# Курсовая работа на тему:

# Лизинг как форма инвестиционной деятельности банка

# Содержание

Введение 3

Глава 1. Особенности деятельности банков на финансовом рынке России 5

1.1 Инвестиционная деятельность как составляющая часть финансового рынка 5

1.2 Инвестиционные банки как участники финансового рынка 7

1.3 Формирование и разработка объема банковских услуг 11

Глава 2. Лизинг как вид инвестиционной деятельности 15

2.1 Определение, сущность и функции лизинга 15

2.2 Управление рисками при лизинговых операциях 19

Глава 3. Эффективность лизинговых операций банка 23

Заключение 29

Список использованной литературы 31

# Введение

Банковская система РФ – одна из сфер в экономике, которая находится под пристальным вниманием как государственных институтов, которые устанавливают правила осуществления деятельности в этой области, так и тех, кому она необходима для нормального функционирования.

Вместе с кардинальными изменениями, произошедшими на постсоветском пространстве, слово «банк» вошло в жизнь практически каждого человека.

С одной стороны, это связано с развитием малого бизнеса в стране, когда создается множество мелких самостоятельных хозяйствующих субъектов, и каждой из них требуется как минимум ведение банковского счета. Зачастую кроме данной услуги небольшие частные фирмы нуждаются в финансировании, т.е. в получении банковских кредитов, а также в других услугах.

С другой стороны, для крупного бизнеса банки и другие кредитные организации необходимы как организации, с помощью которых можно организовать сложные операции на финансовых рынках, связанные с банковским обслуживанием крупных внешнеторговых сделок, с осуществлением особых специфических форм финансирования, с проведением эмиссионных и других операций с ценными бумагами.

Для населения важное значение имеет широкое внедрение безналичных расчетов в современных формах, как например, применение банковских карт при расчетах работодателей по заработной плате с сотрудниками, их применение в сфере торговли и предоставления услуг, а также использование банковских карт в расчетах через Интернет. Насыщение рынка различными товарами, увеличение спроса населения на товары длительного пользования привели к росту спроса на банковские кредиты для целей потребления.

Огромную роль в развитие банковской системы играет усиливающаяся конкуренция на рынке банковских услуг. Именно конкуренция вынуждает банки уделять первостепенное внимание развитию, совершенствованию и модернизации с применением современных достижений в области высоких технологий, а также повышению качества обслуживания. Качество обслуживания напрямую зависит от спектра банковских услуг, поэтому важно сделать их востребованными, доступными, отвечающими возрастающему уровню жизни и соответственно уровню требований, а также высокому ритму жизни современного человека.

Лизинговые сделки являются частью новой сферы банковских услуг.

Этим обосновывается актуальность выбранной темы.

Цель предлагаемой курсовой работы – раскрыть особенности инвестиционной деятельности банков.

Предметом исследования является осуществление лизинговых операций с привлечением банка как одного из участников сделки.

Теоретической базой исследования явились труды отечественных и зарубежных авторов по выбранной тематике, а также нормативно-правовые акты Российской Федерации.

# Глава 1. Особенности деятельности банков на финансовом рынке России

# 

# 1.1 Инвестиционная деятельность как составляющая часть финансового рынка

Инвестиции являются основой современной экономики. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации.

В современном экономическом лексиконе инвестиции определяют как:

*- процесс* вложения капитала в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности организации;

- имущество, *вкладываемое* в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности организации;

*- активы,* приносящие инвестиционный доход. [5, 210]

В первом значении категория «инвестиции» применяется в экономике (на микро - и макроуровнях). При этом основной характеристикой инвестиций является отказ от потребления экономических ресурсов с целью роста капитала в будущем.

На макроуровне инвестиционная деятельность – это деятельность государственных структур, связанных с инвестированием стратегически важных отраслей экономики, развитие которых вызовет общий подъем экономики страны.

Инвестиционная деятельность на микроуровне - это деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки; с осуществлением *финансовых вложений* (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т.п.) [8, 115]

Инвестиционная деятельность осуществляется либо в форме отдельных инвестиционных проектов, либо в форме инвестиционной программы, входящей в бизнес-план предприятия.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства РФ, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи) и другие участники инвестиционного процесса.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

У инвестиций, как и у любого товара, в условиях рынка имеется спрос и предложение. Характер спроса и предложения инвестиций может регулироваться. Допустим, большая часть денежных средств аккумулируется населением в высоколиквидной форме, т.е. денежные средства могут быть быстро обращены в наличные, а спрос предъявляется на долгосрочные, низколиквидные финансовые средства. В такой ситуации регулирование сбережений для инвестиций может осуществляться созданием условий для владельцев сбережений, повышением ставки банковского процента. Кроме того, нужно создать систему перераспределения и комбинирования финансовых ресурсов с тем, чтобы максимально обеспечить спрос на них. Такой путь требует создания коммерческих инвестиционных банков (посредников), управляющих движением финансовых ресурсов и разрешающих противоречия спроса и предложения на рынке финансовых ресурсов.

