

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 ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

Научный

руководитель _____ к.э.н., и.о.зав.каф. И. В. Тонкошуров
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

_____ А. С. Карташова
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2018

Содержание

Введение.....	1
1 Теоретические основы лизинговых операций	5
1.1 Понятие, виды и эволюция лизинговых операций	5
1.2 Сравнительный анализ лизинговых и кредитных форм финансирования и оценки их эффективности.	16
1.3 Современные тенденции развития малого бизнеса Красноярского края	21
2 Практические аспекты осуществления лизинговых операций на примере АО "Сбербанк Лизинг"	28
2.1 Анализ рынка лизинговых операций в Красноярском крае	28
2.2 Процесс реализации лизинговой сделки клиенту малого бизнеса	35
в АО "Сбербанк Лизинг"	35
3 Предложения по развитию лизинговых операций в сфере малого бизнеса	46
Заключение	63
Список использованных источников	63
Приложения А-Д	71

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Лизинг является молодым видом предпринимательской деятельности не только в РФ, но и за рубежом. Зародившись в США в начале 50 - х годов нашего столетия, лизинг уже в конце 50 - х - начале 60 - х годов начал распространяться в Европе, однако в России он появился в 90 - е года. За менее чем полувековой срок своего развития лизинг нашел широкое применение во всем мире и считается одним из наиболее эффективным и надежным методом инвестирования средств в оборудование. Понятие лизинг рассматривается в ФЗ «О лизинге» , однако из-за введения условий предоставления лизинга в 90-х годах, сейчас в России не популярен ЭВМ-лизинг, хотя в США ежегодный объём лизингового портфеля программного обеспечения для ЭВМ превышает два миллиарда долларов.

Заинтересованность в лизинге проявляют представители малого бизнеса, которые являются важным сектором в развитие экономике. Они предоставляют дополнительные рабочие места, услуги и товары необходимого качества, а также принимают участия в экономических, социальных и других проблемах. Однако данный вид бизнеса, часто не имея достаточно средств, вынужден привлекать дополнительные средства. Одним из популярным источником привлечения средств является лизинг. Малый бизнес, сравнивая лизинг и кредитования, выбирает первое исходя из главных плюсов: быстрота одобрения на получения данной услуги, возможность составления гибкого графика платежей, применение ускоренной амортизации и т.д.

В 2015 году присутствовал спад лизинга и государство ввело льготную программу лизинга для автомобилей определенных марок. Это вызвало большой прирост сделок. В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования. В данной работе было подробно

рассмотрен лизингодатель АО «Сбербанк Лизинг». В 2018 году АО «Сбербанк Лизинг» планирует снизить процентные ставки для малого бизнеса.

Степень разработанности проблемы. По вопросам предоставления лизинговых операций для малого бизнеса существует значительное количество работ. При этом многие направлены на сравнение условий лизингодателей и поиск решения увеличения количества сделок. Так же малый бизнес нуждается в предоставлении оборудования, и ищет выгодные условия от лизингодателя. В рамках подготовки выпускной квалификационной работы были рассмотрены работы отечественных и зарубежных экономистов. Непосредственно теории и практике лизинга посвящены работы Д.Р.Вахитова, В.Д.Газмана, В.М.Джухи, И.М.Кордунова, М.И.Лещенко, С.Л.Орлова, Л.Прилуцкого, В.Г.Тимирясова, Е.Н.Чекнаревой, Х.Шпитлера и других авторов.

Все вышеизложенные обстоятельства и обусловили выбор цели исследования - выявление особенностей использования лизинговых операций клиентами малого бизнеса и разработка предложений по их совершенствованию.

Для достижения цели выпускной квалификационной работы поставлены и решены следующие задачи :

- 1) Раскрыть понятие «лизинговые операции», их виды и основы становления
- 2) Провести сравнительный анализ лизинговых и кредитных форм финансирования, и дать оценку их эффективности
- 3) Выявить современные тенденции развития малого бизнеса в Красноярском крае
- 4) Провести анализ лизинговых операций в Красноярском крае
- 5) Рассмотреть процесс реализации лизинговых сделок с клиентами малого бизнеса
- 6) Разработать предложения по развитию лизинговых операций в сфере малого бизнеса

Объектом исследования является АО «Сбербанк Лизинг»

Предметом исследования настоящей работы являются лизинговые операции, предоставляемые клиентам малого бизнеса.

Рамки исследования охватывают период с 2014 по 2018 год.

Методология. В работе применялись методы анализа научной и информационной базы, синтеза полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации, методы группировки, сравнения, а также табличные и графические методы представления данных.

Теоретическую основу исследования составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых по теории и практике предоставления лизинговых услуг малому бизнесу. Информационная база исследования включает в себя материалы специальных, периодических и Интернет изданий по данной проблематике. Статистическую базу исследования составили аналитические данные Эксперт РА- Лизинг и АО «Сбербанк Лизинг». Практическую основу исследования составляет анализ данных работы «Сбербанк Лизинг».

Работа состоит из введения, трёх глав основной части, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность выбора темы, определены предмет, объект, цель и соответствующие ей задачи, охарактеризованы методы исследования и источники информации.

Теоретическим вопросам посвящена первая глава выпускной квалифицированной работы. Она отражает понятие, виды и эволюции лизинговых операций. Проведен сравнительный анализ лизинговых и кредитных форм финансирования. В этой же главе рассмотрены современные тенденции развития малого бизнеса Красноярского края.

Во второй главе представлен анализ рынка лизинговых операций в России и Красноярском крае. Подробно рассмотрен процесс реализации лизинговой сделки клиенту малого бизнеса в АО "Сбербанк Лизинг".

В третьей главе отражены предложения по развитию лизинговых операций в сфере малого бизнеса. Была предложена программа «Оборудование для малого бизнеса», в которой главным условием является стоимость предмета лизинга от 7 млн. рублей .

В заключении обобщены основные результаты проведённого исследования.

1 Теоретические основы лизинговых операций

1.1 Понятие, виды и эволюция лизинговых операций

Современный лизинг зарекомендовал себя как эффективное средство привлечения денежных средств. Сегодня в развитых странах на долю лизинга приходится до 30 - 40 % реальных инвестиций в экономику. Согласно данным исследования, приведённого Европейской Ассоциацией Лизинговых Организаций LEASEUROPE, в 2013 году обороты европейских лизинговых компаний (далее — ЛК) составили 734 млрд евро. Темп прироста оборотов ЛК (по сравнению с величиной показателя 2000 года — 540 млрд долл.) составил 396 %, что говорит о том, что рынок лизинговых услуг развивается стабильно, несмотря на неблагоприятные внешние факторы, такие как локальные и мировые экономические кризисы.[13]

Возникает вопрос: когда появился лизинг в мире? Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (от англ. to lease — «брать в аренду» и «арендовать» (передавать имущество во временное пользование)) связывают с операциями американской телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 году приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду с целью получения дохода.[27]

В это же время с развитием каменноугольной промышленности в Англии произошло развитие железнодорожного транспорта, который стал объектом лизинговых сделок специальной лизинговой компании British Railway Wagons.

В начале 40 - х годов XX века продавец автомобилей из Чикаго Золи Фрэнк придумал отдавать в аренду не один, а целый парк машин. Сегодня этого человека называют «отцом современного автолизинга».

В США внедрение лизинговых операций в практику бизнеса принадлежит Генри Шонфельду, вначале организовавшему в 1952 году (Сан - Франциско) лизинговую компанию для одной конкретной сделки в области железнодорожного транспорта. Убедившись в экономической

целесообразности, (преимущества получения доходов из владения, пользования, а не собственности) и перспективности таких операций, он основал известнейшую лизинговую компанию United States Liasing Corp. (в настоящее время United States Liasing International Inc.), став «отцом» американского финансового лизинга.

Первые Европейские лизинговые компании появились в середине 50 - х годов XX века. Так, во Франции первая лизинговая компания появилась в 1957 году SEPAFITEC, позже переименованная в Locafrance, занимавшаяся лизингом промышленного оборудования. В 1965 году во Франции уже насчитывалось 28 лизинговых компаний. С этого времени начинается современная история лизинга.[34]

Спустя десятилетия финансовая аренда стала чрезвычайно популярной в мире. В 70 - е годы лизинг начинает развиваться на рынках Южной Америки и Африки. Восемидесятые годы отмечены принятием Концепции финансового лизинга практически во всем мире.

В России финансовая аренда (лизинг) появилась немного позже, чем на Западе — в начале 90 - х годов.

История развития лизинга объясняет, почему финансовая аренда в РФ сильно отстает по объемам от всего мира. Лидером лизинга является США, где финансовая аренда появилась именно у них. Данная страна осознала эффективность финансовой аренды для развития экономики, и применяет ее в больших объемах.

Основываясь на общемировом опыте развития лизинговых отношений, обобщившем наблюдения за этим процессом во многих странах, можно выделить шесть основных этапов: аренда, простой финансовый лизинг, гибкий / креативный финансовый лизинг, оперативный лизинг, инновационный лизинг, насыщенный лизинговый рынок [3].

1) Арендные отношения предшествовали лизинговым инструментам на протяжении веков, и даже сейчас аренда является жизнеспособным и конкурентным инструментом практически во всех странах мира . При всем

терминологическом разнообразии для аренды характерен короткий и полное сервисное обслуживание предмета аренды ..

2) Простой финансовый лизинг. Основной целью Лизингополучателя является, в конечном счете, покупка оборудования в форме лизингового соглашения. Сам лизинг выступает лишь в качестве финансового механизма, при котором Лизингополучатель полностью расплачивается за оборудование в форме арендных платежей, а затем выкупает его по символической стоимости.

3) Растет конкуренция на данном рынке. Хотя базовым продуктом по-прежнему остается финансовый лизинг, конкуренция вынуждает Лизингодателей дифференцировать свой продукт. Одним из способов дифференциации является структурирование лизинговых платежей под денежный поток заемщика. Управление остаточной стоимостью в целях оптимизации расходов Лизингополучателя приводит к еще большему отдалению лизинга от традиционного кредита.

4) Оперативный лизинг. На стадии оперативного лизинга Лизингодатели начинают брать на себя реальный риск остаточной стоимости актива. Следовательно, выход на эту стадию предполагает существование достаточно развитого вторичного рынка оборудования, и Лизингодатели должны уметь управлять рисками, вытекающими из права собственности по истечении срока лизингового соглашения.

5) Инновационный лизинг. Дальнейший рост конкуренции и трансформация финансовых технологий стимулируют переход рынка на новую стадию (инновационный лизинг), на которой существует целый комплекс опций по окончании срока лизинга, возможности досрочного расторжения лизинговой сделки, а также замены и модернизации оборудования.

6) Насыщенный лизинговый рынок. При дальнейшем развитии рынка лизинговых услуг наблюдается снижение роста объемов лизинговых сделок

вследствие насыщения данного сегмента. Основным конкурентным фактором становится стоимость лизинговых услуг.

В настоящее время объемы лизинга растут с каждым годом. Самым популярным становится автолизинг. Например, В 2017 году Сбербанк запустил адресные программы поддержки автопрома, с использованием механизма лизинга, «Семейный автомобиль», «Первый автомобиль», «Свое дело», «Российский тягач». [10] В 2018 году эти программы будут продлены, ведь льготный лизинг является сегодня одним из наиболее выгодных способов приобрести коммерческий автотранспорт, особенно для малого бизнеса. Однако не все виды лизинга так хорошо развиваются. Например, лизинг ЭВМ в России не популярен, хотя в США ежегодный объем лизингового портфеля программного обеспечения для ЭВМ превышает два миллиарда долларов.[24] Одной из причин отставания в развитии лизинговых операций является противоречия в нормативно - правовых документах, рассматривающих понятие лизинга.

Лизинг (ФЗ "О лизинге") — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.[36]

Существует множество классификаций лизинга с позиций различных приверженцев разных критериев. Вопросам изучения классификации лизинговых отношений посвятили свои труды такие ученые - экономисты, как В. А. Горемыкин, В. М. Джуха, Н. А. Адамов, Л. Г. Кисурина, М. И. Лещенко, А. А. Тилов, Т. Г. Философова, Н. А. Адамов, В. А. Горемыкин, В. М. Джух, Т. Г. Философова и другие.

Так, Е. Н. Чекмарева выделяет финансовую, производственную, сбытовую и функцию получения значительных налоговых и амортизационных льгот. По ее мнению, финансовая функция лизинга выражена наиболее четко, поскольку лизинг является формой вложения средств в основной капитал для

удовлетворения инвестиционных потребностей предприятий. Производственная функция лизинга заключается в оперативном и гибком решении лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования, а не приобретения основных фондов в собственность.

Профессор В. В. Ковалев считает лизинг как экономико - правовая категория представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда арендодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей . [28]

Т. А. Красева, исследуя сущность лизинга, использует его исходное определение как вида предпринимательской инвестиционной деятельности, включающей комплекс организационно - экономических отношений.

Лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, которая направлена на инвестирование финансовых средств для приобретения имущества в собственность и передачу его в аренду.[41]

Европейская федерация национальных лизинговых ассоциаций считает, что предметом лизинга являются основные средства производства (машины, оборудования, заводы, транспортные средства, складские помещения и т.д.).[5]

В РФ принято относить к предмету вещи для предпринимательской деятельности, кроме:

- 1) Земельных участков
- 2) Других природных объектов
- 3) Имущества, запрещенного свободным пользования федеральным законом

Существует три субъекта лизинга: лизингополучатель, лизингодатель и продавец.

Лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое по условиям договора принимает предмет лизинга за определенную плату, на установленный срок и выполняет все правила пользования.

Лизингодатель - физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество с помощью привлеченных или собственных средств и предоставляющее его лизингополучателю в виде предмета лизинга за определенную плату на установленный срок и выполняя все правила, прописанные в договоре, при этом имуществом владеет лизингополучатель временно и возможен переход к лизингополучателю.

Продавец - физическое или юридическое лицо, которое согласно договору купли - продажи, должно продать лизингодателю в определенный срок имущество, которое является предметом лизинга.

Данный процесс возможно осуществить при долгосрочном договоре лизинга между лизингополучателем и лизингодателем.

Существует определенные условия договора:

- 1) Договор заключается в письменной форме
- 2) В договоре должны быть прописаны данные, с помощью которых легко определить имущество лизинга
- 3) В данном договоре содержится информация о размере лизинговых платежей, сроке их уплаты и условия передачи предмета лизингодателя лизингополучателю
- 4) Необходимо заключение договора купли - продажи между субъектами
- 5) Договор лизинга содержит наименование продавца лизингового имущества и кем из сторон договора лизинга осуществился выбор продавца и приобретаемого имущества.

Когда лизингодатель заключил договор лизинга с лизингополучателем, то он обязан так же заключить договор купли - продажи с продавцом.

Существуют условия договора купли - продажи при лизинге:

- 1) Должно быть указано, что имущество используется для передачи его в лизинг.

2) Должно быть указано наименование лизингополучателя. Так же параллельно договору купли - продажи между субъектами лизинга могут заключаться договор о привлечении средств, договор залога, гарантии и т.д.

Схема лизинговой сделки состоит из трех этапов. (см. Рисунок 1).[48]

Первый этап. Заключение договора лизинга.

Лизингополучатель самостоятельно или с помощью рекомендации лизинговой компании находит продавца, у которого он мог приобрести имущество. Потом происходит заключения договора между лизингополучателем и лизинговой компанией, а та соответственно заключает договор с продавцом.

