Федеральное агентство по образованию

Сибирский государственный аэрокосмический университет

имени академика М.Ф. Решетнева (СибГАУ)

Институт менеджмента и социальных технологий

КУРСОВАЯ РАБОТА

на тему:

Аренда и лизинг как формы хозяйствования и лучшего использования капитала

Выполнила:

Проверила:

Красноярск 2008

## Содержание

Введение 3

1. Теоретические аспекты аренды и лизинга 5

1.1 Аренда 5

1.2 Лизинг 6

2. Классификация основных видов лизинга 9

2.1 Виды лизинга 9

2.2 Преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов 12

3. Современное состояние и перспективы развития лизинга 17

Заключение 32

Список используемой литературы 36

## Введение

Данная работа посвящена оценке применения лизинговых схем в российской практике, сегодняшнему состоянию и перспективам развития лизингового сектора российской экономики. В настоящее время большинство российских предприятий не имеет достаточной суммы собственных денежных средств для приобретения современного производственного оборудования. В связи с этим возникает необходимость привлечения дополнительных средств, самым распространенным способом которого является получение банковских кредитов. Одним из альтернативных видов организации финансирования является лизинг.

Предметом исследования курсовой работы является организационно-методические проблемы оценки эффективности применения лизинговых схем как инвестиционных проектов, а также современное состояние и перспективы развития аренды и лизинга в России.

Объектом исследования являются лизинговые схемы финансирования инвестиционных проектов, реализуемых в российской практике с целью наиболее эффективного использования капитала.

Применение лизинговых схем несет предприятию значительные выгоды, которые демонстрируются в данной работе. К сожалению, многие руководители отечественных предприятий не догадываются о данных преимуществах финансирования своей деятельности. Лизинговый сектор недостаточно развит. Во многом это происходит из-за отсутствия экономического кругозора у представителей российского менеджмента. Именно поэтому, в данной работе оценивается не только эффективность применения лизинга, но и анализируется законодательная база лизинга. Таким образом, работа позволяет рассмотреть преимущества лизинга для предприятий именно в разрезе действующего российского законодательства, что говорит о применимости подобных схем в современных условиях.

Цель настоящего исследования - оценить состояние и перспективы развития аренды и лизинга в Российской Федерации, а также выявить преимущества лизинговых схем и оценить их эффективность в деятельности российских предприятий.

При написании работы, ставились следующие задачи:

рассмотреть теоретические аспекты аренды и лизинга;

проанализировать современное состояние и перспективу развития лизинговой отрасли России;

выявить факторы сдерживающие развитие лизинговой отрасли в России. Статистическая информация, использованная в данной работе была взята из следующих источников: официальные данные Госкомстата РФ, ЦБ РФ, аналитические материалы Группы по развитию лизинга МФК и Российской ассоциации лизинговых компаний (Рослизинг), помимо этого использовалась открытая для свободного доступа информация действующих лизинговых компаний, в частности "РТК-Лизинг", "Дельта-Лизинг", "Альфа-Лизинг", Лизинговая компания "Уралсиб", "Элемент Лизинг", Московская лизинговая компания, а также из публикаций издательского дома "Коммерсант".

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты аренды и лизинга.

Во второй главе приводится классификация и основные виды финансовой аренды.

В третьей главе рассматривается динамика развития лизинговой отрасли России. Особое внимание уделено сегодняшнему состоянию данного сектора экономики, а также перспективам его развития в Российской Федерации.

Список литературы состоит из 20 источников.

## 1. Теоретические аспекты аренды и лизинга

## 1.1 Аренда

Экономика, основанная на частной собственности, имеет больший потенциал по сравнению с любой другой. Этот потенциал выражается в разнообразии способов использования собственности.

Аренда - это один из способов использования частной собственности.

Арендные отношения известны с древности, в первую очередь в сельском хозяйстве. Но в современном мире аренда имеет совершенно иной экономический смысл, чем раньше. Если прежде она служила средством эксплуатации и закабаления арендаторов, вела экономику по экстенсивному пути развития, то ныне аренда наоборот повышает степень экономической свободы, дает шанс малому бизнесу на успех, интенсифицирует развитие экономики.

Современная аренда представляет собой форму организации производства, основанной на передаче в срочное и возмездное пользование основных фондов и оборотных средств на началах добровольности и равноправия сторон в целях выпуска продукции (работ, услуг) и получения дохода.

Преимущества аренды:

договоренность основных отношений арендатора и арендодателя, их полное равноправие, а значит и устойчивый характер;

фиксированная арендная плата, позволяющая развиваться арендатору, получать более высокий доход;

полная самостоятельность арендатора в организации производства, оплате труда, трудовом распорядке;

возможность улучшения и приращения основных средств, с последующим возмещением затрат, а также выкупа (особенно в лизинге).

Арендатор, используя арендованное имущество, экономит собственные средства и получает доход от этого, и собственно деятельности, осуществляемой на основе эксплуатации арендованного имущества.

## 1.2 Лизинг

Лизинг (финансовая аренда) - это комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей оборудования в пользование после его приобретения у производителя.

Лизинг представляет собой вложения средств на возвратной основе, то есть предоставление средств на определенный период, арендодатель получает их обратно в установленное время, тем самым, являясь формой аренды. При этом за свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных.

Лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям, а поскольку заемщик и ссудодатель используют капитал не в денежной, а в производительной форме, то он схож и с инвестициями капитала.

Одним из вариантов решения проблем неблагоприятного состояния парка оборудования (устаревшее оборудование по предприятиях, отсутствие запасных частей к заводским станками пр) может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

При переходе к рыночной экономике перед промышленными предприятиями возник ряд проблем, самая важная из них - каким образом утвердиться на рынке в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за невысоких цен продукции и неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов.

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг, под залог партий товара, недвижимости. Однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет. Форма лизинга регулирует противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона - гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

В лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

Лизингодатель (арендодатель) - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

Лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

Продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения;

Помимо основных субъектов лизинга, перечисленных в Федеральном законе от 29.10. 1998г. за №164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" на рынке лизинговых услуг можно выделить и специальные субъекты, такие как:

Банк (или другое кредитное учреждение), предоставляющее средства на приобретение предмета договора.

Страховые компании, осуществляющие страхование всевозможных рисков, возникающих при лизинговой сделке (страхование имущества лизингодателя, кредитов, предоставляемых лизингодателю кредитным учреждением, от возможных рисков неплатежей и многое другое);

Российская Ассоциация Лизинговых Компаний ("Рослизинг"), некоммерческое объединение лизинговых компаний, банков и иных предприятий, занимающихся лизингом. Она (Ассоциация) осуществляет координацию деятельности организаций, входящих в нее, и объединение их средств для осуществления совместных взаимовыгодных проектов, а так же разработку, совместно с органами государственного управления, стратегических направлений и программы развития лизинга в России, подготовку проектов законодательных актов и принимает участие в работе международных ассоциативных общественных организаций.