Управление инвестициями - специфическая экономическая функция, которая выполняется определенной группой экономических агентов. Чем шире процесс инвестирования в государстве, тем большую роль играют коммерческие банки. Государственные же учреждения выполняют функцию регулятора процесса инвестирования - создания наиболее благоприятных условий, стимулирующих инвестиционный процесс в стране.

Проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики России является одной из наиболее актуальных. Поэтому существует необходимость развития системы инвестиционных банков для осуществления эффективного перетока капиталов в отечественной экономике.

# 1.2 Инвестиционные банки как участники финансового рынка

К банковскому сектору капитала относят коммерческие банки, сберегательные банки, инвестиционные банки, ипотечные банки, специализированные банки, банковские дома.

Инвестиционные банки - это финансово-кредитные учреждения, специализирующиеся на финансировании и кредитовании инвестиций, а также осуществляющие деятельность в качестве финансовых посредников. Инвестиционные банки осуществляют вложение капиталов в промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли экономики. При этом инвестиции могут быть как в форме вложений в ценные бумаги (финансовые инвестиции), так и в форме непосредственных вложений в основной и оборотный капитал (реальные инвестиции). [6, 302].

Нужно отметить, что инвестиционный банк – это особое кредитно-финансовое учреждение, специализирующееся на организации выпуска ценных бумаг и торговле ими. Инвестиционный банк не выполняет ряда традиционных банковских операций (например, инвестиционные банки не принимают вклады, не осуществляют расчетно-кассового обслуживания клиентов). Основой формирования средств инвестиционного банка является выпуск собственных акций и получение кредитов коммерческих банков.

Однако российским законодательством в настоящее время не предусмотрено разграничение деятельности банков на собственно банковскую и инвестиционную. Но необходимо отметить, что в настоящее время широко обсуждается вопрос о разделении банковской (привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц) и инвестиционной деятельности.

Важной активной операцией коммерческих банков является их инвестиционная деятельность, в процессе которой банки выступают в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности. Такими ценными бумагами могут быть простые и привилегированные акции, облигации, государственные долговые обязательства, векселя. Например, активные операции банка с векселями включают: учетные (дисконтные) и переучетные операции, кредитные, операции по акцепту, инкассированию, выдаче вексельного поручительства и др. Операции с фондовыми бумаги включают операции с ценными бумагами, которые котируются на бирже.

Совершая инвестиции в ценные бумаги, банки руководствуются, прежде всего, целью получения дохода.

На доходность инвестиционной деятельности банков влияют следующие факторы: состояние экономики; структура кредитно-финансовой системы; степень развития рынка ценных бумаг; разработанность нормативно - законодательной базы, регулирующей выпуск и обращение ценных бумаг, профессионализм участников фондового рынка; структура портфеля ценных бумаг, которая в свою очередь зависит от изменений дивидендов по акциям, процентов по облигациям, векселям.

В настоящее время в России инвестиционные банки все активнее осуществляют деятельность в качестве финансовых посредников. Указанная деятельность оказывает влияние на инвестиционные процессы косвенным образом, поскольку банки в данном случае не осуществляют инвестиции, а занимаются обеспечением организации инвестиционного процесса. Наличие высоко профессиональных и надежных посредников - необходимое условие формирования эффективного рынка инвестиций.

Услуги инвестиционного банка как финансового посредника необходимы инвестору в следующих случаях:

- инвестор намерен осуществить реальные инвестиции. Банк может выступить в качестве профессионального консультанта и предоставить информацию о наиболее выгодных направлениях размещения средств клиентов;

- инвестор намерен приобрести ценные бумаги при первичном размещении или на вторичном рынке ценных бумаг. В данном случае банк может выступить в качестве брокера;

- владелец ценных бумаг передает в доверительное управление банку ценные бумаги на основании договора доверительного управления;

- банк может принять на себя обязательство разместить ценные бумаги от имени эмитента или от своего имени, но за счет и по поручению эмитента - андеррайтинговые услуги. [9, 121]

Достаточно перспективным направлением деятельности инвестиционных банков является деятельность в качестве андеррайтера. В странах с развитой рыночной экономикой, в которых существует разграничение банковской деятельности на банковскую и инвестиционную, андеррайтинговые услуги являются исключительной компетенцией инвестиционных банков.

Интересное направление деятельности инвестиционных банков в части привлечения инвестиций - выдача гарантий и авалирование векселей предприятий реального сектора экономики.

Клиентам, имеющим средства для инвестиций (вложений), которым не потребуется немедленное изъятие вложенных денег, банки предлагают высокие процентные ставки с широким выбором инвестиционных счетов. Чем больше инвестируемая сумма и длительнее предупредительный период для уведомления об изъятии, который устанавливается владельцем счета, тем выше соответствующая процентная ставка.

Банку, осуществляющему операции по предоставлению средств, субъекты инвестиционной деятельности предъявляют следующие документы:

- титульные списки вновь начинаемых проектов с разбивкой по годам;

- государственные контракты (договоры подряда) на весь период реализации инвестиционных проектов с указанием формы расчетов;

- сводные сметные расчеты стоимости проектов;

- заключение государственной вневедомственной экспертизы по проектной документации;

- уточненные объемы капиталовложений и строительно-монтажных работ.

