Содержание

Введение

1. Характеристика компании как объекта исследования

1.1 Общая характеристика компании

1.2 Оценка состояния и эффективности использования ресурсов компании

1.3 Анализ динамики основных результатов деятельности компании

1.4 Анализ финансового состояния компании

1.5 Анализ основных направлений деятельности лизинговой компании

2. Теоретические основы лизинга

2.1 История возникновения и развития лизинга

2.2 Понятие и сущность экономической категории "лизинг", характеристика лизинговой сделки

2.3 Обзор зарубежной практики применения лизинга

2.4 Современные проблемы использования лизинга в России и пути их решения

3. Лизинг как инструмент инвестиционной политики компании

3.1 Характеристика основных лизинговых проектов компании

3.2 Экономическая эффективность лизинговых проектов компании

3.3 Предложения по совершенствованию использования лизинга в компании

4. Нормативно-законодательная база

4.1 Обзор нормативно-законодательной базы в сфере лизинговых сделок

Заключение

Список литературы

# Введение

В свое время одним из основных механизмов послевоенного японского чуда стал лизинг. Именно через лизинговые схемы в экономику привлекался иностранный капитал, именно они позволили за считанные годы обновить производственную базу.

Лизинг в России за последние четыре года стал не просто одним из современных финансовых инструментов, а реальной возможностью обновления производственных фондов, привлечения инвестиций, внедрения новых технологий. Лизинг становится основой новых эффективных технологий ведения бизнеса.

Для российского производства это более чем актуально. Мало того, что износ производственных фондов в среднем составляет около 60% (а по некоторым отраслям более 80%), но они еще устарели и морально, поддерживают устаревшие технологии, их эксплуатация неэффективна. Для экономического подъема необходимы обновление фондов, инвестиции. Собственных средств компаний не достаточно, а ожидать масштабных внешних инвестиций в традиционных формах тоже пока не приходится. Участие в капитале ограничено в силу крайне низкой капитализации большинства компаний. Заемные средства слишком дороги из-за высоких рисков. Лизинг же минимизирует риск кредиторов. Мало того, что риск потери инвестированных средств низок (оборудование остается в собственности лизингодателя до полной оплаты по договору), лизинг ориентирован на обновление оборудования, технологий - именно на то, что обеспечивает качественный прорыв в бизнесе.

В настоящее время на рынке лизинговых услуг работает большое количество лизинговых компаний, число которых постоянно растет. Эти компании способны привести в движение высвобождающиеся производственные мощности и значительно удовлетворить потребности промышленных и коммерческих предприятий в использовании оборудования (имущества). Причем при дефиците финансовых ресурсов, эти структуры способны помочь выжить многим предприятиям, обеспечив технологическое оснащение их производства.

Долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. Исходя из этого и существующего положения в России в переходный период к рыночным отношениям, со всеми его проблемами и трудностями, необходимо отметить позитивность лизингового механизма. Поэтому целесообразно воспользоваться его возможностями и более активно внедрять в производственную деятельность.

Проблемам лизинга посвящены труды зарубежных исследователей, таких как А. Вагнер, М. Джованьоли, Д. Кремье-Израэль, К. Ларенц, Ж. - М. Лелуп, Р. Лоу, Ж. Морандьер, Ж. Пас, Т. Хубенова, Дж. Эссер. Но различные уровни развития экономических систем не позволяют применять опыт зарубежных государств в сфере лизинговой деятельности без учета особенностей формирования национального рынка лизинговых услуг, а также спецификации нормативно-правовой базы.

В российской литературе за последние два-три года лизинг освещен и изучен достаточно подробно (книг о лизинге насчитывается порядка 600). Однако, большинство из написанного отечественными авторами отражает текущее состояние российского рынка лизинговых услуг на момент публикации книги. Следует отметить также, что переведено и опубликовано на русском языке собственно по лизингу только порядка 5 книг.

В качестве объекта исследования выбрано ООО "Межрегиональная лизинговая компания". То есть анализу подвергается не конечный потребитель лизинговых услуг (лизингополучатель) - реципиент, а инвестор, финансовый оператор (лизингодатель), реализующий на практике лизинговые отношения, привлекающий для финансирования лизинговых сделок кредиты банков, вкладывающий в инвестиционные проекты собственные средства; от которого в большей степени зависит успешность реализации лизинга как инструмента инвестиционной политики компании.

Целью дипломной работы является разработка практических предложений по совершенствованию применения лизинга в компании. Для достижения этой цели необходимо решить ряд взаимосвязанных задач:

* проанализировать деятельность конкретного участника рынка лизинговых услуг - ООО "Межрегиональная лизинговая компания", показать эффективность его лизинговых проектов.
* Выявить недостатки в работе ООО "Межрегиональная лизинговая компания"
* Разработать мероприятия по их устранению.

Выбор темы дипломной работы определили ряд причин. Во-первых, рынок лизинговых услуг в России весьма молод и не освоен. Во-вторых, лизинг является весьма перспективным направлением для работы экономистов т.к. в этой сфере серьезных специалистов в России катастрофически не хватает, а перспективы роста рынка лизинга в 2007 году составляют порядка 30-35%. И, наконец, в-третьих именно лизинг способен стать высокоэффективным инструментом привлечения инвестиций в экономику России, причем с ориентацией не только на крупном, но и среднем и мелком бизнесе.

# 1. Характеристика компании как объекта исследования

# 1.1 Общая характеристика компании

Общество с ограниченной ответственностью "Межрегиональная лизинговая компания" создано 16 февраля 2003года.

Главными направлениями деятельности МЛК являются следующие.

1. Финансовая аренда (лизинг), лицензия № 1695, выдана Министерством экономического развития и торговли России 27 апреля 2003г;
2. Создание банка информации, распространение информации;
3. Оказание консультационных, инжиниринговых, маркетинговых, сервисных, консалтинговых и иных, не запрещенных законом услуг.

По договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Лизинг имеет ряд особенностей:

1. лизингополучатель приобретает право собственности на объект лизинга лишь по истечении срока действия договора лизинга;
2. риски и выгоды от пользования объектом лизинга лежат на лизингополучателе;
3. оплата производится в рассрочку и покрывает полную стоимость объекта лизинга и требуемую норму доходности лизингодателя.

Высшим должностным лицом МЛК является директор. Директор самостоятельно определяет численность, квалифицированный и штатный составы, назначает на должность и освобождает от должности, заключает контракты и трудовые договоры, принимает меры дисциплинарной и материальной ответственности к работникам.

В соответствии с этими правами директором МЛК установлена следующая структура управления (см. Рис.1).

Директор

Главный бухгалтер

Заместитель директора

Секретарь

экономисты

бухгалтерия

Водитель

экономист по работе с VIP-клиентами

Рис.1. Структура управления лизинговой компанией

Среднесписочная численность компании составляет 9 человек (два работника работают по совместительству).

В обязанности заместителя директора входит:

1. работа с клиентами (предварительные расчеты лизинговых платежей),
2. ознакомление клиентов с преимуществами лизинга,
3. проведение собеседований с потенциальными работниками,
4. поиск альтернативных источников финансирования сделок,
5. текущий контроль за соблюдением сроков уплаты и сумм лизинговых платежей, за правильностью выставляемых счетов.
6. внедрение системы бюджетирования в компании.

Следует отметить, что в компании очень плохо поставлено финансовое планирование - директор не владеет реальной ситуацией о финансах, нет четкого представления о том, сколько именно **собственных** средств есть на расчетных счетах компании, что очень актуально при кредитовании мелких сделок за счет собственных ресурсов.

На сегодняшний день финансовое планирование в компании осуществляется следующим образом. В программу Excel вносятся данные о вновь заключаемых лизинговых сделках: помесячные лизинговые платежи, ежемесячное поступление маржи, отчетные месяцы, название лизингополучателя, источник финансирования лизинговой сделки, если финансирование происходит за счет собственных средств - указываются суммы погашения основного долга лизингополучателем, сумма начисленных процентов, также указывается сумма оплаты лизингового платежа, № платежного поручения клиента. Таким образом, к примеру, выбрав условием столбца "отчетный месяц" "больше декабря 2004 и меньше января 2005 гг." мы получим примерную сумму лизинговых платежей, полученной маржи, возвратившихся вложенных собственных средств, полученных процентов по вложенным собственным средствам. Но точной суммы остатка обязательств лизингополучателей (что ежемесячно требует Сбербанк), например, по состоянию на май 2004 года получить невозможно, потому что включены в программу не все лизинговые платежи, единственно возможный критерий отбора значений "отчетный месяц" не выявит необходимые суммы, поскольку в лизинговых сделках с применением вексельной схемы оплата лизингового платежа происходит до 5-10 числа месяца, следующего за отчетным, а в случае финансирования лизинговых сделок за счет собственных или кредитных средств - 20-25 число отчетного месяца. Следует отметить, что данная проблема является актуальной для большинства лизинговых компаний России. Еще острее проблема стоит у лизинговых компаний с большим количеством лизинговых сделок - количество ячеек Excel ограничено, поэтому приходится разбивать на 2 и более файлов. На рынке только-только начинают появляться специализированные программы в области учета лизинговых платежей, самая известная на сегодняшний день из которых программа компании "Инсталев". Огромный плюс которой состоит в том, что она разработана на основе бухгалтерской программы "1С", что является однако и минусом - при внедрении программы в компании придется переносить и по новой проводить все бухгалтерские проводки.

В обязанности экономистов входит:

1. занесение в программу Excel данных о лизинговых платежах,
2. проверка и доставка счетов-фактур клиентам,
3. текущий контроль за поступлением в срок лизинговых платежей от клиентов по лизинговым сделкам с привлечением кредитных ресурсов банков;
4. работа с клиентами по оформлению всех документов для реализации лизинговой сделки,
5. расчет лизинговых платежей, определение срока лизинга,
6. составление и подписание договоров лизинга, поставки,
7. растамаживание объектов лизинга, приобретаемых за рубежом;
8. контроль за надлежащим получением у поставщика объекта лизинга,
9. передача по АРМ "Организация" сведений об операциях, сумма которых свыше 600 тыс. рублей, в Комитет по финансовому мониторингу РФ (основной операцией, подлежащей передаче в КФМ является передача имущества стоимостью свыше 600 тыс. руб. лизингополучателю по акту приема-передачи),
10. разработка оптимальной структуры лизинговой сделки (размер задатка, величина кредита, определение необходимого залогового обеспечения, определение оптимального графика погашения кредита),
11. подготовка пакета необходимых документов для получения кредита в банке для финансирования лизинговой сделки,
12. составление расшифровок к статьям бухгалтерского баланса,
13. помощь клиентам в подготовке пакета необходимых документов для получения кредита в банке,
14. работа по страхованию, оценке залога;
15. разработка бизнес-планов,
16. текущий контроль за своевременным выполнением МЛК своих обязанностей по действующим кредитным договорам, в частности, это оплата процентов по кредиту, погашение кредита, смена объекта залога при приобретении объекта лизинга и т.д.,
17. другие оперативные вопросы.

В обязанности экономиста по работе с VIP-клиентами входит:

1. полное сопровождение лизинговых сделок исключительно с VIP-клиентами;
2. В обязанности бухгалтера входит:
3. ведение бухгалтерского учета и заполнение бухгалтерской отчетности;
4. оплата налогов;
5. выставление счетов-фактур лизингополучателям.

Секретарь отвечает на телефонные звонки и выполняет различные поручения.

Общий контроль за исполнением функциональных обязанностей указанных работников несет директор.

Вышеприведенная структура, на мой взгляд, является крайне неэффективной - в первую очередь направлена на обслуживание сложившегося круга клиентов. Все работники компании загружены текущей работой и не могут заниматься поиском клиентов, к тому же перед ними и не поставлена такая задача директором. Существующая система управления приближается к авторитарной - все решения принимает директор, всякая инициатива сотрудников наказуема.

Во-первых, необходимо привлечь на работу юриста - для текущей проверки всех договоров поставки, разработки оптимальных стандартных форм договоров финансового и возвратного лизинга, отслеживания всех изменений в законодательной базе в области лизинга, а также полное ведение работы в области отношений с Комитетом по финансовому мониторингу, Министерством по антимонопольной политике. Во-вторых, необходимо выделить отдельную службу экономистов по работе с банками (в количестве как минимум 3-4 работников - каждый работник должен "вести" свой отдельный банк). В-третьих, остальных экономистов объединить в службу текущего заключения договоров лизинга (преимущественно по мелким лизинговым сделкам, особенно за счет собственного финансирования). В-четвертых, необходимо организовать службу экономистов по автолизингу, в обязанности которых, возможно будут входить:

1. работа по привлечению автосалонов к сотрудничеству с МЛК;
2. регулярное обновление в сотрудничающих автосалонах рекламной и просветительной информации - листовок, буклетов…;
3. работа с клиентами по лизингу автомобилей;
4. обработка поступаемых заявок с пакетом документов и определение степени риска, целесообразности заключения лизинговой сделки;
5. заключение договоров лизинга, поставки, поручительства, соглашений о безакцептном списании денежных средств со счетов лизингополучателя в случае тройной просрочки оплаты лизинговых платежей.

В-пятых, необходимо привлечь на работу сотрудника по связям с общественностью, который бы занимался организацией рекламы компании на телевидение, радио, в газетах и т.д., организовывал семинары для потенциальных клиентов, PR-акции и т.д. и т.п.

# 1.2 Оценка состояния и эффективности использования ресурсов компании

С 2003 по 2004 год основные средства МЛК увеличились в 4,58 раза - с 926,1 до 4243,8 тыс. руб. Что связано в первую очередь с приобретением дорогих автомобилей для поддержания имиджа компании. Единственным источником формирования основных средств МЛК являются собственные средства.

Что касается структуры основных средств, львиную долю основных средств компании составляют дорогие автомобили - 84,4%, все остальное - компьютерная и офисная техника.

лизинг инвестиция россия сделка

Немалое значение при анализе использования ресурсов имеет определение эффективности их использования - анализ показателей фондоотдачи и фондоемкости (см. табл.1).

Показатель фондоотдачи будет равен отношению суммарной стоимости оказанных услуг к среднегодовой стоимости основных средств.

Таблица 1 - Фондоотдача и фондоемкость в 2004-2006 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель \ Период | 2004 | 2005 | 2006 |
| Имущество, переданное в лизинг (первоначальная стоимость), тыс. руб. | 45 105,13 | 30 556, 19 | 64 463,12 |
| Маржа компании согласно договоров лизинга | 580,51 | 988,95 | 2 413,97 |
| Фондоотдача | 17,82 | 28,12 | 81,77 |
| Фондоемкость | 0,06 | 0,04 | 0,01 |

С 2004 по 2006 года основные средства МЛК увеличились в 1,43 раза. Что связано в первую очередь с приобретением дорогих автомобилей для поддержания имиджа компании. Единственным источником формирования основных средств МЛК являются собственные средства.

Таким образом, показатель фондоотдачи демонстрирует положительную динамику, а фондоёмкость соответственно отрицательную.

То есть, в целом, можно говорить об улучшении показателей фондоотдачи и фондоемкости основных средств, с учетом же имущества в лизинге - о значительном улучшении. К оборотным средствам МЛК следует отнести денежные ресурсы, кассовые остатки, средства в расчетах и т.д.

В силу специфики лизинговой компании немалую долю оборотных средств занимает НДС по приобретенным ценностям к возмещению. Связано это в первую очередь с самой лизинговой сделкой - лизинг является одним из видов инвестирования, а, следовательно, при приобретении имущества лизинговой компании полагается возмещение уплаченного НДС. Показатели за 2004 - 2006 г. приведены в таблице №2.

Таблица 2-Объем и доля НДС к возврату с 2004 г. по 2006 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель \ Период | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| НДС по приобретенным ценностям, млн. руб. | 4,935 | 2,404 | 4,962 |
| Доля в оборотных активах, % | 21,7 | 21,5 | 10,2 |
| НДС к зачету, млн. руб. | 3,971 | 4,144 | 5,644 |
| Доля в оборотных активах, % | 17,4 | 37,0 | 11,6 |
| Всего НДС полагается из бюджета | 8,9 | 6,5 | 10,6 |
| Доля в оборотных активах, % | 39,1 | 58,5 | 21,8 |
| Оборотные активы, млн. руб. | 22,8 | 11,2 | 48,7 |

Как видно из таблицы 2, абсолютные и относительные величины НДС к зачету показывают разнонаправленные величины. При значительном росте абсолютных показателей доля НДС к зачету в оборотных активах снижается, что свидетельствует о "взрослении" компании. Динамика показателей НДС показывает активный рост с 2006 года, что свидетельствует о росте объемов имущества, приобретаемого в лизинг (за 2005 год он составил 70,9%).



Рис.2. Динамика и структура величины НДС к зачету

Падение величины НДС к зачету в 2005 году объясняется значительным ростом лизинговых платежей (см. рис.3), что стало причиной увеличения НДС к уплате в бюджет. В дальнейшем, по мере увеличения объемов закупаемого имущества в лизинг величина НДС к зачету плавно возрастает.



Рис.3. Динамика лизинговых платежей, НДС к зачету, имущества, приобретенного для передачи в лизинг

Проблема с возвратом НДС стоит остро лишь у только начинающих свою деятельность лизинговых компаний - в процессе роста проблема решается сама собой - увеличивающиеся лизинговые платежи позволяют оставлять денежные средства в объеме полагающегося к зачету НДС.

Что касается эффективности использования материальных ресурсов, необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д.

Однако, МЛК - компания, оказывающая услуги по лизингу. Соответственно, какие-либо запасы, материалы, сырье не так актуальны, как для производственного предприятия, и вышеперечисленные показатели существенной информации о МЛК не несут. Так, в 2004 и 2005 гг. статья баланса "Запасы" составила соответственно 0,215 и 637,59 тыс. рублей - что составляет менее 0,5% от валюты баланса.

# 1.3 Анализ динамики основных результатов деятельности компании

Основными показателями деятельности МЛК являются величины прибыли после налогообложения, выручки (что является необходимым для нивелирования "эффекта главного бухгалтера" - стремление максимально уменьшить платежи в бюджет - прежде всего, налога на прибыль), стоимости имущества для передачи в лизинг, кредитов банков (см. таблицу 3).

Таблица 3-Основные экономические показатели деятельности МЛК за 2004г. - 2006 г., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели \ Период | 2004 | 2005 | 2006 |
| Прибыль после налогообложения | 4 785,343 | 4 153,1 | 5,08 |
| Выручка | 10 138,4 | 28 675,8 | 41 446,8 |
| Стоимость имущества, переданного в лизинг | 45 105,13 | 30 556, 19 | 64 463,12 |
| Прирост начисленной амортизации | 4 961,88 | 16 904,32 | 21 236,74 |
| Кредиты банков | 9 600,00 | 1 467,55 | 21 531,23 |
| Маржа компании согласно договоров лизинга  (на основе имеющейся информации) | 580,51 | 988,95 | 2 413,97 |

Сводная таблица экономических показателей демонстрирует весьма значительный рост выручки - за 3 года выручка увеличилась более чем в 4 раза, а темпы роста доходов компании впечатлительны. Следует отметить, что в большей части рост выручки - лишь следствие успешной работы компании в предыдущем году. В связи со спецификой лизинга, лизинговые платежи выплачиваются в течение всего срока лизинга, а амортизация по приобретенному в лизинг имуществу начисляется с коэффициентом ускорения до 3. Таким образом, в лизинговой компании может наблюдаться ситуация одновременного снижения роста величины имущества в лизинге при росте доходов. То есть, даже если лизинговая компания перестанет непосредственно заниматься лизингом в силу каких-то причин доходы она будет получать еще как минимум 1 год (срок лизинга может варьироваться от 1 до 5 лет). К примеру, на 1 апреля 2004 года МЛК заключено порядка 230 договоров лизинга, обеспечивающих поступление лизинговых платежей до декабря 2011 года на сумму более 200 млн. рублей, в том числе маржи на сумму более 9 млн. рублей.

Динамика показателей прибыли выглядят очень неадекватными - пик прибыли приходится на первые 2 года деятельности компании, в следующие же периоды с более впечатляющими показателями выручки, стоимости имущества, переданного в лизинг, прибыль показывает удручающие результаты - менее 10 тыс. рублей в год. Большая бухгалтерская прибыль за 2004-2005 гг. обусловлена в первую очередь переходным периодом в налоговом учете. Прибыль была лишь по бухгалтерскому учету, по налоговому же - ее не было (в 2004 г. - 0 руб., в 2005 г. - 15 тыс. руб.). Однако, данный факт, на мой взгляд, вообще не следует учитывать - каждое предприятие в современной России пытается, как можно меньше платить налогов в бюджет.

Рост кредитов банков является, на мой взгляд, одной из важнейших тенденций - компания получает признание со стороны банков, становится полноценным участником рынка лизинговых услуг, способным финансировать как мелкие сделки от 100 т. руб., так и крупные - до 50 млн. руб.

Динамика стоимости имущества, переданного в лизинг, показывает в целом положительную тенденцию - снижение на 45,69% в 2005 и рост на 111% в 2006 гг.

Одним из важнейших показателей, характеризующих работу любой компании, является себестоимость продукции, работ или услуг. МЛК в этом смысле не исключение. Именно от уровня себестоимости лизинговых услуг зависят финансовые результаты деятельности, финансовое состояние.