## 2. Классификация основных видов лизинга

## 2.1 Виды лизинга

Классификация аренды и лизинга получила обоснование, как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике. В основу настоящей классификации положено описание лизинга, сделанное в работах последних лет. С целью обобщения материала и учета изменений последнего времени, составлена настоящая классификация. Лизинг целесообразно классифицировать по следующим признакам: по составу участников, по типу арендуемых активов, по степени окупаемости, по условиям амортизации, по объему обслуживания, по сектору рынка, по целевому назначению, по организационным формам управления, по платежам, по намерениям участников, по способу финансирования, по степени окупаемости, по продолжительности, по характеру взаимодействия участников и т.д.

По способу финансирования различают следующие виды лизинга:

Лизинг, финансирующийся за счет собственных средств лизингодателя.

Лизинг, финансирующийся за счет привлеченных средств (средств инвесторов).

Раздельно финансирующийся лизинг, частично финансирующийся лизингодателем.

Лизинг различают по объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества:

Чистый лизинг, если все обслуживание передаваемого в лизинг имущества берет на себя лизингополучатель.

Лизинг с полным набором услуг, когда на лизингодателя возлагается полное обслуживание арендуемого имущества.

Лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

Лизинг различают по продолжительности:

Краткосрочный лизинг, сроком до 1 года.

Среднесрочный лизинг, сроком от 1 до 3 лет.

Долгосрочный лизинг, сроком более 3 лет.

Лизинг классифицируют по целевому назначению:

Действительный лизинг.

Фиктивный лизинг. Преследуется цель получения большей прибыли за счет налоговых и амортизационных льгот.

Лизинговые операции различают в зависимости от условий амортизации:

Лизинг с полной амортизацией и соответственно с выплатой полной стоимости объекта лизинга.

Лизинг с неполной амортизацией, и, следовательно, с неполной выплатой стоимости арендуемого имущества арендатором.

Лизинг различают - по степени окупаемости:

Лизинг с полной окупаемостью, при котором в ходе срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества.

Лизинг с неполной окупаемостью, когда в течении - срока лизинга окупается только часть арендуемого имущества.

Лизинг классифицируют по характеру взаимодействия участников:

Классический лизинг - трехсторонняя лизинговая операция (поставщик - лизингодатель - арендатор).

Возвратный лизинг. При возвратном лизинге, сталкиваясь с проблемой недостатка финансовых активов, арендатор может передать основные средства в собственность лизингодателю с последующей их арендой. В этом случае арендатор возвращает часть денежных средств, затраченные ранее на приобретение капитальных товаров и в тоже время продолжает ими пользоваться, выплачивая при этом надлежащую арендную плату, включающую стоимость проведения лизинговой операции и часть получаемых в ее ходе налоговых льгот.

Сублизинг, при котором большая (доля по стоимости) сдаваемого в лизинг актива берется в аренду у третьей стороны (инвестора).

Лизинг различают по намерениям участников:

Срочный лизинг - одноразовый (на один срок) лизинг.

Возобновляемый лизинг - продлевающийся по истечении первого срока контракта.

Лизинг различают по составу его участников:

Прямой лизинг, при котором собственник имущества самостоятельно передает его в лизинг. Прямой лизинг может быть только двухсторонним и организуется двумя участниками: лизингодателем и арендатором, однако в большинстве случаев, лизинговые операции являются многосторонними отношениями.

Косвенный лизинг - когда в лизинговой операции помимо лизингодателя и лизингополучателя участвуют другие хозяйственные субъекты. Косвенный лизинг можно классифицировать как:

трехсторонний лизинг; Классическая, трехсторонняя лизинговая операция (поставщик - лизингодатель - арендатор) представляется как передача арендатору предмета лизинга происходит через посредника - лизингодателя. Поэтому, выделяют трех основных участников: лизингодателя, арендатора и продавца передаваемых в лизинг активов. Лизингодатель, приобретает предмет лизинга и предоставляет его в аренду арендатору. Выполнению действий лизингодателя, в большей степени, подчинена организация лизинговой операции. При этом, продавец, продает лизингодателю активы, которые арендатор, получает у лизингодателя в аренду.

Многосторонний лизинг - с числом участников от 4 до 7 и более (лизинг с участием внешних инвесторов, субарендаторов и т.д.) В многостороннем лизинге присутствуют второстепенные участники, обслуживающие лизинговые отношения: банк, кредитующий приобретение предметов лизинга лизингодателем и обслуживающий лизинговую операцию; страховая компания, страхующая арендуемое имущество; "внешние инвесторы", финансирующие лизинг; посредники (в том числе и финансовые), предоставляющие дополнительные услуги в подготовке и проведении лизинговой операции. Все они обеспечивают стабильность подготовки и проведения лизинговой операции.

Лизинг классифицируют по организационным формам управления:

В зависимости от состава участников лизинга, разделяют:

Управление прямым лизингом.

Управление косвенным лизингом.

В зависимости от количества управляемых участников, аналогично классификации по количеству участников, различают:

в прямом лизинге:

управление только двухсторонним лизингом;

в косвенном лизинге:

управление трехсторонним лизингом;

управление многосторонним лизином.

## 2.2 Преимущества и недостатки лизинга для различных субъектов

Положительные моменты. Лизинг интересен всем субъектам лизинговых отношений: потребителю оборудования; инвестору, представителем которого в данном случае является лизинговая компания; государству, которое может использовать лизинг для направления инвестиций в приоритетные отрасли экономики; банку, который в результате лизинга может рассчитывать на уверенную долгосрочную прибыль.

Основные преимущества лизинга, наиболее актуальные с учетом особенностей экономической ситуации, сложившейся в России на данном этапе, заключаются в следующем:

Для государства. При сложившейся экономической ситуации и острой необходимости в оживлении инвестиционной активности проблема развития лизинга приобретает для государства особое значение.

Этот финансовый инструмент способствует мобилизации финансовых средств для инвестиционной деятельности.

Обеспечивает посредством своего механизма гарантированное использование инвестиционных ресурсов на цели переоснащения производства.

Государство, поощряя лизинговую деятельность и используя для этого, например, налоговые льготы, может существенно уменьшить бюджетные ассигнования на финансирование инвестиций, содействовать развитию товарного производства и сферы услуг, повышению экспортного потенциала, сокращению оттока частного российского капитала на Запад, созданию дополнительных рабочих мест, особенно в сфере малого предпринимательства, решению других насущных социально-экономических проблем.