В настоящий период очень незначительна доля инвестиций, обеспечиваемых за счет кредитов коммерческих банков. Вследствие длительной, высокой инфляции кредитные вложения банков направлялись главным образом на краткосрочные операции. В настоящее время номинальная ставка инвестиционного кредита находится на уровне 50-80%, так как в реальном выражении она отрицательна. Если снижение кредитных ставок коммерческого и инвестиционного кредита будет происходить более быстрыми темпами, чем инфляция, то банковское финансирование инвестиционных проектов может возрасти.

Для стратегического и тактического управления инвестиционной деятельностью в структуре банка создаются специальные фондовые отделы, которые разрабатывают:

- основные цели инвестиционной политики;

- примерный состав и структуру инвестиций;

- приемный уровень качества и сроки погашения ценных бумаг;

- основные требования к диверсификации структуры портфеля инвестиций;

- механизм корректировки состава портфеля;

- порядок доставки и хранения, механизм страхования;

- расчет потенциальных прибылей;

Численность работников фондового отдела зависит от величины портфеля ценных бумаг, выполняемых отделом, реализующим функции купли/продажи ценных бумаг, а также от типа и качества самих ценных бумаг, участвующих в формировании портфеля и его диверсификации.

# 1.3 Формирование и разработка объема банковских услуг

Финансовые услуги банка **-** это новый вид банковских услуг, получивших наибольшее распространение в постсоветский период. Финансовые услуги включают трастовые, лизинговые и факторинговые, которые предоставляются различным клиентам, а также продажу пенсионных планов. [9, 87]

Многие банки столкнулись с необходимостью поиска новых подходов к повышению доходности своих операций. Частичное разрешение данная проблема получила не только за счет увеличения числа предлагаемых клиентам услуг, но и качественной переоценки структуры операций с клиентами, снижение удельного веса ссудосберегающих операций и увеличение объемов операций с ценными бумагами, проводимых банками за счет клиентов и в их пользу. Быстрое развитие получили нетипичные ранее для коммерческих банков операции - лизинг и факторинг, проектное финансирование, консультационные услуги. К указанному типу услуг можно отнести и услугу, связанную с доверительным управением портфелем инвестиций клиентов.

*Рынок банковских услуг* состоит из совокупности возможных потребителей банковских услуг со схожими потребностями в отношении конкретной банковской услуги и готовностью этими услугами воспользоваться. Чтобы определить целевой рынок банковских услуг, обычно рассматривают три возможности. [17, 239]

*Первая возможность* состоит в том, чтобы применить к конкретной банковской услуге возможности массового маркетинга, т.е. исходить из перспективы массового спроса конкретной банковской услуги без каких-то групп клиентов. Такую возможность в условиях достаточной концентрации банков в регионе предоставить трудно, но в принципе возможно там, где нет жесткой конкуренции со стороны банковских структур.

Тактика массового маркетинга опирается на использование одного базового плана маркетинга, реклама практически безадресная – она лишь информирует об услуге коммерческого банка. Расходы на рекламу и реализацию банковских услуг, как правило, при массовом маркетинге высоки – более всего из-за широты возможной клиентской базы.

Главная цель массового маркетинга – максимизировать объем реализуемых банковских услуг. Для удачного его использования необходимо, чтобы большая совокупность потенциальных клиентов банковской системы испытывала потребность в одиноковых свойствах банковских услуг – оформлении счета в банке, заключении депозитного договора и т. д. В условиях массового маркетинга весьма непросто убедить клиентов не иметь дела с конкурентами.

*Вторая возможность* связана с признанием неоднородности рынка банковских услуг, с наличием групп потребителей со схожими потребностями, приоритетами и т. д. В этом случае возникает альтернатива в политике банка – ориентироваться на какую-то группу потенциальных клиентов с концентрацией усилий именно на этой приоритетной группе. Тогда усилия по рекламе, реализации банковских услуг не будут расплывчаты – они получат четкую адресность и будут гораздо эффективнее. Банк найдет свою «нишу» и может максимизировать свою прибыль за счет обслуживания специализированной группы клиентов, став специалистом в конкретном направлении банковской деятельности и опережая за счет этого своих конкурентов.

Поскольку сегментация рынка банковских услуг нацеливает банк на узкую и специфическую группу клиентов, банку потребуется столь же специализированный план маркетинга, в котором при ограниченных ресурсах на рекламу и организационные проблемы закладывается более высокая прибыль и эффективность.

*Третью возможность* формирования целевого рынка банковских услуг можно связывать с использованием множественной сегментации, когда ориентиры в рыночной политике банка расширяются на 2-3 группы потребителей банковской услуги с подбором для них отличительной услуги по пассивным и активным кредитным операциям.

