**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Лизинг как финансовый инструмент

1.1 Основные понятия лизинга

1.2 Формы и виды лизинга

2. Выгоды и функции лизинга

2.1 Выгоды лизинга

2.2 Функции лизинга

3. Примеры расчета и анализа эффективности лизинга и кредита

Заключение

Список использованной литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Одним из важнейших инвестиционных финансовых инструментов, адекватных инновационной экономике, является лизинг.

Слово «лизинг» английского происхождения – сдавать в аренду. Во Франции он именуется «кредит - аренда». На русский язык переводится как «аренда». На самом деле это новая экономическая категория, отличающаяся от аренды, кредитования и купли-продажи, а точнее говоря, включающая в себя эти три категории. Но аренда специфическая. Лизинг — это вид инвестиционной деятельности, состоящий в приобретении имущества и сдаче его в аренду на определенный срок и за определенную плату Специалисты утверждают, что лизинг уходит в глубь веков,в XX в. практиковался между двумя мировыми войнами и во время войны. А первая специализированная лизинговая компания «Юнайтед Стейт лизинг корпорейшн» появилась в 1952 г. Сегодня годовой объем лизинговых операций в мире составляет более 500 млрд дол., из которых около половины приходится на долю США.[9 с.26]

В нашей стране, остро нуждающейся в кардинальном обновлении производственного аппарата во всех отраслях, в последние годы лизинг развивается быстро. В отечественной литературе высказывается множество спорных позиций не только по теоретическим проблемам, но и по вопросам практического внедрения лизинга в экономику, поэтому очень важно разобраться в сущности, функциях, эффективности этого финансового инструмента, практике применения и причинах торможения его развития в Российской Федерации, что мы и попытаемся сделать в данной курсовой работе.

Данная курсовая работа содержит расчеты и анализ эффективности и кредита.

**1. ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ**

**1.1 Основные понятия лизинга**

Предметом лизинга могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может быть использовано для предпринимательских целей.

Основными субъектами лизинга являются лизингодатель, лизингополучатель и продавец (поставщик) оборудования, которых называют прямыми участниками лизинговой сделки.

Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое приобретает имущество и предоставляет его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое по договору лизинга получает имущество во временное пользование за определенную плату.

Продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое по договору купли-продажи продает имущество лизингодателю.

Исходная схема лизинга, в которой участвуют три названных субъекта, предусматривает одновременное заключение, как минимум, двух контрактов — договора лизинга (между лизингодателем и лизингополучателем) и договора купли-продажи (между лизингодателем и продавцом) .

Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, которые кредитуют лизингодателя и сами являются гарантами лизинговых сделок, страховые компании, консалтинговые фирмы, посредники, лизинговые брокеры и другие хозяйствующие субъекты, которые принимают участие в лизинговой сделке, но не относятся к прямым участникам.

Оформление лизинговой сделки между ее участниками проходит ряд последовательных этапов.

1. Инициатором сделки может быть любой из трех участников, но чаще всего лизингополучатель или продавец, которому надо сбыть свою продукцию. Допустим, что инициатором сделки является лизингополучатель, которому нужно оборудование. Естественно, он обращается к производителю, либо к лизинговой компании (если производитель данного оборудования не известен ему). Лизингополучатель договаривается с поставщиком о цене, условиях поставки, технико-экономических характеристиках оборудования. Переговоры завершаются заключением протокола о намерениях, который затем будет предоставлен лизинговой компании.

2. Лизингополучатель обращается в лизинговую компанию с просьбой приобрести необходимое оборудование и сдать ему в аренду, оформляя эту просьбу заявкой.

3. Лизингодатель изучает заявку, информацию о лизингополучателе, о ценах на продукцию, ведет предварительные переговоры с продавцом оборудования, решает вопросы финансирования покупки, определяет величину комиссионного вознаграждения.

4. Решаются вопросы о финансировании покупки оборудования, возможно, заключается кредитный договор с банком.

Заключается договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

На основе договора купли-продажи лизинговая компания закупает необходимое оборудование в свою собственность.