Наибольшую долю (более 80 %) в себестоимости занимает амортизационные отчисления по имуществу, переданному в лизинг, прочие составные элементы в себестоимости не превышают 15%, наиболее крупные - налоги и сборы (10,7%), расходы на рекламу, на аренду, амортизация основных средств. Рассмотрим формирование прибыли в динамике на основе "Отчета о прибылях и убытках" за 2004-2006 гг. (см. приложение)

На основе данных Отчета о прибылях и убытках рассчитаем следующие показатели:

1) Прибыльность:

ПРИБ = ПР/ВЫР,

Где ПР - прибыль (убыток) от реализации. ПР (строка 050).

ВЫР - выручка от реализации. ВЫР = (строка 010).

а) за 2004 год: ПРИБ2004 = 3 707,5/10 138,4 = 36,57 %

б) за 2005 год: ПРИБ2005 = 7 697,0/28 675,8 = 26,84 %

в) за 2006 год: ПРИБ2006 = 7 312,0/41 446,8 = 17,64 %

2) Общая рентабельность (собственного капитала):

Роб = ЧП/П, где

ЧП - чистая прибыль (убыток) (строка 190).

П - собственный капитал.

а) за 2004 год: Роб 2004 = 4 785,3/4 785,5 = 100 %

б) за 2005 год: Роб 2005 = 4 153,1/8 935,6 = 46,48 %

в) за 2006 год: Роб 2006 = 5,1/8 940,7 = 0,06 %

3) Рентабельность по основной деятельности:

Род = ПР/ЗАТ, где

ПР - прибыль (убыток) от реализации.

ЗАТ - сумма затрат на реализацию. (строки 020 + 030 + 040).

а) за 2004 год: Род 2004 = 3 707,5/ (6 183,8 + 247,2+ 0) = 57,65%

б) за 2005 год: Род2005 = 7 697,0/ (20 552,4 + 343,1+ 83,2) = 36,69%

в) за 2006 год: Род2006 = 7 312,0/ (30 301,6 + 3 739,5+ 93,6) = 21,42%

Итак, по итогам отчетов о прибылях и убытках за 2004-2006 годы видно, что МЛК получала прибыль. Однако величина ее постоянно снижалась.

Этот итог обусловил негативную динамику показателей прибыльности, рентабельности.

Таким образом, прибыль компании имеет тенденцию к значительному снижению прибыли одновременно при росте выручки. Стоит отметить, что поразительный результат деятельности МЛК - за первый год своего существования компания вдвое увеличила собственный капитал, за второй - еще почти на 50%, обусловлен в первую очередь переходным периодом в налогообложении. Так, за 2006 год прибыль составила всего 5 тыс. р.

Финансовые взаимоотношения с бюджетом сводятся к уплате налогов, сдаче бухгалтерской отчетности. Все налоги, уплачиваемые в бюджет, приведены в таблице 4.

Таблица 4 - Налоги, начисленные к уплате в бюджет в 2006 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование налога | Сумма, руб. | Доля |
| Подоходный налог | 6 620,00 | 0,09% |
| Транспортный налог | 33 168,00 | 0,45% |
| Экология | 1 616,05 | 0,02% |
| Налог на имущество | 560 417,00 | 7,66% |
| Налог на прибыль | 0,00 | 0,00% |
| НДС | 3 577 008,52 | 48,91% |
| Налог на рекламу | 146,00 | 0,00% |
| НДС неоплаченный | 3 134 100,15 | 42,86% |
| Расчеты по соц. обеспечению | 22 576,47 | 0,31% |
| Расчеты с ПФ | 17 550,55 | 0,24% |
| Расчеты с ПФ фед. | 8 085,52 | 0,11% |
| Накопительная часть ПФ | 2 655,99 | 0,04% |
| Страховая часть ПФ | 6 809,04 | 0,09% |
| Расчеты с ФСС | 2 310,14 | 0,03% |
| Расчеты с ТФОМС | 1 963,62 | 0,03% |
| Расчеты с ФФОМС | 115,50 | 0,00% |
| Расчеты с ФСС травматизм | 636,66 | 0,01% |
| Расчеты по налогам и сборам всего | 7 313 075,72 | 100% |

Таким образом, подавляющую долю в налогах занимает НДС (91,77%), также следует выделить налог на имущество (7,66%). Однако, уплата налога на имущество лизинговой компанией является спорным обязательством - на мой взгляд, лизинговые компании не должны платить налог на имущество. Потому что статья 374 Главы 30 Налогового кодекса четко определяет объект налогообложения: "… движимое и недвижимое имущество … учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета". Имущество приобретаемое для передачи в лизинг учитывается на 03 счете "Доходные вложения в материальные ценности", а не на 01 счете "Основные средства". Все остальные налоги не играют существенной роли - их доля составляет менее 0,57%. Однако, следует отметить, что большая часть НДС в бюджет не уплачивается ввиду наличия значительной суммы НДС к зачету - после зачета начисленного НДС на конец 2006 г. сумма НДС к зачету составляет 10,7 млн. рублей. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в ближайшее время налоговая нагрузка на компанию будет незначительной (порядка 700-800 тыс. рублей в квартал) - поскольку по основному налогу (НДС) бюджет имеет задолженность перед компанией, что обусловлено в первую очередь спецификой лизинга - при приобретении имущества для передачи в лизинг лизинговая компания имеет право возместить уплаченный в бюджет НДС (после трех месяцев с момента введения в эксплуатацию приобретенного имущества и соблюдения некоторых процедур в ИМНС и в Казначействе).

# 1.4 Анализ финансового состояния компании

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности компании как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика (см. рис.4).

Хорошее финансовое состояние - это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли и др. Основная цель анализа - выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов в компании.

Менеджеру эта информация необходима для разработки адекватных управленческих решений по снижению риска и повышению доходности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору - для решения вопроса целесообразности инвестирования, банкам - для определения условий кредитования компании.

Так, информация о деятельности МЛК ежеквартально изучается Сбербанком - для определения условий кредитования.

Рис.4. Направления анализа финансового состояния компании

Направления анализа финансового состояния компании

Анализ наличия, источников формирования и размещения капитала

Анализ

ликвидности

Анализ финансовой деятельности

У лизинговой компании могут быть три источника финансирования - собственный, привлеченный и заемный капитал. В силу специфики лизинга преобладает заемный капитал (займы организаций и банковские кредиты). (см. табл.5)

Таблица 5-Динамика и структура капитала МЛК

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник капитала | Сумма, тыс. руб. | | | Структура капитала, % | | |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Собственный | 4 785,543 | 8 935,643 | 8 940,723 | 15,9 | 14,2 | 8,7 |
| Заемный | 25 341,885 | 54 098,577 | 93 801,072 | 84,1 | 85,8 | 91,3 |
| Итого | 72 211,674 | 76 386,704 | 131 202,851 | 100 | 100 | 100 |

Итак, в МЛК к 2005 году значительно увеличилась сумма лишь собственного капитала (почти в 2 раза, что связано, на мой взгляд, исключительно с переходным периодом в налоговом учете, в 2006 г. произошло увеличение на 0,06% - следствие оптимизации налогообложения), величина заемного капитала осталась почти неизменной по 2005 г., однако за 2006 г. произошел резкий рост заемного капитала - в 1,8 раза, что в первую очередь связано с активным кредитованием компании в Сбербанке (за 2006 год заключено кредитных договоров на сумму более 38 млн. руб., а получено - 23,33 млн. руб.), а также с увеличением объемов лизинговых сделок, финансируемых полностью лизингополучателем. В целом в процентном отношении доля собственных источников средств не изменилась, что свидетельствует с одной стороны о финансовой зависимости компании от внешних инвесторов и кредиторов, а с другой - о нахождении оптимальной структуры капитала лизинговой компанией.

Перейдем к анализу активов МЛК.

Данные таблицы 6 позволяют сделать вывод, что в целом с 2004 по 2006 год произошли незначительные изменения в структуре капитала: на 5,54% увеличилась доля оборотного капитала (в абсолютных величинах увеличение в 2,14 раза), а основного соответственно уменьшилась. Если в 2004 году на рубль основного капитала приходилось 46 коп. оборотного, то в 2006 году - 59 коп.

Таблица 6 - Анализ структуры активов МЛК

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 | 2005 | 2006 | Изменение |
| Общая сумма активов, тыс. руб.  В том числе: | 72 211,674 | 76 386,704 | 131 202,851 | +58 991,177 |
| Основной капитал | 49 423,347 | 65 194,681 | 82 530,02 | +33 106,673 |
| Оборотный капитал | 22 788,327 | 11 192,023 | 48 672,831 | +25 884,504 |
| Удельный вес в общей сумме, %: |  |  |  |  |
| Основного капитала | 68,44 | 85,35 | 62,90 | -5,54% |
| Оборотного капитала | 31,56 | 14,65 | 37,10 | +5,54% |
| Приходится оборотного капитала на рубль основного, руб. | 0,46 | 0,17 | 0,59 | +0,13 |

В свете вышесказанного, мне хотелось бы отметить, что в МЛК не ведется финансового планирования - все управленческие решения принимаются на основе неполной информации о собственных денежных потоках – практически все лизинговые сделки финансируются за счет заемных средств, так в последнее время все большую долю занимают сделки с 20-30% задатком лизингополучателя и 80-70% кредитованием Сбербанка, собственное же финансирование предлагается в малом объеме и под большие проценты. Практика финансового планирования может значительно улучшить работу компании. Четко зная прогноз потоков денежных средств, можно финансировать мелкие лизинговые сделки из собственных источников - эффективно вкладывать свои средства и обеспечивать высокую прибыль. Данной стратегии может способствовать тот факт, что конкуренты отказываются от мелких лизинговых сделок (их ограничения - от 500 или 1000 тысяч руб.).

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств компании ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности компании. Для МЛК данный элемент анализа финансового состояния в настоящее время приобретает особое значение по следующим причинам.

В первые 2 года существования МЛК финансирование лизинговых сделок осуществлялось преимущественно за счет займов организаций, банки кредитовали лишь сроком до 1 года. С 2005 года появилась возможность инвестиционного кредитования в Сбербанке сроком от 1 до 5 лет (при условии, что сумма кредита превышает 1 млн. руб.). Соответственно, достаточно большое внимание Сбербанк стал уделять структуре баланса МЛК. В 2004-2005 годах МЛК в Сбербанке был присвоен 3 класс платежеспособности (самый низкий), с начала 2006 - 2 класс. Что говорит о значительном улучшении структуры баланса МЛК, ее платежеспособности.

В зависимости от того, какие активы компания задействует для покрытия краткосрочной задолженности, выделяют 3 коэффициента ликвидности:

1) Коэффициент текущей ликвидности:

К1 = ОС/ОП, где

ОС - сумма оборотных средств в виде запасов и затрат, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных средств. ОП - сумма краткосрочных обязательств компании в виде краткосрочных кредитов банков, кредиторской задолженности и прочих краткосрочных пассивов.

2) Коэффициент критической ликвидности:

К2 = ДСА/ОП, где

ДСА - сумма денежных средств, расчеты и прочие оборотные активы.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности:

К3 = ДСФ/ОП, где

ДСФ - сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Таблица 7-Исходные данные для расчета финансовых коэффициентов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Условное обозначение | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Оборотные средства | ОС | 22 788,3 | 11 192,0 | 48 672,8 |
| Краткосрочные обязательства компании | ОП | 58 100,7 | 13 539,6 | 24 317,6 |
| Денежные средства, расчеты прочие оборотные активы | ДСА | 534,3 | 603,6 | 918,7 |
| Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения | ДСФ | 11 586,3 | 1 151,4 | 3 578,1 |
| Собственные оборотные средства | СОС | 22 665,8 | 11 191,8 | 48 035,4 |
| Запасы и затраты | ЗЗ | 122,5 | 0,2 | 637,6 |
| Собственные оборотные и приравненные к ним долгосрочные заемные средства | СОСдз | 31 991,2 | 65 103,3 | 145 979,9 |
| Собственные оборотные и приравненные к ним долгосрочные и краткосрочные заемные средства | СОСдкз | 90 092,0 | 78 642,9 | 170 297,5 |
| Основные средства и внеоборотные активы | ОСВ | 49 423,3 | 65 194,7 | 82 530,0 |
| Источники собственных средств | Исос | 4 785,5 | 8 935,6 | 8 940,7 |
| Валюта баланса | ВБ | 72 211,7 | 76 386,7 | 131 202,9 |
| Все обязательства компании | ОВ | 53 315,2 | 67 451,1 | 122 262,1 |
| Выручка | ВР | 10 138,4 | 28 675,8 | 41 446,8 |
| Средняя величина валюты баланса | ВБср | 36 105,8 | 74 299,2 | 103 794,8 |
| Средняя величина оборотных средств | Оср | 11 394,2 | 16 990,2 | 29 932,4 |
| Средняя величина источников собственных средств | Исос. ср | 2 392,8 | 6 860,6 | 8 938,2 |

Результаты вычислений коэффициентов ликвидности, приведенные в таблице 8, (исходные данные для расчета которых приведены в таблице 7) свидетельствуют о недостаточной ликвидности МЛК - все показатели ниже критических значений. Однако, данный факт не является негативным в связи со спецификой лизинговой деятельности. Следует отметить положительный рост коэффициентов текущей и критической ликвидности, а также незначительное снижение коэффициента абсолютной ликвидности.

Таблица 8-Результаты расчета финансовых коэффициентов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Условное обозначение | 2004г | 2005г | 2006г | Критическое значение |
| Коэффициент текущей ликвидности | К1 | 0,39 | 0,83 | 2 | <2 |
| Коэффициент критической ликвидности | К2 | 0,01 | 0,04 | 0,04 | <0,8 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | К3 | 0, 19 | 0,09 | 0,15 | <0,2 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | Кс/з | 11,11 | 7,69 | 0,07 | >1 |

Общая схема изучения результатов финансовой деятельности МЛК в разрезе доходов и расходов представлена в форме, приведенной в таблице 9.

Таблица 9-Анализ финансовой деятельности МЛК за 2004 - 2006 годы, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Доходы / Расходы | 2004 | 2005 | 2006 |
| От лизинга | 10 138,5/6 183,8 | 28 675,8/20 552,4 | 41 446,8/30 301,6 |
| Операционные | 2 501,4/1 428,5 | 142,6/3 693,9 | 47 718,2/54 388,5 |
| Внереализационные | 0 / 0 | 0 / 5,6 | 0 / 93,2 |
| Чрезвычайные | 4,9/0 | 13,0 / 0 | 44,1/34,9 |
| Коммерческие расходы | / 247,2 | / 343,1 | / 3 739,5 |
| Управленческие расходы | - | / 83,2 | / 93,6 |
| ИТОГО: | 12 644,8/7 859,5 | 28 831,4/24 678,3 | 89 209,1/88 651,3 |
| ПРИБЫЛЬ | 4 785,3 | 4 153,1 | 5,1 |

Как можно видеть из приведенной таблицы 16, доходы превышали расходы, что свидетельствует об успешности финансовой деятельности компании. Однако, не смотря на рост выручки от лизинга в среднем в 2 раза ежегодно, прибыль снизилась с величины, превышающей 4 млн. р., до 5 тыс. руб. Что, в частности, связано со значительным ростом операционных расходов (в среднем в 2,2 раза), а также коммерческих расходов (в среднем в 4 раза). Следует отметить принципиальное изменение структуры затрат (в первую очередь рост операционных доходов и расходов, величины которых превышают значения выручки и себестоимости лизинга), значительный рост объемов деятельности компании, а также стремительное падение прибыли в 2006 году.

Таким образом, в целом можно сделать следующие выводы:

1. лизинговая компания обладает рядом специфичных черт (главные из которых - значительная доля заемных средств, малая величина запасов и др.), поэтому нельзя применять при ее анализе стандартные нормативные величины;
2. за 2006 год значительно улучшился показатель текущей ликвидности;
3. к 2006 году резко изменилось соотношение собственного и заемного капитала в пользу последнего.

# 1.5 Анализ основных направлений деятельности лизинговой компании

Основными направлениями деятельности МЛК являются: предоставление в лизинг оборудования, транспорта и компьютерной техники. В среднем, за весь срок существования компании структура имущества, переданного в лизинг, показана на рисунке 5.



Рис.5. Структура имущества, переданного в лизинг, МЛК за 2003 - 2006 г. г.

Таким образом, в первом году своего существования компания преимущественно передавала в лизинг оборудование для АЗС (63,5%), что связано с тем, что основным клиентом в то время было ОАО "Удмуртнефтепродукт", но начиная с 2004 года доля данного вида имущества, передаваемого в лизинг, резко сокращалась - ОАО "Удмуртнефтепродукт" оснастил строящиеся и существующие АЗС в полном объеме, необходимость в оборудовании для АЗС практически отпала. Достаточно стабильно передавалась в лизинг специальная техника (автокраны, грузовые автомобили, бензовозы и т.д.) - ее доля не снижалась ниже 7%. Подобную же тенденцию демонстрирует компьютерная техника. Оборудование для изготовления молочных продуктов активно приобреталось лишь в 2005 г. (от 40% до 50% в общем объеме) - в 2005 г. оно приобреталось исключительно для "Х", В диапазоне от 13% до 27% постоянно приобреталась компьютерная техника.

Наличие постоянно меняющейся структуры имущества, приобретаемого для передачи в лизинг, свидетельствует об универсальности лизинговой компании - приобретается шесть различных видов имущества. Структура лизинговых сделок по срокам представлена на рисунке 6.



Рис.6. Структура лизинговых сделок МЛК за 2003 - 2006 г. г. по срокам

Структура лизинговых сделок по срокам характеризуется следующим образом: стабильно держится на уровне 16-19% доля сделок со сроком от 2 до 3 лет (оборудование, легковые автомобили стоимостью свыше 300 т. р.); сделки со сроком свыше 3 лет (специальная техника, АЗС) занимали значительную долю (47,6%) в 2004 г., резко снизилась их доля в 2005 г. и в следующие годы постепенно возрастала до 28,9%; сделки со сроком от 1 до 2 лет начали заключаться преимущественно с 2005 г. (компьютерная техника, легковые автомобили стоимостью меньше 300 т. р.).

Существует несколько схем реализации лизинговых сделок. Условно их можно разбить по способу финансирования на 2 типа:

1. с финансированием сделки за счет средств лизингополучателя;
2. с привлечением дополнительных финансовых ресурсов.

Первый тип лизинговой сделки финансируется полностью лизингополучателем, реализуется в частности с помощью применения вексельной схемы и используется исключительно для оптимизации налогообложения лизингополучателя.

При втором типе лизинговой сделки структура финансирования лизинговой сделки выглядит примерно следующим образом: 20-50% - финансирует лизингополучатель, 80-50% - либо средства лизинговой компании, либо средства банков. Финансирование средств лизингополучателем оформляется в МЛК соглашением о задатке. Данная особенность в первую очередь имеет своей целью дисциплинировать лизингополучателя и обезопасить лизинговую компанию. Главное отличие задатка от аванса, применяемого на практике большинством лизинговых компаний, состоит в том, что в случае расторжения договора лизинга вся сумма задатка остается у "невиновной" стороны. Лизингодатель в любом случае заинтересован в реализации лизинговой сделки, что обусловлено, во-первых, возможностью получения закладываемой маржи в лизинговые платежи, во-вторых, существующими обязательствами, принятыми на себя лизинговой компанией для финансирования сделки перед банками и т.д., либо риском потерять вложенные собственные средства. В дальнейшем, при выставлении лизинговых платежей на протяжение срока лизинга по договоренности составляются соглашения о погашении взаимной задолженности путем взаимозачета, по которым часть задатка зачитывается в погашение обязанности по оплате лизингового платежа. В результате лизингополучатель относит на затраты сумму, указанную в выставленном счете-фактуре, а фактически перечисляет в оплату лизингового платежа сумму за вычетом задатка.

Для привлечения кредитов банков для финансирования лизинговой сделки лизинговая компания разрабатывает оптимальную структуру обеспечения, финансирования, собирает необходимые документы. Именно, кредиты банков являются превалирующим способом финансирования лизинговых сделок второго типа, особенно крупных - от 1 млн. руб.

В целом за весь период деятельности МЛК структура финансирования лизинговых сделок приведена на рисунке 7.



Рис.7. Структура источников финансирования лизинговых сделок, 2006 год

Структура сделок (по количеству) по вышеупомянутым типам (1 тип - классический финансовый лизинг, 2 тип - "серый" лизинг).



Рис.8. Динамика структуры лизинговых сделок компании (по количеству заключенных договоров)

Из рисунка 8 четко прослеживается тенденция сокращения доли лизинговых сделок 2 типа ("серый" лизинг) и соответственно увеличения доли сделок 1 типа. В 2006 году значительно сократились сделки 2 типа относительно сделок 1 типа, что свидетельствует о позитивной тенденции тяготения лизинговой компании к сделкам финансового лизинга. Однако, основываясь лишь на количестве заключенных сделок, нельзя объективно судить о структуре лизинговых сделок по типам. Основываясь на сумме лизинговых платежей согласно заключенным договорам лизинга, структура лизинговых сделок по типам выглядит следующим образом (см. рис.9).



Рис.9. Динамика структуры лизинговых сделок компании (по сумме лизинговых платежей согласно договора лизинга)

С учетом сумм лизинговых платежей преобладающая доля лизинговых сделок 1 типа прослеживается в 2006 г. (61,7%).