Есть два типа маркетинговой стратегии, связанной с поиском целевых рынков среди массы банковских клиентов. Банк может идти от продукта, то есть выбрать определенный вид услуг и на основе имеющейся у него информации о клиентах определить, кто нуждается в этой услуге. Второй путь – это путь от потребностей клиента.

Сегменты рынка банковских услуг выделяются по самым различным признакам:

- применительно к каждому конкретному виду банковских услуг ( трастовым, ссудным, депозитным, ипотечным, лизинговым и т.д.);

- в зависимости от типа клиента ( физические лица, предприятия, общественные организации, банки-корреспонденты, иностранные компании и т.д.);

- с учетом экономического состояния потенциального клиента (богатые клиенты, клиенты со средним достатком, пенсионеры и т.д. – для физических лиц; в зависимости от объемного показателя – объема реализации, размера организации, привлекательности вида продукции и т.д. – для предприятий);

- географический признак используется чаще всего при формировании сети филиалов и для учета специфики предпочтений жителей разных регионов;

- с учетом стереотипов поведения разных групп возможных клиентов.

Развитие общества в целом и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост национального имущества и соответственно дохода. Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, включающая процессы вложения капиталов или инвестирование, а также совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что деятельность инвестиционных банков носит многоплановый характер. В связи с этим формирование системы инвестиционных банков является весьма важным моментом в обеспечении стабильности национальной экономики.

# Глава 2. Лизинг как вид инвестиционной деятельности

# 

# 2.1 Определение, сущность и функции лизинга

Лизинг – это вид предпринимательской деятельности, предусматривающий инвестирование лизингодателем временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его лизингополучателю на условиях аренды. [15, с.39].

До настоящего времени единого установившегося понятия **лизинг** не существовало. В известной степени это является следствием различных взглядов на многогранные возможности этого инструмента.

Подавляющее большинство специалистов сходится во мнении, что лизинг — это специфическая форма имущественных взаимоотношений партнеров, возникающая в результате приобретения в собственность имущества одним из контрагентов (собственник) и последующем предоставлением этого имущества во временное пользование другому контрагенту (пользователю) за определенную компенсацию. [15, с.47].

Специфика лизинга заключается в том, что в рамках этой операции одновременно соединились экономический, правовой и технический аспекты, являющиеся, как правило, признаками самостоятельных коммерческих операций.

Этапы лизинговой сделки состоят в следующем:

- предоставление имущества во временное пользование;

- лизинговые платежи;

- приобретение имущества в собственность;

- выбор имущества и продавца.

В российском законодательстве предусмотрены следующие особенности лизинговых операций:

1) право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;

2)лизингодатель приобретает в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставляет лизингополучателю имущество во временное владение и пользование;

3)лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;

4) лизинговое имущество приобретается лизингодателем у продавца лизингового имущества только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю;

5) лизинговое имущество передается продавцом непосредственно лизингополучателю;

6) риск случайной гибели или случайной порчи имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему этого имущества;

7) сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки;

8) лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами РФ, так и международным, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами согласно законодательству РФ;

9) имущество, переданное в лизинг, в течении всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя;

10) лизингополучатель вправе предъявить продавцу требования, вытекающие из договора купли-продажи лизингового имущества;

11) лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований договора купли-продажи;

12) лизингополучатель не может расторгнуть договор купли-продажи лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора;

13) по соглашению сторон в договоре лизинга может предусматриваться ускоренная амортизация лизингового имущества с коэффициентом не выше 3 с последующим уведомлением об этом налоговых органов.

С экономических позиций имущество передается в лизинг на определенный срок (срок лизинга) с условием его возвращения, за что собственник получает вознаграждение (лизинговые платежи). Таким образом, соблюдены все условия кредитных отношений: срочность, возвратность и платность. Учитывая, что основу лизинговой операции составляет передача имущества, а не денежных средств, присутствует признак инвестиционных отношений.

С правовой точки зрения лизинговая операция основана на отделении права собственности на имущество от права его использования. Таким образом, налицо признаки арендных отношений. И даже предоставление права выкупа имущества пользователем по окончании срока действия договора не изменяет существа отношений.

Технический аспект лизинговой операции заключается в том, что собственник, приобретая имущество для передачи в лизинг, как правило, не участвует в определении технико-технологических параметров имущества и в выборе продавца. Это является прерогативой пользователя с соответствующим перераспределением ответственности.

Все эти аспекты лизинга в значительной степени предопределяют сложность конструирования лизинговых операций.