На основе договора со страховой компанией лизинговая компания оформляет страхование лизинговой операции объектом которого может быть не только лизингуемое оборудование, но и все виды рисков, связанных с его обслуживанием, включая медицинское страхование работников.

Осуществляется поставка и сдача-приемка оборудования лизингополучателю.

Эксплуатируется оборудование и выплачиваются лизинговые платежи лизингодателю.

Лизинговая операция может быть завершена выплатой остаточной стоимости и передачей оборудования в собственность лизингополучателя.

Таким образом, даже в этой не самой сложной, можно сказать, типовой сделке участвуют пять субъектов и заключаются четыре договора, неисполнение какого-либо из них может сорвать все остальные.

**1.2 Формы и виды лизинга**

Основными формами лизинга, согласно ст. 7 Закона о лизинге, являются внутренний и международный лизинг:

внутренний лизинг — когда лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами и представляют одну страну;

международный лизинг — когда лизингополучатель или лизингодатель является нерезидентом Российской Федерации.

Международный лизинг подразделяется на импортный и экспортный в зависимости от местонахождения лизингодателя.

Импортный лизинг — когда лизингодатель-нерезидент передает имущество в лизинг компании-резиденту. Экспортный лизинг—когда лизингодатель-резидент передает имущество в лизинг компании нерезиденту.

Существует множество видов лизинга. Основными признаками классификации лизинга по видам являются:

- степень окупаемости предмета лизинга;

- состав участников сделки;

- тип имущества;

- характер лизинговых платежей.

Одним из важнейших признаков классификации лизинга видам является степень окупаемости предмета лизинга, т.е. его деление на финансовый и оперативный. Да и в историческом плане первые лизинговые контракты предусматривали полную выплату стоимости лизингуемого имущества.

В 1982 г. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (LASK) опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (LAS 17), в котором приведены определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия. Согласно этому стандарту, под финансовым лизингом понимается лизинговая сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, передаются лизингополучателю. Это лизинг с полной или близкий к полной окупаемостью. Право собственности на имущество может передаваться (или не передаваться) в конце срока договора; лизинговые платежи в течение базового срока лизинга обеспечивают лизингодателю возмещение стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал.[4 с.13]

Под оперативным лизингом понимается любой другой лизинг, отличный от финансового; все риски и потери в основном остаются за лизингодателем. Срок оперативного лизинга соответствует короткому сроку найма оборудования.

В зарубежной литературе встречаются понятия: краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная аренда.

Краткосрочная аренда, производится на срок от 1 дня до 1 года и представляет собой аренду машин, оборудования, транспортных средств и другой техники без права их последующего выкупа арендатором.

Среднесрочная аренда имущества, производится на срок от 1 года до 3 лет.

Долгосрочна аренда имущества, или лизинг , производится на срок от 3 лет и более.

В нашей стране понятия долгосрочной и краткосрочной аренды пользовались в бухгалтерском учете до 1996 г. Отличие их заключалось в том, что при долгосрочной аренде в конце срока договоров имущество выкупалось и становилось собственностью арендатора, а при краткосрочной — возвращалось арендодателю. В Российской Федерации в 1994 г. 96,7% всех договоров лизинга оборудования заключались на срок до двух лет. Постепенно сроки договоров увеличивались. В 2008 г. длительность экономическое цикла на рынке лизинга увеличилась до четырех лет (табл. 1)[8 c.30]

Таблица 1

Средние сроки договоров финансового лизинга в России в 2004-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Сроки договоров мес. | 35 | 39 | 45 | 52 | 48 | 54 |

Позитивная динамика сроков договоров объясняется снижением уровня инфляции, улучшением общего инвестиционного климата, а также введением льготного порядка амортизационных отчислений, предусматривающего для лизинговых операций повышение установленных норм амортизационных списаний до трех раз.

По отношению к арендуемому имуществу (или объему обслуживания) лизинг делится на чистый лизинг, полный (или мокрый) лизинг, частичный лизинг.

Чистый лизинг, или «сухой лизинг» когда все расходы по обслуживанию имущества берет на себя лизингополучатель.

Полный лизинг, т.е. с полным набором услуг, мокрый лизинг, — когда все расходы по обслуживанию имущества берет на себя лизингодатель.

