая за это прибыль. В выигрыше остается также и государство - возрождается производство, увеличиваются налоговые поступления в бюджет, уменьшается социальное напряжение за счет создания новых рабочих мест.

В дипломной работе были рассмотрены все преимущества лизинговых сделок, а также выполнены лизинговые расчеты на примере предприятия.

Лизингополучатель в данном случае является ООО «СК Алгоритм», лизингодатель и балансодержатель - ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ», производитель - немецкая фирма LeicaGeosystems AG <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Leica_Geosystems_AG&action=edit&redlink=1>.

Основные преимущества, полученные ООО «СК Алгоритм» при использовании лизинга:

- ООО «СК Алгоритм» получает возможность пользоваться необходимым для него имуществом без единовременной мобилизации на эти цели собственных или привлеченных заемных средств. Лизингополучатель освобождается от единовременной полной оплаты стоимости имущества, что выгодно отличает лизинг от обычной купли-продажи.
- Лизинг может открывать доступ к нужному имуществу, как в случае каких-либо кредитных ограничений, так и при невозможности привлечения для этих целей заемных средств.
- Простота получения имущества для ООО «СК Алгоритм» по лизингу, в сравнении с банковской ссудой на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога.
- Сокращение налога на имущество, налогооблагаемой базой для которого становится быстро уменьшаемая остаточная стоимость оборудования.
- Отнесение лизинговых платежей на себестоимость продукции (работ, услуг) для ООО «СК Алгоритм», что позволяет снизить

налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, тогда как при покупке оборудования за счет полученного кредита выплата процентов за пользование финансовыми ресурсами более чем наполовину осуществляется за счет прибыли предприятия, остающейся после налогообложения.

- Учитывая, что лизинговое соглашение более гибко, чем кредит, оно предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут производиться после получения выручки от реализации товаров, изготавливаемых на взятом в лизинг оборудовании. Ставки могут быть фиксированными и плавающими. Лизинговая сделка может быть заключена на более длительный срок, чем кредитный договор. В связи с этим величина периодических лизинговых платежей будет меньше, снижаются расходы пользователя по уплате этих платежей и возрастает надежность исполнения лизингового договора.

Также для ООО «СК Алгоритм» уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, поскольку имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование. Лизинговое имущество может не числиться у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество. Освобождение лизинговых платежей ООО «СК Алгоритм» от налога на добавленную стоимость, дает возможность применения механизма ускоренной амортизации в два раза.

Проведя анализ финансового положения предприятия ООО «СК Алгоритм», было выявлено, что за период 03.12. 2016г. - 30.12.2017г. предприятие достигло определенных успехов. В основном, все экономические показатели соответствуют нормативным значениям или даже превышают их. Это свидетельствует о крепком финансовом положении предприятия и его независимости от привлеченных средств.

Суммарный лизинговый платеж за два года составит 18,455 млн. руб. По условиям договора, платежи будут производиться ежеквартально, то есть каждые три месяца ООО «СК Алгоритм» должен будет выплачивать по 2,307 млн. руб.

Лизинг строительной техники принято подразделять на два основных вида - финансовый и оперативный. В российских условиях в отрасли строительства, в силу ряда особенностей, оперативный лизинг более привлекателен, чем финансовый.

Оперативный лизинг дает возможность кратковременного использования машин и техники для производства отдельных видов работ, причем предоставление машин в товарный кредит сопровождается услугами по их техническому обслуживанию, что избавляет строительную организацию от необходимости создавать под каждую машину участки механизации.

Учитывая особенности обоих видов лизинга, с учетом специфики строительства (цикличность, частая смена характера производства, сезонность в производстве работ) и проведенных расчетов для ООО «СК Алгоритм» выгоднее производить расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга (при использовании оборудования в течении 2-х лет). Разница между оперативным и финансовым лизингом составляет - 6,685 млн. руб.

Расчеты показывают, что лизинг - более выгодный способ приобретения оборудования по сравнению с его покупкой за счет полученного кредита. Так, экономия денежных средств предприятия (лизингополучателя) за счет использования лизингового механизма в сравнении с прямым кредитованием составит 5,08 млн. руб.

Из вышесказанного следует насколько привлекателен лизинг, хотя законодательство в отношении его несовершенно и осложнено пробелами.