Второй этап. Исполнение договора лизинга

Лизингополучатель, чтобы гарантировать выполнение сделки, предоставляет аванс лизингодателю. Тот оплачивает и приобретает в собственность имущество, а лизингополучатель получает от продавца это имущество для будущего эксплуатирования.

Когда лизингополучатель внесет все лизинговые платежи и выкупную стоимость в том числе, то он будет иметь право собственности на лизинговое имущество. (см. Рисунок 1).

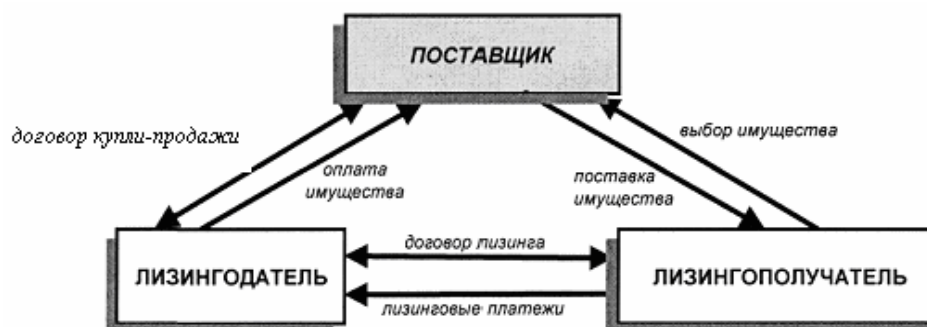


Рисунок 1 - Исполнение договора лизинга

Лизинговая компания для проведения финансовой сделки использует свои ресурсы или обращается в банк. Лизингодатель обязательно страхуется от рисков утраты, недостачи или повреждения и тд. (см. Рисунок 2).[48]



Рисунок 2 - Дополнительные участники лизинговой сделки

Кроме основных трех участников лизинговой сделки, имеются еще два:

- 1) Банк, который используется для финансирования лизинговой сделки
- 2) Страховая компания, которая осуществляет страхование лизингового имущества.

Рассмотрев подробно понятие лизинга, схему осуществления данных операций, обратим внимание на классификацию.[41]

Экономисты разделяют лизинговые сделки по следующим критериям:

- 1) Объект лизинга

Бывает лизинговое движимое и недвижимое имущество. К движимому относят автомобили, грузовую технику, авиатехнику, суда и т.д. К недвижимым считают здания сооружений.

- 2) Продолжительность сделки

Выделяют финансовый и оперативный лизинг.

Финансовый - предусматривает, что лизинговые платежи во время действия лизингового договора покроют полную стоимость имущества или большую его часть, а так же дополнительные издержки.

Данный лизинг характеризуется:

- A) Участием кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны;

Б) Невозможность расторгнуть договор во время основного срока сделки;

В) Большой срок договора, т.к. он должен быть равен или немного меньше срока службы имущества.

Существует 3 варианта завершения операции получения лизинга.

Лизингополучатель может:

- 1) Выкупить имущество по остаточной стоимости
- 2) Заключить новый договор, но на меньший срок и льготной ставке.
- 3) Вернуть объект сделки лизинговой компании

Оперативный лизинг - предусматривает, что лизингополучатель может брать его в аренду множество раз, т.к. имущество передается на срок намного меньше срока службы. Все риски и потери возлагаются на лизингодателя. Ставка намного больше, чем при финансовом лизинге, потому что существует риск не окупаемости имущества.

По окончании договора лизингополучатель может:

- А) Продлить срок действия договора
- Б) Отдать имущество лизингодателю
- В) Выкупить предмет лизинга по рыночной стоимости

К основным объектам оперативного лизинга можно отнести быстро устаревающие виды оборудования (компьютеры, копировальная и множительная техника, различные виды оргтехники и т.д.) и технически сложные, которые требуют постоянного сервисного обслуживания (грузовые и легковые автомобили, воздушные авиалайнеры, железнодорожный и морской транспорт).

Преимуществом данного вида лизинга для лизингополучателя является концентрация на ведении основного бизнеса, передача непрофильного направления на аутсорсинг.

Деление лизинговых сделок на финансовые и оперативные в большей мере отражает особенности их организации, а также бухгалтерского и налогового учета.

3) По условиям амортизации лизингового имущества различают как лизинг с полной, так и неполной амортизацией.

Лизинг с полной амортизацией (присущ финансовому лизингу) - совпадение продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации имущества; полная выплата стоимости имущества при его однократном лизинге.

Лизинг с неполной амортизацией больше связан с оперативным лизингом, потому что неполная амортизация является частичной, а при оперативном лизинге срок сделки меньше срока амортизации.

3) В зависимости от состава участников лизинговых отношений различают следующие виды лизинга:

А) Прямой лизинг - ситуация, при которой собственник имущества (поставщик, завод - изготовитель) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка).

Б) Косвенный лизинг, происходит передача имущества в лизинг через лизинговую компанию.

В) Возвратный лизинг - в данной ситуации лизингополучатель, который является одновременно и продавцом, продает свое имущество лизинговой компании, а затем приобретает его же в лизинг, не выводя имущество из производственного процесса.

Первоначальный собственник использует возвратный лизинг для следующих целей:

А) Целесообразное использование привлеченных извне инвестиций. В зависимости от необходимости это может быть наращивание основных фондов или увеличение оборотных средств. Одновременно с этим лизинг в некоторой степени ограничивает сферу их применения основным капиталом.

Б) Получение налоговых льгот. Предприятие в данном случае использует свое оборудование, которое раньше было оформлено в лизинг, и это позволяет уменьшить налогооблагаемую прибыль. Это происходит из-за

того, что лизинговые платежи отнесены на себестоимость выпускаемой продукции.

В) Переоснащение предприятий новыми технологическими машинами и оборудованием. Закупая новое оборудование, компания возвращает затраченные средства от лизинговой компании, при этом сохраняя за собой право владения и пользования этой техникой.

Главный недостаток возвратного лизинга проявляется при реализации имущества по рыночной цене, которая намного выше балансовой, и определен необходимостью уплаты налога с полученной от данной операции прибыли.

5) По характеру лизинговых платежей различают: денежный, компенсационный и смешанный лизинг.

А) Денежный лизинг характеризуется производимостью платежей в денежной форме,

Б) Компенсационный лизинг - платежи в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг,

В) Смешанный лизинг представляет сочетание денежных и компенсационных платежей с элементами бартера.

б) По способу финансирования лизинг делится на:

А) Срочный лизинг - ситуация, при которой происходит одноразовая аренда имущества на определенный срок. Различают долгосрочные сделки (более 3 лет), среднесрочные (от 1 года до 3 лет) и краткосрочные (до 1 года).

Б) Возобновляемый (револьверный) лизинг - лизинг с последовательной заменой оборудования. Сущность в том, что при окончании первого срока договор лизинга продлевается на следующий период.

Таким образом, лизинг популярен в современном мире. Мировыми лидерами в лизинговых отношениях являются США, Германия, Великобритания. Россия на данный момент отстает от лидеров, потому что такой вид финансовых операций был внедрен в страну поздно. Из-за этого в стране плохо развит ЭВМ - лизинг и БУ оборудования. Однако в России, как

и в европейских странах хорошо развит автолизинг из-за новых государственных программ.

1.2 Сравнительный анализ лизинговых и кредитных форм финансирования и оценки их эффективности.

Развитие малого и среднего бизнеса является на сегодняшний день важным условием модернизации отечественной экономики. При этом следует учитывать финансовую ограниченность данных субъектов предпринимательства, преодоление которой возможно путём совершенствования кредитных отношений.

Часто предприятия сталкиваются с проблемой выгодного выбора: лизинг, кредит или аренда. В параграфе было проведено сравнение лизинга с кредитом, арендой, так же были выделены преимущества лизинга для лизингополучателя и лизингодателя.

Во - первых, используя приложение А, были выделены преимущества лизинга над кредитом [35] :

- 1) Если при лизинге инвестиции направляются в обновление основных фондов, развитие и модернизацию производства, то при кредите они направляются, как правило, на любую предпринимательскую деятельность;
- 2) При лизинге имущество отражается на балансе лизингодателя с начислением ускоренной амортизации, а при использовании кредита имущество отражается на балансе предприятия покупателя;
- 3) Если при лизинге гарантировано целевое использование средств, поскольку в лизинг передается конкретное определенное договором имущество (техника, оборудование, недвижимость и др.), то при кредите контроль за целевым использованием выделенных средств как правило, затруднен;

- 4) Если лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции и снижают налогооблагаемую базу, тем самым стимулируя развитие производства, то плата за кредит осуществляется из полученных предприятием доходов, из которых оно выплачивает и все предусмотренные налоги;
- 5) Срок договора лизинга, как правило, длиннее срока договора банковского кредита;
- 6) Лизинг по многим позициям и критериям более гибкий, более доступный, более оперативный и эффективный финансовый механизм, чем кредит, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса. Он стимулирует приток капитала непосредственно в реальный сектор экономики, в обновление основных фондов отраслей и предприятий, повышение их производственного потенциала;
- 7) При заключении лизинговой сделки необходимо, как правило, единовременно заплатить лишь 20 - 25 % стоимости объекта лизинга, а при покупке за счет кредита все 100 %, т.е. приобретение имущества через лизинг осуществляется без единовременного отвлечения большого объема собственных средств;
- 8) В процессе лизинговой сделки лизингополучатель не привлекает заемный капитал, и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственных и заемных средств, т.е. остается возможность, при необходимости, дополнительно получить кредит;
- 9) В отличие от кредита, при лизинге возможен гибкий график выплаты лизинговых платежей в соответствии с производственным процессом, потоками денежных средств лизингополучателя, его финансовым состоянием, пожеланиями по периодичности и размерам выплат;
- 10) Предприятию проще получить необходимое имущество по финансовому лизингу, чем кредит на его приобретение, поскольку

передаваемое в лизинг имущество выступает непосредственно в качестве залога;

- 11) Важное преимущество лизинга по сравнению с кредитом и в том, что по окончании договора лизинга имущество переходит к лизингополучателю, как правило, с нулевой остаточной стоимостью.
- 12) В российских экономических условиях лизинг по сравнению с покупкой машин и оборудования в кредит выгоден еще и потому, что он существенно сокращает инвестиционные риски. Это прежде всего связано с тем, что оборудование, взятое в лизинг, гораздо труднее использовать не по назначению, чем денежные средства, полученные в кредит.

Во - вторых, при сравнении лизинга с арендой было использовано приложение Б [35]. Важное отличие лизинга от аренды состоит и в том, что лизингодатель, как правило, приобретает в пользование специально заказанное им новое имущество, в то время как при обычной аренде арендатор чаще всего берет в пользование имущество, бывшее в употреблении. При этом лизингополучатель сам определяет, на каком заводе должно быть произведено то или иное оборудование, и, как правило, производитель этого оборудования поставляет имущество уже не лизингодателю, являющемуся юридическим покупателем, а непосредственно пользователю - лизингополучателю.

Преимущество лизинга по сравнению с арендой и в том, что лизинговые платежи за имущество, особенно за недвижимость, постоянные на весь период договора, в то время как при аренде они, как правило, более высокие и имеют ежегодную тенденцию к повышению, что и заставляет арендаторов задуматься о выборе альтернативных вариантов. При этом часто договоры аренды заключаются на один три года, что ограничивает возможность приведения арендаторами этой недвижимости в надлежащее состояние, а соответственно, и долгосрочное планирование собственного бизнеса. К тому же арендуемая недвижимость, в отличие от лизинга, не переходит в собственность арендатора.

В - третьих, сравнив лизинговых операций с арендой и кредитом, были выделены преимущества лизинга:

- 1) Он обеспечивает финансирование инвестиционной операции в полном объеме и не требует немедленного осуществления платежей, что позволяет приобретать дорогостоящие активы без отвлечения значительных объемов средств из хозяйственной деятельности;
- 2) Формально, предприятию проще получить активы по лизингу, чем ссуду на их приобретение, так как предмет лизинга при достаточной ликвидности может одновременно выступать в качестве залога;
- 3) Это более гибкий источник, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат (например, есть возможность составить индивидуальный график платежей, отражающий сезонность бизнеса и т. д.);
- 4) Он допускает различные формы и виды обеспечения;
- 5) Он снижает риски, связанные с владением активами;
- 6) Он обеспечивает возможность получения квалифицированного, сервисного и технического обслуживания.
- 7) Лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль;
- 8) Полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;

В - четвертых, не только для лизингополучателя существуют «плюсы» при совершение финансовой аренды, но и для лизингодателя есть преимущества [36]:

- 1) Получение чистого дохода в виде части лизинговой маржи и рискованной премии;
- 2) Снижение риска неплатежей лизингополучателя за счет гарантий и возможности изъятия объекта лизинга из эксплуатации;

- 3) Повышение степени защиты лизинговой операции за счет юридического владения предметом лизинга;
- 4) Повышение своей конкурентоспособности;
- 5) Расширение сферы предоставляемых услуг за счет выполнения наиболее сложных лизинговых операций;
- 6) Повышение оборачиваемости кредитно - инвестиционного портфеля и, как следствие, увеличение объема прибыли и размера дохода;
- 7) Ликвидность деятельности в течение лизингового периода и по его окончании, возможность демонтажа оборудования и его продажи по приемлемой цене.

Таким образом, особо положительное влияние лизинговая деятельность оказывает на развитие малых и средних предприятий, большинство которых испытывают острый дефицит финансовых средств для развития и модернизации своего производства. Но благодаря умеренным требованиям к финансовому состоянию лизингополучателя, гибкости и оперативности лизинговых компаний, лизинг для них становится практически единственным и более реальным источником инвестирования их развития. Малому предприятию не нужно предоставлять дополнительный залог, потому что объект лизинга – это сам залог, организации не нужно платить налог на имущество, и уменьшаются инвестиционные риски по сравнению с кредитом. Главным преимуществом лизинга по сравнению с арендой является то, что после окончания договора имущество может перейти предприятию, и платежи бывают равные или имеют убывающую тенденцию, однако при аренде они увеличиваются. Положительные стороны имеют и банки, предоставляющие лизинговые услуги, т.к. повышается оборачиваемость кредитно-инвестиционного портфеля, снижается риск неплатежей лизингополучателя за счет гарантий и возможности изъятия имущества и быстрой реализации .

1.3 Современные тенденции развития малого бизнеса Красноярского края

Одним из важных секторов рыночной экономики является малое предпринимательство. Оно обеспечивает базовые потребности национального хозяйства. Так же малый бизнес рассматривают как важный механизм диверсификации экономики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Развитие малого бизнеса способствует решению экономических, социальных и других проблем. Например, при увеличении количества предприятий уменьшается уровень безработицы, появляется больше товаров и услуг с высоким качеством, чтобы быть конкурентоспособными.[31]

Регулирование деятельности малого бизнеса осуществляется с помощью:

- 1) Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- 2) Федеральный закон от 26.12.2008 № 294 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
- 3) Федеральный закон от 22.07.2008 № 159 - ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Малым предприятием является коммерческая организация, у которой в уставном капитале доля участия субъектов РФ, общественных, религиозных организаций и других фондов не больше 25%, а доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не больше 25 %, а так численность работников удовлетворяет нижеприведенным условиям, представленных в таблице 1[1]:

Таблица 1 - Количество работников на предприятии.