Для лизингополучателя. При наличии рентабельного проекта потребитель имеет возможность получить оборудование и начать то или иное производство без крупных единовременных затрат. Это особенно актуально для начинающих мелких и средних предпринимателей.

Уменьшение размеров налога на имущество предприятий, поскольку стоимость объектов лизинга, хотя это и не обязательно, но в большинстве случаев, отражается в активе баланса лизингодателя, (например, при оперативном лизинге).

Согласно федеральному закону "О лизинге" ко всем видам движимого имущества, составляющего объект лизинга и относимого к активной части основных фондов разрешено применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3.

У лизингополучателя упрощается бухгалтерский учет, так как по основным средствам, начислению амортизации, выплате части налогов и управлению долгом учет осуществляет лизинговая компания.

В договоре лизинга можно предусмотреть использование удобных, гибких схем погашения задолженности.

Для лизингодателя.

Для лизинговых компаний как инвесторов лизинг обеспечивает необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске (по сравнению с обычным кредитованием) за счет действенной защиты от неплатежеспособности клиента.

До завершающего платежа лизингодатель остается юридическим собственником оборудования, так что в случае срыва расчетов может востребовать это оборудование и реализовать его для погашения убытков.

В случае банкротства лизингополучателя оборудование также в обязательном порядке возвращается лизинговой компании.

Лизингодателем передаются лизингополучателю не денежные ресурсы, контроль над использованием которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства.

Освобождение от уплаты налога на прибыль, которая получена от реализации договоров финансового лизинга со сроком действия не менее трех лет.

Лизингодатель частично освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимой на территорию РФ продукции, являющейся объектом международного лизинга.

Для продавцов лизингового имущества.

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования. Увеличивается доход от реализации запчастей к лизинговому оборудованию, осуществление его сервиса и модернизации.

На первом этапе для большинства банков были характерны попытки осуществления лизинговых сделок, в которых они непосредственно выступали в роли лизингополучателя. Это вносило изменения в структуру банков - выделялись самостоятельные подразделения, либо секторы лизинга в их инвестиционных департаментах и управлениях. Однако широкого развития на этом этапе лизинг не получил.

На сегодняшний день в России можно выделить шесть основных типов лизинговых компаний:

лизинговые компании - дочерние компании крупных банков, либо сами являющиеся коммерческими банками;

лизинговые компании, созданные по отраслевому или производственному признаку;

полукоммерческие лизинговые компании;

лизинговые компании, созданные торговыми компаниями;

иностранные фирмы - поставщики оборудования;

международные лизинговые компании. Сотрудничество с лизинговой компанией, относящейся к тому или иному типу, как правило, имеет особенности, которые необходимо учитывать при проведении переговоров, окончательном выборе лизингодателя и заключении с ним лизингового контракта.

Факторы, сдерживающие развитие лизинга в России.

Основными препятствиями для развития лизинга в России являются:

Высокие ставки и короткие сроки кредитования. При сохраняющейся в России банковской практике, когда краткосрочные кредиты выгоднее средне - и долгосрочных, получение ссуды на три - четыре года (оптимальный срок погашения кредита на закупку техники лизинговой компанией) весьма проблематично.

Высокий уровень налогов.

Отсутствие значительного стартового капитала для лизинговой компании, т.к, она приобретает оборудование за полную стоимость.

Отсутствие системы информационного обеспечения о предложениях За рубежом термином " лизинг " называются отношения финансовой аренды сроком от 3-х лет. В нашей же стране не создан пока еще благоприятный климат для долгосрочных инвестиций. Необходимо принятия налогового законодательства, предоставляющего льготы банкам, покрывающие их риски, связанные с долгосрочным кредитованием.

Неразвитость инфраструктуры лизингового рынка. Инфраструктура, способствующая развитию лизинг в России должна включать в себя более широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Неразвитость инфраструктуры (сложившихся механизмов финансирования, расчетов, минимизация рисков, эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т.п.) предъявляет нереально высокие требования к руководителям и служащим лизинговых компаний.

Макроэкономическая и политическая неопределенность обстановки в стране. В настоящее время все правовые отношения, основанные на отсрочке платежа, тормозятся экономической нестабильностью, отсутствием надежной макроэкономической стабилизации и признаков устойчивого роста в экономике, что порождает у хозяйствующих субъектов определенное состояние неуверенности в завтрашнем дне. Между тем, основная идея лизинга состоит в возможности "растянуть " во времени выплату стоимости имущества при сохранении права на приобретения его в собственность по остаточной стоимости. При нынешней экономической ситуаций, какая организация может позволить себе сегодня ждать возврата средств в течение 5-7 лет (обычный срок финансового лизинга)? Именно это обстоятельство в значительной степени сдерживает развитие лизинга в России.

## 3. Современное состояние и перспективы развития лизинга

Среди новых тенденций рынка лизинга эксперты отмечают более четкую его структурированность, на нем ясно становятся видны различные сегменты. Во-первых, определились крупные универсальные игроки, как правило, связанные с банками и финансово-промышленными структурами. Во-вторых, компании, ориентированные на так называемую лизинговую розницу, сосредотачиваются в основном в сфере лизинга автотранспорта. В-третьих, на рынке присутствуют лизинговые компании, аффинированные с иностранными банками и поставщиками оборудования.

Продолжается быстрый рост величины лизингового портфеля большинства лизинговых компаний, наиболее заметным (по удельному весу) стал лизинг автомобилей, позволяющий крупным перевозчикам регулярно обновлять парк машин. Качество лизингового портфеля при этом остается на хорошем уровне.

Лизинг охватил практически все регионы страны. Конкуренция между различными лизинговыми компаниями наблюдается в основном в секторах автомобильного лизинга, легковой и грузовой техники. Косвенным образом на ценовые условия автолизинга влияет галопирующее развитие программ автокредитования, которое предлагают многие российские банки.

В настоящее время средняя маржа лизинговой компании по сделке составляет 3-7% годовых при среднем размере авансового платежа 20-30%.