Банки одними из первых оценили потенциал лизинга. Изначально он предоставлялся лишь как дополнительный, более гибкий инструмент кредитования, в определённых случаях более удобный как для банка, так и для заёмщика. Лизинговые сделки применялись при финансировании нестандартных проектов, привлекательных для банка, но не соответствовавших требованиям его кредитной политики. Главную роль для принятия решения банком в пользу финансирования таких проектов играет обусловленное лизинговой схемой наличие дополнительного обеспечения в виде самого объекта лизинга. Лизинговое финансирование удобнее и для многих заёмщиков, прежде всего благодаря большей доступности такого финансирования, налоговым льготам и возможности по желанию как учитывать объект лизинга на своём балансе, так и выставлять на балансе лизингодателя. Лизинг теперь не просто услуга банка, это и дополнительный способ привлечения клиентов в банк. Есть примеры, когда лизинговый бизнес становится основным направлением деятельности. Так, у банка «Авангард» инвестиции в лизинговой сделке составляют около 40% кредитного портфеля. Весьма заметными участниками рынка являются такие созданные при российских банках компании, как «Промсвязьлизинг», «Балтийский лизинг», «Альфа-Лизинг», «КМБ-Лизинг» и др. [20, 164]

Конкурентное преимущество на российском рынке заключается в гибкости подхода к клиентам. Многие крупные банки рассматривают лизинг как проектное финансирование, при котором практически нет стандартных условий.

«Авангард-лизинг» практикует передачи в лизинг не просто отдельных видов техники, а целых имущественных комплексов. По сути, это долгосрочное финансирование довольно масштабных размеров, при котором банк гарантирует себе доход, а все предпринимательские риски несут клиенты.

Банки иначе, чем другие организации, оценивают философию лизингового бизнеса. При анализе проекта по созданию новой компании банк может посчитать его перспективным, если даже у клиента менее 10% собственных средств для его реализации. Банк целиком закупает работающую компанию. Во всех реестрах он регистрируется не как акционер, а как собственник этого имущества. Конечно, всё оборудование нельзя считать ликвидным. Однако, если с бизнесом клиента что-то случается, банк не сталкивается с непростыми процедурами банкротства. Имущество остаётся в его собственности, и он может заново начать бизнес с новыми людьми. Если же у клиента всё хорошо, то через некоторое время, выплачивая лизинговые платежи, он получит всё имущество в собственность.

# 2.2 Управление рисками при лизинговых операциях

Лизинговые операции являются рискованными, как и другие банковские операции.

Все риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании в процессе своей деятельности, можно разделить на две большие группы:

- общие – риски, с которыми сталкиваются все предприятия;

-специфические – риски, связанные только с лизинговой деятельностью.

Под общие попадают следующие категории рисков: политические, макроэкономические, юридические и налоговые.

К специфическим рискам лизинговой деятельности можно отнести проектные риски, риски, связанные с предметом лизинга, финансовые риски и риск неуплаты лизинговых платежей.[18, 168]

Способы уменьшения рисков в лизинговой деятельности необходимо применять при формировании портфеля лизинговых проектов.

Выделяется несколько подходов к формированию данного портфеля:

- отраслевой,

- «по типу имущества»,

- территориальный подход,

- подходы по типу предприятий и объему финансирования.

В процессе управления рисками рекомендуется принимать во внимание, по крайней мере, следующие условия разрешения рисков:

🞘 предлагаемая операция (проект) отвечает целям и задачам лизингодателя (направления бизнеса, список приоритетных клиентов);

- оборудование,необходимое претенденту на лизинг, должно быть ликвидным;

- адекватно определены и поняты характер, цели и содержание предлагаемого инвестиционного проекта;

- определены варианты и альтернативы проекта;

- проект технологически осуществим, политически и социально приемлем, экономически эффективен, обеспечен в организационно-административном, материально-техническом, кадровом, правовом, информационно-маркетинговом аспектах;

- основные проблемы и риски, способные повлиять на реализацию проекта, выявлены, предложены способы их разрешения; риски являются приемлемыми;

- проект разбит на поддающиеся управлению модули;

- квалифицированно определен комплекс предстоящих работ;

- ответственность за различные элементы проекта распределена адекватно и в увязке со структурой оператора проекта; схемы информационного обмена между исполнителями проекта продуманы и являются обоснованными;

- схема жизненного цикла проекта должна быть ясной и понятной;

-проект имеет надежное финансовое и договорно-правовое обеспечение;

- предлагаемые механизмы контроля и система отчетности не вызывают возражений;

- предложен надежный механизм (способ) отслеживания рисков, связанных с проектом.[11, с.105]

Политические и юридические риски тесно связаны между собой. При осуществлении международных лизинговых сделок целесообразно использовать следующие способы управления юридическими и политическими рисками:

- анализ особенностей политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя;

- увеличение рисковой премии пропорционально предлагаемой величине рисков;

- межправительственные соглашения по гарантиям инвестиций.

Снижение рисков недополучения лизинговых платежей, своевременного возврата предмета лизинга и неэффективного использования основных средств достигается возможностью контролировать деятельность лизингополучателя.

В соответствии со статьей 37 Закона о лизинге лизингодатель имеет право контролировать соблюдение лизингополучателем условий договора лизинга и других сопутствующих договоров. Цели и порядок инспектирования должны специально оговариваться в договоре лизинга и других сопутствующих договорах. При этом лизингополучатель обязан обеспечить лизингодателю беспрепятственный доступ к финансовым документам и предмету лизинга.

В соответствии со статьей 38 Закона о лизинге лизингодатель имеет право осуществлять финансовый контроль за деятельностью лизингополучателя в части, относящейся к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполнением лизингополучателем обязательств по договору лизинга.