Сфера предпринимательства	Максимальное количество работников
Промышленность	100
Строительство	100
Транспорт	100
Сельское хозяйство	60
Научно - техническая сфера	60
Оптовая торговля	50
Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
Остальные отрасли	50

Существует различные классификации малого бизнеса [7]. В своих исследованиях Л.А. Колесникова, В.В. Манаев и другие использовали классификацию, ориентируемую на численность персонала, объем продаж, величину уставного капитала и структуру собственности.

1) По масштабу деятельности:

- А) Малое предприятие
- Б) Микропредприятие

2) По видам экономической деятельности:

- А) Сельское хозяйство
- Б) Добыча полезных ископаемых
- В) Промышленность
- Г) Строительство
- Д) Торговля
- Е) Сфера услуг
- Ж) Операции с недвижимым имуществом.

3) По виду организационно - правовой формы:

А) Юридические лица. Например, потребительский кооператив или коммерческая организация, кроме государственных и муниципальных предприятий.

Б) Физические лица. Например, индивидуальные предприниматели или фермерские хозяйства.

4) Уровень занятости населения в малом бизнесе:

А) Низкий (менее 15 чел)

Б) Средний (16 - 50 чел)

В) Высокий (51 - 100 чел).

Предприятие, принадлежащая к низкому уровню, является микропредприятием. Организация, имеющая более 50 человек, считается стабильным предприятием, которое имеет высокую возможность стать средним. Исходя из исследований экономистов чаще всего встречаются предприятия с численностью 16 - 50 человек, а низкое количество персонала присуще сфере образования.

5) В зависимости от уровня инвестиционной привлекательности малого бизнеса:

А) Низкий (до 1 млн. руб)

Б) Средний (от 1 до 5 млн. руб)

В) Высокий (свыше 5 млн рублей)

В основном высокий уровень инвестиционной привлекательности принадлежит сферам добычи полезных ископаемых, добыча топливно - полезных ископаемых, производство неметаллических минеральных продуктов.

б) В зависимости от уровня оборота:

А) Низкий (до 10 млн. руб)

Б) Средний (от 10 млн. руб. до 50 млн. руб)

В) Высокий (свыше 50 млн. руб.)

Чаще всего низкий уровень оборота характерен для микропредприятий.

Таким образом, рассмотрев классификацию малого бизнеса, было проведено исследование структуры предприятий Красноярского края 2015 - 2017 г. (таблица 2).[38]

Таблица 2 - Структура предприятий

Показатели	2015	2016	2017
Количество организаций малого бизнеса, в том числе микропредприятий.	47033	53384	53517
В том числе по видам эконом. деятельности:			
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1832	1718	1754
Добыча полезных ископаемых	207	262	268
Обрабатывающие производства	4136	4704	4803
Строительство	5880	6878	7023
Торговля оптовая и розничная	16793	19310	19718
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1113	1193	1218
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	9966	10729	9638
Образование	226	243	218
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	948	1040	934

Из таблицы 2 видно, что количество предприятий росло. В 2016 году был резкий скачок из-за увеличения в 1,2 раза организаций в сфере торговли. Произошло увеличение в сфере торговли, гостиниц и предприятий общественного питания, обрабатывающего производства, добычи ископаемых и строительство. Используя среднестатистические данные по России, данные сферы относятся к среднему и высокому уровню численности персонала и объему инвестиций. Уменьшилось количество предприятий в сферах сельское и лесное хозяйство, образование и предприятий, у которых деятельность по операциям с недвижимым имуществом. [11]

На основании таблицы 2 были рассмотрены основные виды деятельности малого бизнеса в Красноярском крае (рисунок 3).



Рисунок 3 - Основные виды деятельности малого бизнеса в Красноярском крае

Доля предприятий торговли оптовой и розничной составляют 36%, вторая и третья по значимости сферы - операции с недвижимым имуществом и арендой (18%) и строительство (13%). Наименьшее число предприятий в сфере образования. Данные Красноярского края близки с средними значениями по России: торговля - 38%, операции с недвижимостью - 20% и строительство - 11%. Лидерам малого бизнеса для ведения деятельности необходимо оборудование (отечественное или зарубежное) и автотранспорт. Рассмотрев подробно структуру малого бизнеса, были выявлены причины, влияющие на уменьшения количества малых предприятий:

- 1) Рост взносов в пенсионный фонд. Например, работодателю не выгодно нанимать нового сотрудника, т.к. нужно будет дополнительно заплатить 43% к зарплате (ПФР, ФФОМС, ФСС и НДФЛ).
- 2) Повышение уровня налогов. С каждым годом происходят изменения в налоговой системе. Малое предприятие выбирает самостоятельно

налоговый режим, однако не все организации способны нормально функционировать, даже при специальных налоговых режимах.

- 3) Малому бизнесу тяжело получить кредит. Банки долго рассматривают запрос на кредит от малого предприятия. В связи с тем, что некоторые организации имеют высокий кредитный риск, крупные банки отказывают в предоставлении кредита, поэтому предприятия вынуждены обращаться в региональные банки, или искать новые источники формирования средств.
- 4) Государственные программы не всегда реализуются. По данным статистики только около одной трети предприятий знают о существовании государственных программ, однако не понимают, как их получить, и только 5% малых предприятий использует господдержку.

Каждый год в стране разрабатываются федеральные, региональные и местные программы для развития малого бизнеса. В 2018 году разработано около 600 программ. [29]

Таким образом, в Красноярском крае наблюдается рост малого бизнеса, лидером является торговля, но плохо развито производство. Данная проблема возникает из-за небольших возможностей для малого бизнеса. Организации нуждаются в заемных средствах, но банки, предоставляя кредит, требуют залог. Однако малые предприятия формируют спрос на лизинговое имущество. Спрос возник бы из-за преимуществ для лизингополучателя: гибкий график платежей, потому что некоторые предприятия являются сезонными и хотели бы в одно время заплатить больше, чем во время небольшой прибыли. Так же преимуществами являются налоговые льготы, залогом является сам предмет лизинга и др. В Красноярске большой спрос на автолизинг, потому что предоставляются субсидии на отечественные автомобили или скидки на определенные модели. Например, для кафе, которое имеет доставку блюд до дома или офиса, есть предложение на автомобиль Kia, Solaries и другие, которые входят в перечень государственной программы. Так

же высокий спрос на оборудование, но не все банки готовы предоставить БУ объект лизинга или иностранное. Данная проблема оказывает большое влияние на развитие малого бизнеса. В Китае для поддержания малого и среднего бизнеса создаются специальные государственные программы и скидки от банков. Поэтому в этой стране более 80% производимой новой продукции принадлежит именно малым предприятиям. Следовательно, кредитные организации должны развивать лизинг оборудования иностранного или БУ, который пользовался бы большим спросом.

2 Практические аспекты осуществления лизинговых операций на примере АО "Сбербанк Лизинг"

2.1 Анализ рынка лизинговых операций в Красноярском крае

Каждая отрасль экономики требует должного финансирования. Недостаток финансовых ресурсов особо остро затрагивает деятельность предприятий. В большинстве случаев предприятию недостаточно собственных средств для воплощения в полном объеме идей по ведению своей деятельности, её расширению, модернизации производства. В связи с этим всё более привлекательным становится лизинг как один из прогрессивных методов финансирования предприятий.[21] Объем лизингового бизнеса в 2017 году вырос на 48% и достиг 1,1 трлн рублей, превысив исторический максимум. На рисунке 4 представлен график объема нового бизнеса с 2012-2017г.[50]

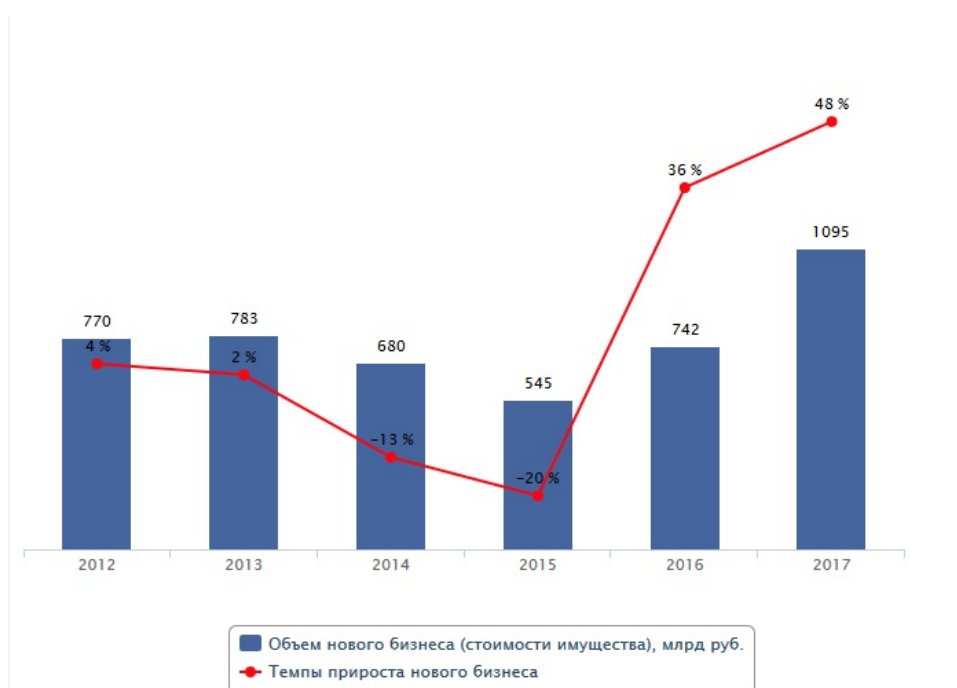


Рисунок 4 - график объема нового бизнеса с 2012-2017г

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.[15] В таблице 3 представлены отличия приобретения автомобиля при кредитовании, обычном и льготном лизинге.

Таблица 3 - Приобретение лизинга.

Обычный лизинг	Льготный лизинг	Кредитования
Выбор авто может делать клиент	Заказчик выбирает только тот автомобиль, который входит в перечень допущенных марок к участию по госпрограмме	Выбирает машину клиент сам.
Можно покупать как новые машины, так и с пробегом, зарубежного производства и отечественного.	Выбор любых машин – новых или с пробегом, отечественных или иномарок, но при условии сборки авто на территории РФ.	Оформляются в заем любые машины.
Ставки фиксированы, ниже банковских.	Ставки уменьшены	Ставки в банках завышены по сравнению с лизинговыми компаниями
Возмещения по сделке нет	Имеются льготы в виде 10% от стоимости машины, которая возмещается из госбюджета. Только сумма не должна превышать 550 000 рублей за одну машину.	Льготы только для определенных категорий граждан – зарплатным клиентам, владельцам сертификата материнского капитала, военнослужащим и другое.
Разрешение лизингодателю из Минпромторга не требуется.	Лизинговая компания обязан получить разрешение Минпромторга на осуществление своей деятельности в рамках льготной программы.	Разрешение лизингодателю из Минпромторга не требуется.

Было проведено сравнение затрат лизингополучателя при трех случаях в таблице 4.

Таблица 4 - Расчеты приобретения автомобиля

	Лизинг	Лизинг при программе субсидирования	Кредит
Стоимость автомобиля	1300000	1300000	1300000
Аванс	325000	162500	0

Продолжение таблицы 4

Ежемесячный платеж	38248,58	38248,58	46348,55
Стоимость договора	1702949,17	1540449,17	1668547,65
Экономия НДС к вычету	259771,99	234 983,77	198305,085
Экономия налога на прибыль	288635,55	261 093,08	73709,53
Стоимость автомобиля с учетом экономии	1154541,63	1044372,32	1396533,035

Таким образом, лизинг становится популярный, потому что происходит большая экономия для лизингополучателя. Программа льготного лизинга была запущена Минпромторгом еще в 2015 году и с тех пор непрерывно росла в объеме: первоначально на эти цели было выделено 2,5 млрд руб., в 2016 году — уже 5 млрд руб., а в нынешнем году финансирование достигло 10 млрд руб. Ее целью является стимулирование спроса на отечественную технику за счет субсидирования затрат лизинговых компаний при предоставлении скидки клиентам по авансовым платежам. Проводниками программы являются непосредственно лизинговые компании; сейчас в списке Минпромторга насчитывается 61 организация этого профиля. Госсубсидирование продаж автомобилей и реализация отложенного спроса привели к увеличению числа лизинговых сделок и, как следствие, росту сегмента МСБ на 52%. [50] На рисунке 5 рассмотрены субъекты лизинговой сделки.

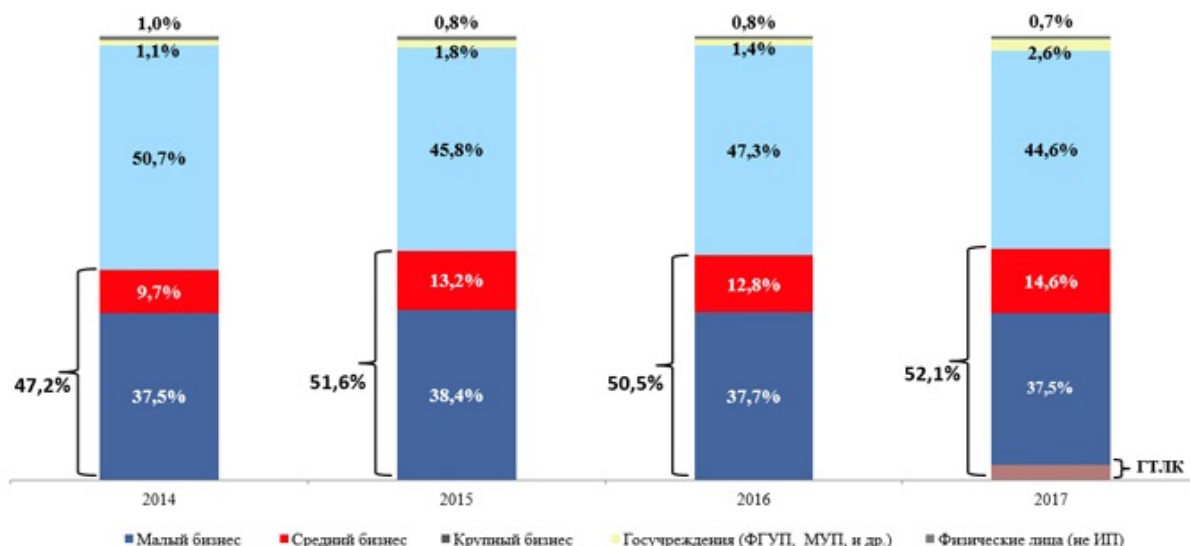


Рисунок 5 - Субъекты лизинговой сделки 2014-2017 г.