Почти все новые виды лизингового бизнеса пока находятся вне правовой базы, которая не прописывает их определения. Положение усугубляется тем, что фискальные органы негласно включили лизинг в категорию схем уклонения от уплаты налогов. Однако лизинговые компании активно внедряют новые технологии, зачастую работая на грани фола, это способствует развитию отечественного рынка лизинга как по суммарному объему контрактов, так и по разнообразию предлагаемых услуг, приближается к европейскому. Сумма сделок финансовой аренды, заключенных в прошлом году, превысила 270 млрд. руб. Прирост объема контрактов лизинга автомобилей, железнодорожного транспорта и сельскохозяйственной техники в последние годы составлял по 30 - 70% годовых. Эти отрасли стали локомотивом развития всего отечественного рынка финансовой аренды, на котором за пять лет стоимость ежегодно заключаемых договоров увеличилась в шесть раз. Хотя следует признать, что опережающие темпы роста железнодорожного и агролизинга были обусловлены значительным участием государства. Оно вложило большие деньги в национальный проект "Поддержка агропромышленного комплекса", при этом большинство инвестиций осуществлялось в государственную лизинговую компанию "Росагролизинг". Именно ее работа обеспечила рост рынка финансовой аренды сельхозтехники и племенного скота - объем контрактов, заключенных этой компанией в 2006 году, превысил 7,2 млрд. руб. Рынок лизинга железнодорожного транспорта вырос за счет влияния "Российских железных дорог" (РЖД), которые выбрали финансовую аренду как приоритетный инструмент обновления своего уже порядком износившегося парка техники. Так, в 2006 году компания РЖД приобрела в лизинг основных средств на сумму 20,4 млрд руб., а в нынешнем - лизинговая программа будет реализована уже в размере, превышающем 25 млрд. руб.

Единственный вид лизинга, который развивался так же интенсивно, но без вмешательства государства - это финансовая аренда автомобилей. "Автолизинг - самый крупный из трех китов рынка финансовой аренды (его доля оценивается в 25-30%) и самый рыночный, на нем конкуренция очень жесткая, а клиенты более разборчивы. Поэтому операторы рынка лизинга автомобилей предлагают огромное количество продуктов, специфических услуг и программ, ориентированных на самые разные клиентские группы. Именно в отрасли финансовой аренды автомобилей прошли "обкатку" новейшие лизинговые технологии, такие как возвратная и оперативная схемы, экспресс - и операционный лизинг, лизинг без оценки финансового состояния клиента. Некоторые из этих технологий уже применяются в других отраслях. Все эти направления бизнеса успешно развиваются даже несмотря на то, что некоторые схемы работы пока находятся фактически вне правового поля, например в сентябре Москоммерцбанк объявил о заключении первой сделки по предоставлению автомобиля в лизинг физическому лицу. Однако юридически лизинга для частных лиц в России не существует, но услуга, которая так называется, представляет определенный интерес для покупателя автомобиля. Банк сообщил, что предложил рынку "аналог наиболее распространенного и популярного способа приобретения новых автомобилей физическими лицами в развитых странах Европы и мира". Его отличие от обычного автокредита состоит в том, что клиент не приобретает автомобиль в собственность. В развитых странах стандартной является услуга, когда покупатель, оплатив только страховку, получает новый автомобиль, выплачивает в течение установленного срока арендные платежи, в конце срока аренды меняет автомобиль на новый по той же схеме. Казалось бы, причем тут лизинг? Судя по описанию, речь идет о классической схеме аренды - правда, с правом выкупа. Понятно, что сейчас лизинг - модное слово. Но исходя из определения этого термина в Гражданском кодексе, лизинга для физических лиц в нашей стране не существует. То есть употребление кредитными организациями понятия "лизинг" применительно к физическим лицам является исключительно маркетинговым ходом.

Вот как реализуется эта схема: банк выдает кредит лизингодателю, тот отдает автотранспорт в лизинг некоему юридическому лицу, которое уже может сдать машину либо в сублизинг, либо в аренду физическому лицу. Все эти сделки абсолютно чисты с точки зрения законодательства. Основной риск лизинговой схемы для конечного потребителя связан с тем, что все время автомобиль находится на балансе компании, у которой он ее арендует. Если эта компания обанкротится, автомобиль попадет в конкурсную массу и будет изъят у конечного потребителя. Впрочем, ничего страшного в этом нет, ведь он платит только за его аренду. Но, несмотря на призрачность своего существования, "лизинг для физ. лиц" является довольно привлекательным для потребителей.

Такая услуга может использоваться, если у заемщика не хватает официального дохода для получения кредита. Тогда, используя лизинговую схему, он может купить более дорогой автомобиль, чем доступные ему при покупке в кредит. Например, для потребителя с официальным доходом $1000 в месяц максимальный платеж составит $400, что по кредитной программе с первоначальным взносом 15% и ставкой 9% годовых в валюте при сроке кредита три года делает доступным автомобиль максимальной стоимостью $14 775. А при осуществлении того же платежа $400 в месяц, но по лизинговой схеме доступны автомобили стоимостью до $24 450.

Кроме того, покупателями автомобиля по псевдолизинговой схеме могут стать те, кто не желает оформлять права собственности на автомобиль, соответственно лизинг для физических лиц в России развивается как логичное продолжение автокредитования, по сути являясь формой кредита.

Другим фактором роста лизинга для частных лиц может стать желание автопроизводителей увеличить продажи за счет введения лизинговых схем. Тем более что стандартные схемы перестают стимулировать продажи так, как хотелось бы автопроизводителям. Хотя этот ресурс еще далеко не исчерпан, именно рост спроса на услуги проката и аренды стимулирует лизинговые компании к предоставлению услуг физическим лицам.

Еще одна категория потребителей псевдолизинга - компании, берущие машины для передачи своим сотрудникам в качестве бонусов. Впрочем, наиболее привлекательной в этой схеме является возможность ускоренной амортизации, позволяющая через три года иметь на балансе автомобиль с нулевой стоимостью, который можно списать. Однако гражданину, сделавшему выбор в пользу псевдолизинга автомобиля, следует знать, что он не сможет в полной мере использовать все преимущества настоящей финансовой аренды. Даже если бы лизинг для частных лиц был разрешен, то в том виде, в каком он существует в России, он был бы невыгоден, поскольку физические лица не могут использовать его основные преимущества - отнесение лизинговых платежей на себестоимость, ускоренную амортизацию и, как следствие, уменьшение налога на имущество. Для лизинговых компаний и банков лизинг автомобилей для физ. лиц также не является особенно привлекательным бизнесом - его прибыльность не превышает 2%.

Поэтому бизнес по предоставлению в лизинг автотранспорта частным лицам вряд ли получит широкое распространение: необходимо совершить большое количество мелких сделок, операционные расходы на которые могут съесть прибыль.

Несмотря на сомнительную экономику проекта, первопроходцы уверены в том, что выбрали перспективную рыночную нишу. "Лизинг для физических лиц является абсолютно новым финансовым инструментом приобретения нового автомобиля для российского рынка. Вообще рынок лизинга для физических лиц находится в самом начале своего пути и его участники, двигаясь разными путями, формируют одну из самых востребованных на европейском и американском рынке возможностей приобретения нового имущества".