Из рисунков 17, 18 видно, что превалирующую долю финансирования лизинговых сделок в первые 2 года деятельности компании занимают средства лизингополучателей, что свидетельствует об основном направлении деятельности компании - лизинг в целях оптимизации налогообложения, то есть подавляющую долю лизинговых сделок 1 типа. Данный факт говорит о достаточно высокой доли "серого лизинга". Практически все лизинговые компании, создаваемые без привязки к банку, то есть, как самостоятельные рыночно-ориентированные вынуждены в начале своей деятельности для наращения объемов, прибыли и собственного капитала заниматься данным видом лизинга. Во-вторых, в период с 2004 по 2005 гг. весь российский рынок лизинга испытывал трудности с получением банковских кредитов (банки не кредитовали на длинные сроки, а ставки были очень высоки - от 20%), такая черта была присуща большинству российских лизинговых компаний. С начала 2006 года ситуация поменялась - снизилась несколько раз ставка рефинансирования (сейчас она составляет 11,5%), кредиты стали дешевле, а главное "длиннее". Начиная с начала 2006 г. лизинговая компания начала наращивать объемы финансового лизинга. В настоящее время соотношение "серого" и финансового лизинга в компании примерно 1:

1. В перспективе, это соотношение должно значительно увеличиться в пользу финансового лизинга.

Что касается финансирования лизинговых сделок за счет собственных средств - началось использоваться лишь с 2006 года (см. Таблицу 10), что свидетельствует о накоплении у лизинговой компании собственного капитала, требующего эффективного размещения.

Таблица 10 - Динамика и структура источников финансирования лизинговых сделок

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004 | | 2005 | | 2006 | |
| сумма, млн. руб. | доля, % | сумма, млн. руб. | доля, % | сумма, млн. руб. | доля, % |
| Средства МЛК | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1,44 | 3,1% |
| Кредиты банков | 0 | 0,0% | 1,83 | 4,7% | 30,16 | 64,3% |
| Средства лизингополучателей | 64,89 | 100,0% | 36,90 | 95,3% | 15,28 | 32,6% |

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. доля лизинговых сделок с полным финансированием за счет средств лизингополучателя ("серый" лизинг) сопоставима с долей лизинговых сделок 2 типа, причем неуклонно снижается,
2. с 2006 года компания начала привлекать собственный капитал для финансирования лизинговых сделок,
3. с 2006 года значительно возросла величина привлекаемых кредитов банков для финансирования лизинговых сделок.

# 2. Теоретические основы лизинга

# 2.1 История возникновения и развития лизинга

Принято считать, что все экономико-правовые отношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему периоду истории хозяйственных взаимосвязей. Однако это не так. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времен.

Действительно, идея лизинга далеко не нова, хотя термина “лизинг" (leasing) как такового еще не было. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384/383 - 322 г. г. до н.э.). Именно ему принадлежит название одного из трактатов в “Риторике”: “Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности”. Иными словами, не обязательно для получения дохода иметь в собственности какое-либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им и в результате этого получать доход.

Арендные (лизинговые) сделки были известны и во времена, много предшествовавшие IV веку до н.э., то есть годам, когда жил Аристотель. "Они заключались, еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 годом до н.э. Так, глиняные таблички, обнаруженные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных. Эти глиняные таблички, найденные в 1984 году, рассказывают о храмовых священниках - арендодателях, заключавших договоры с местными фермерами. Однако древние документы не ограничивают сферу арендной практики государством Шумер, и не исключено, что аренда существовала и в более древние времена, хотя пока до нас не дошло никаких сведений об этом" (13, стр.25).

Английский историк Т. Кларк обнаружил несколько положений о лизинге в Законах Хаммурапи, принятых между 1775 - 1750 годами до н.э. Группа статей, касающихся собственности, - самая большая в судебнике Хаммурапи. Статьи обстоятельно и скрупулезно рассматривали все случаи аренды и нормы арендной платы, условия залога имущества.

Другие древние цивилизации, включая греков, римлян, египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота.

Древние финикийцы, прослывшие отличными моряками и торговцами, практиковали аренду судов, которая по своей экономико-правовой сути очень схожа с классической формой современного лизинга оборудования. Множество краткосрочных договоров аренды обеспечивали получение судна и экипажа. В современных условиях эти сделки соответствуют операциям так называемого “мокрого” лизинга. Долговременные чартерные соглашения подписывались на срок, покрывавший весь расчетный период экономической жизни судов, и требовали от арендатора принятия на себя большей части обязательств, вытекающих из монопольного использования арендуемых средств.

Римскому праву также был хорошо известен комплекс имущественных отношений, связанных с владением вещью без права собственности. Эти отношения отражались как в договорном праве - в форме договора найма вещей (locatio-conductio rerum), так и в вещном праве - в виде так называемого сервитута (servitus), т.е. права пользования чужим имуществом в определенных пределах, а точнее, его разновидности - узуфрукта (usufructus), или личного сервитута, т.е. права пожизненного пользования чужой вещью и доходами от неё с условием сохранения её целостности и хозяйственного назначения. Император Юстиниан I (483 - 565 г. г.), осуществивший кодификацию римского права, отразил лизинговые отношения в известных Институциях.

Именно в сочетании отдельных элементов договорного и вещного права заключается сложность природы современного лизинга, что создает немало правовых проблем при его практическом использовании.

Лизинг в древности не был ограничен арендой каких-либо конкретных типов собственности. Фактически из истории известно, что арендовались не только различные типы сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже военная техника.

Первое документальное упоминание о практически проведенной лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова.

В Венеции также в XI веке существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания они возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

В средневековье арендная деятельность была несколько ограничена. В аренду сдавались в основном сельскохозяйственные орудия и лошади. Однако время от времени происходили события, порождавшие уникальные формы и предметы аренды. Так, в 1248 году была зарегистрирована лизинговая сделка, в соответствии с которой рыцарь Бонфис Манганелла Гаэта арендовал доспехи для участия в Седьмом Крестовом походе. Затем он выплачивал за них арендную плату, которая в конечном итоге значительно превысила первоначальную стоимость амуниции.

В те же времена операции, аналогичные современному лизингу, применялись в Англии. Необходимо иметь в виду, что на протяжении столетий аренда движимого имущества согласно Английскому поземельному закону признавалась неправомочной. Однако долгосрочная аренда реальной собственности допускалась и во многих случаях была единственным доступным, из-за жесткой системы земельного законодательства, средством приобретения прав на использование земли. Поэтому предметом аренды чаще всего становились фермерское оборудование и лошади. В Великобритании одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 года (Statute of Wales).

В 1572 году в Великобритании был принят законодательный акт, разрешающий использовать только действительный, а не мнимый лизинг, то есть законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях, так как к тому времени участились сделки, имеющие целью сокрытие истинного положения вещей - кто собственник, кто владелец. Использовалось это как средство скрытой передачи собственности, то есть для введения в заблуждение кредиторов.

Таким образом, оригинальная идея разделения владения и собственности и возможности извлекать выгоду из владения известна праву с древнейших времен.

В начале XX века в Великобритании в связи с развитием промышленности, увеличением производства различных видов оборудования возросло количество товаров, сдаваемых в лизинг. Особую роль в этом сыграло развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности.

Собственники каменноугольных копей вначале покупали вагоны для перевозки угля, однако вскоре стала очевидной невыгодность и невозможность такого финансирования. Выработка угля увеличивалась, открывались новые шахты, требовалось все больше вагонов. Вполне резонно, что небольшие предприятия решили воспользоваться этой ситуацией для выгодного вложения капитала. Они покупали вагоны для угля и сдавали их в аренду (лизинг) железнодорожным компаниям. Появились компании, единственной целью которых был лизинг локомотивов и железнодорожных вагонов. При составлении договоров они стали включать в него право на покупку (опцион), предоставлявшееся пользователю по окончании срока лизинга. Одной из причин появления такого условия было то, что пользователи гораздо аккуратнее и бережнее обращались с вагонами, если существовала перспектива их последующего приобретения в собственность. Такие сделки получили название договоров аренды - продажи (hire-purchase). Дальнейшее развитие лизинга и аренды - продажи привело к необходимости разграничения договоров лизинга и аренды - продажи.

В США также обозначился спрос на финансирование аренды различных видов техники и оборудования. Первый зарегистрированный арендный договор персональной собственности появился в США в начале XIII века, когда члены гильдии получили по нему в аренду лошадей, фургоны и коляски. В дальнейшем рост лизинговой активности определялся, как и в Великобритании, развитием железнодорожного транспорта. При этом проблемы роста были очень схожи с английскими. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в пользование, а не в собственность, либо выставляли частным грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов. В результате инвесторы стали обеспечивать необходимую рентабельность вложений, финансируя приобретение локомотивов и железнодорожных вагонов. Управление оборудованием осуществлялось через трасты, за которыми стояли банки или тресты, их создавшие. При этом сертификаты трастов продавались инвесторам и предоставляли им право на получение доходов в размере определенных процентов на размер инвестиций. Как и при современных лизинговых отношениях, управляющий трастом (он, по сути, являлся главой лизинговой компании) платил изготовителю за полученное от него оборудование, а затем собирал арендную плату с пользователя этого оборудования на протяжении всего срока действия договора. Арендная плата по своему размеру должна была покрывать обязательства, вытекающие из сертификатов, выпущенных для продажи инвесторам.

"Существовало много разновидностей трастового использования оборудования. Наиболее широко признанным типом финансирования железных дорог был признан план “Филадельфия”, который допускал передачу прав монопольного использования оборудования конечному пользователю по завершении изначально определенного срока арендного договора. План “Филадельфия” стал предшественником сегодняшних условных коммерческих контрактов лизинга по модели “деньги - на деньги”" (13, стр.26).

В начале XX века многие железнодорожные лизинговые компании осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает осуществлять долгосрочное управление или монопольное использование вагонов, что предусматривало предоставление оборудования в трастовое (доверительное) пользование. Вместо этого они требовали лишь краткосрочного его использования. Трасты стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании контракта вагоны должны были возвращаться арендодателю, который сохранял за собой право собственности. Такие арендные договоры заложили начало операционного лизинга.

Развитие экономических отношений предопределило заинтересованность производителей техники и оборудования в получении необходимого финансирования изготовления своей продукции. Это обстоятельство, в свою очередь, вызвало в США в начале XX века волну нового вида кредитования - кредита, выплачиваемого по частям. Изготовители и продавцы считали, что они смогут продать больше, если наряду с необходимым оборудованием предложат более привлекательный для клиента план - график выплат. Отсюда берет начало практика лизингового финансирования, обеспечиваемого продавцами - данный вид лизинговых отношений остается до настоящего времени важнейшим инструментом поставок по лизингу.

Первое известное употребление термина “лизинг" (об этом пишет австрийский исследователь В. Хойер в своей книге “Как делать бизнес в Европе”) относится к 1877 году, когда телефонная компания “Bell" приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, то есть устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Эта операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Интересуясь прибылью от предоставления специфических по тому времени финансовых услуг, производители новой техники были также заинтересованы в защите технологии, составляющей предмет их собственности, воплощенной в новых машинах. Поэтому многие высоко оценили аренду оборудования, позволяющую им в отличие от простой продажи защитить свое монопольное право на использование “ноу-хау”. Аналогично “Bell" компания “Hughes”, изготовляющая инструменты, сохраняла контроль над ценами, предоставляя свой специализированный 11-тигранный бур только на условиях аренды. Компания “U. S. Shoe Machenery”, производившая оборудование для изготовления обуви, использовала соглашения, связывавшие клиентов исключительно с ее собственной продукцией. Только принятие федерального антимонопольного законодательства США положило конец этой практике и потребовало от изготовителей выставить оборудование на свободную продажу.

Во время второй мировой войны правительство США активно использовало так называемые контракты с фиксированной рентабельностью (cost - plus contracts). Это обеспечивало еще один важный стимул для развития арендного бизнеса, так как в большинстве контрактов правительственным подрядчикам позволялось устанавливать определенный уровень доходности по отношению к издержкам. Эти подрядчики понимали, что большая часть их товаров или услуг необходима правительству, лишь пока идет война, и что, по всей вероятности, контракты не будут возобновлены после ее окончания.

Таким образом, промышленники сталкивались с риском не успеть восстановить свои издержки на оборудование, приобретенное для выполнения конкретного правительственного проекта. Кроме того, специализированные станки и машины вообще могли иметь очень ограниченную рыночную стоимость в мирное время. Правительственные подрядчики осознали, что аренда промышленного оборудования на срок, ограниченный договором подряда (в противоположность покупке), минимизирует риск. В тех случаях, когда требовались большие специализированные машины и инструменты, само правительство должно выступать перед подрядчиками в роли арендодателя.

В это же время стал быстро наращивать масштабы лизинговый бизнес, связанный с транспортными средствами. В 30-е годы Генри Форд эффективно использовал аренду для расширения сбыта своих автомобилей. Однако "законным отцом" автомобильного лизингового бизнеса считается Золли Фрэнк - торговый агент из Чикаго, который в начале 40-х годов первым предложил долгосрочную аренду автомобилей.

В России с понятием “лизинг" познакомились во время второй мировой войны, когда в 1941 - 1945 годах по lend - lease осуществлялись поставки американской техники.

Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов нашего столетия. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

"Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 году в Сан-Франциско известная американская компания “United States Leasing Corporation”. Основал компанию Генри Шонфельд. Первоначально он создал компанию для одной конкретной лизинговой сделки, но затем понял, что лизинговой бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась “United States Leasing Corporation”. Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как “международный лизинг”. Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году). В дальнейшем она стала именоваться “United States Leasing International”" (14, стр.101).

Коммерческие банки США начали принимать участие в лизинговых операциях в начале 60-х годов. Расширению лизингового бизнеса способствовало принятое в 1971 году решение Совета управляющих Федеральной резервной системы, позволившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду оборудования, а затем и недвижимости.

"1982 год стал знаменательным для лизинга авиационной техники. В этот год корпорация Мак-Доннела Дугласа сумела за счет новой финансовой политики с помощью лизинга завоевать рынок для самолета ДС-9-80 в конкуренции с Боингом-727. Предложенная Дугласом концепция была названа “fly before buy" (“летать, прежде чем покупать")" (13, стр.28).

В странах континентальной Европы лизинговые компании стали создаваться в первой половине 60-х гг. XX в. В отличие от США и Великобритании здесь правовая среда для развития лизинга оказалась менее благоприятной в силу особенностей западноевропейской системы права. Эти особенности подробно проанализированы профессором М. Джованьоли в фундаментальном исследовании "Лизинг в Европе - развитие и юридическая природа" (15, стр.36). По его мнению, вся сложность перенесения лизинга на европейскую почву заключалась в том, что лежащая в его основе идея разделения права собственности и права владения была в принципе чужда романо-германской правовой системе. Профессор Джованьоли ссылается на пример другого типичного института англо-американского права - доверительную собственность (trust), не получившую широкого признания в Европе.

# 2.2 Понятие и сущность экономической категории "лизинг", характеристика лизинговой сделки

Как у любого сложного экономического понятия у лизинга есть множество определений. В соответствии с гл.34 ГК РФ, финансовая аренда (лизинг) является одной из разновидностей арендных правоотношений. Гражданский кодекс Российской Федерации (Статья 665, ГК РФ) определяет финансовую аренду следующим образом:

По договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Лизингодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Правда, следует признать, что любое определение финансовой аренды является ограниченным и не может учесть всех форм и проявлений этого кредитно-инвестиционного инструмента. Согласно определению Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope): "Аренда - это соглашение между собственником имущества (арендодателем) и арендатором, согласно которому первый передает право пользования активом арендатору на оговоренный срок в обмен на периодические выплаты". Также широко известно определение лизинга, установленное Конвенцией УНИДРУА: "лизинг - трехсторонняя сделка, имеющая общие черты с арендой, условной куплей-продажей, ссудой, но не относящаяся ни к одной из них и представляющая собой единство двух соглашений - купли-продажи и собственно лизинга".

Наиболее точно отражающим сущность термина “лизинг”, на мой взгляд, является следующее определение: Лизинг - это вид инвестиционной деятельности, при которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество на основании договора финансовой аренды (лизинга) физическим или юридическим лицам (лизингополучателю) за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, установленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Согласно международной практике, лизинг представляет собой подвид арендных отношений, который характеризуется тем, что:

а) лизингополучатель не приобретает права собственности на объект лизинга в течение срока лизинга;

б) риски и выгоды от пользования объектом лизинга лежат на лизингополучателе;

в) оплата производится в рассрочку и (обычно) покрывает полную стоимость объекта лизинга и требуемую норму доходности лизингодателя.

Чаще всего при финансовой аренде лизингодатель приобретает для передачи в лизинг выбранный лизингополучателем объект лизинга у выбранного лизингополучателем продавца. Как правило, в течение действия договора лизинга риски утраты или повреждения предмета лизинга застрахованы за счет лизингополучателя в согласованной сторонами лизинговой сделке страховой компании.

Финансовая аренда (лизинг) - характеризуется длительным сроком контракта и амортизацией всей или большей части стоимости арендуемого имущества. Фактически финансовая аренда представляет собой форму долгосрочного кредитования инвестиционного проекта. По истечении срока действия договора лизинга лизингополучатель может вернуть предмет лизинга, продлить соглашение или заключить новое, а также купить предмет лизинга.

Как и любая другая финансовая сделка, лизинг сопряжен с определенной степенью риска для каждой из сторон лизинговых отношений. Тем не менее, в России лизинг позволяет продавцам увеличить объем продаж, предоставляет лизингополучателям механизм приобретения крайне необходимых для них активов и через капиталовложения стимулирует экономику.

В мировой практике существует два основных вида аренды: оперативная и финансовая - “operating lease" и “financial lease”. Терминологически в англо-саксонском праве финансовая аренда, в широком смысле, трактуется как лизинговая сделка, при которой полная стоимость оборудования выплачивается в течение срока аренды. Таким образом, финансовая аренда, как правило, означает приобретение оборудования, т.е. является альтернативной формой финансирования. Напротив, “operating lease" или аренда, как правило, используется для приобретения права пользования средством в течение определенного периода времени без приобретения самого средства; следовательно, при аренде арендатор избегает большей части рисков, связанных с оборудованием.

Виды лизинговых соглашений можно дифференцировать следующим образом (см. табл.11):

Таблица 11 - Классификация лизинга

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Классификационные признаки | Формы лизинга |
| 1 | Объект | 1) Движимое имущество 2) Недвижимое имущество |
| 2 | Срок | 1) Долгосрочные 2) Среднесрочные 3) Краткосрочные |
| 3 | Условия начисления амортизации | 1) С полной (ускоренной) амортизацией 2) С неполной амортизацией |
| 4 | Сфера рынка | 1) Внутренний 2) Международный  3) Транзитный |
| 5 | Организация | 1) Прямой 2) Косвенный 3) Возвратный 4) Левередж |
| 6 | Объем обслуживания | 1) Чистый 2) Полный 3) Комплексный 4) Генеральный |
| 7 | Тип лизинговых платежей | 1) Денежный 2) Компенсационный 3) Смешанный |

По объектам сделок лизинг подразделяется на лизинг движимого и недвижимого имущества. При лизинге недвижимости лизингодатель строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и предоставляет ему право использования в коммерческих и производственных целях. Так же, как и в сделках с движимым имуществом, контракт заключается обычно на срок меньший или равный амортизационному периоду объекта; арендатор несет все риски, расходы и налоги во время действия контракта.

По сфере рынка выделяют три типа лизинга: внутренний, международный и транзитный. К сделкам международного лизинга относятся договоры, лизингодатель и лизингополучатель которых находятся в разных государствах. В данном случае не имеет значения местонахождение продавца имущества. Под местонахождением имеется в виду местонахождение юридического лица, но не его филиала или представительства, даже если оно зарегистрировано либо аккредитовано на территории другого государства.

По организации выделяется прямой лизинг, когда изготовитель или владелец имущества выступает в качестве лица, сдающего его в аренду, и косвенный, при котором сдача в аренду ведется через третье лицо.

Возвратный лизинг (lease-back) заключается в продаже промышленным предприятием части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием договора о его аренде. В такой операции только два участника: арендатор имущества (бывший владелец) и лизинговая компания (новый владелец). Такая сделка дает возможность предприятию получить денежные средства за счет продажи средств производства, не прекращая их эксплуатацию, и использовать их для новых капитальных вложений. Рентабельность данной операции будет тем выше, чем доходы от новых инвестиций больше суммы арендных платежей.

Так как часто лизинговой компании не хватает собственных средств для осуществления лизинговых операций, она может привлекать другие лизинговые компании для участия в проекте. В этом случае основной лизингодатель оплачивает лишь часть стоимости имущества, а на остальную сумму привлекает другие компании. При этом собственником имущества становится основной лизингодатель.

По объему обслуживания можно выделить договор чистого лизинга, полного, комплексного и генерального. При чистом лизинге дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель, а при полном лизинге лизингодатель может брать на себя техническое обслуживание, ремонт, страхование, подготовку персонала и другие расходы, связанные с использованием объекта сделки. Основное преимущество полного лизинга состоит в предоставлении широкого спектра услуг, оказываемых лизингодателем (возможно, даже с привлечением производителя).