С 2014 года происходило увеличение доли МСБ. Государство стремится поддерживать данные сектора экономики при помощи специальных программ. В 2017 году была расширена льготная лизинговая программа от Минпромторга. С помощью нее начал хорошо развиваться автолизинг. Произошел прирост объема лизинга автотранспорта на 43% по сравнению с 2016. На рисунке 5 в 2017 году в сегменте малого бизнеса выделяют область ГТЛК. Часть сделок ГТЛК с малым бизнесом по размеру годовой выручки до 800 млн. рублей были отнесены к сегменту крупного бизнеса. Причиной являлось- приобретение в лизинг дорогую технику, прежде всего авиационную. Без учета ГТЛК доля сделок с малым бизнесом составляет на рынке 34,1 %. Данную лизинговую компанию выделяют, потому что она является лидером. Лидирующая позиция по объему нового бизнеса и лизингового портфеля принадлежит Государственной транспортной лизинговой компании за 2017 г. Сбербанк Лизинг соответственно занимает 2 место по объему нового бизнеса и 3 по портфелю. Однако он занимает 5 место при работе с малым бизнесом, у которых годовая выручка до 800 млн. руб. Сбербанк Лизинг предлагает услуги лизинга автотранспорта и спецтехники для малого бизнеса. Предполагается, что данный банк не входит в тройку лидеров в секторе малого бизнеса, потому что они имеют несколько

ограничений, которые уменьшают количество новых клиентов. Например, Сбербанк Лизинг не работает с автошколами, банк не предоставляет технику старше 2 лет, большую долю занимает автолизинг при работе с малым бизнесом.

Была рассмотрена статистика 2017 года в Сибирском Федеральном округе. Первое место, как и в рейтинге России, занимает Государственная транспортная лизинговая компания. Сбербанк Лизинг находится на 4 месте. Объем нового бизнеса составляет 125 709 млн. рублей, однако у лидера 142 021 млн. рублей, что больше 1,2 раз. Данный объем нового бизнеса включает услуги, предоставляющие малому, среднему и крупному бизнесу.

В данной работе были подробно рассмотрены услуги, предоставляющие малому бизнесу. В Сибирском банке Сбербанк рассматривались данные крупных городов: Красноярск, Новосибирск, Барнаул и Кемерово.

В таблице 5 представлена информация по совершенным сделкам в 2017 году.

Таблица 5 - Сделки в 2017 году.

Город	Количество ДЛ, ед.	Факт, млн	План, млн	Выполнение, %
Красноярск	281	711,57	839,24	84,79
Новосибирск	215	553,73	696,54	79,50
Барнаул	153	308,60	539,47	57,21
Кемерово	108	310,16	396,85	78,16

Лидером по лизинговым продажам является Красноярск. Было совершено 281 сделка, что на 66 сделки больше, чем в Новосибирске. Процент выполнения плана в Красноярске больше, чем в приведенных городах. Однако Сбербанк лизинг имеет проблемы. Евгений Елисеев заявил, что, сравнивая статистику Красноярска и предыдущей его работы, В Иркутске совершалось лизинговых сделок в 1,5-2 раза больше. С точки зрения экономики края, Красноярск явно опережает Иркутскую область. Сейчас главная цель

Сбербанк Лизинга увеличить продажи в малом и среднем бизнесе на 30-40%.
 На данный момент можно рассмотреть работу Сбербанка за первый квартал
 (Таблица 6)

Таблица 6 - Структура лизинговых сделок

Город	Количество ДЛ						Сумма					
	ЛА	ЛКТ	ГА	АВТОБУСЫ	СПЕЦ	Итого	ЛА	ЛКТ	ГА	АВТОБУСЫ	СПЕЦ	Итого
Красноярск	28	20	25	14	13	100	53,03	21,02	106,48	23,25	27,79	231,57
Новосибирск	12	9	12	0	2	36	30,83	11,65	38,85	0,00	8,78	94,89
Барнаул	19	6	19	1	6	51	49,17	6,38	70,17	1,56	15,52	142,81
Кемерово	8	13	17	0	2	41	7,84	15,84	56,52	0,00	12,47	96,67

За первый квартал 2018 было совершено больше 1/3 сделок, чем в 2017 за год. Предполагается, что это связано с ростом популярности лизинга и появление новых государственных программ поддержки малого бизнеса.

Лидерами продаж являются легковые и грузовые автомобили. Несмотря на то что сделок на грузовые автомобили на 3 ед. было меньше, доход банку принесли больше всего они. Сумма лизинговых операций по грузовым автомобилям в два раза больше, чем по легковым. На рисунке 6 и рисунке 7 представлены доли количества сделок и суммы.

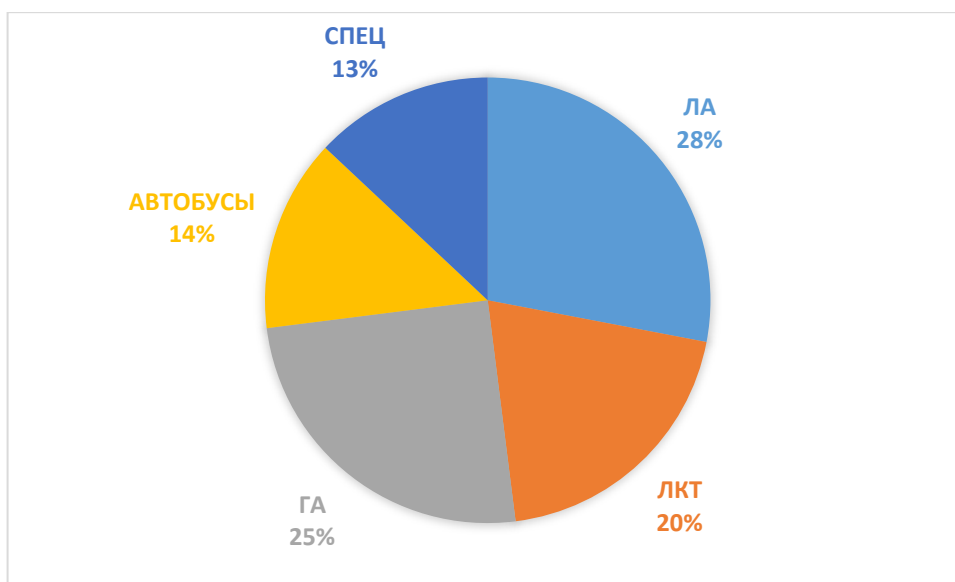


Рисунок 6 - Количество лизинговых сделок

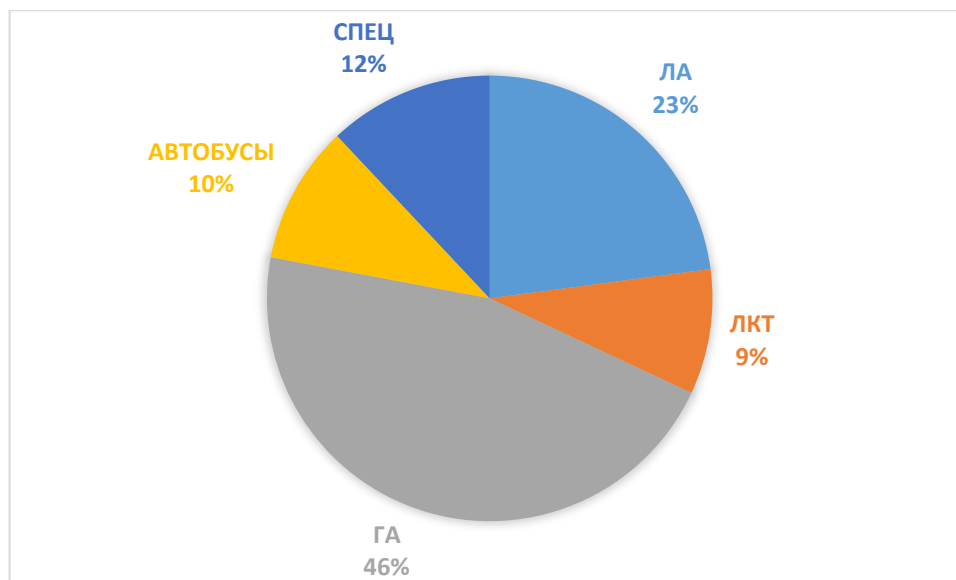


Рисунок 7 - Сумма лизинговых сделок в 2018 за 1 квартал

Меньше всего совершается лизинговых сделок по спецтехнике. Причиной этого может быть государственная поддержка только для белорусской техники, а малый бизнес предпочитал бы иностранную технику БУ, но дешевле первого варианта. Однако Сбербанк может предложить только новое оборудование. Данное ограничение «отсеивает» клиентов с высоким спросом. Спецтехника и Автобусы не особо «популярны» у малого бизнеса в Сбербанке. Только в Красноярске продано за первым квартал 13 объектов, однако в Новосибирске и Кемерово 2. Для банка выгодно развивать данный сегмент, потому что он приносит большую прибыль, как и грузовой транспорт. Например, в Барнауле было продано одинаковое количество ЛКТ и Спецтехники, однако сумма лизинговых договоров отличалась в 2,5 раза.

Продажа автобусов очень низка, главной причиной может являться- Сбербанк предоставляет сделку только на новые автобусы. Многие клиенты предпочитают приобретать иностранные автобусы, особенно китайские, но не могут предоставить 40% аванса как требует Лизингодатель. Поэтому в трех городах из четырех наблюдается или минимальная продажа, или ее отсутствие.

Таким образом, за 2017 и 1 квартал 2018 года Красноярск является лидером продаж лизинговых сделок. Большую долю прибыли составляют

сделки по грузовому транспорту и легковым автомобилям. Предполагается, что это связано с участием малых предприятий в программе поддержки от Минпромторга. В Красноярске было совершено 14 сделок по автобусам, однако в других городах наблюдается отсутствие или минимальное их количество. Данный сегмент проблематичен для Сбербанка, и нуждается в применении изменений положения о конвейерном продукте. В большинстве положений о конвейерном продукте стоит главный стоп- фактор «объект лизинга должен быть новым». Предполагается, что главная причина небольшого количества сделок является она.

2.2 Процесс реализации лизинговой сделки клиенту малого бизнеса в АО "Сбербанк Лизинг"

Сбербанк уже 22 года на рынке лизинговых услуг. Сбербанк Лизинг имеет А++ рейтинг от агентства «Эксперта РА», т.е. «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности». С 2016 года продукты «Сбербанк Лизинг» доступны во всех офисах Сбербанка по обслуживанию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.[10] Участниками лизинговой сделки являются[41]:

- 1) Лизингополучатель - юридическое лицо и ИП, осуществляющие деятельность более 1 года. Они нуждаются в лизинге, потому что:
 - А) Ведут деятельность с агрессивным режимом использованием основных средств
 - Б) Хотят расширить бизнес за счет реализации инвестиционных программ
 - В) Заключить крупные контракты, требующие от исполнителя существенного расширения действующего парка производственных фондов

- Г) Привлечь внешнее финансирование для приобретения основных средств при отсутствии свободной залоговой массы.
- 2) Лизингодатель - Сбербанк Лизинг. Банк предоставляет для малого бизнеса услуги лизинга :
 - А) Легковых автомобилей.
 - Б) Грузового транспорта.
 - В) Коммерческий автомобильный транспорт.
 - Г) Специализированное рабочее оборудование.
- 3) Поставщик - продавец предмета лизинга. Поставщиком лизингового имущества может выступать только официальный дилер той марки техники, по которой планируется сделка.
- 4) Страховщик - страховая компания, аккредитованная в Сбербанке. Например, ОАО «СОГАЗ», САО «ВСК» и др.

Лизингополучатели имеют преимущества при сотрудничестве со Сбербанком Лизингом[41]:

- 1) Надежность и репутация самого крупного банка в РФ
- 2) Снижение требований к финансовой отчетности - программа «Экстра»
- 3) Программа «Лояльность» - для повторных клиентов
- 4) Эксклюзивные скидки от поставщиков
- 5) Скидки на страхование предмета лизинга и другие преимущества лизинга.

При учете ряд преимуществ лизингополучатель обращается в банк за услугой. Сбербанк использует «Банк модель 2.0», состоящую из двух этапов[41]:

Первый этап. Фронт - функции перепродажи. Рассмотрение заявки от клиента на получении лизинга, переговоры, сотрудник банка проверяет предприятие на стоп - факторы.

К основным стоп - факторам относятся:

- 1) Прошло менее 1 года с даты регистрации юридического лица
- 2) Отсутствует выручка за 4 последних квартала (подряд)
- 3) Наличие одного и более случаев возникновения просроченной задолженности (как внешней, так и внутренней) более 15 дней за последний год
- 4) Наличие текущей просроченной задолженности сроком более 5 календарных дней (как внешней, так и внутренней)
- 5) Судебный процесс в отношении владельцев или руководителей Клиента
- 6) Стабильная убыточность текущей деятельности заемщика (более 4 - х кварталов подряд)
- 7) Наличие иска о банкротстве клиента
- 8) Принятие решения о ликвидации клиента
- 9) Отрицательная величина чистых активов на отчетную дату (строка 1300)

Исключаются из рассмотрения сделки с :

- 1) Финансовыми институтами
- 2) Лизинговыми компаниями
- 3) Ломбардами
- 4) Автошколами
- 5) Организациями, занимающимися извозом (таксомоторными парками и прочими организациями, осуществляющими деятельность такси)
- 6) Организациям, сдающим транспортное средство в аренду.

Данные стоп - факторы минимизируют риск порчи имущества, потому что ТС, предназначенное для такси или автошкол, чаще оказывается в ДТП или нуждается в ремонте. Так же стоп - факторы ограничивают заключение сделки с организациями, которые могут быть неплатежеспособными.

При переговорах сотрудник банка предлагает специальные предложения для клиента. Например, программы при поддержке Минпромторг для малого

бизнеса. Максимальный размер предоставляемой скидки (субсидии) составляет: до 15 процентов от цены техники - в случае, если передача техники осуществляется в Дальневосточном федеральном округе, Сибирском федеральном округе, Калининградской области, Республике Крым или г. Севастополе; до 10 процентов от цены техники - в случае, если передача техники осуществляется в других субъектах Российской Федерации. Программа распространяется в отношении новой землеройной, дорожной, коммунальной, лесозаготовительной, прицепной и снегоболотоходной техники, произведенной не ранее 2016 года[15].

Так же существуют специальные предложения[41]:

1) Сельхозтехника - сезонный график и увеличение срока лизинга до 48 месяцев

2) Транспорт Республики Беларусь - субсидирование 2/3 ставки рефинансирования

3) KIA Leasing - скидка до 10%; сниженный аванс до 15%; льготное КАСКО.

В связи существованием специальных предложений по российской технике и белорусской, плохо развит лизинг иностранного оборудования.

После предварительного анализа наступает 2 этап. Согласование окончательных параметров, принятие решение и оформление сделки.

Сначала банк получает от клиента полный пакет документов, определяет итоговые параметры сделки с клиентом и начинается работа с поставщиком.

В пакет документов входят:

1) Заверенная предприятием копия Устава с изменениями

2) Заверенная предприятием копия Свидетельства о постановке на налоговый учет

3) Заверенная предприятием копия Свидетельства о присвоении ОГРН

4) Заверенная предприятием копия решения об избрании директора

5) Заверенная предприятием копия паспорта директора (и подписанта документов по сделке, если это не директор)

б) Заверенная предприятием бухгалтерская отчетность: официальная, или управленческая по форме Сбербанк Лизинг.

Небольшой пакет документов является преимуществом для лизингополучателя. После предоставления документов, они направляются на одобрение в соответствии с действующим регламентом. При получении положительного решения по сделке, подготавливаются договоры лизинга и купли продажи. В заключение подписываются договоры с лизингополучателем и поставщиком.

Договор вступает в силу со дня подписания его сторонами, при этом обязательства Лизингодателя по договору лизинга возникают с даты осуществления Лизингополучателем оплаты предварительного платежа в соответствии с настоящими правилами и договором лизинга. Предмет лизинга передается Лизингополучателю во владение и пользования на срок, определенный в договоре лизинга, при этом договор лизинга сохраняет свою силу до полного исполнения сторонами всех принятых на себя обязательств.