Понятие "оперативный лизинг" (предполагающее, что поставляемое клиенту имущество остается в собственности лизинговой компании) пока отсутствует в российском законодательстве, хотя и прямого запрета на проведение сделок оперативного лизинга тоже нет. По закону договор лизинга по истечении срока сделки не подразумевает обязательного перехода права собственности на имущество к лизингополучателю. Но когда лизинговая компания получает имущество обратно, она может лишь сдать его в простую аренду новому клиенту либо продать. Повторная сдача имущества в аренду является не новым лизингом, а именно арендой - а значит, не сопровождается налоговыми льготами. Между тем услуги оперативного лизинга на отечественном рынке крайне востребованы. Ведь одно из основных отличий оперативного лизинга от финансового заключается в том, что срок сделки значительно меньше, чем срок амортизации оборудования. То есть клиент выплачивает только часть стоимости имущества - как правило, не более 80%. Если основной акцент в своей деятельности компания делает на конвейерное производство, то ей требуется постоянное обновление основных фондов, и в этом случае оперативный лизинг будет наиболее предпочтителен.

При выборе стратегии массового производства конкурентоспособности можно достичь только при высокой эффективности, что прямо пропорционально степени разделения и кооперации труда, на сегодняшнем этапе развития мировой экономики это нашло свое отражение в философии аутсорсинга, чьи черты воплотились, в том числе и в оперативном лизинге, такой вид услуги ещё называют "мокрый" лизинг.

Это вполне справедливо, ведь когда лизинговая компания отдает имущество в оперативный лизинг, риск по сохранению рабочих качеств оборудования ложится именно на нее. Если эксплуатация оборудования не будет сопровождаться соответствующим сервисным обслуживанием, то в дальнейшем сдавать в аренду или продавать будет уже нечего. Поэтому большинство сделок оперативного лизинга сопровождается соглашениями на оказание сервисных услуг со стороны лизингодателя. Ему "спокойнее" самому следить за тем, как используется и вовремя ли ремонтируется его имущество.

Возвратный лизинг используют многие игроки рынка финансовой аренды несмотря на то, что активно этот инструмент стал применяться всего пару лет назад. Эта схема предполагает двух участников (клиент и лизинговая компания), а не трех, как в обычной сделке финансовой аренды, где в обязательном порядке участвует продавец имущества (поставщик). Предприятие (клиент) сначала продает лизингодателю свое имущество. Получив деньги, клиент вносит авансовый платеж (возвращает лизинговой компании 30% стоимости проданного объекта) и берет это же имущество в лизинг. При этом оно физически остается на месте.

Возвратный лизинг позволяет получить предприятию заемное финансирование, да еще и сэкономить на налогах. Поэтому возвратный лизинг выходит в ряде случаев дешевле кредита, по которому налоговые преференции заемщику не предоставляются. Кроме того, возвратная схема позволяет клиенту изыскивать внутренние ресурсы для развития, перестраивать структуру активов в соответствии со стратегией и повышать инвестиционную привлекательность бизнеса. Именно поэтому в Западной Европе и США возвратный лизинг очень популярен и повсеместно применяется в таких сферах, как, например, финансовая аренда транспорта, оборудования и техники. Однако в России все по-другому. Некоторые клиенты предвзято относятся к подобной услуге из-за боязни потерять свое имущество, предпочитая финансовой аренде более привычные и распространенные банковские кредиты, но следует отметить, что использование механизма возвратного лизинга по сравнению с кредитом имеет ряд видимых преимуществ, одним из которых является скорость исполнения сделки.

Сами лизинговые компании также сталкиваются с рядом серьезных проблем при оформлении возвратных сделок. Дело в том, что прежде чем выкупить имущество у клиента, лизинговая компания должна его оценить. Сложность заключается в том, что стоимость основных средств, указанная в балансе предприятия или организации, нуждающейся в оказании лизинговых услуг, отличается от реальной рыночной стоимости. В Европе таких проблем не возникает: там рыночная стоимость более адекватна балансовой, поэтому приобрести, например недвижимость, можно легально, не прибегая к незаконным финансовым схемам.

Не все основные средства могут стать предметом возвратного лизинга. Прежде всего, это касается имущества, которое находится в залоге. Предприятие не имеет права продать его лизинговой компании. В связи с этим для многих отечественных производителей, которые активно пользуются кредитами, механизм возвратного лизинга недоступен, так как практически все активы у них заложены.

Особую опасность для игроков рынка возвратного лизинга представляет позиция налоговых органов. Часто фискалы усматривают в подобных сделках признаки недобросовестности, ухода от налогов. Возможно, это связано с тем, что по своему экономическому смыслу сделка возвратного лизинга является финансированием текущей деятельности компании, а не инвестированием в приобретение имущества и обновление основных фондов. Ведь в итоге лизингодатель приобретает не основное средство (оно и так уже было у предприятия), в чем суть лизинга, а денежное финансирование. С точки зрения налоговых органов в случае возвратного лизинга может отсутствовать деловая цель контракта: одно и то же лицо не перестает фактически быть владельцем имущества, в то же время, продавая его и передавая в лизинг, но получает экономию на налогах путем ускоренной амортизации и списания лизинговых платежей на расходы. Таким образом, по мнению фискальных органов, возвратный лизинг часто ассоциируется с уклонением от уплаты налогов. Эксперты не отрицают, что известны схемы минимизации налогов при помощи возвратного лизинга. Например, "распродажа" основных средств и искусственно "состаренное" имущество. Эти схемы довольно широко применяются недобросовестными компаниями, что сыграло не последнюю роль в формировании мнения фискалов о возвратном лизинге. Как уверяет Алексей Лабзин, следует четко разделять предприятия, которые реализуют лизинговые схемы в рамках одной структуры, и рыночные компании, действующие в границах правового поля и соблюдающие при этом правила деловой этики.

Еще одна налоговая проблема по сделкам возвратного лизинга недвижимости связана с НДС. Учитывая значительный размер таких контрактов, сумма, которую приходится платить при продаже имущества для его последующего получения в лизинг бывшим собственником, огромна. Уплата НДС в этом случае может производиться лизинговой компанией за счет займа лизингополучателя. Однако в 2004 году Конституционный суд постановил, что НДС не может быть принят к возврату, если уплачен заемными средствами. Неудивительно, что с этого момента объем сделок возвратного лизинга на рынке стремительно падает. Лизингодателям только остается надеяться на то, что в будущем ситуация изменится к лучшему. В частном, проблемы с налоговыми органами из-за возвратного лизинга носят временный характер, и можно ожидать их разрешения в ближайшее время. Полагается, что рост сделок по возвратному лизингу будет год от года увеличиваться, способствуя повышению популярности этого финансового продукта у российских компаний.