Комплексный лизинг предполагает, что кроме оплаты передаваемого имущества лизингодатель осуществляет дополнительные инвестиции, связанные с объектом лизинга и необходимые для организации процесса производства (закупка сырья, комплектующих, расходных материалов). В зарубежной практике применяется генеральный лизинг, в договоре которого предусматривается право дополнять заявку на имущество для передачи в лизинг без заключения новых договоров.

По методу финансирования различается срочный лизинг, при котором осуществляется одноразовая аренда, и возобновляемый (револьверный), при котором договор лизинга продолжается по истечении первого срока контракта.

На протяжении длительного периода времени экономическая сущность лизинга остается спорной. Содержание и роль его теории и практики трактуется по-разному, а зачастую и противоречиво.

Термин "лизинг" происходит от английского глагола "to lease" и означает "сдавать и брать имущество внаем". Адекватные понятия имеются: в немецком языке - mitvertrag Kredit, в испанском - arrendamiento financiero, в итальянском - credito arren-damiento, но во многих странах английский термин "leasing" используется чаще, чем его эквивалент на языке страны.

Относительно экономической сущности лизинга пока еще нет единого мнения экономистов. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или одной из его форм, которая, в свою очередь, сводится к наемным о подрядным отношениям, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

Многообразие и противоречивость взглядов объясняется в основном недостаточной разработкой теоретических вопросов лизинга, и, следовательно, отсутствием единого методологического подхода на практике.

Современное понимание лизинга восходит к классическим принципам римского права о разграничении собственника и пользователя имущества. Возникновение и само существование его в качестве особого вида бизнеса основано именно на возможности разделения компонентов собственности на два важнейших правомочия - пользование вещью, то есть применение ее в соответствии с назначением с целью извлечения дохода и других выгод, и само право собственности как правовое господство лица над объектом собственности. Многовековым опытом доказано, что богатство, в конечном счете, заключается не просто в обладании собственностью непосредственно, а в эффективном ее использовании. Особенность состоит в том, что объект лизинга одновременно выступает как собственность лизингодателя и как функция капитала лизингополучателя. Отсюда, прежде всего, следует, что лизинг - это способ реализации отношений собственности, выражающий определенное состояние производительных сил и производственных отношений, с которыми он находится в тесной взаимосвязи. Особая экономическая роль лизинговой деятельности как раз и состоит в том, что с одной стороны, она способствует становлению частной собственности на средства производства, а с другой - ведет к преодолению ее, смене владельца и распорядителя. Вкладывая свои средства и труд в улучшение и количественное умножение производственных фондов, лизингополучатели становятся уже не только их владельцами, но и собственниками таких приращений. В результате в лизинге достигается разрешение двойственности собственности, которая принадлежит всем действующим хозяйствующим субъектам в целом и одновременно каждому в отдельности.

Лизингополучатель выступает одновременно в трех качествах: он не только использует переданные ему средства производства, но и владеет и распоряжается ими определенным образом. Более того, лизингополучатель являются полным собственником вложенных им (с разрешения лизингодателя) отделимых и неотделимых затрат в улучшение средств производства, в размере их прироста за счет собственной прибыли за лизинговый период.

Лизинг в общем является организационной формой предпринимательской деятельностью, выражающей отношения собственности и инвестирования, особую систему хозяйствования, однако, как и всякое самостоятельное явление, как экономическая категория, он имеет свое собственное содержание и различные формы проявления, которые можно представить с разной степенью конкретности. Лизинговая форма предпринимательства основывается на системе принципов (правил, положений), определяющих единство и связи общих, частных и особенных ее свойств и внешних проявлений, которые необходимо учитывать в практической деятельности (см. рис.10)

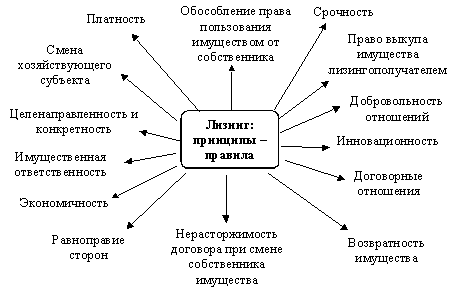


Рис.10. Основные принципы и особенности лизинговых отношений

Поскольку лизинг выражает определенное взаимодействие элементов производительных сил и производственных отношений, то он имеет материально-вещественную основу и социально-экономическое содержание. Социально-экономическое содержание лизинга определяется отношениями собственности и совместной экономической деятельности по вертикали и горизонтали (с собственником, обществом и т.д.), а также условиями трансформации собственности. Материально-вещественная сторона лизинга характеризуется организационно-правовыми формами производства, наймом всех или части вещественных элементов предпринимательской деятельности, куплей - продажей имущества и условиями кредитования. Поэтому упрощенное понимание лизинга, сведение его содержания лишь к долгосрочной аренде, имеющей место не только в экономических публикациях, но и в ст.665 ГК РФ, далеко не исчерпывает сущности этого вполне доступного, но еще недостаточно осознанного и оцененного в нашей стране инструмента предпринимательства.

Считается общепризнанным, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, и это действительно так. Но в деловом обороте лизинг имеет более широкую, сложную тройственную экономическую основу и сохраняет в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга, образуя в совокупности новую организационно-правовую форму бизнеса. В нем реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду. Поэтому определение лизинга с позиции только одного из трех участников сделки не может адекватно выразить его сущность.

В то же время каждый из них (инвестор, лизингодатель и арендатор) по своему статусу и преследуемым целям фактически является предпринимателем соответствующей сферы национального хозяйства. Так, инвестирование в общем - это, как известно, долгосрочное вложение капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли или социального эффекта. Аналогичны ориентации и лизингополучателя, и лизингодателя. Но лизинг относится к предпринимательской деятельности более высокого уровня по сравнению с арендными, банковскими или коммерческими отношениями, так как он требует глубоких знаний и финансового бизнеса, и положения в производстве, на рынках оборудования и недвижимости, а также изменяющихся потребностей клиентов и особенностей аренды. Следовательно, лизинг - это система предпринимательской деятельности, включающей в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно - финансовых лизинговых операций.

Лизинг как сложное социально-экономическое явление, выполняет важнейшие функции по формированию многоукладной экономики и активизации производственной деятельности. Из многочисленных функций лизинга согласно поставленной задаче целесообразно выделить финансовую, производственную, снабженческую и обеспечение налоговых льгот.

Финансовая функция выражается в освобождении товаропроизводителей от единовременной оплаты полной стоимости необходимого средства производства и предоставлении ему долгосрочного кредита. Производственная функция лизинга заключается в оперативном решении производственных задач путем временного использования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин. Это эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, научно-техническому прогрессу. При полном лизинге передача имущества может сопровождаться широким сервисом: техническое обслуживание, страхование, обеспечение сырьем, рабочей силой и т.д.

Функция сбыта - это расширение круга потребителей и завоевание новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не сразу может купить то или другое имущество. Функция получения налоговых и амортизационных льгот имеет следующие особенности:

взятое по лизингу имущество может не отражаться на балансе пользователя, поскольку право собственности сохраняется за лизингодателем;

лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг), что соответственно снижает налогооблагаемую прибыль;

возможность применения ускоренной амортизации, исчисляемой не на базе срока службы объекта лизинга, а исходя из срока контракта, снижает облагаемую налогом прибыль и ускоряет обновление имущества.

В результате лизинг способствует диверсификации предложений спектра товаров и услуг, вовлекая новые объекты в свою сферу; развивает и диверсифицирует рынок средств производства, сокращает цикл освоения новых поколений техники. Схема лизинговых отношений, ее развитие и функционирование может быть представлена следующим образом (см. рис.11)

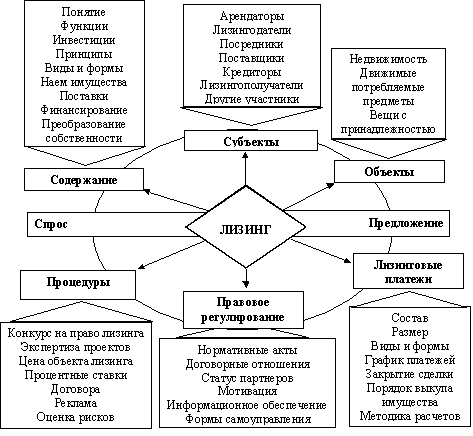


Рис.11. Построение схемы лизинговых отношений: возможные варианты

Однако следует обратить внимание на тот факт, что в настоящее время в силу существенных деформационных процессов подобная система лизинговых отношений может быть источником развития и неблагоприятных ситуаций, что повлечет за собой не решение вопроса становления сбалансированных экономических отношений, а скорее обратный процесс, усугубляющий сложившуюся ситуацию.

Поэтому следует говорить о необходимости не только использования лизинга как компромиссной и целесообразной технологии инвестирования на современном этапе развития, но и об обязательном взаимовыгодном регулировании или оптимизации.

Важно, что при реализации лизинга необходимо выполнение условия двусторонней финансовой осведомленности основных субъектов сделки (лизингодателя и лизингополучателя), что позволит не только квалифицированно подойти к вопросу построения отношений, но и к реализации основного принципа эффективного управления.

Классическая лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества. Схема самой операции выглядит следующим образом. Будущий лизингополучатель нуждается в определенном имуществе, для приобретения которого у него нет свободных денежных средств. Он обращается в лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми ресурсами либо готова привлекать средства в необходимом объеме из других источников, с предложением о заключении договора лизинга. По условиям этого договора лизингополучатель выбирает продавца необходимого ему имущества, а лизингодатель приобретает это имущество и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю, который выплачивает лизингодателю установленные лизинговые платежи. По окончании срока договора имущество либо возвращается лизингодателю, либо переходит в собственность лизингополучателя.

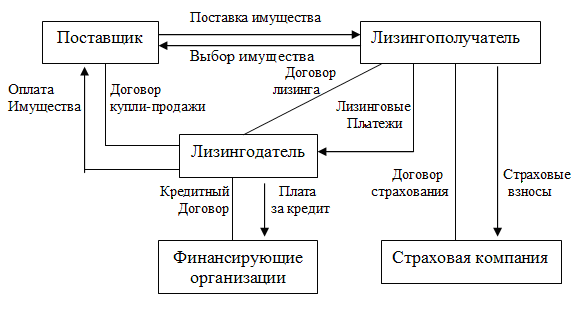


Рис.12. Схема лизинговой сделки и финансовых потоков

Число участников операции может сократиться до двух, если лизингодатель либо лизингополучатель одновременно является продавцом имущества. В реализации крупномасштабной и дорогостоящей операции, напротив, может участвовать больше сторон. В этом случае лизингодатель, как правило, привлекает к сделке новых участников, способных обеспечить необходимые объемы финансирования (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.).

С точки зрения имущественных отношений лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений, связанных с куплей-продажей, и отношений, связанных с временным использованием имущества. С позиций обязательственного права эти отношения реализуются с помощью двух видов договоров: договора купли-продажи и договора лизинга.

В том случае, если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества по окончании срока договора, то отношения по временному использованию имущества вновь трансформируются в отношения купли-продажи. Только теперь они возникают между лизингодателем и бывшим лизингополучателем, в чью собственность переходит имущество.

Важно отметить, что все элементы лизингового процесса тесно связаны между собой. Отношения по временному использованию имущества, регулируемые договором лизинга, возникают только после реализации договора купли-продажи. Получается, что, только исполнив один договор, можно перейти к реализации следующего. Вместе с тем, очевидно, что отношения по передаче имущества во временное пользование играют здесь определяющую роль, а отношения по купле-продаже имущества имеют подчиненное значение.

Так же тесно взаимодействуют между собой все участники лизингового процесса. На первом этапе поставщик имущества и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом лизингополучатель, юридически не являясь стороной договора купли-продажи, активно участвует в сделке, выбирая необходимое ему имущество и конкретного поставщика. Все технические вопросы реализации договора купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства и т.п.) решаются между поставщиком имущества и лизингополучателем. На лизингодателя ложится обеспечение финансовой стороны сделки.

На втором этапе покупатель имущества - лизингодатель сдает его по договору лизинга во временное пользование лизингополучателю. Однако поставщик имущества остается реальным участником сделки. Несмотря на то, что юридически договор купли-продажи связывает его только с лизингодателем, он несет ответственность за качество поставляемого имущества непосредственно перед лизингополучателем.

Основным документом лизинговой сделки, в котором отражаются основные отношения, является договор лизинга. Он заключается между лизингодателем и лизингополучателем, где указывается, что лизингополучателю предоставляется в пользование для производственной эксплуатации оборудование (имущество). К договору лизинга оформляется акт приемки, подписываемый двумя сторонами - лизингодателем и лизингополучателем.

Согласно статьей 10 Федерального закона "О лизинге" лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу предмета лизинга требования к качеству и комплектности, срокам исполнения обязанности передать товар и другие требования, установленные законодательством Российской Федерации и договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем.

Договор квалифицируется как договор лизинга, если он содержит указания на наличие инвестирования денежных средств в предмет лизинга и на наличие передачи предмета лизинга лизингополучателю.

Предмет лизинга, переданный по договору лизинга во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя, последний вправе распоряжаться им, в том числе изъять его из владения и пользования у лизингополучателя в случаях, предусмотренных Законом о лизинге.

Лизингодатель имеет право бесспорного взыскания денежных сумм и изъятия предмета лизинга в судебном порядке в случаях, определенных законодательством.

Предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя либо лизингополучателя по соглашению сторон. Право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю по истечении срока действия договора лизинга при условии выплаты всех лизинговых платежей, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Поставщикам оборудования (как российским, так и зарубежным) использование механизма лизинга помогает в реализации их продукции российским предприятиям, которые, как и прежде, работают в условиях нехватки капитала для покупки средств производства. Поставщики оборудования в некоторых случаях могут брать на себя часть риска, связанного с лизинговой сделкой, предоставляя лизинговой компании, например, гарантии обратного выкупа.

Для поставщиков оборудования лизинг является средством продажи оборудования. Поскольку многие предприятия испытывают нехватку денежных средств и не имеют доступа к банковским кредитам, лизинг остается единственным способом получения оборудования конечным пользователем.

В силу своих особенностей, лизинг становится альтернативой традиционным банковским кредитам, и при определенных обстоятельствах обладает привлекательностью для некоторых категорий клиентов. В этом плане лизинг не конкурирует с банковским финансированием, а скорее дополняет его.

Экономический интерес лизинговой компании состоит в получении дохода, превышающего средний уровень дохода от инвестиционной деятельности (за счет комиссии, премии за риск). При этом риск самой компании снижается за счет:

права собственности на имущество, сдаваемое в лизинг;

строго целевого использования средств;

страхования имущества, передаваемого в лизинг.

В западной практике дополнительным плюсом для лизинговой компании может быть возможность приобретения продукции или ценных бумаг лизингополучателя. Кроме этого, существуют положительные налоговые последствия лизинговой формы финансирования инвестиций.

Финансовыми источниками осуществления инвестиционных вложений для производственного предприятия являются собственные средства (нераспределенная прибыль и акционерный капитал) или заемные средства (преимущественно в виде кредитных средств). При ограниченных финансовых возможностях лизингополучатель может приобрести оборудование для увеличения производственных мощностей и повышения способности генерировать доходы.

Согласно западной практике, для лизингополучателей лизинг может быть предпочтительнее банковского кредита, поскольку от них требуется продемонстрировать не длительную кредитную историю, а способность генерировать соответствующие денежные средства, достаточные для покрытия лизинговых платежей.

Для лизингополучателя финансовая аренда (лизинг) позволяет обновлять основные фонды, формировать техническую базу производства для новых видов продукции, расплачиваясь за арендованное имущество по мере получения дохода от производимой с помощью этого имущества продукции. В развитых странах лизинг по сравнению с кредитом является более доступной формой привлечения инвестиций, поскольку не требует сложного пакета гарантий по кредитной сделке, т.к. предприятие получает фонды в полную собственность лишь при условии полного выкупа (тяжесть бремени по гарантированию кредитной сделки в этом случае может быть переложена на лизинговую компанию).

С точки зрения лизингополучателя появление в кредитной цепочке промежуточного агента в лице лизинговой компании (которая является собственником предмета лизинга), означает появление дополнительного гаранта эффективного использования кредита, а также звена, контролирующего условия использования предмета лизинга на протяжении всего периода возврата кредитных средств. В том числе одним из условий гарантирования целевого использования кредита является то, что предприятию предоставляются не денежные средства, а непосредственно средства производства, имеющие технико-экономические характеристики, определенные этим предприятием.

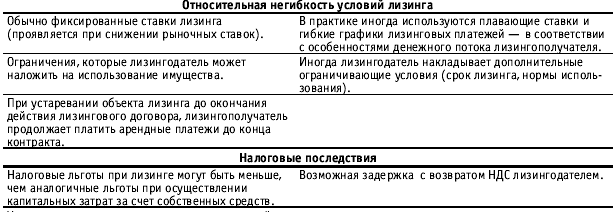
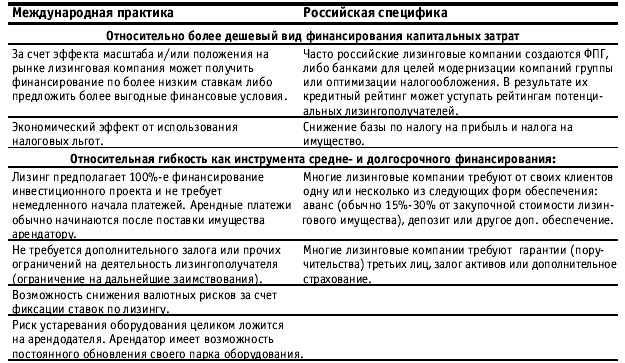
Привлекательность лизинга для лизингополучателя основывается также на возможности применять ускоренную амортизации имущества. Для компании ускоренная амортизация имущества не только позволяет получить экономию на налоге на прибыль в текущем плане, но и, активизируя процесс возврата собственных инвестиций через механизм амортизации, приближает момент его реинвестирования, что обеспечивает дополнительную прибыль, а, следовательно, повышает рентабельность собственного капитала.

Существующая в России законодательная база лизинга относительно хорошо развита и включает в себя Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О лизинге" и Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге. За последний год произошли коренные изменения в налоговой системе России. Вступила в действие гл.25 НК РФ, регулирующая порядок взимания налога на прибыль организаций, в которой сохранен благоприятный режим налогообложения и, как следствие, экономические преимущества лизинговых сделок.

# 2.3 Обзор зарубежной практики применения лизинга

Причиной широкого распространения лизинга в развитых странах является ряд его преимуществ перед обычной ссудой или покупкой за счет собственных средств (см. таблицу 12).

Таблица 12-Сравнение международной и российской практики лизинга



Отраслевая структура лизинговых операций варьируется в зависимости от конкретного региона. Так, например, в Европе широко используется лизинг автомобилей, причем как в личное пользование, так и для производственных целей. По данным издания "Европейский лизинг", до 50% общего объема закупок имущества на европейском рынке лизинговых услуг приходится на автомобили. Остальное приходится на производственное оборудование, лизинг морских судов, самолетов, компьютеров и др. Приоритет лизинга автомобилей в Западной Европе объясняется тем, что автомобильные компании вынуждены искать пути реализации своей продукции именно через этот механизм как наиболее эффективный.

Однако следует учитывать, что в понятие "лизинг" на Западе входит как финансовая аренда, так и оперативная; причем последняя фактически является обычной арендой. В России же под понятием лизинг обычно понимается только финансовая аренда.

Рынок лизинговых услуг в США превосходит страны Западной Европы, а тем более Восточной Европы и СНГ как по масштабам, так и по уровню развития. Широкое использование лизинга в США, да и в развитых странах Западной Европы, объясняется более благоприятными экономическими условиями, поскольку в этих странах (начиная с 50-х гг. - в США и с 60-х гг. - в Западной Европе) осуществляется значительная поддержка предпринимательского бизнеса, который в основном и развивается за счет инвестиций через лизинговый механизм. Для использования лизинга не обязательно предоставление особых налоговых льгот, вполне достаточно тех преимуществ, которые продиктованы самим механизмом. Так, возможность отнесения на себестоимость продукции лизинговых платежей имеет преимущество перед другими формами производственных инвестиций.

Уровень и глубину развития лизинга в стране определяют:

нормативно-законодательная база;

государственное регулирование;

макроэкономические условия, состояние инвестиционного рынка (инвестиционные льготы,

уровень банковского процента, особенно налогообложения, степень инфляции и др.);

использование системы бухгалтерского учета.

Некоторые страны Западной Европы (Великобритания, Германия, Дания) не принимали специального законодательства по лизингу, а реализуют его в рамках обычного коммерческого права, в то время как Франция, Португалия, Швеция имеют специальное законодательство, где указаны в основном права лизингодателя и лизингополучателя, их взаимоотношения с производителями имущества, сдаваемого в лизинг.

Лизинг как специфическая форма экономических отношений отражается в юридическом документе, где оговариваются необходимые поручения, право доверительной собственности, договор о купле-продаже и др. Франция, Бельгия и Италия придерживаются концепции экономического собственника (как правило, опцион является обязательным условием лизинга), другие же (Великобритания, Ирландия, Голландия, а также США) строят взаимоотношения исходя из концепции юридического собственника. Кроме того, некоторые страны Западной Европы занимают в юридическом отношении промежуточное положение, имея в своем законодательстве элементы, характерные как для одной, так и для другой правовой системы.