Лизингополучатель вправе по истечении 12 месяцев с даты передачи предмета лизинга, указанной в акте приема - передачи имущества в лизинг, в одностороннем порядке досрочно прекратить лизинг, и приобрести в собственность предмет лизинга, письменно уведомив Лизингодателя за 30 дней о своем намерении досрочно приобрести в собственность предмет лизинга. В приложение лизингополучателю прописывается сумма досрочного закрытия сделки.

Все стороны лизинговой сделки должны выполнять свои обязательства, иначе будут вынуждены заплатить штраф. Например, за нарушение обязательств по эксплуатации предмета лизинга в пределах территории, определенной в договоре лизинга, Лизингополучатель уплачивает Лизингодателю штраф в размере 1% от общей суммы Договора лизинга, но не

менее 3 000 рублей. В случае нарушения сроков оплаты установленных договором лизинга платежей или их неполной оплаты Лизингополучатель обязан уплатить Лизингодателю пени в размере 0,1% от просроченной суммы платежа за каждый день просрочки. За просрочку оплаты предварительного платежа пени не начисляются.

Все штрафы, неустойка и иные санкции должны быть уплачены Лизингополучателем в течение 10 календарных дней после направления соответствующего письменного требования Лизингодателя.

При неисполнении обязательств лизингодатель может объявить кросс-дефолт лизингополучателю. Под кросс-дефолтом понимают досрочное исполнение всех или часть обязательств лизингополучателя или расторжение договора с ним. При расторжении договора предмет лизинга возвращается лизингодателю и передается в отдел реализации конфискуемого имущества.[38]

Рассмотрев структуру работы Сбербанк Лизинг, был сделан анализ сделки по предмету лизинга ГАЗ Газель NEXT 2018г.в. Был выбран данный объект лизинга, потому что в Красноярске развита отрасль малого бизнеса - торговля. Для розничной и оптовой торговли необходим средний транспорт перевозки товаров. ГАЗ Газель NEXT имеет большой спрос у малого бизнеса.

Данные:

Стоимость за единицу 1 300 000 руб. (в т.ч. НДС 198305,08 руб.).

Размер аванса 325000 руб. (25%). Главным условием Сбербанка Лизинга является минимальный размер аванса 20%, а максимальный 49%.

Срок сделки 36 месяцев и выкупной платеж 1000 руб.

Лизингополучатель имеет право на получение субсидии при участии в программе при поддержке Минпромторг.

Субсидия= $1\,300\,000 \times 12,5\% = 162\,500$ руб.

Аванс с учетом субсидии = $325\,000 - 162\,500 = 162\,500$ руб.

Сбербанк Лизинг предлагает лизингополучателю три графика платежа : аннуитетный, дифференцированный, убывающий. Приложения В - Д

1. Аннуитетный график платежей.

Сумма договора лизинга без учета субсидии - 1 702 949,17 руб.

Удорожание = $(1\,702\,949,17 - 1\,300\,000) / 1\,300\,000 = 0,3099$ или 30,99%.

Удорожание за год = $0,3099 / 3 = 0,1033$ или 10,33%

Сумма договора лизинга с учетом субсидии - 1 540 449,17 руб.

Удорожание = $(1\,540\,449,17 - 1\,300\,000) / 1\,300\,000 = 0,1851$ или 18,51%.

Удорожание за год = $0,1851 / 3 = 0,0617$ или 6,17%

Экономия по субсидии - 162 500 руб.

НДС к вычету = $1\,540\,449,17 / 1,18 \times 0,18 = 234\,983,77$ руб.

Экономия по налогу на прибыль = $1\,540\,449,17 / 1,18 \times 0,2 = 261\,093,08$ руб.

Аннуитетная схема выгодна, прежде всего, для банков: так они гарантированно получают хорошие проценты. Существуют выгоды и для клиента: его платежи не меняются из года в год, благодаря чему становится проще планировать свои расходы. Однако переплата при аннуитетном погашении будет значительно выше.

2. Дифференцированный график платежей.

Сумма договора лизинга без учета субсидии - 1 668 487,62 руб.

Удорожание = $(1\,668\,487,62 - 1\,300\,000) / 1\,300\,000 = 0,2835$ или 28,35%.

Удорожание за год = $0,2835 / 3 = 0,0945$ или 9,45%

Сумма договора лизинга с учетом субсидии - 1 505 987,62 руб.

Удорожание = $(1\,505\,987,62 - 1\,300\,000) / 1\,300\,000 = 0,1584$ или 15,84%.

Удорожание за год = $0,1584 / 3 = 0,0528$ или 5,28%

Экономия по субсидии - 162 500 руб.

НДС к вычету = $1\,505\,987,62 / 1,18 \times 0,18 = 229\,726,92$ руб.

Экономия по налогу на прибыль = $1\,505\,987,62 / 1,18 \times 0,2 = 255\,252,14$ руб.

При данном виде платежей организация меньше переплачивает, чем при равных выплатах. Однако не каждое предприятие может найти крупный источник финансирования на первые платежи.

3. Убывающий график платежей.

Сумма договора лизинга без учета субсидии - 1 615 207,51 руб.

Удорожание = $(1\ 615\ 207,51 - 1\ 300\ 000) / 1\ 300\ 000 = 0,2424$ или 24,24%.

Удорожание за год = $0,2424 / 3 = 0,0808$ или 8,08%

Сумма договора лизинга с учетом субсидии - 1 452 707,51 руб.

Удорожание = $(1\ 452\ 707,51 - 1\ 300\ 000) / 1\ 300\ 000 = 0,1176$ или 11,76%.

Удорожание за год = $0,1176 / 3 = 0,0392$ или 3,92%

Экономия по субсидии - 162 500 руб.

НДС к вычету = $1\ 452\ 707,51 / 1,18 \times 0,18 = 221\ 599,45$ руб.

Экономия по налогу на прибыль = $1\ 452\ 707,51 / 1,18 \times 0,2 = 246\ 221,61$ руб.

При убывающем виде платежей большая нагрузка на предприятие идет в первый год, потому что первый платеж 70 428 руб., а последний - 4 959,25 руб, т.е. в 14 раз больше 36 - ого платежа. Зато удорожание за год на 2 % меньше, чем при аннуитетных платежах.

На рисунке 8 представлены дифференцированный и убывающий графики платежей.

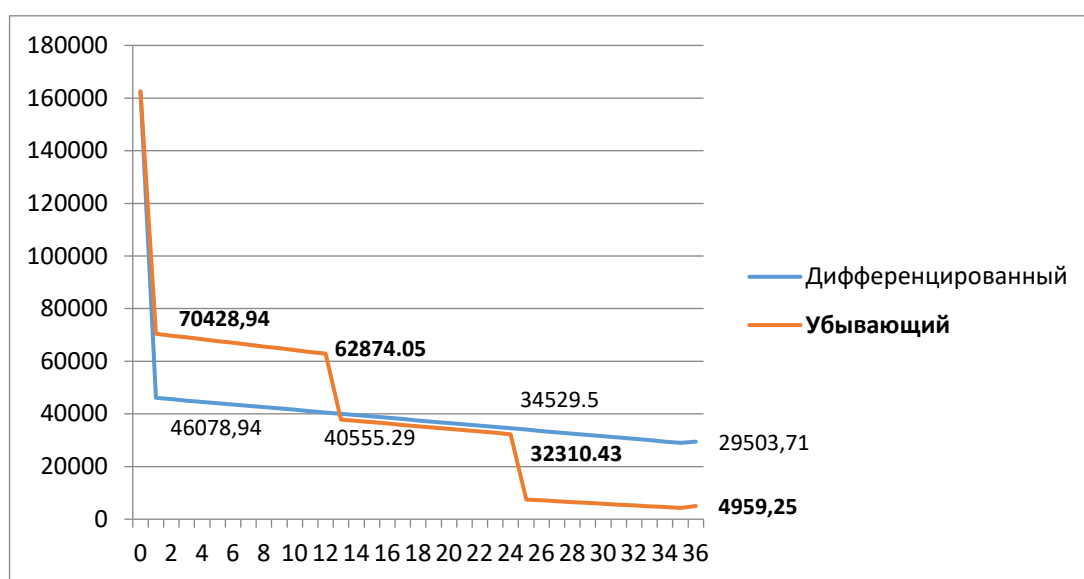


Рисунок 8 - Графики платежей

На графиках представлены суммы платежей за 1, 12, 24 и 36 месяцы. При дифференцированных платежах график монотонно убывает, при убывающих - резкими скачками каждый год.

Рассмотрев три вида лизинговых платежей, было проведено сравнение лизинга с кредитом с аннуитентными платежами.

Было предположено, что заемщик не может предоставить залог, и он взял кредит «Доверие» у Сбербанка.

Данные:

Срок кредита - 3 года

Стоимость автомобиля - 1300000

Годовая ставка - 17%.

По приведенным данным составлена таблица 7

Таблица 7 - Расчеты приобретения автомобиля

	Лизинг	Кредит
Стоимость автомобиля	1300000	1300000
Ежемесячный платеж	38248,58	46348,55
Стоимость договора лизинга или кредита	1702949,17	1668547,65
Стоимость договора с учетом субсидии	1540449,17	1668547,65
Экономия НДС к вычету	234 983,77	198305,085
Экономия налога на прибыль	261 093,08	73709,53
Экономия ИТОГО	496 076,85	272014,615
Стоимость автомобиля с учетом экономии	1 044 372,32	1396533,035

Экономия НДС к вычету по лизингу= $1540449,17 \times 18/118 = 234\ 983,77$ - вычисляется от стоимости договора.

Экономия НДС к вычету по кредиту = $1300000 \times 18/118 = 198305,085$ - вычисляется от стоимости автомобиля.

Экономия налога на прибыль по лизингу = $(1540449,17 - 234\,983,77) \times 20\% = 261\,093,08$ - вычисляется от стоимости договора - НДС

Экономия налога на прибыль по кредиту = $368547,7 \times 20\% = 73709,53$ - вычисляется от суммы процентов по кредиту.

Из этого следует, что стоимость автомобиля в лизинг на 25 % дешевле, чем в кредит.

Таким образом, был сделан вывод:

- 1) Наибольшей суммой договора лизинга при аннуитетных платежах - 1540449,17 руб, наименьшей при убывающих - 1452707,51. Разница составляет - 87741,66 рублей.
- 2) Некоторые предприятия не могут принять убывающий вид платежей из-за высоких платежей в первый год, однако дифференцируемые платежи «более мягче», т.е. первый платеж при убывающем графике - 70428,94, а при дифференцируемом - 46078,54.
- 3) Данная лизинговая сделка выгодна для лизингополучателя по сравнению с кредитом, потому что ГАЗ Газель учувствует в программе при поддержке Минпромторга, и происходит выплата субсидии 12,5% или 162500 руб. Удорожание лизингового договора при получении субсидии меньше в 1,8 раз.
- 4) Для банка выгодным является аннуитетный платеж. Организация платит больше процентов, и вероятность риска невозможности выплаты меньше.
- 5) Автомобиль, который учувствует в субсидированной программе, выгоднее для заемщика приобретать в лизинг, чем в кредит. Данная экономия по аннуитетным платежам составила 25%.

В итоге, процедура получения лизинга проще, чем кредит. Она осуществляется в два основных этапа. При рассмотрении заявки сотрудник банка оценивает клиента и проверяет на стоп-факторы, которые минимизируют риски банка. При положительном решении с лизингополучателем и поставщиком подписывают договора.

Лизингополучатель выбирает график платежей удобный для него аннуитетный, дифференцируемый или убывающий. Во многих сделках клиенты выбирают убывающий, потому что сумма договора лизинга меньше, чем при аннуитетном. Лизингополучатели чаще оформляют сделки по русскому транспортному средству, потому что существуют программы субсидирования при поддержке Минпромторга. Однако Сбербанк Лизинг сталкивается с проблемой предоставления услуг иностранного и БУ оборудования для малого бизнеса. Данные услуги могут быть выданы только среднему или крупному бизнесу, однако конкуренты Сбербанка выполняют спрос малого бизнеса на оборудование. Следовательно банк теряет дополнительную прибыль и новых клиентов.

3 Предложения по развитию лизинговых операций в сфере малого бизнеса

В условиях постоянно усиливающейся конкуренции субъекты предложения на рынке лизинговых услуг должны не только сохранять конкурентные преимущества, но и активно использовать инструменты повышения конкурентоспособности. В 3 главе были представлены предложения, которые способны привлечь новых клиентов малого бизнеса.

1) Главная проблема лизинга в России- незнание особенностей лизинговых операций. Некоторые предприниматели начиная развивать свой бизнес используют кредитование, потому что это распространенная операция. Они считают, что банки могут предоставить несколько программ кредитования, подходящие для них. Однако государство разрабатывает программы по льготному лизингу, которые уменьшают расходы для малого бизнеса. Было предложено проводить мероприятия финансовой грамотности для предпринимателей. Данное мероприятие будет проходить дистанционно. Клиенты должны будут зарегистрироваться для прохождения онлайн-тренинга. В программе будет проведено сравнение лизинга с другими кредитными источниками финансирования, объяснены особенности при введении бухгалтерского и налогового учета, а так же представлены несколько видов программ с определенными условиями. В онлайн режиме участники могут задавать вопросы, на которые ответит сотрудник. После онлайн-уроков будут предоставлены материалы, которыми могут пользоваться клиенты.

2) Так же для увеличения количества клиентов и ознакомление с условиями лизинга можно проводить смарт предложений по лизингу (запуск компании по смарт финансированию объектов лизинга). Смарт предложение также является инструментом маркетингового обеспечения рынка лизинговых услуг, основная функция которого – поиск целевых клиентов посредством телефонного обзвона баз данных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В данном сообщении предоставляется примерная сумма

лизинговой сделки, при личной встрече условия лизинга изменяются индивидуально. Преимущества данного метода низкая себестоимость и целевую направленность.

3) Некоторые предприниматели, которые хорошо изучили условия лизинга, не могут использовать его, потому что их деятельность имеет сезонный характер. Сбербанк Лизинг предоставляет график ежемесячных платежей. Было предложено ввести сезонный график платежей для малого бизнеса. Увеличение погашения лизинговых платежей в периоды, в которые лизингополучатель получает наибольший объем выручки. И снижение нагрузки в так называемый «низкий» период. Это предложение будет актуально для организаций, которые хотят приобрести дорожные фрезы и ресайклеры, асфальтовые и грунтовые катки, а также многие другие машины, используемые в определенный сезон.

Предложения были разработаны с учетом рискованной политикой. Как правило, российские лизинговые компании вынуждены покрывать практически все риски по лизинговой сделке. Если же они смогут аккуратно и объективно выявить риски, связанные с конкретным лизингополучателем, то они смогут и точнее определить соответствующую премию по лизинговому договору. Это улучшит качество кредитного портфеля лизингодателя, снизит стоимость сделки, и будет способствовать более активному использованию финансовой аренды лизингополучателями и развитию лизингового сектора в целом. Для этого лизинговым компаниям необходимо уметь правильно оценивать риски и управлять ими.[8]

Риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании в процессе своей деятельности, в принципе, для всех одинаковы. Примерно равна и вероятность, с которой тот или иной риск может произойти. Но все-таки исходы из рискованных ситуаций разные для разных компаний. Это происходит из-за того, что в одной и той же ситуации одна группа людей обладает большей осведомленностью, нежели другая группа.