Усиливающаяся конкуренция на рынке привела к тому, что лизингодатели начали отказываться от подробного анализа кредитоспособности своих клиентов. Новый продукт называется "Б. О.Ф.С. " (Без оценки финансового состояния клиента). Пока его предлагают совсем не многие лизингодатели, но число игроков этого сектора рынка будет расти. Лизинговые компании предлагают "Б. О.Ф. С", чтобы завоевать клиентов из сегментов среднего и малого бизнеса, которые пока еще по большей части не используют лизинг. Что касается предоставления лизинговых услуг клиентам, которые не могут дать официальную информацию о своем финансовом состоянии, то практика показывает, что подобные сделки вполне осуществимы, и здесь можно провести параллель с потребительским кредитованием. Оценка клиента может быть простой и даже очень простой, но работать с "черным ящиком" никто не будет. Риски все равно учитываются в предлагаемом продукте. В недавнем прошлом и речи не могло идти о предоставлении кредита физическому лицу с серыми доходами, а сейчас наблюдается бурный рост клиентской базы, несмотря на то, что многие физические лица не могут или не хотят показывать свои финансы. То же можно сказать и о лизинге, конечно "Б. О.Ф.С. " сопряжен с опасностью не возврата, поэтому, чтобы застраховаться, лизинговые компании предлагают по этому продукту более высокие ставки и более короткие сроки, стремясь компенсировать возможные потери.

По инициативе "Рособоронэкспорта" внесены изменения в закон "О финансовой аренде (лизинге)", касающиеся военно-технического сотрудничества. Поправки, в частности, предусматривают отмену запрета на лизинг продукции военного назначения, используемой при военно-техническом сотрудничестве России с иностранными государствами. До последнего времени законодательство в основном было ориентировано на развитие лизинга продукции, не подпадающей под "ограниченный оборот". Иными словами, закон не предусматривал проведение лизинговых операций с имуществом, ограниченным в обороте, в том числе с военной продукцией. Обновленный закон создает правовую основу для диверсификации механизмов финансирования поставок изделий военного назначения, полагают эксперты. В первую очередь, изменение законодательства скажется на "Рособоронэкспорте", который является фактическим монополистом по поставкам вооружения за рубеж.

В этом году была проведена первая на отечественном рынке лизинга секьюритизация обязательств по лизинговым платежам. Организаторами сделки выступили компании "Магистраль Финанс" (дочерняя структура банка "КИТ Финанс"), "Инвестиционный партнер" и "Объединенные инвесторы". Они выпустили еврооблигации класса А на сумму 12,57 млрд руб. Это первая сделка по привлечению российской лизинговой компанией финансирования за рубежом без участия иностранных кредитных организаций - средства были найдены благодаря размещению евробондов. Доход по бумагам составит 7,875% годовых. Менеджерами выпуска стали Morgan Stanley, банк "КИТ Финанс" и Транскредитбанк. Бумаги обеспечены залогом подвижного состава, а также правами требования по лизинговым платежам "Российских железных дорог" (РЖД). Как признались в "КИТ Финансе", лизинговый бизнес как таковой изначально их не интересовал. В планах кредитной организации стояла задача создания структурного продукта: они стремились не просто предоставить РЖД лизинговое финансирование, а еще и секьюритизировать обязательства по этим контрактам. Эксперты указывают на то, что "Магистраль Финанс" работает только с РЖД. Высокий рейтинг железнодорожной компании на международном рынке позволяет размещать облигации под невысокие проценты.

Лизинг строительной техники имеет все предпосылки для бурного роста. Но этой отрасли мешают развиваться нерешенные проблемы строительного комплекса - бизнес застройщиков непрозрачен, и сопряжен со многими рисками. На рынке лизинговых услуг так называемый строительный рынок занимает четвертое место по объему сделок - после финансовой аренды автотранспорта, железнодорожного оборудования и сельскохозяйственного лизинга. На сделки лизинга строительной техники приходится примерно 5% от всех контрактов финансовой аренды. В этом секторе заключаются сделки не только по лизингу техники, предназначенной для строительства зданий, но и дорожно-строительного оборудования. Особой популярностью у клиентов пользуется тяжелая и дорогостоящая техника - например, бульдозеры, экскаваторы, дорожные фрезы и краны. Однако имеют место и контракты по лизингу более мелкого оборудования для ремонтно-отделочных работ. Здесь все зависит от пожеланий клиента, он может взять в финансовую аренду один кран, а может заключить комплексную сделку, получив все оборудование, необходимое для воплощения нового проекта. Такие сделки, с одной стороны, очень выгодны лизингодателям, но с другой - вкладывая значительные суммы в дорогостоящее строительное оборудование, лизинговая компания должна быть уверена, что застройщик не "прогорит". Поэтому нередки случаи, когда, прежде чем покупать оборудование для клиента, лизингодатель проводит тщательный анализ финансового состояния строительной организации и бизнес-плана по отдельно взятым объектам. Если он имеет четкое обоснование, лизингодатель, как правило, охотно финансирует покупку оборудования. Ведь угроза банкротства клиента в этом случае заметно снижается, что уменьшает риск досрочного расторжения контракта лизинга.

Впрочем, немаловажно, что строительная техника обладает высоким уровнем ликвидности. Так что если лизингодателю попадется недобросовестный клиент, который откажется платить ему за услуги, у лизинговой компании все равно в кармане остается основной козырь - объект сделки до ее окончания является собственностью лизингодателя. А поэтому его легко изъять у нерадивого клиента и продать, покрыв все свои расходы. Ликвидность строительной техники как раз и позволила развиваться финансовой аренде в этой области. В прошлом году объем новых сделок строительного лизинга в России оценивался примерно в $400 млн.

Сегодня строительный комплекс РФ находится в стадии динамичного роста. В первую очередь это связано со стабильной и благоприятной экономической ситуацией в стране, ростом инвестиций в развитие российских регионов, ну и, без сомнения, "заоблачными" ценами на недвижимость и высоким спросом на нее. Быстрорастущий рынок строительных и дорожно-строительных услуг, несомненно, влечет за собой увеличение спроса со стороны его участников на дополнительные средства производства, что приводит к повышению спроса на услуги финансовой аренды.

Развивающим свой бизнес застройщикам требуется все больше техники. Многие из них ведут работы сразу на нескольких объектах, и оборудования катастрофически не хватает. Из-за этого в строительстве случаются простои, и откладываются сроки сдачи объектов. Между тем применение лизинга позволяет застройщику быстро получить всю необходимую технику и при этом еще сэкономить на налогах. Лизинговые платежи можно списывать на расходы, что уменьшает базу по налогу на прибыль.