В Бельгии, Италии, Франции обязательным условием лизингового соглашения является продажа имущества по истечении срока соглашения по предварительно согласованной цене (опцион); в то же время в Великобритании и США опцион не является условием лизинга, где в соглашении предусматривается аренда-продажа. При этом, например, в США лизинг имеет форму финансовой сделки, используемой наряду с кредитом и другими займами. Законодательством Германии, Швейцарии предусмотрен опцион, который приводит лизинг к соглашению купли-продажи в рассрочку особого типа, когда в случае лизинга владельцем имущества остается лизингодатель, а в случае купли-продажи в рассрочку право владения переходит к получателю в момент оформления соглашения. Лизинг отличается от аренды-продажи, купли-продажи в рассрочку, от сделки под обеспечение в основном экономически обоснованным размером платежей, т.е. договор лизинга, как таковой, определяется не по экономическим критериям, а по форме на соответствие юридическим нормам.

В Великобритании и Франции многие соглашения трактуются как лизинговые; а в Германии они могут отвечать понятию сделки в рассрочку. Во Франции лизинговые соглашения, предусматривающие по окончании оговоренного срока возможность опциона (права выкупа по остаточной цене), относятся к сделкам кредит-аренда, причем такое различие имеет принципиальное значение, поскольку сделки типа кредит-аренда регулируются государством другими методами.

Французское законодательство не позволяет изготовителю имущества совершать лизинговые операции.

Государственное регулирование лизинговой деятельности в каждой стране имеет свои особенности. Там, где лизинг является специфической функцией банков (Италия, Франция), государственные органы не только регулируют банковскую деятельность, но и осуществляют контроль над лизингом. В Великобритании, Германии банки контролируют лишь за ту часть лизинговых операций, которая проводится подведомственными им структурами. Во Франции вся лизинговая деятельность строго регулируется со стороны государства наравне с банками. В других странах управление лизинговой деятельностью по сравнению с банковскими операциями значительно упрощено.

Законодательствами Италии, США, Франции предусмотрены специальные требования к лизинговому механизму. Лизинговые соглашения подлежат регистрации в судебных органах с целью оповещения определенного круга лиц, предусмотренного законодательством, о собственнике имущества, передаваемого в лизинг, и др.

В Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах лизинговая деятельность, как правило, не регулируется и не ограничивается.

Как показывает опыт, специфическое законодательство не является определяющим для развития лизинга, доминируют макроэкономические условия страны, государственная поддержка инвестиционной деятельности и лизинга как важной ее формы. Наиболее благоприятные условия для лизингового рынка созданы в Великобритании, Германии, Ирландии, Норвегии, США. Так, например, в Ирландии для стимулирования лизинга лизинговым компаниям предоставляются государственные субсидии, возможность использовать ускоренный режим амортизации и другие льготы, что благотворно сказалось на лизинговом рынке. В результате Ирландия стала мировым центром лизинга самолетов, в стране функционирует Международный центр по оказанию финансовых услуг и др.

Существуют страны, где развитию лизинга препятствуют некоторые ограничения. Например, в Греции запрещен лизинг недвижимости, а также грузового автотранспорта и автобусов, тормозом являются и нормы амортизации, которые регулируются государством. Комитетом по международной стандартизации бухучета (JASC) разработаны стандарты по учету лизинга, которые приняты Бельгией, Великобританией, Грецией, Ирландией, Нидерландами, США, Японией и другими странами. В их основу положен принцип экономического владения передаваемым в лизинг имуществом, однако некоторые страны Западной Европы, а также Комиссия Европейского Союза и Организация европейского лизинга придерживаются юридического права на владение имуществом, передаваемым в лизинг. Из-за различий владения имуществом отличаются и системы бухгалтерского учета и методы начисления амортизации и налогов, поскольку, согласно экономической концепции, имущество должно учитываться на балансе лизингополучателя, а согласно юридической - на балансе лизингодателя.

Заключение лизингового соглашения на длительный срок позволяет возмещать стоимость имущества, а также обеспечивает возможность для опциона. Такой подход к учету лизинговых операций наиболее реально отражает в финансовой отчетности сущность обязательств и активов обеих сторон лизинговой сделки, и дает возможность обоснованно начислять налоги.

Для ознакомления со структурой зарубежных рынков лизинга обзору подвергнется рынок лизинга Европы, как один из самых активных сегментов мирового рынка лизинга. Выбор также обусловлен непосредственной близостью Европы к России и схожими экономическими условиями.

С самого начала можно отметить повышение объемов лизинга в целом (см. Таблицу 5) на 11% в 2001 году и всего лишь на 3% в 2002 году. [27]

При этом лизинг недвижимого имущества по темпам роста в 2001 г. опережает лизинг оборудования практически в 4 раза 23% и 8,9% соответственно, а 2002 г. в 39 раз - 17,77% и 0,45% соответственно. Наибольший прирост объемов лизинговых операций по сравнению с 2000 годом в 2001 году наблюдался в странах Восточной Европы: Венгрии (44%) и Словакии (49%), практически 20% рост в Чехии и Швейцарии; значительно снизились объемы лизинга в Турции (на 53%), что, возможно, объясняется высоким уровнем инфляции в этой стране (69%). Без учета инфляции это падение вышло бы менее резким. Уменьшение объемных показателей (но мене значительное) рынка лизинга произошло также в Австрии, Великобритании, Испании и Польше. В 2005 году лидерами роста с учетом инфляции стали: Турция (69,55%), Эстония (50,67%); лидерами падения объемов лизинга с учетом инфляции стали: Швеция (-21,89%) и Португалия (-11,54%).

По абсолютным показателям лидерство на рынке лизинга сохраняют такие страны Западной Европы как Германия (44 млрд. Евро), Великобритания (35,5 млрд. Евро) и Франция (26,6 млрд. Евро). Их доли на европейском рынке лизинга приведены на рисунке 13.



Рис.13. Географическое распределение объемов лизинга в Европе (2005)

Практически во всех странах-членах LeaseEurope доля лизинга компаний-членов национальных лизинговых ассоциаций превышает 90%, а доля инвестиций по лизингу в общем объеме инвестиций в реальный сектор экономики в отдельных странах достигает 30%.

В абсолютных величинах рост рынка лизинга Европы представлен на рисунке 14.



Рис.14. Динамика имущества приобретенного для передачи в лизинг в Европе

Динамика приобретаемого в лизинг имущества в Европе весьма впечатляет - среднегодовой рост объемов составляет 11%.

В завершение обзора европейского рынка лизинга хотелось бы исследовать долю лизинга в общем объеме инвестиций за 2005 год (См. таблицу 13).

Таблица 13

Доля лизинга в общем объеме инвестиций Европы, 2005

|  |  |
| --- | --- |
| Страна | Доля лизинга в общем объеме инвестиций Европы |
| Австрия | 13,7% |
| Бельгия | 9,8% |
| Дания | 9,1% |
| Финляндия | 4,7% |
| Франция | 16,7% |
| Германия | 11,9% |
| Италия | 16,0% |
| Нидерланды | 6,3% |
| Португалия | 10,1% |
| Испания | 6,6% |
| Швеция | 13,1% |
| Великобритания | 14,6% |
| Средняя величина | 12,5% |

*Источник: журнал "Технологии лизинга и инвестиций" №2 (10) 2005 г., материалы Leaseurope*

Таким образом, в среднем доля лизинга в общем объеме инвестиций Европы составляет 12,5%. Что на мой взгляд, должно стать ориентиром для российского рынка лизинга - на сегодняшний день для России этот показатель не превышает 3%. Впрочем, простое сопоставление со странами, где помимо лизинга есть другие развитые каналы инвестирования в основной капитал, много не даст. Кроме того, в этих странах в отличие от России высока доля малых и средних предприятий, на которые ориентируется лизинговый бизнес, а также несопоставим уровень износа основных фондов. Скорее, можно говорить о другом - для России, где лизинг является перспективнейшим инструментом финансирования инвестиций и где другие каналы развиты слабо, потенциал роста очень высок и вполне может достичь 15-20 % от общего объема финансирования обновления основных фондов.

# 2.4 Современные проблемы использования лизинга в России и пути их решения

Лизинг является одним из наиболее прогрессивных методов обеспечения производства материально-техническими средствами, который открывает возможность использовать в производственной деятельности не только отдельные виды машин, оборудования, но и технологии, в том числе информационные.

Лизинг на сегодняшний день является одним из немногих способов долго - и среднесрочного финансирования, доступных российским предприятиям. Механизм лизинга привлекателен для лизингополучателей благодаря его экономической эффективности, большей гибкости и доступности по сравнению с банковским финансированием.

Интерес к лизингу начал расти после кризиса 1998 г. В 2003г. объем рынка лизинговых услуг составил 35,2 миллиардов рублей (1,2 миллиардов долларов), в 2004г. - 49,7 миллиардов рублей (1,7 миллиардов долларов), в 2005г. - порядка 72,5 миллиардов рублей (2,3 миллиардов долларов), в 2006 г. - порядка 3,3 млрд. долларов (см. рис.15). Наибольшими темпами растет автолизинг, а также авиализинг.



Рис.15. Динамика лизинга в РФ в 1997-2006 гг.

Тем не менее, можно говорить о том, что объем лизинговой индустрии России незначителен, а темпы роста очень медленные. На долю РФ приходится всего лишь 0,28% общего объема лизинговых операций пятидесяти ведущих стран мира. У Германии этот показатель равен 4,7%, у Японии - 18%, на США приходится 47%, суммарный объем лизинговых сделок в США равен почти 200 миллиардам долларов. Россия находится в конце третьего десятка из пятидесяти участников в рейтинге стран по развитию лизинга.

Самый распространенный предмет лизинга в РФ - сельскохозяйственная техника. Это связано с тем, что на ее приобретение, как правило, выделяется бюджетное финансирование. Далее следует лизинг медицинской техники, автолизинг и лизинг компьютерной техники. Большинство российских лизинговых компаний предлагает грузовой и пассажирский автотранспорт, производственное и телекоммуникационное оборудование.

Сейчас все большее количество лизинговых компаний в своей деятельности ориентируется на малые и средние предприятия (порядка 38%; на средние и крупные - 15%; только на крупные - 7%; на предприятия любых размеров - 40%). Лизинг является эффективным механизмом финансирования этого сектора, который банковская сфера традиционно обходила стороной.

Самым распространенным источником финансирования российских лизинговых компаний являются кредиты российских банков. Также в первую тройку входят коммерческие кредиты поставщиков и средства российских банков-учредителей. Собственные средства как источник финансирования находятся лишь на девятом месте.

Темпы развития лизинга не соответствуют сегодняшним потребностям экономики, и спрос на эти услуги полностью не удовлетворяется. Тем не менее, перспективы рынка лизинговых услуг можно оценить положительно. Скорее всего, вопрос развития лизинга - это всего лишь вопрос времени.

Развитие лизинга положительно скажется на состоянии российской экономики. Один из факторов, препятствующих ускорению экономического роста, - это изношенность основных фондов российских предприятий. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается отсутствием доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в выполнении этой стратегической задачи, стоящей перед российской экономикой, - в переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

Существующие препятствия развитию рынка лизинга условно можно разделить на три основные группы: препятствия технического характера - такие как несовершенство отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга и близких областях; препятствия, имеющие системный характер для российской экономики - то есть не только для лизингового бизнеса, но и для всей предпринимательской деятельности в России; и препятствия, обусловленные исключительно “юностью” российского рынка лизинга.

Среди “технических” препятствий можно выделить следующие.

1) Остаются недоработанными или не соответствуют практике лизинговой деятельности положения в Законе “О финансовой аренде (лизинге) ” в части вторичного использования в целях предоставления в лизинг изъятого имущества, в части однозначного толкования порядка завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю, в части порядка исчисления налогов (НДС) и возмещения НДС и др. Проблемным является регулирование случаев дефолтов лизингополучателей. Законодательство предписывает решать вопрос об изъятии объекта лизинга у неисправного лизингополучателя через суд, но не регламентирует условия, кем, на каких условиях и где будет храниться это имущество во время судебной процедуры. Эта ситуация может очень негативно сказаться на сохранности имущества, при том, что судебные процедуры могут длиться неопределенно долго. Остаются некоторые взаимные противоречия и сложности действующего законодательства и нормативных актов в области лизинга, налогообложения, бухучета, таможенной службы и др.

Однако, на мой взгляд, законодательство в целом достаточно эффективно, и его стабильность и неизменность будут даже в большей степени способствовать развитию лизинга, чем дальнейшее совершенствование.

2) Норматив ЦБ РФ, устанавливающий предельный лимит риска на одного заемщика, препятствует кредитованию банками лизинговых компаний в необходимом объеме. Необходимость повышения этого лимита для лизинговых компаний является весьма актуальным вопросом, поскольку большинство лизинговых компаний создано при банках и кредитуется в банках. Банк, желающий расширить объем лизинговых операций, фактически вынужден создавать еще одну или несколько лизинговых компаний, что ведет к дополнительным издержкам вследствие организационных затруднений и возможного “рассеивания” бренда.

3) Проблема в области лизинга высокотехнологичного оборудования и программных продуктов. Современное высокотехнологичное оборудование, использующееся в различных отраслях экономики, включает в себя как важнейшую составную часть программное обеспечение (по соответствующему законодательству применяется термин “программы для ЭВМ и баз данных”). Зачастую стоимость ПО даже превышает стоимость оборудования, в составе которого используется. Но это же оборудование, которое без программного продукта является просто “грудой железа”, необходимо предоставлять в лизинг. Более того, часто возникает необходимость комплексного участия в лизинговом проекте правообладателей отдельных программных продуктов, которые являются прикладными программами для необходимых лизингополучателям аппаратно-программных комплексов и часто приобретаются отдельно от оборудования. При этом из-за специфики отношений собственности возникают почти непреодолимые законодательные препятствия или, по крайней мере, большие сложности в оформлении договорных документов и необходимость самостоятельного поиска путей обхода законодательных тупиков.

На мой взгляд, следует законодательно разрешить передавать в лизинг программное обеспечение.

Среди “системных” препятствий развитию лизинга можно выделить следующие.

1) Фактически отсутствует система страхования коммерческих рисков в лизинговых сделках, случаи страхования коммерческих рисков лизинговых сделок имеют пока экспериментальный характер, причем формулировки страховых компаний при страховании финансовых рисков весьма расплывчатые, а ставки высокие.

2) Существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя. К счастью, пока это скорее потенциальная, чем насущная проблема для лизинговых компаний. Тем не менее, в условиях замедления экономического роста вопрос регулирования взаимоотношений с неисправным лизингополучателем может стать очень болезненным для многих лизинговых компаний.

Следует четко закрепить за лизингодателем бесспорное право изымать объект лизинга у лизингополучателя в случае существенного нарушения последним условий договора лизинга, поскольку лизингодатель в любом случае заинтересован в благоприятном исходе ввиду имеющихся обязательств по сделке.

3) Вторичные рынки оборудования все еще слабо развиты, что не позволяет в полной мере рассматривать объект лизинга в качестве обеспечения.

4) Для большинства лизинговых компаний “длинное и дешевое" финансирование крайне труднодоступно из-за остающихся высокими рисков отечественных лизингополучателей. На мой взгляд, по крайней мере в Удмуртской республике банки неправильно подходят к кредитованию лизинговых проектов - лизинговая компания, как правило, бывает полностью изучена банком, однако главное направление анализа банка концентрируется на лизингополучателе. Что приводит к тому, что по объему бумажной работы нет разницы - брать кредит клиенту на себя напрямую, либо брать оборудование в лизинг. Лизинговая компания может и должна восприниматься банком как неоспоримый фактор, способствующий положительному решению по инвестиционному проекту по приобретению имущества клиентом в лизинг. Еще одна причина заключается в неразвитости в России источников долгосрочной ликвидности: банковского, пенсионного рынков и рынка страхования.

5) Отсутствует система общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов. Наличие таковых позволило бы снизить издержки и риски лизингового бизнеса, сделать лизинг более широкодоступным инструментом.

Препятствия, обусловленные “юностью” российского рынка лизинга, выглядят следующим образом.

1) Отсутствуют готовые решения в области комплексной автоматизации лизинговой компании. Несколько лизинговых компаний самостоятельно разработали необходимое программное обеспечение.

2) Лизинговые компании испытывают трудности с подбором кадров. Квалифицированных лизинговых специалистов пока немного, а опыт специалистов в области кредитования довольно сильно отличается от опыта в области лизингового финансирования. Однако уже сейчас заметна активность в области подготовки лизинговых специалистов: в ВУЗах появились соответствующие специальности, Северо-Западная лизинговая ассоциация реализует специальную программу по сертификации лизинговых специалистов.

3) Российскому рынку лизинга необходимо развитие информационной инфраструктуры. Для этого необходимы усилия всех участников лизингового рынка. Пока же усилия по развитию лизинговой культуры в России, хотя и существуют, но крайне разобщены. Практика координации усилий лизинговых компаний давно и эффективно применяется на Западе - во многих странах такие ассоциации имеют мощные лоббистские возможности.

Таблица 14 - Проблемы, препятствующие развитию лизинга в России, и пути их решения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Проблемы лизинга | Пути их решения | |
|  | Пробелы в законодательстве: | Создание всероссийской ассоциации лизинговых компаний для внесения законодательных инициатив в Государственную Думу, для лоббирования интересов рынка лизинга России | |
| порядок завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю | Право собственности должно переходить лизингополучателю по окончании срока договора лизинга при погашении лизинговых платежей в полном объеме |
| вторичное использование в целях предоставления в лизинг изъятого имущества | Разрешить вторичное использование в целях предоставления в лизинг изъятого имущества |
| в части дефолтов лизингополучателей | Необходимо закрепить положение о том, что во время судебной процедуры объект лизинга должен находится у лизингодателя |
| 2 | Норматив ЦБ РФ, устанавливающий предельный лимит риска на одного заемщика, препятствует кредитованию банками лизинговых компаний в необходимом объеме | Увеличить норматив ЦБ РФ, устанавливающий предельный лимит риска на одного заемщика, либо устанавливать его на конечных лизингополучателей, минуя лизинговые компании | |
| 3 | Запрет на лизинг программного обеспечения | Следует законодательно разрешить передавать в лизинг программное обеспечение в составе оборудования | |
| 4 | Отсутствует система страхования коммерческих рисков в лизинговых сделках | Необходимо перенести зарубежный опыт страхования финансовых рисков на российскую почву | |
| 5 | Существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя | Необходимо законодательно закрепить безусловное право изъятия объекта лизинга без судебных процедур | |
| 6 | Неразвитость вторичных рынков оборудования | Развитие вторичных рынков оборудования | |
| 7 | Ограниченный доступ лизинговых компаний к "длинным и дешевым" инвестиционным ресурсам | Переход к кредитованию в западных банках, снижение в России ставки рефинансирования, развитие банковской системы | |
| 8 | Отсутствует система общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов | Создание системы общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов, принятие закона о кредитных бюро | |
| 9 | Отсутствуют готовые решения в области комплексной автоматизации лизинговой компании | Разработка специализированными компаниями программ по автоматизации лизинга | |
| 10 | Недостаток квалифицированных кадров в области лизинга | Введение министерством образования специальности "Лизинг", либо предмета "Лизинг" в учебный план | |

# 3. Лизинг как инструмент инвестиционной политики компании

# 3.1 Характеристика основных лизинговых проектов компании

Одним из основных клиентов МЛК с самого начала деятельности и по сегодняшний день является ОАО "Удмуртнефтепродукт" (далее - УНП).

ОАО "Удмуртнефтепродукт" - это крупнейшая в республике компания, занимающаяся реализацией всех видов нефтепродуктов. Производственная база ОАО "Удмуртнефтепродукт" включает в себя более 97 автозаправочных станций, расположенных по всей территории Удмуртии, а также 10 нефтебаз, которые осуществляют хранение, перевалку и оптовую торговлю нефтепродуктами по России и на экспорт.

Динамика доли имущества, приобретаемого для передачи в лизинг УНП, приведена в таблице 15.

Таблица 15-Динамика и доля имущества, приобретенного для передачи в лизинг одному из основных клиентов лизинговой компании ОАО "УНП"

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004 | | 2005 | | 2006 | |
| сумма, млн. руб. | доля, % | сумма, млн. руб. | доля, % | сумма, млн. руб. | доля, % |
| Приобретено имущества для ОАО "УНП", без НДС | 15,46 | 28,6% | 16,70 | 51,7% | 7,65 | 19,6% |
| Балансовая стоимость имущества, приобретенного для передачи в лизинг ОАО "УНП" с учетом выбытия и прибытия | 15,46 | 28,6% | 31,79 | 37,0% | 34,25 | 30,6% |

Из таблицы видно, что в среднем доля УНП составляет порядка 23-25%, причем, следует отметить снижение данного показателя в 2006 г. до 30,6% г. - снижение зависимости лизинговой компании от одного клиента, при увеличении объемов лизинговых сделок УНП снижается его доля, растет диверсификация лизингового портфеля. В целом, следует отметить снижение величины приобретаемого имущества для передачи в лизинг с 15-16 млн. руб. в среднем за 2004 и 2005 гг. до 7,6 млн. руб. в 2006 г. С одной стороны, это может быть показателем "насыщения" УНП - приобретено достаточно имущества для оптимального функционирования предприятия. Однако, на самом деле, данный факт, прежде всего, связан с активной инвестиционной политикой УНП по другим направлениям - в частности, это инвестиции в уставные капиталы других предприятий. В ближайшее же время объем лизинговых сделок с УНП должен значительно возрасти. В плане стоит реконструкция старых и постройка новых автозаправочных станций. Рост объемов, должен составить как минимум 220%.