Специфической особенностью управления рисками при лизинговых операциях в российских лизинговых компаниях является то, что на сегодняшний день качество кредитного портфеля большинства компаний оставляет желать много лучшего, и, поскольку в России обороты капитала невелики, для лизинговой компании одна плохая лизинговая сделка может оказаться роковой.

Лизинговые компании, особенно обеспечивающие лизингополучателей новым, технически прогрессивным оборудованием, несут следующие риски по лизинговым операциям:

- А) Финансовые (неплатежеспособность лизингополучателей, задержки платежей, изменения налогообложения собственников и т.д.);
- Б) Организационные (отсутствие механизма нейтрализации рисков в лизинговых контрактах, неверные действия руководителей и сотрудников лизинговых компаний);
- В) Технические (поломки, аварии, преждевременный износ вследствие нарушений лизингополучателем правил эксплуатации);
- Г) Форс-мажорные (случайная гибель объекта лизинга, хищение, уничтожение в результате военных действий и т.д.)

Однако на первоначальном этапе формирования лизинговой компании наиболее существенен экономический риск, определяемый общими макроэкономическими показателями развития различных сегментов народного хозяйства. Одним из его составляющих, поддающихся численному отображению, является ценовой риск, выражающийся в динамике уровня цен на производимую продукцию и предоставляемые услуги, в том числе и услуги лизинга. Его учет позволяет прогнозировать поток ожидаемых доходов от проводимой деятельности, с целью избрания правильной концепции развития, обеспечивающей максимальный доход, что особенно существенно на первоначальной стадии формирования предприятия.

Таким образом, эффективность лизинговой сделки во многом определяется стабильностью в конкретном сегменте рынка предоставления лизинговых услуг, а также сроками и условиями действия лизингового контракта. Однако до сих пор не существует четкой методики определения возможного риска недополучения планируемых доходов лизинговой деятельности, в зависимости от вышеперечисленных факторов. В определении степени риска заинтересованы как лизингодатель, так и лизингополучатель, с целью установления обоснованной взаимовыгодной величины лизинговых платежей и формы их получения.

В 3 главе были рассмотрены отрасли малого бизнеса при котором риски минимальны. Сбербанк не может предоставлять лизинговые услуги для такси и автошкол. С одной стороны с каждым годом растет популярность на данные услуги и создаются новые филиалы автошкол, которым необходимы автомобили. Похожая ситуация с автопарком. Однако каждый день происходят аварии в данных отраслях. При повреждении лизингополучатель может не захотеть выкупать объект, и тогда банк должен будет реализовывать низколиквидное имущество.

Банк должен сотрудничать со сферой бизнеса, у которых оборудование с большой вероятностью не выйдет из строя. В 3 главе предлагается предоставление лизинга оборудования для кафе, ресторанов, торговых точек и др. В Красноярске за 5 лет увеличилось количество кафе и ресторанов. В 2013 году насчитывалось 540 заведений, а в 2014 уже 670, в 2015 произошел резкий рост 830 организаций. Наблюдается рост заведений общественного питания. Для развития кафе необходимо обновление оборудование, которое в сумме стоит больше 5 млн. Сбербанк на данный момент предоставляет оборудование в лизинг стоимостью более 15 млн. Не каждое кафе сможет выплачивать лизинговые платежи при своей выручке. Если будут изменены условия предоставления лизинга, то Сбербанк может получать дополнительную прибыль и привлечь новых клиентов.

Чтобы доказать эффективность данного предложения, было рассмотрено влияние предоставления оборудования для заведений общественного питания и упаковки на портфель лизинговых компаний.

Зависимая переменная- портфель лизинговых компаний

Факторы, влияющие на зависимую переменную – сумма сделок упаковочного оборудования и оборудование в сфере общественного питания.

До получения результатов, были и другие виды оборудований в разных сферах, но именно два фактора, популярны в малом бизнесе. Была поставлена задачи:

- А) Выявить наличие корреляции между фактором и зависимой переменной
- Б) Доказать адекватность модели
- В) Выявить какой из двух факторов оказывает большее влияние на зависимую переменную
- Г) Доказать, что присутствует неоднородность наблюдений

В программе gretl была выбрана модель МНК, которая показала результаты, представленные на рисунке 9.

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	3928,27	2440,17	1,610	0,1200	
cafe	52,8444	26,5727	1,989	0,0578	*
packaging	8,02593	2,56641	3,127	0,0044	***

Рисунок 9 - Модель МНК.

Лизинг упаковочного оборудования оказывает больше влияние на портфель, чем оборудование для общественного питания. Это связано с величиной р-значение и количество звезд. Для общественного питания р-значение = 0,054, это значит, $p \leq 0,1$ — вероятность менее 10% (от 0,06 до 0,1). Иначе говоря — вероятность сделать ошибочный вывод может быть 10%.

Упаковочному оборудованию присвоено три звезды, что означает большое влияние на зависимую переменную, так же $p \leq 0,05$ — вероятность менее 5% (от 0,02 до 0,05).

Данная модель значима, потому что коэффициент детерминации равен 0,64, и значение ближе к 1.

Был проведен тест Уайта, который проверяет модель на гетероскедантность. Гетероскедастичность — понятие, означающее неоднородность наблюдений, выражающуюся в неодинаковой дисперсии случайной ошибки регрессионной (эконометрической) модели. Полученные результаты представлены на рисунке 10.

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	2,90230e+07	2,86706e+07	1,012	0,3224	
cafe	-1,74866e+06	704870	-2,481	0,0212	**
packaging	227768	254907	0,8935	0,3812	
sq_cafe	9174,87	2921,14	3,141	0,0047	***
X2_X3	4386,67	1711,25	2,563	0,0177	**
sq_packaging	-329,790	61,6217	-5,352	2,26e-05	***

Неисправленный R-квадрат = 0,773204

Тестовая статистика: $TR^2 = 21,649722$,
 p-значение = $P(\text{Хи-квадрат}(5) > 21,649722) = 0,000610$

Рисунок 10 - Тест на гетероскедастичность

В окне результатов теста значение p-value для статистики теста $n \cdot R^2$ (TR^2) составило 0,0006%, что меньше уровней значимости 1% и 5% и свидетельствует о наличии гетероскедастичности (адекватности вспомогательной модели, неравенстве нулю всех её параметров). Так же было подтверждение модели в адекватности модели при помощи критического Хи-квадрат. Хи-квадрат был найден при степени свободы 4 (café, packaging, sq_cafe и sq_packaging) и правосторонняя вероятность 0,001. Данный критерий составил 18,46. Далее используя тест на гетероскедантность проводилось сравнение TR^2 и Хи-квадрат крит. Оказалось, что TR^2 больше второго ($21,6 > 18,46$), и отвергается нулевая гипотеза о гомоскедантности.

Так же был проведен тест на мультиколлинеарность. Мультиколлинеарность - тесная корреляционная взаимосвязь между отбираемыми для анализа факторами, совместно воздействующими на общий результат, которая затрудняет оценивание регрессионных параметров. Результаты представлены на рисунке 11.

```
Метод инфляционных факторов
Минимальное возможное значение = 1.0
Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности

      safe      1,431
packaging  1,431
```

Рисунок 11 - Тест на мультиколлинеарность

Тест показывает, что между факторами отсутствует сильная связь, и модель не искажается.

Таким образом, данная программа была рассмотрена в программе гретл. Операции предоставления оборудования в лизинг, оказываю большое влияние на портфель лизингодателя. Для увеличения портфеля Сбербанк должен предлагать оборудование малому бизнесу при новых условиях, который тот сможет выполнить. Если оборудование будет предоставляться малому бизнесу, то банк получит от своей деятельности больше преимуществ, чем потерь от рисков.

Используя информацию эффективности лизинга оборудования с эконометрической точки зрения, была предложена сама программа и рассчитаны три ситуации.

Группа предмета лизинга- оборудование

Состояние- новое/ старое

Дата производства- Не ранее года от даты подписания договора лизинга / не более 4 лет.

Страна производителя – РФ и иностранное производство

Способ начисления амортизации – в БУ- линейный способ, в НУ- линейный метод с применением специального коэффициента не выше 3 для предмета лизинга, относящегося к 3-10 амортизационным группам (т.е. срок полезного использования от 3 до 30 лет).

Организационно- правовая форма лизингополучателя – Индивидуальный предприниматель или Юридическое лицо

Ограничение лизингополучателей- Финансовые институты, Лизинговые компании, Ломбарды, Автошколы, Такси.

Тип поставщика- Официальные дилеры/ Производители/ Представители производителей.

Требуется проверка благонадежности поставщика

Максимальный срок поставки 180 дней с подписания договора о лизинге

Тип графика платежей- аннуитетный/ дифференцированный/ убывающий

Начало исчисления срока оплаты платежей – с даты подписание договора лизинга

Дата платежей – 20/25 числа каждого месяца

Размер аванса- для нового от 15% и до 49%, для БУ от 30% и до 49%, для Китая от 40% до 49%

Минимальная стоимость оборудования- 7 000 000 млн рублей

Максимальная стоимость оборудования – 20 000 000 млн рублей

Срок лизинга- новое- от 13 мес. до 48 мес., старое- от 13 мес. до 36 мес.

Шаг срока- 1 месяц

Выкупная стоимость 1000 руб. с НДС

Порядок уплаты выкупной стоимости – вместе с последним лизинговым платежом, формируемым заявкой

Страхование предмета лизинга- Лизингополучатель

Страховые организации – В соответствии с регламентом по работе со страховыми организациями

Для подтверждения увеличения спроса на данную программу были рассмотрены три лизинговых сделок.

1) Лизингополучатель решил приобрести оборудование за 9,5 млн рублей.

Срок лизинга – 48 месяцев

Ставка удорожания в год 9,6

Сумма лизингового договора - 13110000

Аванс- 20% или 1900000

Ежемесячный платеж- 233520,8

Прибыль банка от лизинговой операции = $13110000 - 9500000 = 3610000$

Для лизингополучателя экономия по НДС = $13110000 / 1,18 * 0,18 = 550678$

Экономия на имущество = $13110000 / 1,18 * 0,2 = 2222034$

2) Лизингополучатель решил приобрести БУ оборудование за 7125000 млн рублей.

Срок лизинга – 48 месяцев

Ставка удорожания в год 10%

Сумма лизингового договора - 9975000

Аванс- 30% или 2137500

Ежемесячный платеж- 163260,4

Прибыль банка от лизинговой операции = $9975000 - 7125000 = 2850000$

Для лизингополучателя экономия по НДС = $9975000/1,18*0,18=$
434745,8

Экономия на имущество= $9975000/1,18*0,2= 1690678$

3) Лизингополучатель решил приобрести БУ оборудование из Китая за 7125000 млн рублей.

Срок лизинга – 48 месяцев

Ставка удорожания в год 10,3%

Сумма лизингового договора - 10117500

Аванс- 40% или 2137500

Ежемесячный платеж- 151385,4

Прибыль банка от лизинговой операции = $10117500 - 7125000 =$
2992500

Для лизингополучателя экономия по НДС = $10117500/1,18*0,18=$
456483,1

Экономия на имущество= $10117500/1,18*0,2= 1714831$

Данные расчеты показывают, что организации, приобретая оборудование в лизинг, получают больше экономии, чем при кредите. Поэтому будет формироваться спрос на конкретную программу. Для банка тоже есть преимущества. Лизинг предоставляется для оборудования стоимости свыше 7 млн. рублей, а в среднем автомобиль стоит 1 млн. рублей. Банк получает прибыль больше от первой сделки соответственно. Предполагается, что если программа будет реализована в 2018 году, то сделок будет немного, но их стоимость окажет большое влияние на банковский

портфель. В 2019 году произойдет рост сделок, потому что за пол года будет много рекламы данной программы в СМИ и приложениях «Сбербанк» и «Сбербанк Лизинг».

В 2017 всего было совершено 281 сделка в Красноярском крае, в 2018 за первый квартал 100. Предполагается, что в 2018 будет больше 300 сделок. Если будет введена программа на оборудование с минимальной стоимостью 7 млн., то количество сделок за полгода будет минимум совершено 14 сделок. За первый квартал было совершено 13 сделок на спецтехнику, однако данное предложение существует давно, а новое в первый год не сразу пользуется большим спросом. Так же стоимость оборудования в несколько раз больше спецтехники.

Предполагаемые значения на 2018 год на рисунке 12

Кол-во						
ЛА	ЛКТ	ГА	АВТОБУСЫ	СПЕЦ	ОБОРУД	Итог
83	74	80	45	36	14	332

Рисунок 12 - Количество сделок в 2018 году.¹

Предполагается, что количество сделок автолизинга будет больше, чем в прошлом году из-за программы Минпромторга. При введении данной программы количество сделок на автомобили, которые входят в список льготного лизинга, увеличивается. На основе данных среднего чека за первый квартал и примерной средней стоимости одного оборудования в 8,5 млн, было предложены следующие суммы договоров.(рисунок 13)

Сумма						
ЛА	ЛКТ	ГА	АВТОБУСЫ	СПЕЦ	ОБОРУД	Итог
157,7	77,7	340	74,7	76,68	119	845,78

Рисунок 13 - Сумма сделок в 2018 году¹

¹ ЛА – легковые автомобили
 ЛКТ- легковой коммерческий транспорт
 ГА – грузовые автомобили
 СПЕЦ- специализированная техника
 ОБОРУД - оборудование

Больше всего будет сумма по грузовым автомобилям, потому что средний чек составляет 4,25 млн, однако их реализации проходит с начала года. Стоимость сделок по оборудованию значительно повлияет на общую сумму. При совершении меньше всего сделок, данная сумма больше чем ЛКТ, автобусов или СПЕЦ, зато меньше чем ЛА, но из-за наибольшего количества сделок по ЛА. При введении программы банк будет перевыполнять свой план за прошлый год, что положительно скажется на деятельность банка.

Используя ставку привлечения и предположительные постоянные расходы была рассчитана эффективность лизинга оборудования.

Ставка привлечения=9 %

Постоянные расходы =1,5 млн рублей за год. В данные расходы входят:

- 1) Аренда помещения
- 2) Обеспечения оборудованием и рабочим местом для сотрудника
- 3) Заработная плата сотруднику
- 4) Налоговые отчисления в фонды

В итоге доходы банка от лизинговых сделок = $119 * 9\% = 10,7$ млн

Прибыль= $10,7 - 1,5$ млн= 9,21 млн

Столько прибыль получит банк от реализации программы за год.

Банки должны ввести свою деятельность с минимальными рисками. Сбербанк будет предлагать новое и БУ оборудование. Вероятность выхода из строя нового оборудования и возврат около нуля. Однако БУ оборудование имеет большой риск отрицательно влиять на прибыль банка. Было предложено создавать резерв на рисковые сделки. На новое оборудование 0%, на БУ 5 %.

Предположено, что новое оборудование будет иметь больше спрос, чем БУ. В прогнозе 9 новых оборудований и 5 – БУ.

На резерв было отчислено= $9,21 \text{ млн} * 0,05 = 0,4605 \text{ млн. рублей}$

Всего прибыль составляет $9,21 - 0,46 = 8,74 \text{ млн. рублей}$.

При введении данной программы была показана эффективность лизинга оборудования с количественной и качественной стороны.