Объект финансовой аренды можно "изнашивать" (амортизировать) в три раза быстрее, чем имущество, не находящееся в лизинге. Получается, что стоимость предмета сделки быстро уменьшается, а значит, также быстро уменьшается база по налогу на имущество. В итоге взятое в лизинг имущество обойдется дешевле на 15-20% (за счет налоговой экономии), чем покупка этого же оборудования за свои деньги.

На российском рынке лизинга строительной техники сегодня просматриваются две главные тенденции: рынок развивается прежде всего за счет регионов и за счет импортного оборудования.

Региональное измерение рынка - следствие заботы крупных лизинговых компаний о своем будущем. Предчувствуя такой вариант развития событий, многие лизинговые компании, работающие в этой отрасли, ринулись в регионы. По оценкам экспертов, региональные темпы строительства приближаются к аналогичным показателям в столице, которая уже стала тесной для лизингодателей. В Москве сегмент лизинга строительного оборудования развивается медленнее, чем раньше.

Если же говорить о происхождении поставляемого оборудования, то, как и в других сегментах лизингового рынка, особой популярностью у строительных компаний пользуется техника иностранного производства. Она более качественная, хотя иногда стоит в разы дороже. Конечно, клиент все равно берет в лизинг оборудование, исходя из своих финансовых возможностей. Иногда у строительной компании просто не остается выбора - это наиболее характерно для региональных застройщиков. Например, лизинговая компания "Медведь" чаще закупает для своих клиентов погрузчики и бульдозеры именно отечественного производства. Причиной тому является дешевизна российского оборудования, а также наличие доступного сервисного обслуживания. Хотя, далеко не вся необходимая техника производится в России. Поэтому если предметом лизинга являются дорожная фреза или асфальтобетонные установки, то почти всегда речь идет об импортном оборудовании.

Для стабильного развития строительного лизинга необходимо, чтобы сама строительная отрасль росла динамично и желательно без дефолтов, которые может вызвать ожидаемое многими снижение цен на недвижимость. Но о стабильности говорить пока не приходится - в прошлом году был принят Закон о долевом строительстве, в результате реализации которого объемы ввода в строй нового жилья значительно снизились, а значит, упал спрос на услуги финансовой аренды строительной техники. Постепенно ситуация выравнивается, но подобные "проверки на прочность" не идут на пользу лизинговому рынку, тем более что лизинговые компании, использующие, как правило, заемные средства, должны быть уверены в финансовой состоятельности клиентов и в том, что они смогут завтра обслуживать свои долги. В противном случае, даже имея на руках весьма ликвидные активы в виде строительной техники, лизингодатель может оказаться в весьма затруднительном положении. Именно поэтому многие компании совмещают потенциально высокорисковый бизнес лизинга строительной техники с пусть и менее доходными, но более стабильными - автолизингом, лизингом промышленного оборудования и другими видами финансовой аренды.

К этому надо добавить, что развитию финансовой аренды мешает излишняя зарегулированность и непрозрачность российского строительного бизнеса. Избыточное количество регулирующих инстанций, непрозрачность процедуры распределения подрядов, отсутствие четких правил игры - все это мешает лизингодателям работать со строителями. Бизнес строительной компании сегодня сильнее зависит от наличия связей с чиновниками, чем от реальной эффективности работы. Строителям сложно планировать свою деятельность, а ведь это ключевой фактор для привлечения таких долгосрочных инвестиций, как лизинговое финансирование.

Застройщики не хотят создавать прозрачный бизнес, понятный инвесторам со стороны, строительные фирмы используют нелегальную рабочую силу, скрывают свои доходы и не отражают в официальной отчетности реального положения дел в бизнесе. Конечно, лизингодатели пытаются оценивать их не только по официальным показателям. Однако это делает бизнес более рискованным, а значит, и более дорогими услуги лизинговой компании, лизингодатели не отказываются от сотрудничества с застройщиками, напротив, они активно развивают это направление.

Поэтому, несмотря на все проблемы, по мнению экспертов, в ближайшие три-четыре года объемы рынка финансовой аренды строительной техники вырастут как минимум в два раза и приблизятся к показателям большинства европейских стран.

Однако со временем эти виды бизнеса прочно войдут в практику лизингодателей. Далее на смену им придут новые формы лизингового бизнеса - например, начнут применяться опционы на передачу прав собственности по договору финансовой аренды. Можно будет вносить изменения в лизинговый контракт, преждевременно закрывать сделку или, наоборот, пролонгировать ее. Пока эти формы сотрудничества между лизинговыми компаниями и их клиентами применяются только в крупных индустриально развитых странах. Тем не менее, отечественная лизинговая отрасль может достичь такого уровня совсем скоро - российская экономика продолжает расти, и развитие лизингового бизнеса способно сыграть в этом не последнюю роль.

## Заключение

В ходе исследования, проведенного в курсовой работе, можно сделать следующие выводы:

Выявлена динамика развития лизинговой отрасли как составляющей российской экономики. Проведенный анализ сегодняшнего состояния лизинговой отрасли позволяет утверждать, что данный сегмент российской экономики еще недостаточно развит, но в то же время прослеживается тенденция к постепенному увеличению объемов лизинговых сделок, заключенных российскими предприятиями, растет число лизинговых компаний. Однако все еще существуют факторы, тормозящие развитие отрасли, такие как:

низкая доступность долгосрочного финансирования;

неразвитость системы защиты прав собственника в суде;

низкий уровень знаний о лизинге потенциальных лизингополучателей;

неразвитость вторичных рынков оборудования.

Преодоление данных факторов является совместной задачей как государственных институтов, так и непосредственно специалистов лизингового сектора.

Следует заметить, что, несмотря на отмену лицензирования лизинговой деятельности, повышается не только количество лизинговых компаний, но и растет профессиональная подготовка сотрудников компаний, все-таки повышается общий уровень экономического образования руководителей отечественных предприятий, и понятие "лизинг" уже не путается с "клирингом". Все это говорит о перспективах развития отрасли, что и подтверждается в работе анализом послекризисного развития сектора лизинговых услуг.

Определены основные аспекты нормативно-правовой базы лизинговых сделок. Основными документами, регулирующими деятельность лизинговых компаний, являются Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" и Налоговый кодекс РФ в части регулирования налогообложения лизинговых сделок. На основе вышеперечисленных документов были систематизированы и выделены ключевые моменты гражданско-правового, налогового регулирования операций лизинга в свете российского законодательства.

Анализ позволил выявить основные преимущества лизинга в сравнении с другими способами финансирования капитальных вложений (в частности с кредитованием):

гибкий подход, разрешенный по отношению к учету имущества, переданного в лизинг (возможность выбора - на чьем балансе учитывается оборудование);

отнесение лизинговых платежей лизингополучателем на расходы (на уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль) в полном объеме;

Вышеупомянутые положения ведут к снижению налога на прибыль, поскольку лизингополучатель и лизингодатель, увеличивая размер своих расходов, сокращают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Данные выводы имеют высокую практическую значимость и находят свое отражение в практической части работы.