В связи с этим усматривается необходимость принятия дополнительных законодательных актов в области регулирования лизинговых отношений. Специальный закон о лизинге призван устранить сегодняшние пробелы в правовом регулировании финансовой аренды.

Лизинг еще не занял в нашей стране того значительного места, которое характеризует его развитие в ведущих капиталистических странах. Чтобы этот род деятельности динамично развивался, необходимо создать условия, каких в России на данный момент не наблюдается.

Одна из основных причин слабого развития лизинговых операций в нашей стране заключается в отсутствии развитого и организационно оформленного рынка средств производства. Сказывается отсутствие опыта в их проведении, а также законодательных и нормативных актов, регулирующих взаимоотношения сторон при заключении сделок по лизингу.

Российским производителям и предпринимателям нужно создать условия, при которых они стремились бы развивать этот род деятельности. Для этого в первую очередь следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длинными сроками действия (не менее 3-х лет). Ведь именно такие договоры будут нести реальные инвестиции в экономику.

Необходимо если не освободить, то хотя бы снизить в два и более раз налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализаций договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также, следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договора.

Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РФ и являющимся объектами международного финансового лизинга.

Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими.

Следует также отметить, что лизинг, совмещая в себе направленные инвестиции, залог и кредит одновременно, расширяет и позволяет интенсивно развиваться прежде всего производственной, а также банковской, страховой сферам деятельности.

Лизинг характеризуется более высокой доступностью, так как позволяет уменьшить риск невозврата капитала и его целевого использования, а разнообразие лизинговых схем делает возможной выработку наиболее привлекательной для всех сторон договора.

Лизинговые соглашения достаточно гибкие и могут иметь разные формы. Используя лизинговые схемы, можно улучшить баланс компании, а денежные потоки могут быть больше, чем при приобретении имущества в собственность за счет заемных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» (Оттава, 28 мая 1988 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1999. - 9 августа. - №32. - Ст. 4040.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации : в 4 ч. : по состоянию на 1 февр. 2018 г. – Москва : Кнорус, 2018. – 540 с.
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая). Федеральный закон от 5 августа 2000 № 117-ФЗ (в редакции Федерального закона от 31.12.2005 № 201-ФЗ).
4. Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая и третья). Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть): По состоянию на 1 февраля 2006 года. - Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2006. - 494 с.
5. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ в ред. от 26 июля 2006 г.
6. «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ (в ред. от 11 марта 2003 г. № 32-ФЗ).
7. Федеральный закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» № 10-ФЗ в ред. от 29.01.2002 г
8. Федеральный закон «О лизинге» № 164-ФЗ от 29.10.1998 г.
9. Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» от 17.09.1994 г, № 1929.
10. Постановление правительства Российской Федерации №1020 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на осуществлении лизинговых операций» от 03.09.06 г.
11. Постановление правительства Российской Федерации №915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997 - 2000 годы» от 21.07.06 г.
12. Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации» от 27.06.1996 г., № 752.
13. Постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» от 20.11.1995 г. № 1133.
14. Постановление Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» от 29.06.1995 г. № 633.
15. Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга. Приказ Министерства финансов РФ № 15 от 17 февраля 1997 г. с измен. от 23 января 2001 г.
16. Абалкин Н.И. Банковская система России; лизинговые, факторинговые и