Договором лизинга должны быть предусмотрены цели проведения финансового контроля и порядок его проведения. В соответствии с п. 3 ст. 38 Закона о лизинге лизингодатель имеет право направлять лизингодателю в письменной форме запросы о предоставлении информации, необходимой для осуществления финансового контроля, а лизингополучатель обязан удовлетворять такие запросы.

Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга. Страхование предпринимательских рисков осуществляется по соглашению сторон договора лизинга и не обязательно. Лизингополучатель в случаях, определенных законодательством РФ, должен застраховать свою ответственность за выполнение обязательств, возникающих вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц в процессе пользования лизинговым имуществом.

В случае не перечисления лизингополучателем лизинговых платежей, более чем двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа, их списание со счета лизингополучателя осуществляется в бесспорном порядке путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Бесспорное списание денежных средств не лишает лизингополучателя права на обращение в суд.

Лизингодатель вправе потребовать досрочного расторжения договора лизинга и возврата в разумный срок лизингополучателем имущества в случаях, предусмотренных законодательством РФ и договором лизинга. В этом случае все расходы, связанные с возвратом имущества, в том числе расходы на его демонтаж, страхование и транспортировку, несет лизингополучатель.

Особенности оценки эффективности проектов, предусматривающих использование имущества на условиях лизинга должны быть отражены при формировании денежных потоков инвестиционной и операционной деятельности за счет учета лизинговых платежей, возможности ускоренной амортизации и т.д.

# Глава 3. Эффективность лизинговых операций банка

Схемы формирования себестоимости и цены различаются по разным формам реализации товаров: продажа в собственность; кредит; аренда; лизинг (аренда с последующим выкупом в собственность).

Лизинг с денежным платежом предполагает, что все платежи по договору лизинга производятся в денежной форме.

Платежи по договору лизинга с компенсационным платежом осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на лизинговом оборудовании, или в форме оказания встречной услуги, выполнения работы.

Лизинг со смешанным платежом характеризуется сочетанием денежных и не денежных методов оплаты.

При использовании кредитной схемы продажи покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемого имущества. Сумма платежей по кредиту состоит из суммы кредита и процентов за пользование заемными средствами. Основная сумма кредита может погашаться как в течение срока кредита, так и разовым платежом по окончании кредитного договора. При расчете затрат на кредит принимается принцип ускоренной амортизации, в результате чего сумма годовых амортизационных отчислений увеличивается в три раза. Кроме того, предусматривается более высокий процент налога.

При обосновании цены за аренду или лизинговые услуги компании следует учитывать всю сумму собственных расходов, включая налоги и прибыль. Прибыль рассчитывается в процентах от общей стоимости имущества, – это «маржа», уровень которой колеблется от 3 до 7 процентов годовых затрат, при среднем размере авансового платежа равном 20-30% стоимости имущества.

Если лизингодатель является организацией – плательщиком НДС, то сумма лизингового платежа содержит налог на добавленную стоимость. Значит, согласно ст. 169 НК РФ лизингодатель ежемесячно выставляет лизингополучателю счета – фактуры и предъявляет к уплате суммы НДС со стоимости услуг по договору лизинга, оказанных в текущем месяце, не позднее 5 числа месяца, следующего за истекшим, оформляет счет – фактуру на сумму лизингового платежа (письма МНС России от 21.05.2001 №ВГ – 6 – 03/ 404, Минфина России от 08.02.2005 №03 – 04 – 11 /21).

Важнейшими факторами, влияющими на величину платежа на погашение банковского кредита и лизингового платежа, являются сроки соответствующих договоров и процентные ставки за пользование заемными средствами.

Рассмотрим несколько схем лизинговых платежей, которые предлагает ООО «Региональная лизинговая компания 21век» своим клиентам, например, для приобретения в лизинг автомобиля «БМВ».

Были оговорены следующие условия сделки:

Стоимость автомобиля (предмета договора) – 700000 рублей,

Аванс 20% (140 тыс. руб.),

Ставка по кредиту– 16%,

Срок 5 лет,

Комиссия лизинговой компании -2%,

НДС -18%,

Налог на имущество - 2,2%.

**Пример. Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора**

Применяя механизм ускоренной амортизации, норма амортизационных отчислений принимается в размере 20% и составит 140 тыс. руб. в год.

**Таблица 3.1**

**Расчет среднегодовой стоимости имущества, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **период** | **Стоимость автомобиля на начало года** | **Сумма амортизационных отчислений** | **Стоимость автомобиля на конец года** | **Среднегодовая стоимость автомобиля** |
| 1 год | 700 | 140 | 560 | 630 |
| 2 год | 560 | 140 | 420 | 490 |
| 3 год | 420 | 140 | 280 | 350 |
| 4 год | 280 | 140 | 140 | 210 |
| 5 год | 140 | 140 | 0 | 70 |

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества рассчитывается по формуле:

**ПК = КР \* СТк / 100 (3.1)**

Где, ПК – плата за используемые кредитные ресурсы

КР - кредитные ресурсы

СТк – ставка за кредит, в % .