Комплексность оценки применения лизинговой схемы (с точки зрения лизингополучателя и лизингодателя) нашла свое отражение во второй главе курсовой работы. Разработанная методика оценки лизинговых схем для участников сделки, полученная путем последовательного анализа, может быть представлена в следующем виде:

расчет лизинговых платежей - оценка эффективности лизинговой сделки для лизингодателя;

расчет платежей по кредитному продукту, сопоставимому со сроком действия лизинговой схемы;

расчет экономии по налогам для лизинговой схемы и кредитного продукта;

расчет приведенной стоимости лизинговых платежей, кредитного продукта и налоговой экономии на основании метода дисконтирования денежных потоков;

сравнительная оценка финансовых результатов лизинговой схемы и кредита - оценка эффективности лизинговой сделки для лизингополучателя.

Методика оценки эффективности лизинговых схем позволяет проанализировать возможности лизинга по сравнению с банковским кредитованием. Практическая часть работы подтверждает применимость разработанной методики и иллюстрирует актуальность исследования.

Изучив состояние и перспективы развития лизинга, можно сказать, что он становится гибким и многообещающим экономическим рычагом способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, обеспечить долгосрочный и надежный доход для коммерческих банков и т.п. На лицо огромный потенциал лизинга в России.

Власти, продекларировав политику благоприятствования лизингу, как инвестиционному инструменту за последние годы подготовили солидную нормативную базу. К сожалению не все льготы, определенные законом, подкреплены инструкциями на местах и фактически не выполняются.

Лизинг не является дешевой заменой кредита. Существуют определенные преимущества финансирования оборудования основных средств, но навыки кредитования и оценка финансовых потоков оказывается настолько же критичными, как при необеспеченном кредите. Другими словами пропадает основной привлекательный момент для лизингополучателей (в частности для малого бизнеса), заключающийся в том, чтобы начать дело без достаточных средств, но с высокоэффективным проектом, так как и при лизинге банки требуют предоставления залога (объект лизинговой сделки может представлять ценность для проекта, но не обладать ликвидностью в той мере, чтобы покрыть издержки банка).

Таким образом, лизинг стал эффективным инструментом обслуживания инвестиционных проектов "своих" клиентов банка. Но потенциал лизинга в России очень велик и государством и лизинговыми компаниями проделана огромная работа.

Такая программа смогла бы подтолкнуть коммерческие банки вместо получения сомнительных, рисковых прибылей в краткосрочном периоде переориентироваться на долгосрочное инвестирование средств в российскую экономику для получения уверенной прибыли. Такого рода программа отделяет Россию от лизингового бума, так как при максимально благоприятных условиях объем лизинговой отрасли может за 5 - 7 лет дорасти до $70 млрд. Пока суммарная стоимость сделок финансовой аренды в России оценивается примерно в $10 млрд. На отечественном лизинговом рынке только начали применяться усложненные модификации финансовой аренды (оперативный и возвратный лизинг), а также продукты, ориентированные на конкретные группы клиентов (экспресс - и полносервисный лизинг). Все эти изменения будут способствовать дальнейшему росту сектора лизинговых услуг в России и появлению более сложных и перспективных видов лизинга, а также схем финансирования этих сделок, которые будут помогать развивать экономику страны.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно утверждать, что цель курсовой работы, состоявшая в оценке состояния и перспектив развития лизинга в Российской Федерации, а также выявлении преимуществ лизинговых схем и оценки их эффективности в деятельности российских предприятий в российской практике инвестиционного финансирования была реализована, что нашло свое отражение как в теоретической, так и в практической частях работы.

## Список используемой литературы

1. Лещенко М.И. Основы лизинга [Текст]. - М.: Финансы и статистика. - 2002г. с89.
2. Чекмарева Е.Н. "Лизинговый бизнес" [Текст], - М.: Экономика, 1993г., с302.
3. Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций [Текст]: - М.: Ось - 2000. - С.33,34.
4. Гуккаев В.Б., Лизинг. Правовые основы, учет, налогообложение [Текст]. - М.: ЗАО "Издательский Дом "Главбух" - 2002. с 131.
5. Комаров В.В. "Инвестиции и лизинг в СНГ" [Текст]. - М.: Финансы и статистика - 2001г. с 105.
6. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. "Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг" [Текст], - Москва: ООО ИКК "Дека", 1999, с448.
7. Голубев Р.П. Метаморфозы аренды. [Текст] М.: ж деловой еженедельник "Компания" №438 13 ноября 2006. с 37.
8. Антюшина Н. М "Роль лизинговых компаний в рамках финансово- промышленных групп" [Текст] "Лизинг-ревю", 2006/8,-М.: Издательский дом "Деловая пресса". с23
9. П. Ясинская А. "Доходное место: Недооцененный лизинг" [Текст] - М.: ж "Ведомости" от 11.12. 2006, №233 (1760) сб.
10. Катырин С.Н. "Лизинг как механизм развития инвестиций" [Текст] "Лизинг-ревю", 2006/9,-М.: Издательский дом "Деловая пресса". с25.
11. Рожков А. "РЖД использует лизинг" [Текст] -М.: ж "Ведомости" от 01.03. 2007, №41 (1815) с5
12. Толлина А. Инструмент, которого нет. [Текст] М.: ж Экономический еженедельник "Коммерсантъ ДЕНЬГИ" №4(598) от 23.11 2006г. с 33.
13. Халевинская Е. Д " Проблемы развития лизинговых операций коммерческих банков" [Текст] "Лизинг-ревю", 2007/2, - М.: Издательский дом "Деловая пресса". сЗО.
14. http: // www. kreditexpert. ru/? page\_id=95 Вся информация о кредитах и кредитовании Толоконников А. В Капитализация [Текст] "Главлизинга". М.: ж деловой еженедельник "Компания" №441 04 декабря 2006. с 28.
15. Сажина, М.А. Основы экономической теории [Текст]: учебн. пособие для неэкономических специальностей вузов / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. - М.: НОРМА, 2001.
16. Экономическая теория [Текст]: учебник / под ред. акад.В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. - М.: ИНФРА - М., 1997.
17. Курс экономической теории. [Текст] / под ред.М.И. Чепурина, Е.А. Киселевой. - Киров, 1994.
18. Основы экономической теории [Текст]: учебник / под ред. Камаева В.Д. - М., 1997.
19. Экономическая теория [Текст]: учебник / под. общ. ред.В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. - М.: ИНФРА - М, 2004. - 714.