В основном, для УНП в лизинг приобретается имущество для автозаправочных станций - 56% (см. Рис.16).



Рис.16. Структура имущества, переданного в лизинг одному из основных клиентов лизинговой компании ОАО "УНП"

По состоянию на декабрь 2006 года с УНП заключено более 120 договоров на общую сумму лизинговых платежей более 85 млн. руб., порядка 50% из которых уже погашено, закончено 26 договоров лизинга, приобретено имущества на сумму более 65,4 млн. руб.

Доля лизинговых платежей по договорам лизинга с УНП в общем объеме лизинговых платежей составляет в среднем за 2004 г-2006 г.41,5% (См. Рис.17).



Рис.17. Динамика и структура лизинговых платежей

Таким образом, по вышеприведенным показателям УНП можно назвать основным стратегическим клиентом МЛК, обеспечивающим около трети выручки компании. Именно на УНП направлено большинство лизинговых проектов лизинговой компании, экономическая эффективность которых представлена в разделе 3.3 настоящей главы.

# 3.2 Экономическая эффективность лизинговых проектов компании

С вступлением в силу главы 25 Налогового Кодекса "Налог на прибыль организаций" 1 января 2002 г. лизинг стал во многих случаях наиболее выгодным с налоговой точки зрения способом приобретения основных средств. До этого момента Закон о налоге на прибыль предусматривал возможность получения предприятиями льготы по капитальным вложениям. При этом капитальные вложения производственного назначения, произведенные за счет нераспределенной прибыли, снижали налоговую базу по налогу на прибыль, но не более чем на 50%. При наличии достаточной базы по налогу на прибыль, предприятия могли дважды снижать свою налогооблагаемую прибыль на сумму приобретаемых производственных основных средств, что было более эффективно, чем применение ускоренной амортизации, предусмотренной в случае лизинга.

Глава 25 НК по налогу на прибыль отменила вышеуказанную льготу по капитальным вложениям, оставив налогоплательщикам право трехкратной ускоренной амортизации предмета лизинга. Предоставленное налогоплательщикам право относить на расходы проценты независимо от вида кредитора (по займам от других предприятий или по банковским кредитам) и от цели заимствования (текущая деятельность или капитальные вложения) во многих случаях не компенсирует потери льготы по капитальным вложениям. В этих условиях выгодным вариантом налогового планирования является трехкратная амортизация, которая позволяет раньше отнести на расходы в целях налога на прибыль стоимость предмета лизинга, сдвинув, таким образом, платежи налога на прибыль на более поздние периоды, в которые уже полностью самортизированный в налоговых целях предмет лизинга будет продолжать эксплуатироваться. Применение трехкратной амортизации позволяет снизить налог на прибыль в течение срока ускоренной амортизации, если налогоплательщик в это время имеет достаточную прибыль. Оборотные средства, сохраненные в результате налоговой экономии, могут быть реинвестированы с получением предприятием дополнительной прибыли. Кроме этого, ускоренная амортизация будет быстро снижать базу по налогу на имущество (остаточную стоимость), что в течение срока эксплуатации предмета лизинга приведет к снижению общей суммы налога на имущество предприятия.

К тому же лизингополучателю возмещается из бюджета НДС с лизинговых платежей. При прямой покупке, либо при покупке в кредит НДС возмещается лишь со стоимости приобретаемого имущества.

Все затраты связанные с приобретением оборудования (в том числе монтаж, пуско-наладка, обучение персонала, таможенное оформление и т.д.) полностью включаются лизингодателем в лизинговые платежи. А отнесение лизинговых платежей на себестоимость позволяет сократить платежи налога на прибыль, что невозможно ни при прямой закупке, ни при кредите, где суммы стоимости имущества платятся из чистой прибыли.

В том случае, если используемое оборудование числится на балансе лизинговой компании, лизингополучатель учитывает его на забалансовом счете, не ухудшая структуру своего баланса.

Таким образом, при использовании лизинга лизингополучатель получает следующие преимущества:

1. экономия на налоге на прибыль;
2. экономия на налоге на имущество;
3. большее возмещение НДС;
4. не отвлекаются значительные оборотные средства на приобретение имущества;
5. не ухудшается структура баланса.

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

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

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

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

Важнейшим преимуществом приобретения оборудования в лизинг является право сторон лизингового договора применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 как при линейном, так и при нелинейном методе начисления амортизации для целей налогообложения. Более того, если предмет лизинга эксплуатируется в условиях агрессивной среды, ускоряющей износ, коэффициент 3 может быть умножен на дополнительный коэффициент, но не выше 2 (п.7 ст.259 НК РФ).

Существует лишь одно ограничение при применении ускоренной амортизации к предмету лизинга: она не распространяется на основные средства, входящие в первую, вторую и третью амортизационные группы1, если амортизация по ним начисляется нелинейным методом.

Лизинговое имущество может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя (п.1 ст.31 Федерального закона от 29.10.98 № 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)"; далее - Закон о лизинге). Амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой находится предмет лизинга (п.2 ст.31 Закона о лизинге).

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

В случае, когда лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль лизингополучателя, относятся лизинговые платежи за вычетом амортизации (п.10 ст.264 НК РФ), а также суммы амортизационных отчислений, начисленных в указанном ранее порядке.

Если учет приобретаемых основных средств ведется на балансе лизингодателя, то у лизингополучателя к расходам, уменьшающим прибыль, относятся лизинговые платежи в полном объеме (п.10 ст.264 НК РФ).

При приобретении имущества в собственность за счет получения кредита законодательством не предусмотрены какие-либо особенности применения ускоренной амортизации. Как и в любом другом случае возможна ускоренная амортизация при эксплуатации этого имущества в агрессивной среде или в условиях повышенной сменности (максимальный коэффициент не выше 2). Таким образом, в большинстве случаев возможность ускоренной амортизации собственного имущества законодательством не предусмотрена.

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

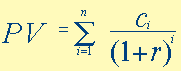
В этом случае Налоговым кодексом РФ не предусмотрены льготы для компаний, приобретающих основные средства. Как уже было сказано выше, амортизация начисляется на общих условиях. Проценты по кредиту включаются в расходы также на общих условиях. Это значит, что расходами признаются проценты в размере, не превышающем более чем на 20% среднюю ставку по аналогичным долговым обязательствам (в том же квартале). При отсутствии информации о сопоставимых долговых обязательствах предельная величина процентов, признаваемых расходами, принимается равной ставке рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,1 раза, - если обязательство выдается в рублях, и равной 15% - если обязательство выдается в валюте (п.1 ст.269 НК РФ).

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

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

Базовая расчетная формула для дисконтирования:

(3.3.1.)



где

PV - дисконтированная стоимость, то есть сегодняшняя стоимость будущих денежных потоков (через квартал, год, несколько лет);

Ci - денежные потоки за периоды с 1 по n-й год;

r - ставка дисконтирования.

Таким образом, эффективность приобретения оборудования каким-либо путем (лизинг, кредит, прямая покупка) сравнивается на основе показателя дисконтированной стоимости расходов на его приобретение за весь период амортизации оборудования за вычетом налоговой экономии.

В качестве примера рассчитаем эффективность приобретения в лизинг на срок 36 месяцев оборудования стоимостью в 1 млн. руб. со сроком полезного использования 9 лет с 30% задатком (с равномерным распределением на весь срок лизинга), с привлечением кредита в Сбербанке под 17% годовых на срок 36 месяцев с равномерным погашением, с маржой лизинговой компании 3% в год от первоначальной стоимости имущества без НДС. Сумма квартального платежа компании, приобретающей оборудование, по погашению кредита (П):

П = С% по кредиту + ОСкредита (3.3.2.)

где С% по кредиту - квартальная сумма процентов по кредиту;

ОСкредита - квартальная выплата основной суммы кредита.

Сумма расходов за квартал, уменьшающих налогооблагаемую прибыль (Sрасходов):

Sрасходов = С% по кредиту + А + Нимущество (3.3.3.)

Где А - квартальная сумма амортизации в целях налогообложения;

Нимущество - квартальный налог на имущество.

Сумма квартальной экономии налога на прибыль (Sэкономии):

Sэкономии = Sрасходов х 24% (3.3.4.)

где 24% - ставка налога на прибыль

Результаты расчета приведены в табл. 20.

Таблица 16-Платежи по кредиту, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, кв, | Налог на имущество | Погашение кредита с процентами | Зачет НДС | Уменьшение налога на прибыль |
| 1 | -4 596,28 | -84 913,62 | 152 542,37 | 12 531,69 |
| 2 | -4 531,54 | -84 995,13 | 0,00 | 12 533,88 |
| 3 | -4 466,81 | -82 486,53 | 0,00 | 11 972,94 |
| 4 | -4 013,65 | -79 760,58 | 0,00 | 11 271,53 |
| 5 | -4 078,39 | -77 107,08 | 0,00 | 10 710,16 |
| 6 | -4 013,65 | -74 996,96 | 0,00 | 10 235,86 |
| 7 | -3 948,92 | -72 488,36 | 0,00 | 9 674,93 |
| 8 | -3 495,76 | -69 871,08 | 0,00 | 8 997,14 |
| 9 | -3 560,50 | -67 326,26 | 0,00 | 8 459,40 |
| 10 | -3 495,76 | -64 998,78 | 0,00 | 7 937,85 |
| 11 | -3 431,03 | -62 490,18 | 0,00 | 7 376,91 |
| 12 | -2 977,87 | -59 981,58 | 0,00 | 6 722,76 |
| 13 | -3 042,61 | 0,00 | 0,00 | 6 379,94 |
| 14 | -2 977,87 | 0,00 | 0,00 | 6 364,41 |
| 15 | -2 913,14 | 0,00 | 0,00 | 6 348,87 |
| 16 | -2 459,98 | 0,00 | 0,00 | 6 240,11 |
| 17 | -2 524,72 | 0,00 | 0,00 | 6 255,65 |
| 18 | -2 459,98 | 0,00 | 0,00 | 6 240,11 |
| 19 | -2 395,24 | 0,00 | 0,00 | 6 224,58 |
| 20 | -1 942,09 | 0,00 | 0,00 | 6 115,82 |
| 21 | -2 006,83 | 0,00 | 0,00 | 6 131,36 |
| 22 | -1 942,09 | 0,00 | 0,00 | 6 115,82 |
| 23 | -1 877,35 | 0,00 | 0,00 | 6 100,28 |
| 24 | -1 424, 20 | 0,00 | 0,00 | 5 991,53 |
| 25 | -1 488,94 | 0,00 | 0,00 | 6 007,06 |
| 26 | -1 424, 20 | 0,00 | 0,00 | 5 991,53 |
| 27 | -1 359,46 | 0,00 | 0,00 | 5 975,99 |
| 28 | -906,31 | 0,00 | 0,00 | 5 867,23 |
| 29 | -971,05 | 0,00 | 0,00 | 5 882,77 |
| 30 | -906,31 | 0,00 | 0,00 | 5 867,23 |
| 31 | -841,57 | 0,00 | 0,00 | 5 851,69 |
| 32 | -388,42 | 0,00 | 0,00 | 5 742,94 |
| 33 | -453,15 | 0,00 | 0,00 | 5 758,47 |
| 34 | -388,42 | 0,00 | 0,00 | 5 742,94 |
| 35 | -323,68 | 0,00 | 0,00 | 5 727,40 |
| 36 | 129,47 | 0,00 | 0,00 | 5 618,64 |
| **ИТОГО** | **-83 898,31** | **-881 416,13** | **152 542,37** | **262 967,43** |

Сумма ежегодных платежей по погашению кредита (Cn):

Cn = П1n + П2n + П3n + П4n (3.3.5.)

где Сn - ежегодный платеж по погашению кредита за n-й год;

П1n, П2n, П3n, П4n - квартальные платежи по погашению кредита n-го года.

Дисконтированная стоимость ежегодных платежей по погашению кредита (PVплатежей):

PVплатежей = C1: (1+r) 1 + C2: (1+r) 2 +. + Сn: (1+r) n (3.3.5.)

где С1, С2. Сn - платежи по погашению кредита соответственно первого, второго. n-го года;

r - ставка дисконтирования - 25% (условно взята ставка, соответствующая средней рыночной стоимости капитала).

Сумма экономии по налогу на прибыль в год (Sэкономии n):

Sэкономии n = S1n + S2n + S3n + S4n (3.3.6.)

где S1n, S2n, S3n, S4n - суммы квартальной экономии по налогу на прибыль, полученные в n-й год.

Дисконтированная стоимость ежегодной экономии по налогу на прибыль (PVэкономии):

PVэкономии = Sэкономии 1: (1+r) 1 + Sэкономии 2: (1+r) 2 +. + Sэкономии n: (1+r) n (3.3.7.)

где Sэкономии 1, Sэкономии 2. Sэкономии n - суммы экономии по налогу на прибыль, полученные соответственно в 1-й, 2-й. n-й годы.

Нижеприведенные формулы применяются при учете имущества на балансе лизингодателя.

В состав стандартных лизинговых платежей входят: погашение стоимости имущества (начисляемая амортизация), проценты за пользование привлеченными денежными средствами, маржа компании, налог на имущество, затраты лизингодателя по приобретению имущества для передачи в лизинг, НДС, зачет задатка.

Поквартальный лизинговый платеж (ЛП):

ЛП = А + С% по лизингу + Sвознагр + Нимущество + НДС (3.3.8.)

где А - квартальная сумма амортизации в течение срока лизинга, рассчитанная для целей налогообложения;

С% по лизингу - квартальная сумма процентов по привлеченным лизингодателем кредитным ресурсам;

Sвознагр - квартальная сумма вознаграждения лизингодателю, вознаграждение лизингодателю;

Сумма квартальной экономии по налогу на прибыль (Sэкономиии (л)):

Sэкономии (л) = (ЛП + Нимущество) x 24% (3.3.9.)

где Нимущество - налог на имущество, уплачиваемый лизингополучателем;

24% - ставка налога на прибыль.

Дисконтирование ежегодных лизинговых платежей и суммы экономии по налогу на прибыль при лизинге производится аналогично дисконтированию платежей по погашению кредита и сумм экономии по налогу на прибыль при кредитовании.

Результаты расчета общей суммы дисконтированных расходов при лизинге и кредитовании приведены в таблице.

Приведенные расчеты доказывают, что наиболее экономически эффективными являются варианты приобретения оборудования в лизинг.

С учетом рассчитанных платежей по кредиту рассчитаем лизинговые платежи (см. табл.17):

Таблица 17 - Расчет лизинговых платежей, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, мес. | Остаточная стоимость имущества | Погашение стоимости имущества, переданного в лизинг | Проценты по кредиту | Маржа | Налог на имущество | Отчетный месяц | ВСЕГО лизинговых платежей без задатка | Распределение задатка | НДС в лизинговом платеже | ВСЕГО лизинговых платежей с задатком |
|  |  |  | 17,0% | 3,0% | 2,2% | 01.01.2003 |  |  | 18,0% |  |
| 1 | 593 220,34 | 16 478,34 | 7824,66 | 2118,64 | 0,00 | Январь 2004 | 31177,54 | 8333,33 | 6027,08 | 39510,87 |
| 2 | 576 742,00 | 16 478,34 | 9826,10 | 2118,64 | 0,00 | Февраль 2004 | 33539,25 | 8333,33 | 6387,34 | 41872,58 |
| 3 | 560 263,65 | 16 478,34 | 8929,53 | 2118,64 | 4466,81 | Март 2004 | 37752,12 | 8333,33 | 7029,98 | 46085,45 |
| 4 | 543 785,31 | 16 478,34 | 9264,61 | 2118,64 | 0,00 | Апрель 2004 | 32876,69 | 8333,33 | 6286,27 | 41210,02 |
| 5 | 527 306,97 | 16 478,34 | 8694,06 | 2118,64 | 0,00 | Май 2004 | 32203,44 | 8333,33 | 6183,58 | 40536,77 |
| 6 | 510 828,63 | 16 478,34 | 8703,12 | 2118,64 | 4272,60 | Июнь 2004 | 37255,79 | 8333,33 | 6954,27 | 45589,13 |
| 7 | 494 350,28 | 16 478,34 | 8150,68 | 2118,64 | 0,00 | Июль 2004 | 31562,25 | 8333,33 | 6085,77 | 39895,59 |
| 8 | 477 871,94 | 16 478,34 | 8141,63 | 2118,64 | 0,00 | Август 2004 | 31551,57 | 8333,33 | 6084,14 | 39884,90 |
| 9 | 461 393,60 | 16 478,34 | 7860,88 | 2118,64 | 4078,39 | Сентябрь 2004 | 36032,79 | 8333,33 | 6767,71 | 44366,12 |
| 10 | 444 915,25 | 16 478,34 | 7335,62 | 2118,64 | 0,00 | Октябрь 2004 | 30600,47 | 8333,33 | 5939,06 | 38933,81 |
| 11 | 428 436,91 | 16 478,34 | 7299,39 | 2118,64 | 0,00 | Ноябрь 2004 | 30557,73 | 8333,33 | 5932,53 | 38891,06 |
| 12 | 411 958,57 | 16 478,34 | 6792,24 | 2118,64 | 2718,93 | Декабрь 2004 | 33167,62 | 8333,33 | 6330,65 | 41500,95 |
| 13 | 395 480,23 | 16 478,34 | 6737,90 | 2118,64 | 0,00 | Январь 2005 | 29895,17 | 8333,33 | 5831,47 | 38228,50 |
| 14 | 379 001,88 | 16 478,34 | 6457,15 | 2118,64 | 0,00 | Февраль 2005 | 29563,89 | 8333,33 | 5780,93 | 37897,22 |
| 15 | 362 523,54 | 16 478,34 | 5578,69 | 2118,64 | 2913,14 | Март 2005 | 31964,80 | 8333,33 | 6147,17 | 40298,13 |
| 16 | 346 045, 20 | 16 478,34 | 5895,66 | 2118,64 | 0,00 | Апрель 2005 | 28901,33 | 8333,33 | 5679,86 | 37234,66 |
| 17 | 329 566,85 | 16 478,34 | 5433,79 | 2118,64 | 0,00 | Май 2005 | 28356,32 | 8333,33 | 5596,73 | 36689,65 |
| 18 | 313 088,51 | 16 478,34 | 5334,17 | 2118,64 | 2718,93 | Июнь 2005 | 31447,10 | 8333,33 | 6068, 20 | 39780,43 |
| 19 | 296 610,17 | 16 478,34 | 4890,41 | 2118,64 | 0,00 | Июль 2005 | 27715,13 | 8333,33 | 5498,92 | 36048,46 |
| 20 | 280 131,83 | 16 478,34 | 4772,68 | 2118,64 | 0,00 | Август 2005 | 27576,21 | 8333,33 | 5477,73 | 35909,54 |
| 21 | 263 653,48 | 16 478,34 | 4491,93 | 2118,64 | 2524,72 | Сентябрь 2005 | 30224,09 | 8333,33 | 5881,64 | 38557,43 |
| 22 | 247 175,14 | 16 478,34 | 4075,34 | 2118,64 | 0,00 | Октябрь 2005 | 26753,35 | 8333,33 | 5352,21 | 35086,68 |
| 23 | 230 696,80 | 16 478,34 | 3930,44 | 2118,64 | 0,00 | Ноябрь 2005 | 26582,37 | 8333,33 | 5326,12 | 34915,70 |
| 24 | 214 218,46 | 16 478,34 | 3531,96 | 2118,64 | 1165,25 | Декабрь 2005 | 27487,16 | 8333,33 | 5464,14 | 35820,49 |
| 25 | 197 740,11 | 16 478,34 | 3368,95 | 2118,64 | 0,00 | Январь 2006 | 25919,81 | 8333,33 | 5225,06 | 34253,14 |
| 26 | 181 261,77 | 16 478,34 | 3088, 20 | 2118,64 | 0,00 | Февраль 2006 | 25588,53 | 8333,33 | 5174,52 | 33921,86 |
| 27 | 164 783,43 | 16 478,34 | 2535,77 | 2118,64 | 1359,46 | Март 2006 | 26540,82 | 8333,33 | 5319,79 | 34874,15 |
| 28 | 148 305,08 | 16 478,34 | 2526,71 | 2118,64 | 0,00 | Апрель 2006 | 24925,96 | 8333,33 | 5073,45 | 33259,30 |
| 29 | 131 826,74 | 16 478,34 | 2173,52 | 2118,64 | 0,00 | Май 2006 | 24509, 19 | 8333,33 | 5009,88 | 32842,53 |
| 30 | 115 348,40 | 16 478,34 | 1965,22 | 2118,64 | 1165,25 | Июнь 2006 | 25638,40 | 8333,33 | 5182,13 | 33971,74 |
| 31 | 98 870,06 | 16 478,34 | 1630,14 | 2118,64 | 0,00 | Июль 2006 | 23868,01 | 8333,33 | 4912,07 | 32201,34 |
| 32 | 82 391,71 | 16 478,34 | 1403,73 | 2118,64 | 0,00 | Август 2006 | 23600,84 | 8333,33 | 4871,32 | 31934,18 |
| 33 | 65 913,37 | 16 478,34 | 1122,98 | 2118,64 | 971,05 | Сентябрь 2006 | 24415,40 | 8333,33 | 4995,57 | 32748,73 |
| 34 | 49 435,03 | 16 478,34 | 815,07 | 2118,64 | 0,00 | Октябрь 2006 | 22906,23 | 8333,33 | 4765,36 | 31239,56 |
| 35 | 32 956,69 | 16 478,34 | 561,49 | 2118,64 | 0,00 | Ноябрь 2006 | 22607,00 | 8333,33 | 4719,71 | 30940,34 |
| 36 | 16 478,34 | 16 478,34 | 271,69 | 2118,64 | -388,42 | Декабрь 2006 | 21806,70 | 8333,33 | 4597,63 | 30140,04 |
| **ИТОГО** | | **593 220,34** | **181 416,1** | **76 271, 19** | **27 966,1** |  | **1 037 071,04** | **300 000** | **203 959,99** | **1 337 071** |

В конечном итоге удорожание объекта лизинга получается за 3 года 33,707% (делится общая сумма лизинговых платежей на стоимость приобретенного имущества), или 11,236% в среднем за год.