Оценивая эффективность лизинга и кредита для предприятия, следует учитывать, для чего они применяются. Предполагается проводить оценку по критерию «Цель применения лизинга или кредита» по шкале от 1 до 2 баллов по следующим направлениям: активизация инновационной деятельности предприятия, его инновационно-технологическое перевооружение и модернизация; поддержание деятельности предприятия в традиционных условиях. Первое направление является приоритетным в современных условиях развития национальной экономики и при его выборе ставится оценка 2 балла, при выборе второго направления — 1 балл. Так, например, если целью применения финансового лизинга является активизация инновационной деятельности предприятия и его инновационно-технологическое перевооружение, то ставится высшая оценка 2 балла. Такую же оценку следует поставить, если кредитование применяется с аналогичной целью. [18]

По критерию «График погашения задолженности» оценка проводится следующим образом. Наилучшим условием платежей по лизингу или кредиту для предприятия является возможность учета специфики его деятельности при формировании графика погашения задолженности. Так, например, при сезонности работ график платежей может быть составлен с учетом этой особенности. При лизинге такая возможность обеспечивается, и платежи могут быть как регулярными, так и нерегулярными, могут быть равномерными, убывающими или увеличивающимися к концу срока лизинга, возможна отсрочка первого платежа, возможен выкуп имущества лизингополучателем по остаточной стоимости, аванс и др.

При кредите график платежей менее гибкий, чем при лизинге. Выплаты по кредиту, как правило, являются регулярными, могут погашаться равными

долями (аннуитетные платежи) или убывающими (дифференцированные платежи), возможна отсрочка. Оценка лизинга и кредита по критерию «График погашения задолженности» проводится по шкале от 1 до 2 баллов. Максимальное количество баллов проставляется тому финансовому инструменту, при котором обеспечивается более гибкий график платежей.

По критерию «Гарантии по сделке» лизинг и кредит сравнивается в отношении обеспечения сделки. При лизинге залог не обязателен, так как лизинговое имущество само выступает в качестве гарантии, при кредите же требуется залог. Оценка по данному критерию проводится по шкале от 1 до 2 баллов. Максимальный балл присваивается управленческому инструменту с наиболее выгодными условиями для предприятия.

При оценке лизинга и кредита по критерию «Срок рассмотрения заявки на финансирование» применяется шкала от 1 до 3 баллов. Максимальный балл ставится в случае, если срок рассмотрения заявки составляет несколько дней, 2 балла — от нескольких дней до недели и 1 балл — несколько недель.

По критерию «Сроки финансирования»: если период предоставления финансовых ресурсов меньше срока службы приобретаемого имущества, ставится оценка 1 балл, а если соответствует — 2 балла. Для предприятия более выгодным является длительный срок финансирования, поскольку обеспечивается возможность большую часть платежей по полученным финансовым средствам отнести на затраты.

Лизинг обеспечивает возможность предприятию опробовать новое оборудование, приобретая его на небольшой срок, по окончании которого оно возвращается лизингодателю или используется дальше при продлении договора лизинга. При кредите такая возможность отсутствует. Таким образом, при оценке лизинга и кредита по критерию «Снижение риска освоения инноваций» используется шкала от 1 до 2 баллов, и в случае снижения такого риска, ставится максимальная оценка.

По критерию «Рост инновационного потенциала» оценка лизинга и кредита производится следующим образом. Если, например, для рассматриваемой организации применение лизинговых технологий в большей степени способствует росту его инновационного потенциала, чем кредитование, то лизинг как эффективный управленческий инструмент получает наивысшую оценку равную 2 по шкале от 1 до 2 баллов, а кредит соответственно 1 балл. Рост инновационной культуры — это готовность сотрудников организации воспринимать, осваивать и внедрять инновации в своей деятельности. Оценка лизинга и кредита по критерию «Рост инновационной культуры» осуществляется по шкале от 1 до 2 баллов. Максимальную оценку получает тот управленческий инструмент, который в большей степени способствует развитию инновационной культуры на предприятии, который стимулирует это развитие.

По критерию «доступности» оценка лизинга и кредита производится следующим образом. Если существует одно ограничение по сумме предоставления, например, минимальная или максимальная сумма, то ставится 2 балл. При двойном ограничении- 1 балл и соответственно без ограничений – 3 балла.

На основе данных критериев была составлена таблица 8.

Таблица 8 Критерии эффективности лизинга и кредита

Критерии оценки	Максимальная оценка	Оценка лизинга	Оценка кредита
Цель применения	2	2	2
График платежей	2	2	1
Гарантии по сделке	2	2	1
Срок рассмотрения заявки	3	3	2
Сроки финансирования	2	2	1
Снижение риска освоения инновации	2	2	1
Рост инновационного потенциала	4	4	2
Доступность	3	1	2
Итого	20	18	12

Существуют и другие преимущества лизинга как для лизингополучателя, так и для лизингодателя. Например, затрат по лизингу срок окупаемости лизинга для предприятия-лизингополучателя определяется отношением суммы лизинговых платежей к среднегодовой сумме дополнительной прибыли от применения арендуемых средств. [28] Прирост прибыли за счет использования лизингового оборудования можно определить одним из следующих способов:

А) Умножением фактической суммы прибыли на удельный вес выпущенной продукции на лизинговом оборудовании;

Б) Умножением затрат по лизингу на фактический уровень рентабельности издержек предприятия;

В) Умножением снижения себестоимости единицы продукции, произведенной на лизинговом оборудовании, на фактический объем продаж этой продукции.

Эффект может быть не только экономический, но и социальный, выражающийся в облегчении и улучшении условий труда работников предприятия.

Эффективность лизинга у лизингодателя также оценивается с помощью показателей рентабельности и срока окупаемости инвестиций в лизинговые операции. Рентабельность определяется отношением чистой прибыли к затратам по лизингу в целом и по каждому договору. Срок окупаемости затрат по лизингу можно установить, если затраты по лизингу разделить на среднегодовую сумму чистой прибыли от лизинга. Затраты по лизингу у лизингодателя включают в себя стоимость приобретения основных средств у производителей, сумму процентов за кредиты банка (если покупка производилась за счет их), сумму страховых взносов за страхование лизингового имущества, сумму затрат по гарантированному обслуживанию сданных в аренду средств, зарплату персонала и другие издержки.

Таким образом, были сделаны предложения для предотвращения барьеров между лизингодателем и лизингополучателем. Главная проблема

лизинга – слабое понимание у предпринимателей всех его особенностей. Для этого представлена программа дистанционного обучения «финансовая грамотность», которая поможет не только углубить знания по лизинговым операциям, но и предложит выгодные условия от «Сбербанк Лизинг». Так же было предложено ввести еще один график платежей- сезонный. Он удобен для организаций, которые могли бы в определенные месяцы платить больше, чем в остальные. Для организаций, деятельность которых необходима для развития края, можно ввести субсидирование аванса краевыми фондами. Эти программы могли снизить расходы для организаций и помочь развиваться не только им, но и всей экономике края. На основе предложений была представлена программа «Оборудование для малого бизнеса». Главная особенность программы предоставление оборудования стоимости от 7 млн. рублей и до 20 млн. рублей. Оборудование может быть новым и БУ до 4 лет. Данные условия минимизируют риски для лизингодателя, и удовлетворяют спрос лизингополучателям. Оборудования в лизинг необходимо для предприятий кафе, ресторанов, тар для жидкостей и т.д. Лизинговые сделки в этих отраслях оказывают большое влияние на портфель лизинговых компаний. Сбербанк на данный момент предоставляет в лизинг оборудование для крупного и среднего бизнеса, однако банк мог бы привлечь новых клиентов из малого бизнеса, а так же увеличить свою прибыль.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование по развитию лизинговых операций для малого бизнеса (на примере АО «Сбербанк Лизинг») позволяет вынести в заключении следующие обобщенные положения и выводы.

В 2016-2018 годах на территории Российской Федерации отмечается активный рост лизинговых операций. Стимулом после спада 2015 года является введение программы льготного лизинга от Минпромторга. Данная программа предоставляла субсидии для малого бизнеса на отдельные марки автомобили. Однако существует большая конкуренция лизинга с кредитом и арендой. При исследовании были выявлены особенности лизинга:

- 1) Формально, предприятию проще получить активы по лизингу, чем ссуду на их приобретение, так как предмет лизинга при достаточной ликвидности может одновременно выступать в качестве залога;
- 2) Это более гибкий источник, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат
- 3) Он обеспечивает возможность получения квалифицированного, сервисного и технического обслуживания.
- 4) Лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль;
- 5) Полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;

В итоге, лизинг - это уникальный инвестиционный инструмент, который способствует повышению конкурентоспособности российской промышленности, напрямую стимулирует процесс замещения импортной продукции качественными отечественными аналогами, повышению занятости населения, росту доходов частного бизнеса и государства.

В рамках проведенного исследования были решены следующие задачи:

- 1) Раскрыты понятие «лизинговые операции», их виды и основы становления
- 2) Проведен сравнительный анализ лизинговых и кредитных форм финансирования, и дана оценка их эффективности
- 3) Выявлены современные тенденции развития малого бизнеса в Красноярском крае
- 4) Проведен анализ лизинговых операций в Красноярском крае
- 5) Рассмотрен процесс реализации лизинговых сделок с клиентами малого бизнеса
- 6) Разработаны предложения по развитию лизинговых операций в сфере малого бизнеса

В первой главе были рассмотрены основные виды лизинга и его эволюция. Проведено сравнение лизинга с арендой и кредитом, а так же определены сегменты малого бизнеса в Красноярском крае. Субъектом лизинга в работе являлся малый бизнес. Основными отраслями в малом бизнесе в Красноярске являются: предприятий торговли оптовой и розничной составляют 36%, вторая и третья по значимости сферы - операции с недвижимым имуществом и арендой (18%) и строительство (13%). Данный малый бизнес нуждается не только автотехнике, но и в оборудовании. Одним из источников их приобретения является лизинг.

Крупными лизинговыми компаниями являются ГТЛК, Сбербанк Лизинг, ВТБ Лизинг и другие. В работе объектом исследования являлся Сбербанк Лизинг. Сбербанк Лизинг имеет А++ рейтинг от агентства «Эксперта РА», т.е. «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности».

Сбербанк Лизинг в 2017 году предоставил в Красноярском крае 281 сделку для малого бизнеса, а сумма составила – 840 млн. Это лучший результат по сравнению с другими городами в Сибирском округе.

Для развития лизинговых операций в Красноярском крае в рамках исследования нами были сформулированы следующие предложения было предложено:

- 1) Дистанционная обучающая программа « финансовая грамотность. Лизинг»
- 2) Смарт финансирование - оповещение индивидуальных предпринимателей и юридических лиц о возможной сумме сделки
- 3) Сезонный график платежей для организаций, выручка которых зависит от определенного периода в году.

4) Программа «Оборудование для малого бизнеса». Условиями данной программы планируется включить оборудование стоимостью от 7 млн. рублей до 20 млн., а также оно может быть новым или БУ до 4 лет. Данная программа эффективна для банка, потому что средняя стоимость легкового автомобиля 1,2 млн, однако оборудования- 8,5 млн, что почти в 4 раза больше.

По нашей оценки эффект от запуска программы составит 9 млн. рублей.

Перечисленные направления совершенствования лизинговых операций позволят добиться роста удовлетворенности пользователей и привлечения новых клиентов в АО Сбербанк Лизинг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209 - ФЗ (последняя редакция)» [Электронный ресурс]: Справочно - информационная система «Консультант Плюс».
- 2 Федеральный закон от 22.07.2008 № 159 - ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
- 3 Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- 4 Федеральный закон от 26.12.2008 № 294 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
- 5 Федеральный закон от 29.10.1998 № 164_ФЗ «О лизинге» [Электронный ресурс]: Справочно_информационная система «Консультант Плюс».
- 6 Абдульмянов, И.М. Правовая природа договора лизинга / И.М. Абдульмянов // Право и политика. - 2016. - № 6. – С. 16-24.
- 7 Антошина, О.А. Правовые основы лизинговых отношений в России / О.А. Антошина // Налоговый вестник. – 2015. – № 3. – С. 40–45.
- 8 Байкова, И.В. Оценка рисков при заключении договоров лизинга / И.В. Байкова // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. – 2014. - № 1. – С.34-39.
- 9 Балашова Н.Н., Токарева Е.В. эволюция учетно - правовых лизинговых отношений: российский и западный подходы// Экономика. Образование.

- Право. Научные исследования состояния и развития современного общества - 2016 - стр.338 - 355
- 10 Банки.ру - Лизинговая компания «Сбербанк Лизинг» [Электронный ресурс] - <http://www.banki.ru/products/leasing/companies/?id=349426>
 - 11 Бессолицын, А.А. История российского предпринимательства / А.А. Бессолицын. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 400 с.
 - 12 Бизнес - портал «Малый и средний бизнес Красноярского края» [Электронный ресурс]/ Отдел предпринимательства Министерства экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края - <http://www.smb24.ru/>;
 - 13 Бондалетова, Н.Ф. Направления и особенности развития рынка лизинга в России и за рубежом / Н.Ф. Бондалетова // Социальная политика и социология. - 2015. - № 4 (111). - С. 31-46.
 - 14 Борисов, А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» / А.Н. Борисов. - М.: ЗАО Юстицинформ, 2014. – 516 с.
 - 15 Боровинская, Н.А. Вопросы о понятии договора лизинга / Н.А. Боровинская // Юрист. – 2016. – № 9. – С 33–35.
 - 16 Брагинский, М.И. Договорное право. Договоры о передачи имущества / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. - М.: Статут, 2015. – 225 с.
 - 17 Выдрин, С.А. Сущность предпринимательства: понятие и виды / С.А. Выдрин // Известия ВолгГТУ. – 2015. – №7.
 - 18 Газман В.Д., Лизинг : финансирование и секьюритизация : учебное пособие для вузов
 - 19 Гварлиани Н.Х., Палаткин А.С., Современные механизмы регулирования инвестиционной деятельности: на примере развития курортов // Финансы и статистика, 2015, с.61-71
 - 20 Голик Р. И. Регулирование и поддержка малого и среднего бизнеса в России: актуальные вопросы российского и международного

- регулирования и поддержки предпринимательской деятельности / Р. И. Голик // Российское предпринимательство. – 2014. – № 9 – С. 36–40
- 21 Гусев, М.Р. Финансовый лизинг / М.Р. Гусев // Государство и право. – 2015. - №8(56). – С.42-46.
- 22 Ерошин А. М. Механизмы государственной поддержки за рубежом / А. М. Ерошин // Финансы и кредит. – 2015. – № 24. – С. 62–69
- 23 Ершова И.В. Современное предпринимательское право: Монография / Издательство Проспект 2014 – С. 379
- 24 Зябирова В.Р. Лизинг программного обеспечения// Устойчивое развитие науки и образования - 2017. - №10
- 25 Ибадова Л. В. Государственная финансово–кредитная поддержка малого бизнеса / Л. В. Ибадова // Финансы и кредит. – 2014. – №16. – С. 28–33
- 26 Ивакин, М.А. «Идеальный» договор лизинга / М.А. Ивакин // Лизинг. - 2014. - № 1. - С. 66-69.
- 27 Кашеварова, Ю.Н. Финансовая аренда как форма инвестиций / Ю.Н. Кашеварова // Законность. – 2015. - № 14. – С.54.
- 28 Ковалев, В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. – 219 с.
- 29 Комарова О. В. Государственная поддержка малого предпринимательства: теоретический аспект / О. В. Комарова // Журнал экономической теории. – 2015. – № 4. – С. 48–55
- 30 Королев, С. Новые подходы к лизинговому законодательству / С. Королев // Хозяйство и право. – 2017. – № 9. – С. 19–26.
- 31 Кошелева, Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства / Т.Н. Кошелева // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2015. – №3.