- форфетинговые операции банков: учебник / Н.И. Абалкин. - М.: ДеКА, 1995. - 304 с.
- 17.Абашина А.М. Аренда и лизинг : книга / А.М. Абашина, М.Н. Симонова, И.К. Талье. - М.: Филинь, 1998. - 160 с.
 - 18.Абдуллина С.Н. Лизинг: Учеб.пособие / С.Н. Абдулина, Н.М. Якупова, Н.В. Чикулина. -Казань: Изд-во КФЭИ, 1996. - 55 с
 - 19.Абрамова Н. Договор аренды, лизинг: учет и налоги : учеб.пособие / Н. Абрамова. - М.: Статус Кво97, 2005. - 345 с.
 - 20.Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование: Правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение: Практические рекомендации / М.Н. Агафонова. - М.: Юстицинформ, 2005. - 153 с.
 - 21.Адамова Н.А. Лизинг: правовые и экономические основы, особенности бухучета и налогообложения : учебник / Н.А. Адамова, А.А. Тилов. - СПб.: Питер, 2005. - 240 с.
 - 22.Али-Аскяри С.А. Лизинг как средство экономического развития предприятия : учебник / С.А. Али-Аскяри. - Новосибирск: 1999. - 190 с.
 - 23.Архипова Ю. В. Опыт технического перевооружения и модернизации основных фондов малых предприятий с использованием лизинга: (межрегиональный аспект) : методические рекомендации / Ю. В. Архипова, Л. Н. Михайлова, В. П. Березин // ВНИИТПИ. Строительство и архитектура. Сер. Экономика, организация и управление в строительстве: экспресс-информ. - 1999. - № 6.- С. 14-17.
 - 24.Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 672 с.
 - 25.Барулин С.В. Финансы.: учебник / Барулин С.В. М., КноРус. 2015г. - 640с.
 - 26.Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства : книга / Н.М. Васильев, С.Н. Катырин, Л.Н. Лепе. - М.: ДеКА, 1999 - 234 с.
 - 27.Васильева Е.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций: учебник / Е.В. Васильева // Налоговый вестник. - 2001. - № 5. - С. 58 - 62.
 - 28.Вахитов Д.Р. Лизинг: зарубежный опыт и российская практика : книга / Д.Р. Вахитов, И.В. Тазиев, В.Г. Тимирясов. - Казань: Таглимат, 2000. - 92 с.
 - 29.Газман В.Д. Лизинг строительного оборудования : статья / В.Д. Газман // <http://www.webcenter.ru/~leasing/prensa5.htm>.
 - 30.Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг / В.Д. Газман. - М.: Фонд "Правовая культура" 1999. - 221 с.
 - 31.Газман В.Финансовая аренда / В.Газман. - М.: ГУ ВШЭ, 2005. - 420 с.
 - 32.Галанов В.А. Финансы, денежное обращение и кредит.: учебник / Галанов В.А. 2-е изд. М., 2014г. - 416с.
 - 33.Гвоздева Т. Новейший способ инвестирования: история и тенденции

- развития лизинга в России / Т. Гвоздева // Деловой квадрат. - 2006. - № 2. - С. 21 - 25.
34. Головнина Л.А. Лизинг как метод инвестирования / Л.А. Головнина, Т.Б. Эстрада. - М., 2001. - 82 с.
35. Горемыкин В.А. Лизинг: учебник / В.А. Горемыкин. - М.: Информцентр XXI века, 2005. - 943 с.
36. Горемыкин В.А. Лизинг.: учебное пособие / Горемыкин В.А. М., Информцентр, 2017г. - 944с.
37. Горемыкин В.А.. Лизинг. Практическое учебно-справочное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 342 с.
38. Горемыкин, В.А. Лизинг : книга / В.А. Горемыкин.-Москва : АСВ, 2015.-345 с.
39. Джуха В.М. Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка : учебное пособие / В.М. Джуха. - Ростов н/Д: Феникс, 1999. - 177 с.
40. Долгушина Ю.Б. Лизинг : учебное пособие / Ю.Б. Долгушина. - М.: Бератор-Пресс, 2002. - 128 с.
41. Ендовицкий Д.А., «Анализ кредитоспособности организации и группы компаний».: учеб. Пособ. / Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун Москва, 2015г. - 376с.
42. Жуков В.Н. Учет операций по договору финансового лизинга / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет. - 2001. - № 7. - С. 41 - 46.
43. Захарьина А.В. Договор финансовой аренды (лизинга) : учебник / А.В. Захарьина. - М.: Дело и Сервис, 2004. - 318 с.
44. Ивасенко А.Г. Лизинг как метод инвестирования: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.И. Щербаков, В.Н. Савиных. - Новосибирск: НГАС, 1997. - 96 с
45. Ивасенко А.Г. Лизинг: экономическая сущность и перспективы развития: учебное пособие / А.Г. Ивасенко. - М.: Вузовская книга, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. - 42 с.
46. Казаева Н.Н. Учет лизингового имущества / Н.Н. Казаева // Бухгалтерский учет. - 2002. - № 1. - С. 36 - 40.
47. Касаткин В. А. Перспективы межгосударственного лизинга в строительной деятельности стран СНГ: книга / В. А. Касаткин
48. Касьянова Г.Ю. Кредиты и займы: учет, налоги и правовые вопросы.: науч. Статья/ Касьянова Г.Ю. М., АБАК, 2014г. - 88с.
49. Кашкин В. Топ-50 Лизинга / В. Кашкин, Д. Гришанков // Эксперт. - 2003. - № 48. - С. 22 - 26.
50. Кирилловых А.А. Правовые основы лизинга.: научная статья М., Юстицинформ, 2016г. - 112с.
51. Киркоров А. Авансы и начисление лизинговых платежей / А. Киркоров // Технологии лизинга и инвестиций. - 2003. - № 1 (9). - С. 14 - 20.