К тому же лизингополучатель возместит из бюджета 203 959,99 рублей НДС, уменьшит платежи по налогу на прибыль на 267 414,21 рублей (умножаем сумму лизинговых платежей без НДС на ставку налога на прибыль - 24%). Суммарная экономия на налогах лизингополучателя равна 243 980,55 р. (снижение налога на прибыль минус налог на имущество). Таким образом, поквартальные платежи лизинговой сделки с учетом экономии от налогов будут выглядеть следующим образом (см. табл.18)

Таблица 18 - Расчет потоков лизинговых платежей с учетом экономии по налогам, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, кв. | Оплата по договору | НДС к зачету | Лизинговые платежи, относимые на себестоимость у клиента | Уменьшение налога на прибыль | Суммарный денежный поток | Денежный поток, скорректированный на сумму уменьшения налога на прибыль |
|  | -300 000,00 |  |  |  | -300 000,00 | -300 000,00 |
| 1 | -102 468,91 | 19 444,41 | 108 024,50 | 25 925,88 | -83 024,50 | -57 098,62 |
| 2 | -102 335,92 | 19 424,12 | 107 911,80 | 25 898,83 | -82 911,80 | -57 012,96 |
| 3 | -99 146,61 | 18 937,62 | 105 208,99 | 25 250,16 | -80 208,99 | -54 958,83 |
| 4 | -94 325,82 | 18 202,24 | 101 123,57 | 24 269,66 | -76 123,57 | -51 853,92 |
| 5 | -91 423,85 | 17 759,57 | 98 664,28 | 23 679,43 | -73 664,28 | -49 984,85 |
| 6 | -88 704,74 | 17 344,79 | 96 359,95 | 23 126,39 | -71 359,95 | -48 233,56 |
| 7 | -85 515,43 | 16 858,29 | 93 657,14 | 22 477,71 | -68 657,14 | -46 179,43 |
| 8 | -80 822,88 | 16 142,47 | 89 680,40 | 21 523,30 | -64 680,40 | -43 157,11 |
| 9 | -78 049,15 | 15 719,36 | 87 329,79 | 20 959,15 | -62 329,79 | -41 370,64 |
| 10 | -75 073,56 | 15 265,46 | 84 808,10 | 20 353,95 | -59 808,10 | -39 454,16 |
| 11 | -71 884,25 | 14 778,95 | 82 105,30 | 19 705,27 | -57 105,30 | -37 400,02 |
| 12 | -67 319,93 | 14 082,70 | 78 237,23 | 18 776,94 | -53 237,23 | -34 460,30 |
| ИТОГО | **-1 337 071,04** | **203 959,99** | **1 133 111,05** | **271 946,65** | **-1 133 111,0** | **-861 164,4** |

Итоговая сумма лизинговых платежей с учетом экономии по налогам, без НДС составит 861 164,40 рублей.

Теперь рассмотрим варианты приобретения имущества напрямую и в кредит.

В первую очередь, изменится сумма налога на имущество - с 27 966,10 рублей при лизинге она возрастет в 3 раза - до 83 898,31 рублей.

Во-вторых, сумма НДС к возмещению составит 152 542,37 рублей в первом месяце приобретения имущества. Снижение налога на прибыль будет обеспечиваться начисляемой амортизацией и налогом на имущество и в итоге составит (за 9 лет) 223 525,42 рублей, а при кредите - 262 967,43 рублей. Проценты по кредиту включаются в расходы на общих условиях. Платежи по погашению кредита будут выплачиваться из чистой прибыли. Суммарная экономия на налогах лизингополучателя при прямой покупке за срок полезного пользования имуществом равна 139 627,12 р. (снижение налога на прибыль минус налог на имущество), а при кредите - 179 069,12 рублей (с учетом отнесения на затраты процентов в размере 1,1 от ставки рефинансирования - 14% на 01 июня 2004 г.).

Таблица 19-Сравнительные характеристики денежных потоков при прямой покупке, кредите, лизинге, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Покупка | | Покупка в кредит | | Лизинг | |
|  | Денежный поток | С учетом дисконтирования | Денежный поток | С учетом дисконтирования | Денежный поток | С учетом дисконтирования |
| 0 | -1 000 000 | -1 000 000 | -300 000,00 | -300 000,00 | -300 000,00 | -300 000,00 |
| 1 | 161 758,95 | 127 369,25 | -154 724,82 | -121 830,57 | -220 924,33 | -173 956,16 |
| 2 | 10 790,96 | 6 690,41 | -273 977,99 | -169 866,69 | -187 554,95 | -116 284,30 |
| 3 | 12 365,35 | 6 036,64 | -239 027,60 | -116 690,87 | -152 685,12 | -74 539,34 |
| 4 | 13 939,74 | 5 358,46 | 13 939,74 | 5 358,46 |  |  |
| 5 | 15 514,12 | 4 695,79 | 15 514,12 | 4 695,79 |  |  |
| 6 | 17 088,51 | 4 072,70 | 17 088,51 | 4 072,70 |  |  |
| 7 | 18 662,90 | 3 502,30 | 18 662,90 | 3 502,30 |  |  |
| 8 | 20 237,29 | 2 990,35 | 20 237,29 | 2 990,35 |  |  |
| 9 | 21 811,68 | 2 537,79 | 21 811,68 | 2 537,79 |  |  |
|  | **-707 830,51** | **-836 746,32** | **-860 476,18** | **-685 230,75** | **-861 164,40** | **-664 779,81** |

Таким образом, судя по абсолютным величинам денежных потоков, приобретение имущества в лизинг дороже приобретения с помощью кредита на 688,22 руб., дороже прямой покупки на 153,33 тыс. рублей. Но с учетом дисконтирования лизинг выгоднее кредита на 20,451 тыс. руб. и выгоднее прямой покупки на 171,967 тыс. руб. Однако, и данные показатели не в полном объеме показывают преимущества лизинга. Помимо значительной экономии на налогообложении лизинг выгоднее прямой покупки тем, что отпадает необходимость "отрыва" из оборотных средств значительных сумм на приобретение имущества (вместо 100% при полной оплате, при лизинге достаточно внести задаток 20-30%), лизинг выгоднее приобретения имущества с использованием кредита более низкой ставкой по кредиту и более простым процессом (лизинговая компания имеет длительную кредитную историю, соответственно большой опыт в оформлении документов, более низкая ставка по кредиту объясняется тем, что лизинговая компания выступает дополнительным гарантом погашения кредита). Так, например, в Удмуртской республике малое или среднее предприятие, обратившись в банк, получит в среднем 18%, а, обратившись в лизинговую компанию, получающую кредит в том же банке, ставка по кредиту составит 17%.

В качестве объекта анализа эффективности лизинговых проектов выберем лизинговые сделки с УНП как одного из основных клиентов лизинговой компании (см. табл. 20).

Таблица 20 - Экономия ОАО "УНП" по лизинговым сделкам по состоянию на 2006г.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма, млн. руб. |
| Общая сумма лизинговых платежей | 49,2 |
| Общая сумма НДС к возмещению | 8,12 |
| Общая экономия на налоге на прибыль | 9,86 |
| Общая сумма экономии на налоге на имущество | 1,38 |

Итак, лизинг является эффективным инструментом инвестиционной политики прибыльной компании, обеспечивающий не только оперативное приобретение основных средств с отвлечением малых сумм из оборотных средств, но и значительную оптимизацию налогообложения лизингополучателя.

# 3.3 Предложения по совершенствованию использования лизинга в компании

На мой взгляд, необходимо в ближайшее время доля транспортных средств в имуществе, приобретаемом для передачи в лизинг, должна неуклонно возрастать. Связано это, прежде всего, с тем, что лизинг автотранспортных средств является очень перспективным направлением, что обусловлено тем, что, во-первых, автомобиль является наиболее ликвидным имуществом (быстро реализуется, теряет в цене максимум по 5-10% в год), которое может использоваться в качестве залога; во-вторых, самого автомобиля в качестве объекта залога хватает для реализации лизинговой сделки с 50-60% финансированием за счет кредитного ресурса (это могут быть средства и самой лизинговой компании), что вполне приемлемо для большинства клиентов; в-третьих, лизинговая компания имеет возможность очень эффективно вкладывать свои временно свободные денежные средства.

Финансирование мелких сделок компанией начало осуществляться с 2006 года. Причем темпы роста профинансированных средств весьма впечатляют (см. Рис.18).



Рис.18. Динамика профинансированных собственных средств МЛК, млн. руб.

Практика финансового планирования может значительно улучшить работу компании. Четко зная прогноз притока денежных средств, можно финансировать мелкие лизинговые сделки из собственных источников. К тому же малая прибыль от мелких сделок сможет увеличиться за счет инвестирования собственных средств - к 5% компания сможет получить еще 25-30% (при малых суммах процентная ставка для клиента не имеет большого значения), эффективно управляя собственными средствами. Данной стратегии может способствовать тот факт, что большинство конкурентов отказываются от мелких лизинговых сделок (их ограничения - от 500 или 1000 тысяч руб.).

Исходя из рисунка 18 можно сделать прогноз величины профинансированных собственных средств МЛК - порядка 7,5 млн. руб. за 2006 год. Следует хотя бы 50% от 5,6 млн. рублей, предназначенных для 2007 г., финансировать в мелкие сделки преимущественно по лизингу автомобилей (стоимость объекта лизинга колеблется в пределах 300 тыс. руб., а оптимальный срок лизинга составляет 13 месяцев) по следующей схеме. Поскольку сумма сделки невелика, а желание приобрести автомобиль в лизинг является показателем развития фирмы, для лизингополучателя не составляет больших сложностей выплачивать лизинговые платежи (следовательно, определение платежеспособности лизингополучателя сводятся лишь к просмотру его бухгалтерских балансов), соответственно следует устанавливать срок возврата вкладываемых денежных средств лизинговой компании - до 6 месяцев, оставляя в составе следующих лизинговых платежей только маржу и налог на имущество. Таким образом, реально финансируя лизинговую сделку на 6 месяцев, лизинговая компания обеспечивает себе поступление маржи на еще как минимум 7 месяцев, причем маржа за весь срок лизинга сопоставима с процентами, получаемыми за 6 месяцев - лизинговая сделка на таких условиях обеспечит поступление процентов в течение 6 месяцев в размере 6,85% от вложенных средств и поступление маржи в течение 13 месяцев в размере 6,56% от вложенных средств. То есть, каждое вложение собственных средств в финансирование лизинговой сделки сроком на 6 месяцев будет обеспечивать доход в размере 13,4%. Таким образом, в среднем ставка доходности вложенных средств составит 51,1% в год.

Если же вкладывать высвобождающиеся каскадом денежные средства в новые сделки, то каждая вложенная сумма будет обеспечивать поступления дополнительно в размере 13,4%.

Вложив на таких условиях 1 млн. руб. в 10 сделок по 100 тыс. руб., вкладывая ежемесячно возвращаемые от первых лизингополучателей 166,7 тыс. руб. в новые сделки, компания обеспечит себе поступление помимо процентов по вложенным средствам маржи в размере как минимум 131 тыс. рублей (13,1% от вложенных первоначально средств).

Экономический эффект от применения такой структуры финансирования мелких лизинговых сделок за счет собственных средств в размере хотя бы 3 млн. рублей составит как минимум 0,4 млн. рублей.

Также одним из предложений является усовершенствование структуры управления (см. рис. 19)

Директор

Главный бухгалтер

Заместитель директора

Секретарь

бухгалтерия

Водитель

экономист по работе с VIP-клиентами

юрист

PR-сотрудник

Служба экономистов по текущему заключению договоров

Служба экономистов по работе с банками

Служба экономистов по автолизингу

Рис. 19. Предлагаемая структура управления лизинговой компании

В заключение хотелось бы выделить все предложения по дальнейшему совершенствованию применения лизинга в компании, а также эффект от их реализации на практике в таблице 21.

Таблица 21.

Предложения по дальнейшему совершенствованию применения лизинга в компании, ожидаемый эффект от их внедрения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Предложения по дальнейшему совершенствованию применения лизингов компании | Ожидаемый эффект от их реализации |
| 1 | Изменить структуру управления лизинговой компанией (см. рис.22) | Лизинговая компания станет более гибкой в управлении, более конкурентоспособной, появится база для активизации рекламной деятельности, привлечения новых клиентов, реализации автолизинга |
| 2 | Ввести в лизинговой компании финансовое планирование, внедрить специализированную программу по автоматизации лизинга (либо разработать собственными силами) | Появится возможность полного и точного владения информацией для высшего менеджмента компании, улучшится качество принимаемых управленческих решений |
| 3 | Перейти к собственному финансированию мелких лизинговых сделок по оптимальной структуре финансирования, разработанной в разделе 3.3, особенно по направлению "автолизинг" | Значительное увеличение эффективности использования временно свободных денежных средств, при вложении таким образом хотя бы 3 млн. руб. экономический эффект составит 400 тыс. руб. |
| 4 | Необходимо по направлению "автолизинг" изготовить буклеты с рекламой компании, с указанием возможных лизинговых платежей и с кратким перечнем необходимого для оформления сделки списка документов; разместить буклеты в автосалонах | Резкое увеличение количества лизинговых сделок по автомобилям (примерно в 2-3 раза), диверсификация лизингового портфеля, появится возможность высокоэффективного вложения временно-свободных собственных средств, увеличение прибыли |
| 5 | Проводить мероприятия, направленные на создание имиджа компании, участвовать в проведении симпозиумов и научных семинаров с широким привлечением потенциальных клиентов, организовывать публикации в печати и демонстрации по телевидению, планировать и проводить рекламные кампании | Формирование брэнда лизинговой компании, привлечение новых клиентов |
| 6 | Повысить материальное стимулирование труда работников в компании путем разработки и внедрения новой системы премирования сотрудников (для всех сотрудников базой для расчета премии должны стать объемы заключенных договоров лизинга в целом по компании, для отдельных служб ввести уточняющие коэффициенты - сумма полученных кредитов, количество и качество заключенных договоров и т.д.) | Повышение мотивации сотрудников, увеличение производительности, сплочение корпоративного духа. |
| 7 | Выпуск собственных облигаций с целью привлечения "дешевых и длинных денег" | Удешевление лизинговых сделок для лизингополучателей, увеличение количества клиентов |

# 4. Нормативно-законодательная база

# 4.1 Обзор нормативно-законодательной базы в сфере лизинговых сделок

Финансовая аренда (лизинг) в России имеет сравнительно непродолжительную историю развития. В истории развития законодательства о лизинге условно можно выделить 3 (три) основных этапа. [37]

Первый этап (конец 80-х годов - 1994 год) характеризуется отсутствием специального правового регулирования лизинговых правоотношений. По сути, лизинговые правоотношения в этот период регулировались общими нормами об аренде.

Второй этап (сентябрь 1994 г. - октябрь 1998 г.) характеризуется активным формированием специальной нормативной базы лизинговых правоотношений.

Его начало ознаменовалось принятием Указа Президента РФ от 17.09.94 г. № 1929 “О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности” (утратил силу). Указ впервые дал определение лизинга и обозначил объекты, которые могут сдаваться в лизинг. Своей целью Указ объявил поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, дальнейшее развитие частного бизнеса, повышение эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства. Все это предполагалось осуществить с помощью лизинга.

Во исполнение Указа Президента РФ Правительство РФ 29 июля 1995 г. приняло постановление № 633 "О развитии лизинга в инвестиционной деятельности", которым было утверждено Временное положение о лизинге (утратило силу). Во Временном положении давались понятие лизинга, понятия субъектов и объектов лизинга, права и обязанности сторон, общая сумма лизинговых платежей. Однако, хотя во Временное положение периодически и вносились изменения, очень большой круг вопросов остался неурегулированным.

Важной правовой основой лизинговых операций в России является часть вторая Гражданского Кодекса РФ (далее ГК РФ), где в § 6 гл.34 "Финансовая аренда (лизинг)" имеется шесть статей, непосредственно посвященных лизингу.

Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 167, утвердившим "Положение о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации", был детально регламентирован процесс лицензирования лизинговой деятельности. Данное Положение применялось в части, не противоречащей Федеральному закону "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 25 сентября 1998 года № 158-ФЗ. Однако 1 февраля 2001 года Постановлением Правительства РФ № 80 было утверждено новое "Положение о лицензировании финансовой аренды (лизинга) в Российской Федерации", в соответствии с которым предыдущее Положение признавалось утратившим силу. В настоящее время в связи с принятием Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 08.08.01 года № 128-ФЗ, и в связи с внесением изменений и дополнения в Федеральный закон “О лизинге" лизинговая деятельность в России перестала быть лицензируемым видом деятельности.

Третий этап (1998 г. - по настоящее время) характеризуется принятием специального закона “О лизинге" от 29.10.1998 г. № 64-ФЗ (в настоящее время наименование Закона изложено в следующей редакции: “О финансовой аренде (лизинге) ”).

Изменения, внесенные ФЗ от 29.01.02 г. № 10-ФЗ “О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О лизинге" должны положительно сказаться на дальнейшем развитии финансовой аренды в России. Закон в новой редакции:

Рассмотрим теперь подробнее изменения, внесенные в Закон о лизинге 23.12.2003 г.

Исключены положения, противоречащие действующему законодательству. Уточнены термины и определения, используемые в Законе о лизинге, что позволяет избежать "терминологической" путаницы и получить четкое представление о сути лизинга. Дано новое определение лизинга, а также понятий "лизинговый договор" (вместо лизинговой сделки) и "лизинговая деятельность".

Исключены положения, которые пересекаются с нормами налогового законодательства: определение структуры лизингового платежа, состава вознаграждения лизингодателя, дохода и прибыли лизинговой компании. Благодаря этому устранены противоречия между законодательством о лизинге и налоговым законодательством.

Исключены положения, которые противоречили законодательству, регулирующему деятельность акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Теперь лизингодатель не имеет права на назначение аудиторских проверок деятельности лизингополучателя и на участие без права голоса в общих собраниях учредителей и органов управления лизингополучателя.

Исключено понятие оперативного лизинга, существовавшее в прежней редакции Закона о лизинге. При такой форме лизинга лизингодатель не был обязан приобретать имущество для последующей его передачи во владение и пользование. Эта форма лизинга по своей правовой природе являлась не чем иным, как арендой в общепринятом понимании этого термина. Именно поэтому налоговые органы справедливо оспаривали правомерность применения к оперативному лизингу налоговых преимуществ, предоставляемых участникам лизингового договора, применяя штрафные санкции.

Хотя в Законе о лизинге отсутствует понятие возвратного лизинга, одно и то же лицо по-прежнему может выступать одновременно и как продавец оборудования, и как лизингополучатель (п.1 ст.4 Закона о лизинге). Иначе говоря, в данном случае исключено лишь понятие, но осуществление указанной процедуры не запрещено.

Из текста Закона о лизинге исключены положения, предусматривающие возможность бесспорного изъятия лизингодателем предмета лизинга в случае нарушения лизингополучателем обязательств, принятых им по договору лизинга. Имущество лизингодателю может быть возвращено, если он договорится об этом с лизингополучателем. Если такая договоренность не была достигнута, лизингодатель вправе забрать имущество только при условии расторжения договора. Действующим российским законодательством предусмотрено два основания для прекращения обязательств в данной ситуации: расторжение договора в судебном порядке и односторонний отказ от исполнения договора (в случаях, прямо предусмотренных договором). Для разъяснения этого вопроса обратимся к арбитражной практике, касающейся аренды.

Пленум Высшего Арбитражного Суда РФ разъяснил в своем информационном письме вопросы расторжения договора аренды, а следовательно, и договора лизинга.

Наибольшее количество споров, связанных с досрочным расторжением договора лизинга, обусловлено нарушением условий об уплате лизинговых платежей. Если арендные (лизинговые) платежи не внесены более двух раз подряд (по истечении установленного договором срока), то это является основанием для досрочного расторжения договора аренды (лизинга) (ст.619 ГК РФ). В информационном письме (п.26) суд уточнил, что стороны вправе предусмотреть в договоре возможность его досрочного расторжения по требованию арендодателя в случае однократного невнесения арендатором арендной платы в установленный договором срок, внесения арендной платы не в полном объеме, а также в иных случаях неисполнения арендатором принятых им обязательств. Кроме того, по мнению суда, если указанные условия включены в текст договора, они могут являться основанием для одностороннего отказа от исполнения договора со стороны арендодателя (п.27 информационного письма).