При этом необходимо учесть, что в каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита или со среднегодовой стоимостью имущества – предмета договора:

**КРт = Q \* (ОСн + ОСк) / 2 (3.2)**

Где, КРт - кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году,

Q – коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Ели для приобретения используются только заемные средства, значение коэффициента = 1. В нашем примере Q имеет значение 0,8 (так как 20% были собственные средства банка).

**Таблица 3.2**

**Расчет платы за кредитные ресурсы**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **Исходные КР,**  **тыс. руб.** | **Q** | **Расчетные**  **КР,**  **тыс. руб.** | **СТк, %** | **ПК,**  **тыс. руб.** |
| 1 год | 630 | 0,8 | 504 | 16 | 80,64 |
| 2 год | 490 | 0,8 | 392 | 16 | 62,72 |
| 3 год | 350 | 0,8 | 280 | 16 | 44,8 |
| 4 год | 210 | 0,8 | 168 | 16 | 26,88 |
| 5 год | 70 | 0,8 | 56 | 16 | 2,56 |
| **Всего** |  |  |  |  | **217,6** |

Расчет комиссионного вознаграждения банка производится по следующей формуле:

**КВ = СТв \* (ОСн + ОСк) / 2 (3.3)**

Где, СТв – ставка комиссионного вознаграждения, %.

**Таблица 3.3**

**Расчет комиссионного вознаграждения**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **КР,**  **тыс. руб.** | **СТв, %** | **КВ,**  **тыс.руб.** |
| 1 год | 504 | 2 | 10,08 |
| 2 год | 392 | 2 | 7,84 |
| 3 год | 280 | 2 | 5,6 |
| 4 год | 168 | 2 | 3,36 |
| 5 год | 56 | 2 | 1,12 |
| **Всего** |  |  | **28** |

Размер налога на добавленную стоимость определяется по формуле:

**НДС = Вт \* СТп / 100 (3.4)**

Где, Вт – выручка от сделки по договору лизинга,

СТп – ставка налога, %.

В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления (АО), плата за используемые кредитные ресурсы (ПК), сумма вознаграждения лизингодателю (КВ) и плата за дополнительные услуги лизингодателя (здесь учитывается налог на имущество).

**Таблица 3.4**

**Расчет налога на имущество**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **КР,**  **тыс. руб.** | **СТи, %** | **НИм,**  **тыс.руб.** |
| 1 год | 504 | 2,2 | 11,09 |
| 2 год | 392 | 2,2 | 8,62 |
| 3 год | 280 | 2,2 | 6,16 |
| 4 год | 168 | 2,2 | 3,70 |
| 5 год | 56 | 2,2 | 1,23 |
| **Всего** |  |  | **30,8** |

**Таблица 3.5**

**Расчет НДС**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **АО,**  **тыс. руб.** | **ПК,**  **тыс. руб.** | **КВ,**  **тыс.руб.** | **НИм,**  **тыс.руб.** | **Вт** | **СТп,**  **%** | **НДС** |
| 1 год | 140 | 80,64 | 10,08 | 11,09 | 241,81 | 18 | 43,53 |
| 2 год | 140 | 62,72 | 7,84 | 8,62 | 219,18 | 18 | 39,45 |
| 3 год | 140 | 44,8 | 5,6 | 6,16 | 196,56 | 18 | 35,38 |
| 4 год | 140 | 26,88 | 3,36 | 3,70 | 173,94 | 18 | 31,31 |
| 5 год | 140 | 2,56 | 1,12 | 1,23 | 144,91 | 18 | 26,08 |
| **Всего** | **700** | **217,6** | **28** | **30,8** | **976,4** | **18** | **175,75** |

**Таблица 3.6**

**Расчет общего размера лизингового платежа, тыс.руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **Вт** | **НДС** | **Лизинговый платеж** |
| 1 год | 241,81 | 43,53 | 285,34 |
| 2 год | 219,18 | 39,45 | 258,63 |
| 3 год | 196,56 | 35,38 | 231,94 |
| 4 год | 173,94 | 31,31 | 205,25 |
| 5 год | 144,91 | 26,08 | 170,99 |
| **Всего** | **976,4** | **175,75** | **1152,15** |

Общий размер лизингового платежа составил 1152,15 тыс. руб.

Общий размер лизингового платежа за минусом аванса:

1152,15 – 140 = 1012,15 тыс. руб.

Ежегодный лизинговый платеж с учетом аванса составит:

1012,15 / 5 лет = 202,43 тыс. руб.

Рассчитанная сумма ежегодного лизингового платежа предприятия в размере 202,43 тыс. руб., приведенная выше, и комиссионное вознаграждение банка в размере 28 тыс. руб. составит доход банка от осуществления данной лизинговой сделки.