52. Киркоров А. Расчет лизинговых платежей по принципам планирования / А. Киркоров // ЛИЗИНГ-ревю. - 2004. - № 6. - С. 31 - 38.
53. Ковалев В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. : учебник М., Проспект, 2015г. - 448с.
54. Ковалев, В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты : книга / В.В. Ковалев -СПБ : Ars, 2016.-230 с
55. Кондратьев А.И., Местечкина Н.М. Охрана труда в строительстве. - М.: Академия, 2001. - 412 с.
56. Корнийчук Г. Договоры аренды, найма и лизинга: учебное пособие / Г. Корнийчук. - М.: Альфа-Пресс, 2005. - 215 с.
57. Корнийчук Г.А. Договоры аренды, найма и лизинга. : методические рекомендации/ М., Дашков и К, 2017г. - 160с.
58. Кузнецов Ф.Н. Экономическая эффективность лизинга / Ф.Н. Кузнецов, А.А. Рябцев // <http://www.webcenter.ru/~leasing/article2.htm>.
59. Куликов О.Н. Охрана труда в строительстве : учебное пособие / О.Н. Куликов, Е.И. Ролин. - М.: Академия, 2003. - 288 с.
60. Лазин А. И. Лизинг - стимулятор развития производства и повышения доходности: (опыт АО "Лизингстроймаш") : методические рекомендации / А. И. Лазин, В. П. Сидоренко
61. Лапыгин Ю.Н. Лизинг: учебное пособие для вузов / Ю.Н. Лапыгин, Е.В. Сокольских. - М.: Академический Проект: Альма Матер, 2005. - 432 с.
62. Лелецкий Д. Обзор методик лизинга и альтернативный подход в расчете лизинговых платежей / Д. Лелецкий // http://unlease.ru/Docs/lease_leasing_publications/leasing-lease-publication-3.htm.
63. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб.пособие / М.И. Лещенко. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 334 с.
64. Просветов Г.И. Лизинг: Задачи и решения. М., Альфа - Пресс, 2016г. - 160с.
65. Сафарова Е.Ю. Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии бизнеса. М., Эксмо-пресс, 2016г. - 208с.
66. Сутягин А.В. Аренда и лизинг. : книга /М., Грос-медиа, 2015г. - 200с.
67. Титаева А.В. Анализ финансового состояния предприятия. : учебник/ М., 2015г.
68. Философова Т.Г. «Лизинговый бизнес»: учебник / Т.Г. Философа - М., Юнити, 2015г. - 343с.
69. Философова Т.Г. Лизинг: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017г. - 191 с.
70. Шабашев В.А., Е.А. Федулова, А.В. Кошкин. Лизинг: основы теории и практики»: учебное пособие / под ред. проф. Г.П. Подшиваленко. - 2-е изд. - М., КНОРУС, 2015. - 184 с.

71. Шудрин, С.А. Лизинг как инструмент модернизации экономики России: книга / С.А. Шудрин.-Москва : ЕЛІВ, 2013.-325 с.
72. Щеголева Н.Г. Лизинг : учебник /Московская финансово-промышленная академия. - М., 2014г. - 98 с.
- 73.«Рынок лизинга по итогам 2017г.» [Электронный ресурс] : статья/ Рейтинговое агенство «Экперт Ра». Москва, 18 апреля 2018–режим доступа: <https://raexpert.ru/docbank/7f2/58e/20d/9194983c476fd2324fa955e.pdf>