- 32 Милехина П. Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России / П. Ю. Милехина // Российское предпринимательства. – 2015. – № 11. С. 16–22
- 33 Митрофанова, И.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И.А. Митрофанова, А.А. Эрентраут // Молодой ученый. – 2015. – № 1. – Т. 1.
- 34 Налетова, И.А. Финансовый лизинг – новый инструмент / И.А. Налетова. – 2015. - № 23. – С.12-24.
- 35 Панкратов О.Е. Теоретические основы лизинга, его преимущества и принципиальные отличия от аренды и кредита// строительство. Экономика и управление - 2016 - №1
- 36 Плотникова Т. Л. Лизинг как инновационное направление деятельности банков // Молодой ученый. — 2017. — №44. — С. 83 - 85.
- 37 Правила предоставления имущества в лизинг. АО «Сбербанк Лизинг» Протокол № 28 - 09/2017 от 18.09.2017
- 38 Прохоровский В. С., Чайникова Л. Н. Финансы малых предприятий: Учебное пособие / В. С. Прохоровский, Л. Н. Чайникова. – М.: МГТУ. – 2012. 64 с.
- 39 Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика / В.А. Рубе. – М.: ТЕИС, 2015.
- 40 Сбербанк Лизинг - « Продажа лизинга через банк» 2017.
- 41 Седунова, И. М. Экономико-правовые проблемы российского лизинга / И.М. Седунова // Бюллетень нотариальной практики. – 2015. – № 2. – С. 7-12.
- 42 Тимирясова В. Г., Тенденции развития российского общества в XXI веке // Познание , 2015, с 10-13
- 43 Урюпин, П.С. Ответственность сторон по договору финансовой аренды / П.С. Урюпин // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2015. - № 5. – С. 8-12.

- 44 Филатов, А.В. Финансовый лизинг: сущность // Право. – 2016. - № 33. – С.12-24.
- 45 Философова Т.Г. На пути в мировое хозяйство. Инвестиции, инновации, конкурентоспособность. // Научная книга,2015. -328с.
- 46 Харитонов, Ю.С. Арбитражная практика по спорам о лизинге / Ю.С. Харитонов // Законодательство. – 2014. – № 12(7). – С. 28–31.
- 47 Ходов А. Экономические интересы и государственное регулирование экономики: прямая и обратная связь / А. Ходов // Российский экономический журнал. – 2014. – №1. – С. 23–26
- 48 Ширяев, А.Ю. Финансовая аренда (лизинг): правоприменение и законодательное обеспечение в России / А.Ю. Ширяев // Российский судья. – 2014. – № 3. – С. 14–21.
- 49 Шуткин А. С. Малый бизнес и местные бюджеты / А. С. Шуткин // Финансы. – 2014. – С. 74–80
- 50 Эксперт РА «Рынок лизинга по итогам 2017 года: движение вверх» // 2018 - № 4
- 51 Reczei. L. Leasing // Questions of international law. 2016. Vol. 3. P. 209

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сравнение лизинга и кредита

Показатели	Лизинг	Кредит
Возможность получения нового займа.	Предприятие, которое своевременно оплачивает лизинговые платежи, получает положительную кредитную историю. Появляется возможность взять новый кредит.	При наличии кредита у предприятия получение нового займа маловероятно
Предмет залога	Лизинговое оборудование	Предприятие обязано предоставить соответствующий залог займу
Отражение в балансе	На внебалансовом счете	На балансовом счете
Вид амортизации	Возможна ускоренная амортизация (до 3)	Стандартный способ начисления
Срок сделки	3 - 14 дней	1 - 3 месяца
Оплачивает страховку	Лизингодатель	Клиент
Финансовые льготы	Предусмотрены	Отсутствуют
Налог на имущество	Предприятие не оплачивает данный налог, потому что имущество принадлежит лизингодателю.	Оплата налога на имущество в полном объеме в течение всего срока амортизации
Налогооблагаемая база	Налогооблагаемая база уменьшается за счет того, что лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции	Налогооблагаемая база сокращается из-за процентов по кредиту и стандартной амортизации оборудования.
Предмет договора	Имущество	Денежные средства
Собственник	Лизингодатель	Клиент

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

График платежей	Более гибкий	Чаще всего банк требует ежемесячную оплату
НДС	Каждый лизинговый платеж включает в себя НДС, который может быть возмещен из бюджета и в полном объеме использован для оплаты иных налогов	Сумма уплаченного НДС при покупке оборудования достаточно высока и не может быть возмещена в полном объеме

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Сравнение лизинга и аренды

Показатель	Аренда	Лизинг
Субъекты отношений	арендатор, арендодатель.	лизингополучатель, лизингодатель, продавец.
Объект отношений	имущество, разрешённое в объекте законом, включая природные объекты. признаются движимые и недвижимые вещи, в том числе: земельные <i>участки</i> , предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, не теряющие своих натуральных свойств в процессе их использования	имущество для предпринимательских целей, за исключением природных объектов, земля не передается в пользование.
Страхует имущество	арендодатель	Лизингополучатель
Срок использования предмета лизинга	Срок использования предусматривается договором и может составлять 1 час, 1 сутки, 1 год и так далее. В некоторых ситуациях срок аренды может составлять 10 и более лет	срок лизинга приравнивается к сроку полезного использования автотранспорта (приблизительно 3 - 5 лет, в некоторых случаях до 10 лет)

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Стоимость договора	Складывается из суммы арендных платежей	Складывается из: — суммы лизинговых платежей, в которые включена и оплата стоимости объекта, и плата за аренду; — дополнительных расходов на доставку имущества, технического обслуживания, страхования и так далее
Арендодатель	Как физическое, так и юридическое лицо	Лизинговая компания с соответствующим уставом
Качество предмета договора	Может быть имущество с дефектами или неисправностями	Новое имущество, которое минимизирует риски неисправности
Длительность процедуры оформления	Договор подписывается за пару дней	Рассмотрение дела от 3 до 14 дней
Регулярные платежи	Высокие, т.к. арендодатель учитывает возможные простои оборудования, эксплуатацию в усиленном режиме, ремонт	Платежи предполагают налоговые льготы на прибыль и имущество

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Аннуитетный график платежей

СБЕРБАНК ЛИЗИНГ

Ваш менеджер: Крысенко Николай Сергеевич
тел. 89232801954, 8-800-555-555-6
www.sberleasing.ru

Предварительная оферта

Предмет лизинга: ГАЗ Газель NEXT (все модификации, кроме специальных) А22R32, 2018 г.в.
Стоимость за ед.: 1 300 000,00 руб. (в т.ч. НДС 198 305,08 руб.)

УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Балансодержатель	Лизингодатель
Размер аванса	325 000,00 руб. (25,00%)
Срок лизинга	36 мес.
Выкупной платеж	1 000,00 руб. (0,08%)
(включен в график платежей)	

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ

Страховая компания	ОАО «СОГАЗ»
Страхователь	Лизингополучатель

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Ставка финансирования	18,25%
Сумма договора лизинга	1 702 949,17 руб.
Маркетинговое удорожание	4,07%
Удорожание за год	10,33%
Сумма с учетом субсидии	1 540 449,17 руб.
Удорожание с учетом субсидии	6,17%
Экономия по субсидии	162 500,00 руб.

ИНФОРМАЦИЯ ПО НАЛОГАМ (для клиентов на ОСНО)

НДС к вычету	234 983,77 руб.
Экономия по налогу на прибыль*	261 093,08 руб.

* за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость

ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ, руб. (в т.ч. НДС)

	Лизинговый платеж	Досрочное закрытие	Лизинговый платеж	Досрочное закрытие
0	162 500,00		19	38 248,59
1	38 248,59		20	38 248,59
2	38 248,59		21	38 248,59
3	38 248,59		22	38 248,59
4	38 248,59		23	38 248,59
5	38 248,59		24	38 248,59
6	38 248,59		25	38 248,59
7	38 248,59		26	38 248,59
8	38 248,59		27	38 248,59
9	38 248,59		28	38 248,59
10	38 248,59		29	38 248,59
11	38 248,59		30	38 248,59
12	38 248,59		31	38 248,59
13	38 248,59	814 141,89	32	38 248,59
14	38 248,59	786 384,51	33	38 248,59
15	38 248,59	758 129,04	34	38 248,59
16	38 248,59	729 366,54	35	38 248,59
17	38 248,59	700 087,92	36	39 248,59
18	38 248,59	670 283,91		

Заполнив и подписав настоящую предварительную оферту, подтверждаю* заинтересованность в заключении сделки и соглашаюсь с тем, что:

- Настоящая предварительная оферта не означает возникновения у Лизингодателя обязательства по предоставлению лизинга.
- Лизинговая сделка на прилагаемых условиях может быть заключена при условии ее одобрения специалистами компании АО «Сбербанк Лизинг», а также при условии, что на момент заключения лизинговой сделки не произойдет существенных изменений в финансовом состоянии Лизингополучателя. При этом понимаю, что по результатам рассмотрения запроса АО «Сбербанк Лизинг» итоговые условия сделки могут отличаться от вышеуказанных.
- При любом решении Лизингодателя о предоставлении лизинга настоящая предварительная оферта, а также иные, предоставленные мною документы, мне не будут возвращены.
- В случае отказа в предоставлении лизинга, Лизингодатель не сообщает причин отказа.

Должность

ФИО Полностью

26.04.2018

Дата

М.П.

Подпись

* Предварительная оферта собственноручно заполняется и подписывается руководителем организации или иным уполномоченным лицом.
Срок действия оферты 30 дней.

143005, Московская обл., г. Одинцово, бул. Маршала Крылова, д.25А, пом.12. ОКПО 29890641, ОГРН 1027739000728, ИНН 7707009586, КПП 509950001

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Убывающий график платежей

СБЕРБАНК ЛИЗИНГ

Ваш менеджер: Крысенко Николай Сергеевич
тел. 89232801954, 8-800-555-555-6
www.sberleasing.ru

Предварительная оферта

Предмет лизинга: ГАЗ Газель NEXT (все модификации, кроме специальных) А22R32, 2018 г.в.
Стоимость за ед.: 1 300 000,00 руб. (в т.ч. НДС 198 305,08 руб.)

УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Балансодержатель	Лизингодатель
Размер аванса	325 000,00 руб. (25,00%)
Срок лизинга	36 мес.
Выкупной платеж (включен в график платежей)	1 000,00 руб. (0,08%)

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ

Страховая компания	ОАО «СОГАЗ»
Страхователь	Лизингополучатель

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Ставка финансирования	18,25%
Сумма договора лизинга	1 615 207,51 руб.
Маркетинговое удорожание	1,94%
Удорожание за год	8,08%
Сумма с учетом субсидии	1 452 707,51 руб.
Удорожание с учетом субсидии	3,92%
Экономия по субсидии	162 500,00 руб.

ИНФОРМАЦИЯ ПО НАЛОГАМ (для клиентов на ОСНО)

НДС к вычету	221 599,45 руб.
Экономия по налогу на прибыль*	246 221,61 руб.

* за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость

Заполнив и подписав настоящую предварительную оферту, подтверждаю* заинтересованность в заключении сделки и соглашаюсь с тем, что:

1. Настоящая предварительная оферта не означает возникновения у Лизингодателя обязательства по предоставлению лизинга.
2. Лизинговая сделка на прилагаемых условиях может быть заключена при условии ее одобрения специалистами компании АО «Сбербанк Лизинг», а также при условии, что на момент заключения лизинговой сделки не произойдет существенных изменений в финансовом состоянии Лизингополучателя. При этом понимаю, что по результатам рассмотрения запроса АО «Сбербанк Лизинг» итоговые условия сделки могут отличаться от вышеуказанных.
3. При любом решении Лизингодателя о предоставлении лизинга настоящая предварительная оферта, а также иные, предоставленные мною документы, мне не будут возвращены.
4. В случае отказа в предоставлении лизинга, Лизингодатель не сообщает причин отказа.

Должность
26.04.2018
Дата

ФИО Полностью

М.П. Подпись

* Предварительная оферта собственноручно заполняется и подписывается руководителем организации или иным уполномоченным лицом.
Срок действия оферты 30 дней.

143005, Московская обл., г. Одинцово, бул. Маршала Крылова, д.25А, пом.12. ОКПО 29890641, ОГРН 1027739000728, ИНН 7707009586, КПП 509950001

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Дифференцируемый график платежей

СБЕРБАНК ЛИЗИНГ

Ваш менеджер: Крысенко Николай Сергеевич
тел. 89232801954, 8-800-555-555-6
www.sberleasing.ru

Предварительная оферта

Предмет лизинга: ГАЗ Газель NEXT (все модификации, кроме специальных) А22R32, 2018 г.в.
Стоимость за ед.: 1 300 000,00 руб. (в т.ч. НДС 198 305,08 руб.)

УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Балансодержатель	Лизингодатель
Размер аванса	325 000,00 руб. (25,00%)
Срок лизинга	36 мес.
Выкупной платеж (включен в график платежей)	1 000,00 руб. (0,08%)

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ

Страховая компания	ОАО «СОГАЗ»
Страхователь	Лизингополучатель

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Ставка финансирования	18,25%
Сумма договора лизинга	1 668 487,62 руб.
Маркетинговое удорожание	3,23%
Удорожание за год	9,45%
Сумма с учетом субсидии	1 505 987,62 руб.
Удорожание с учетом субсидии	5,28%
Экономия по субсидии	162 500,00 руб.

ИНФОРМАЦИЯ ПО НАЛОГАМ (для клиентов на ОСНО)

НДС к вычету	229 726,92 руб.
Экономия по налогу на прибыль*	255 252,14 руб.

* за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость

Заполнив и подписав настоящую предварительную оферту, подтверждаю* заинтересованность в заключении сделки и соглашаюсь с тем, что:

- Настоящая предварительная оферта не означает возникновения у Лизингодателя обязательства по предоставлению лизинга.
- Лизинговая сделка на прилагаемых условиях может быть заключена при условии ее одобрения специалистами компании АО «Сбербанк Лизинг», а также при условии, что на момент заключения лизинговой сделки не произойдет существенных изменений в финансовом состоянии Лизингополучателя. При этом понимаю, что по результатам рассмотрения запроса АО «Сбербанк Лизинг» итоговые условия сделки могут отличаться от вышеуказанных.
- При любом решении Лизингодателя о предоставлении лизинга настоящая предварительная оферта, а также иные, предоставленные мною документы, мне не будут возвращены.
- В случае отказа в предоставлении лизинга, Лизингодатель не сообщает причин отказа.

Должность _____

26.04.2018

Дата

ФИО Полностью _____

М.П.

Подпись

* Предварительная оферта собственноручно заполняется и подписывается руководителем организации или иным уполномоченным лицом.
Срок действия оферты 30 дней.

143005, Московская обл., г. Одинцово, бул. Маршала Крылова, д.25А, пом.12. ОКПО 29890641, ОГРН 1027739000728, ИНН 7707009586, КПП 509950001