# Заключение

Подведя итог вышесказанному, можно сделать заключение, что лизинговые операции выгодны и банку, и клиенту. Для банка предмет сделки – объект собственности, за эксплуатацию которого полностью отвечает клиент. Будучи собственником, банк определяет условия оплаты, устанавливает процент за пользование привлеченными арендатором средствами банка. В дальнейшем банк определяет и условия реализации предмета лизинговой сделки. Для предприятия арендатора необходимость привлечения к сделке банка вызвана в основном отсутствием финансовых ресурсов для приобретения основных средств. Также с помощью лизинга предприятия-арендаторы могут применять передовую технику в условиях быстрого морального износа. Лизинг стимулирует эффективное использование основных средств и полностью исключает наличие не установленного оборудования, его нерациональное использование.

Группа по развитию лизинга МФК считает, что в связи с повышением внутреннего спроса на лизинговые услуги и благоприятными изменениями в законодательной налоговой базе доля лизинга в общем объёме инвестиций может возрасти до 5%.

Отношение лизинговых платежей, полученных компаниями в 2006г. к профинансированным ими средствам за год составило 56,4%. Этот показатель говорит о том, что в течение 3-4 предшествующих лет лизинговые сделки реально финансировались компаниями, а не использовались в качестве «серой» схемы, когда сумма аванса лизингополучателя сразу покрывает большую часть сделки.

Однако, несмотря на благоприятный налоговый режим лизингового бизнеса, который позволял по сравнению с обычным банковским кредитованием экономить, по различным оценкам, до 40% совокупных расходов, этот кредитно-инвестиционный механизм имел значительные недостатки в виде правовых противоречий, заложенных в российском законодательстве того времени.

С 1998 по 2005г. нормативная правовая база, регулировавшая лизинговые отношения, несколько ухудшилась. Это объясняется не только принятием в 1998г. противоречивого и чрезмерно детализированного Закона о лизинге, но и попытками Банка России усилить контроль над потоками капитала, приходящими и уходящими из страны, а также непоследовательным применением многочисленных нормативных актов о бухучёте и налогообложении лизинговых сделок финансовыми и контролирующими органами.

К общим проблемам, сдерживающим развитие лизинга в России, относятся:

- противоречия между положениями Закона о лизинге и методическими рекомендациями и нормативными документами, принятыми ранее;

- слабая осведомлённость экономических субъектов, особенно предприятий, обо всех преимуществах лизинговых операций;

- инертность, слабость финансовых институтов, не желающих проводить дополнительную работу по внедрению лизинговых операций (предпочтение отдаётся обычно кредиту);

- объективные трудности при прогнозировании лизингового процента, лизинговой премии;

- недостаток специалистов, владеющих всеми тонкостями проведения лизинговых операций;

- неразвитость вторичных рынков оборудования;

Несмотря на недостатки развития лизингового бизнеса в России, в ближайшие годы следует ждать бурного (до 30 – 50%) роста лизинга в России.

# Список использованной литературы

1. Абашина А.М., Симонова М.Н., Талье И.К. Кредиты и займы. Москва, Изд. «Филин», 1997, - 128с;

2. Акуленок Д.Н., Буров В.П., Морошкин В.А. и др. Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример. – М.: Гном-Пресс, 1997. – 88с.

3. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240с;

4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480с;

5. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. – К.: Ника - Центр, 2003. – 480с;

6. Жуков Е.Ф, Максимова Л.М., Печникова А.В. Деньги. Кредит. Банки. Москва, ЮНИТИ, 2002, - 623с;

7. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. –Мн.: Новое знание, 2004. – 635с;

8. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. Москва. Финансы, ЮНИТИ, 2000.- 413с;

9. Колесников В.И.. Банковское дело. Москва, Финансы и статистика, 1996. –476с;

10. Овсийчук М.В, Сидельникова Л.Б. Методы инвестирования капитала. Москва. Буквица, 1996. –128с;

11. Основы антикризисного управления предприятиями: Учеб.пособ. под ред. Н.Н. Кожевникова. – М.: Изд. центр «Академия», 2004.- 496с;

12. Основы предпринимательского дела. Под ред. Ю.М. Осипова. Москва. Изд. БЕК, 1996. – 476с;

13. Перекрестова Л.В., Романенко Н.М. Финансы и кредит. Москва. Изд. центр «Академия», 2004.- 288с;

14. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. – М.: Дело, 1998. – 256с;

15. Финансовый менеджмент: Учебник/ под ред. Н.И.Берзона. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 336с;

16. Финансы, денежное обращение и кредит. Под ред. Л. А. Дробозиной. Москва, Финансы, ЮНИТИ. 1997.- 473с;

17. Финансы, денежное обращение и кредит. Под ред. М. В. Романовского, Москва, Юрайт - Издат. 2004, - 544с;

18. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник/ под ред. А.А. Володина. – М.: Инфра – М, 2006. – 504с.

19. Четыркин Е.М.. Методы финансовых и коммерческих расчетов. Москва. Изд. «Инфра-М», 1995. – 320с;

20. Экономика переходного периода. Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. Москва. Изд. МГУ. 2005. – 410с.

21. Янковский К.П. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2006. – 224с.