В случаях, установленных законом или договором между банком и клиентом, допускается бесспорное (без согласия клиента) списание денежных средств (в нашем случае - средств лизингополучателя), находящихся на банковском счете (ст.854 ГК РФ). Списание денежных средств в бесспорном порядке допускается только в пределах сумм просроченных платежей. Нужно иметь в виду, что банки крайне неохотно идут на бесспорное списание денежных средств со счета лизингополучателя, затягивая процесс и давая возможность клиенту самому перевести денежные средства со счета. Поэтому эффективность данного способа защиты прав лизингодателя существенно уменьшается.

Срок действия договора лизинга может быть меньше срока полной амортизации. В Законе о лизинге отсутствуют какие-либо ограничения, связанные с определением срока, на который может быть заключен договор лизинга. Однако если договор лизинга заключен на заведомо короткий срок (существенно меньший, чем срок амортизации предмета лизинга), существует риск, что сделка будет признана притворной как прикрывающая сделку купли-продажи с рассрочкой платежа, а, следовательно, недействительной. В этом случае использование налоговых преимуществ, которые дает лизинговая сделка (возможность применения механизма ускоренной амортизации), будет признано неправомерным.

В то же время судебная практика признания договоров лизинга притворной сделкой отсутствует, что не позволяет сделать однозначный вывод о том, какой срок договора является достаточным для избежания рисков, связанных с признанием сделки притворной. Учитывая, что доказать притворность сделки достаточно сложно, на мой взгляд, достаточным является срок договора, превышающий 50% от срока полной амортизации имущества (с учетом возможного ее ускоренного списания).

Ранее согласно Закону о лизинге лизингополучатель не мог быть кредитором лизингодателя в рамках отношений по конкретному предмету лизинга, за исключением возвратного лизинга (ст.9). Это обстоятельство не позволяло включать в договор лизинга положения о внесении авансовых платежей, поскольку ГК РФ классифицирует такие платежи, как предоставление коммерческого кредита в виде аванса (п.1 ст.823 ГК РФ). В то же время большинство лизинговых компаний требует от лизингополучателя внесения авансового платежа в размере 20-30% от стоимости предмета лизинга. Ранее это требование противоречило Закону о лизинге, теперь же в договор лизинга можно включать авансы, поскольку ст.9 исключена из текста Закона.

До внесения изменений в законодательство о лизинге при пересмотре размера лизинговых платежей стороны лизингового договора руководствовались ГК РФ (ст.614), согласно которому они могли осуществлять такой пересмотр не чаще одного раза в год. Это усложняло работу обеих сторон лизингового договора, так как большинство договоров содержало оговорку о праве лизингодателя на пересмотр размера лизинговых платежей в связи с инфляцией, изменением курса доллара и т.д., то есть потребность в таких изменениях возникала чаще одного раза в год. Новой редакцией Закона о лизинге установлено право на пересмотр размера лизинговых платежей не чаще одного раза в три месяца, если иное не предусмотрено договором лизинга (п.2 ст.28 Закона).

Подводя итог, можно сказать, что с внесением изменений в Закон о лизинге устранены многие проблемы, препятствовавшие развитию лизинга в России.

Необходимо отметить и международно-правовые документы. В 1988 г. в Оттаве была заключена Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Россия к данной Конвенции присоединилась только в 1998 г. в связи с принятием Федерального закона "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге" от 8 февраля 1998 г.

Таким образом, в настоящее время права и обязанности сторон договора лизинга регулируются гражданским законодательством Российской Федерации, Федеральным законом “О финансовой аренде (лизинге) ” и договором лизинга. При международном лизинге они устанавливаются в соответствии с Федеральным законом "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге" от 8 февраля 1998 г.

Помимо вышеуказанных нормативных актов был принят целый ряд нормативных документов, регулирующих различные аспекты лизинга (налоговые, таможенные, бухгалтерские, антимонопольные, в области предоставления информации в Комитет РФ по финансовому мониторингу (КФМ России), в области поддержки агропромышленного производства и авиации, и так далее), а также определяющих его особенности в различных отраслях (например, Постановление Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 752 "О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации" или Постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 915 "О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы").

Наиболее значимым в свете лизинговых правоотношений является налоговое законодательство. Так, 6 августа 2001 года Президентом РФ был подписан Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства РФ о налогах и сборах". В соответствии с пунктом 14 данного закона с 1 января 2002 года вступила в силу Глава 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ (далее НК). Принятая Глава "Налог на прибыль" сохраняет за лизингом преимущества и делает его эффективным источником финансирования капитальных вложений предприятий. По-прежнему данный способ финансирования будет позволять минимизировать затраты предприятия в сравнении с другими источниками.

Что касается взаимодействия лизинговых компаний с Комитетом РФ по финансовому мониторингу, то в этой сфере существует целый блок нормативных актов. Основополагающими актами являются:

1. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" - в соответствии с которым операция с денежными средствами или иным имуществом подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую она совершается, равна или превышает 600 000 рублей либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 600 000 рублей, или превышает ее, а по своему характеру данная операция относится к операции, связанной с получением или предоставлением имущества по договору финансовой аренды (лизинга);
2. Указ Президента РФ от 01.11.01 г. № 1263 “Об уполномоченном органе "Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем" - в соответствии с которым этим органом является Комитетом РФ по финансовому мониторингу;
3. Постановление Правительства РФ от 17 апреля 2002 г. N 245 "Об утверждении Положения о представлении информации в Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом" - которым утверждено Положение о представлении информации в Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом;
4. Распоряжение Правительства РФ от 17 июля 2002 г. N 983-р Об утверждении Рекомендаций по разработке организациями, совершающими операции с денежными средствами или иным имуществом, правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем - утвердившее Рекомендации по разработке организациями, совершающими операции с денежными средствами или иным имуществом, правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;
5. Постановление Правительства РФ от 8 января 2003 г. N 6 "О порядке утверждения правил внутреннего контроля в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом" - в соответствии с которым правила внутреннего контроля утверждаются руководителями организаций в течение 1 месяца. Правила внутреннего контроля представляются на согласование в соответствующий надзорный орган, а в случае отсутствия надзорных органов в сфере деятельности таких организаций - в Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу в течение 5 рабочих дней с даты их утверждения;
6. Постановление Правительства РФ от 18 января 2003 г. N 28 "Об утверждении Положения о постановке на учет в Комитете Российской Федерации по финансовому мониторингу организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы" - которое определяет порядок постановки на учет в Комитете Российской Федерации по финансовому мониторингу организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы.
7. Приказ Комитета РФ по финансовому мониторингу от 1 июля 2002 г. N 41 "Об утверждении Положения о территориальных органах КФМ России и схемы их размещения";
8. Приказ Комитета РФ по финансовому мониторингу от 3 сентября 2002 г. N 62 "Об утверждении Инструкции о представлении в Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу информации, предусмотренной Федеральным законом от 7 августа 2001 года N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем" - который устанавливает правила по Идентификации и учету организаций в КФМ России, виды и способы представления информации в КФМ России, получение и использование организациями АРМ "Организация", формирование и направление организациями СЭД и СПД, контроль КФМ России полученных, обеспечение информационной безопасности при передаче СЭД, ведение КФМ России нормативно-справочной информации, используемой при представлении информации в КФМ России;
9. Приказ Комитета РФ по финансовому мониторингу от 31 января 2003 г. N 9 "Об утверждении формы Карты постановки на учет в КФМ России организаций, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы".
10. Приказ Комитета РФ по финансовому мониторингу от 07.02.2003 N 15 "Об утверждении Положения "О согласовании правил внутреннего контроля организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы. "

В соответствии с Федеральным законом от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (с изменениями от 25 июля, 30 октября 2002 г.) - лизинговые компании, как и другие финансовые организации, работающие с денежными ресурсами, обязаны предоставлять в Комитет финансового мониторинга, контролирующий информацию обо всех операциях с денежными средствами или иным имуществом, если суммы, на которые они совершаются, равны или превышают 600 000 рублей либо равны сумме в иностранной валюте, эквивалентной 600 000 рублей, или превышают ее, а по своему характеру данная операция относится к операции, связанной с получением или предоставлением имущества по договору финансовой аренды (лизинга), а также о сделках, которые являются подозрительными, в соответствии с критериями, определенными нормативными актами Комитета по финансовому мониторингу.

На мой взгляд, лизинговые компании разумно было бы исключить из списка организаций, ответственных за предоставление вышеуказанной информации.

В настоящее время вопросы, связанные с регулированием лизинговых отношений антимонопольными органами, отражены в двух Законах: Законе от 22.03.91 г. N 948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (далее - Закон о конкуренции) и Законе от 23.06.99 г. N 117-ФЗ "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг".

В п.1 ст.18 Закона о конкуренции указано, что получение в собственность или пользование одним хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта, если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки, превышает 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, отчуждающего имущество, осуществляется с предварительного согласия федерального антимонопольного органа.

Предварительное согласие на осуществление таких сделок требуется в случаях, если суммарная балансовая стоимость активов лиц, указанных в п.1 ст.18 Закона о конкуренции, превышает 200 тыс. минимальных размеров оплаты труда или одним из них является хозяйствующий субъект, внесенный в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%, либо приобретателем является группа лиц, контролирующая деятельность указанного хозяйствующего субъекта.

Если суммарная балансовая стоимость активов лиц, указанных в п.1 ст.18 Закона о конкуренции, больше 100 тыс. МРОТ, но меньше 200 тыс. МРОТ необходимо только уведомить федеральный антимонопольный орган о заключении лизинговой сделки в 45-дневный срок после ее заключения.

Таким образом, уведомлять или получать разрешение в федеральном антимонопольном органе лизингополучатель должен в том случае, если одновременно стоимость лизингового имущества превышает 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов лизингодателя, а суммарная стоимость активов лизингодателя и лизингополучателя превышает 100 тыс. МРОТ или один из них внесен в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%.

Закон "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг" в меньшей мере касается участников лизинговой сделки, так как, во-первых, определение доминирующего положения на рынке лизинговых услуг возложено непосредственно на антимонопольные органы, во-вторых, доминирующее положение лизинговой организации на рынке лизинговых услуг не является нарушением антимонопольного законодательства, а служит только основанием для осуществления систематического наблюдения за ее деятельностью со стороны антимонопольных органов.

Таким образом, на сегодняшний день существует еще один орган государственной власти, контролирующий лизинговые компании на территории РФ - Министерство по антимонопольной политике РФ. В определенных законодательством случаях, участникам лизинговых отношений необходимо обращаться в антимонопольный орган за предварительным согласием или уведомлением о совершении сделки. Несоблюдение этих условий может повлечь за собой либо наложение антимонопольным органом штрафных санкций, либо являться основанием для признания сделки в судебном порядке недействительной по иску антимонопольного органа.

В заключение перечислим наиболее важные изменения, которые были внесены в законодательство о лизинге в течение последнего времени. Приведен в соответствие с Гражданским кодексом РФ Федеральный закон от 29.10.98 № 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (далее - Закон о лизинге). Лизинг исключен из перечня лицензируемых видов деятельности. Исключено понятие оперативного лизинга. Устранены в целом противоречия закона о лизинге с налоговым, таможенным, гражданским законодательством. Финансовая аренда (лизинг) отнесена к операциям, подлежащим обязательному контролю (подп.5 п.2 ст.6 Федерального закона от 07.08.01 № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем"). Лизинговые сделки на сумму, равную или превышающую 600 000 руб., подлежат обязательному контролю со стороны Комитета по финансовому мониторингу (п.1 ст.6 Закона № 115-ФЗ).

# Заключение

Финансовая аренда (лизинг) является важным источником долгосрочного и среднесрочного финансирования для предприятий во многих странах, независимо от их величины или уровня развития. Механизм лизинга обеспечивает дополнительный приток финансирования в производственный сектор, способствуя увеличению внутреннего производства, росту продаж внеоборотных активов и развитию финансовых механизмов, доступных предприятиям.

Одним из возможных источников ускорения экономического роста является сектор малого бизнеса. Лизинг является эффективным механизмом финансирования этого сектора, который банковская сфера традиционно обходит стороной. Сейчас все большее количество лизингодателей в своей деятельности ориентируется на малые и средние предприятия. Малые и средние предприятия являются клиентами 78% лизинговых компаний.

Развитая лизинговая отрасль расширит возможности финансирования реального сектора экономики, будет способствовать росту внутреннего производства, реализации основных средств, а также расширит выбор механизмов финансирования, доступных российским предприятиям.

Итак, лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности, при которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество на основании договора финансовой аренды (лизинга) физическому или юридическому лицу (лизингополучателю) за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, установленных договором, с правом выкупа имущества.

Вопрос относительно экономической сущности лизинга является дискуссионным. Лизинг - это система предпринимательской деятельности, включающей в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно - финансовых лизинговых операций.

Лизинг как сложное социально-экономическое явление, выполняет важнейшие функции по формированию многоукладной экономики и активизации производственной деятельности. Из многочисленных функций лизинга целесообразно выделить финансовую, производственную, снабженческую и обеспечение налоговых льгот.

В среднем доля лизинга в общем объеме инвестиций Европы составляет 12,5%. Что, на мой взгляд, должно стать ориентиром для российского рынка лизинга - на сегодняшний день для России этот показатель не превышает 3%. Что свидетельствует о большом потенциале роста лизинга в России. Тем не менее, можно говорить о том, что объем лизинговой индустрии России незначителен, а темпы роста очень медленные. На долю РФ приходится всего лишь 0,28% общего объема лизинговых операций пятидесяти ведущих стран мира. У Японии этот показатель равен 18%, у США - 47%.

Краеугольными камнями законодательной базы в области лизинга являются: Федеральный закон "О лизинге", часть вторая Гражданского Кодекса РФ (§ 6 гл.34 "Финансовая аренда (лизинг)") и глава 25 Налогового Кодекса РФ. Лизинговая деятельность не лицензируется, но подлежит обязательному контролю со стороны Комитета по финансовому мониторингу и Министерством по антимонопольной политике.

В целом, рынок лизинга России имеет следующие недостатки: незначительные пробелы в законодательстве, отсутствие системы страхования коммерческих рисков в лизинговых сделках, ограниченный доступ лизинговых компаний к "длинным и дешевым" инвестиционным ресурсам, неразвитость вторичных рынков оборудования, недостаток квалифицированных кадров в области лизинга, отсутствие готовых решений в области автоматизации лизинговой деятельности, существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя.

Анализ объекта исследования - лизинговой компании - выявил ряд присущих ей особенностей, главные из которых: значительная доля заемных средств; малая величина запасов; значительная доля НДС, подлежащего к возврату из бюджета; малая величина основных средств по сравнению с величиной имущества, переданного в лизинг, причем последнее составляет значительную долю активов компании, являясь одним из основных показателей объемов деятельности компании; подавляющее преобладание в себестоимости оказанных услуг амортизационных отчислений, деятельность лизинговой компании в текущем периоде обеспечивает ей доходы как минимум на ближайший год.

Также следует отметить следующие особенности деятельности лизинговой компании за первые три года ее существования:

1. не смотря на значительный рост выручки, четко выражена тенденция к значительному снижению прибыли,
2. в 2005 году МЛК очень серьезно улучшила структуру своего баланса - в результате с начала 2006 года Сбербанком ей присвоен 2 класс платежеспособности, что очень положительно сказалось на условиях кредитования,
3. большая часть показателей финансово-экономической деятельности компании показывает положительную тенденцию.

В основном, лизинговая компания приобретала для передачи в лизинг легковые автомобили, специальную технику и оборудование, что характеризует ее как универсальную лизинговую компанию. По срокам лизинговых сделок превалируют сделки со сроком от 1 до 2 лет. По источникам финансированию лизинговых сделок преобладают сделки с финансированием лизингополучателей, однако доля таких сделок неуклонно снижается, что говорит об увеличении доли классического финансового лизинга с привлечением кредитных ресурсов, объемы привлечения которых значительно возросли с 2006 года.

Одним из основных клиентов лизинговой компании с самого начала деятельности и по сегодняшний день является ОАО "УНП", доля которого в портфеле лизинговой компании составляет порядка 23-25%.

Проведенное исследование по определению экономической эффективности лизинга выявило, что при лизингополучатель получает следующие преимущества:

1. значительная экономия на налоге на прибыль;
2. экономия на налоге на имущество;
3. не отвлекаются значительные оборотные средства на приобретение имущества;
4. не ухудшается структура баланса;
5. простота получения имущества в лизинг;
6. возможность длительных сроков договора лизинга;
7. гибкость в определении лизинговых платежах;
8. за счет эффекта масштаба или положения на рынке лизинговая компания может привлечь финансирование по более низким ставкам.

Итак, лизинг является эффективным инструментом инвестиционной политики прибыльной компании, обеспечивающий не только оперативное приобретение основных средств с отвлечением малых сумм из оборотных средств, но и значительную оптимизацию налогообложения лизингополучателя.

Основными предложениями по дальнейшему совершенствованию применения лизинга в компании являются - активировать работу по привлечению клиентов, изменить структуру управления в компании, разработать и внедрить направление "автолизинг", внедрить практику финансового планирования и перейти к собственному финансированию мелких лизинговых сделок преимущественно с автотранспортом по разработанной структуре финансирования: финансировать сроком на 6 месяцев, обеспечивая себе на весь срок лизинга - от 13 месяцев - маржу в размере от 5%, реинвестировать возвращаемые денежные средства, обеспечивая поступление маржи в размере как минимум 13,5% от вложенных средств, экономический эффект за 2007 год от данной стратегии может составить порядка 0,4 млн. руб.

# Список литературы

1. "Лизинг-ревю", 1998, №5/6, - М.: Издательский дом "Деловая пресса".
2. "Лизинг-ревю", 1999, №1/2, - М.: Издательский дом "Деловая пресса".
3. "Лизинг-ревю", 1998, №3/4, с - М.: Издательский дом "Деловая пресса".
4. Циренщиков В.С., Антюшина Н.М. "Лизинг в Западной Европе: выводы для России", - М.: Доклад-Институт Европы, 1998, 73с.
5. Хольнова Е.Г. "Воспроизводство основных фондов в промышленности посредством лизинга", - Санкт-Петербург: Автореферат, 1998, 20с.
6. Русол В.В. "Экономическая эффективность лизинга воздушных судов гражданской авиации", - Москва: АО "Экос", 1998, 100с.
7. "О лизинге: Федеральный закон Российской Федерации", - Москва, ИВЦ "Маркетинг", 1999, 28с.
8. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. "Организация, учет и налогообложение лизинговых операций", - Москва: "Юрист", 1999, 176с.
9. Газман В.Д. "Рынок лизинговых услуг", - Москва: Фонд "Правовая культура", 1999, 376с.
10. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. "Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг", - Москва: ООО ИКК "Дека", 1999, 448с.
11. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. "Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства", - Москва: Центр международного частного предпринимательства CIPE, 1999, 228с.
12. Самохвалова Ю.Н. "Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение", - Москва: Современная экономика и право, 1999, 57с.
13. Балтус П., Майджер Б. "Школа европейского бизнеса", "Лизинг-ревю", 1996 г., № 1, - М: Издательский дом "Деловая пресса".
14. Медведков С.Ю. "Лизинг в экономике США", "США: политика, экономика, идеология", 1980 г., № 5.
15. Giovanoli M. Le credit-bail en Europe, 1980, 247p.
16. В.А. Горемыкин “Лизинг: Практическое учебно-справочное пособие”, - М.: Инфра-М, 1997, 241с.
17. "Аспекты лизинга: бухгалтерский, валютный и инвестиционный", - М.: ИСТ-Сервис, 1994, 64с.
18. Овчаров Д.А. "Развитие лизинга в рыночной Экономике", - М.: МГУ им. Ломоносова, Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 1994, 134 стр.
19. Акиндинов А.Ю. "Роль лизинговых компаний в рамках финансово-промышленных групп" / Материалы Второй международной конференции "Развитие лизинга в Российской Федерации". Вена, 25-26 марта 1998 г., 54с.
20. Блейк Дж., Амат О. "Европейский бухгалтерский учет: Справочник", - М.: Филинъ, 1997г., 269с.
21. Быкова С., Проблемы развития лизинговых операций коммерческих банков / Финансовая газета, 1998г., № 24.
22. Волков Н.Г. Комментарий к Федеральному закону от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ "О лизинге" / Главбух 1998г. - № 22, с.21-29.
23. Харви М. Лизинг: игра стоит свеч / Экономика и жизнь, 1998г. - № 26, с.34-41.
24. Чекмарева Е.Н. "Лизинговый бизнес", - М.: Экономика, 1993г., 302с.
25. World Leasing Yearbook 1998., 19th edition., Ed. by Christopher Holloway, - London, Euromoney Publication, 1998., 341p.
26. Малявина А.В., Попов С.А., Пашина Н.Б. "Лизинг и антикризисное управление", Москва 2002;
27. "Лизинг в Европе в 2001 году" // "Технологии лизинга и инвестиций" №2 (10) 2002 г.;
28. "Лизинг в России стал основным инструментом долгосрочного финансирования" // "Эксперт" №48, 23 декабря 2002 г., с.80-86
29. www.pal. by/teoriya/stat/stat19. htm