Частичный лизинг (с частичным набором услуг) — когда лизингодатель берет на себя лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки раздаются двусторонний (прямой) лизинг, прямой финансовый лизинг, возвратный лизинг, раздельный (групповой или акционерный) леверидж-лизинг, сублизинг.

Двусторонний лизинг, или прямой лизинг, или лизинг с одним инвестором — когда лизингодатель обеспечивает покупку за счет собственных средств или прибегает к заимствованию под собственное обеспечение.

При двустороннем прямом лизинге лизингодатель одновременно является производителем или поставщиком оборудования.

Разновидностью прямого лизинга является вендор-лизинг в США , а в Европе — лизинг, способствующий сбыту. Это лизинг, который инициирует продавец (поставщик) оборудования для расширения сбыта своей продукции через контролируемую им лизинговую компанию. По данным В.Д. Газмана, в 1999 г. в США 99 компаниями было заключено подобных договоров лизинга на 40 млрд. дол., а в 2000 г. — на 48 млрд. дол., в Великобритании в 1999 г. — на 7 млрд. ф. ст. [4 c.21]

Прямой финансовой лизинг предусматривает трех участников сделки: поставщика, лизингодателя и лизингополучателя.

Возвратный лизинг — когда в качестве лизингополучателя выступает поставщик. Он продает имущество лизинговой компании и заключает с ней соглашение о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях аренды.

Раздельный (групповой или акционерный) леверидж-лизинг — это лизинг с участием множества сторон. Осуществляется с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и с приучением кредитных ресурсов ряда банков, в также страхованием лизингуемого имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Это наиболее сложный вид сделок, применяемый для лизинга крупномасштабных объектов — авиатехники, комплектного оборудования предприятий, буровых платформ и т.д.

Сублизинг или субаренда — вид поднайма предмета лизинга, при котором происходит переуступка прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга.

По типу имущества различают:

* лизинг движимого имущества (станки, оборудование, техника);
* лизинг недвижимого имущества (здания, сооружения и др.).

По характеру лизинговых платежей различают:

* лизинг с денежным платежом, при котором расчеты лизингополучателя с лизингодателем производятся в денежной форме;
* лизинг с компенсационным платежом, при котором лизинговые платежи осуществляются товарами, произведенными на лизингуемом оборудовании или путем оказания встречных услуг. Распространен в сельском хозяйстве и угледобывающей отрасли;
* лизинг со смешанными платежами, при котором комбинируются денежные и компенсационные платежи.

В отечественной литературе нет единой трактовки лизинга как экономической категории. Одни авторы отождествляют лизинг с долгосрочной арендой машин и оборудования, другие — с разновидностью кредита, третьи — с продажей в рассрочку.

И все же лизинг нельзя отождествлять с арендой.

Во-первых, аренда предполагает двух субъектов отношении, классический лизинг — как минимум трех: изготовитель — поставщик оборудования, покупатель-лизингодатель и пользователь-лизингополучатель. Наиболее ярко различие договоров аренды и лизинга проявляется в решении вопросов ответственности и перехода риска. В договоре аренды арендодатель несет ответственность перед арендатором за несвоевременное предоставление имущества в пользование арендатора, за обнаруженные дефекты и т.д.

В договоре же лизинга ответственность за нарушение условий договора (качество, несоответствие целям пользователя) обычно несет изготовитель оборудования. Перед пользователем отвечает не собственник оборудования, а изготовитель, который вообще не является стороной договора лизинга. Риск случайной гибели в договоре аренды несет собственник-арендодатель, в договоре лизинга, как правило, — пользователь-лизингополучатель. Все сказанное свидетельствует о том, что содержание лизинга не тождественно содержанию аренды, оно значительно выходит за рамки обычной аренды.

Некоторые авторы утверждают, что наличие в договоре лизинга опциона на покупку оборудования лизингополучателем дает основание для того, чтобы квалифицировать его как договор купли - продажи товара в рассрочку особого типа.

Такое смешение имеет свой повод. Не случайно появилась проблема отграничения действительного лизинга от «липового». Лизинг действительно, связан с отношениями (и с договорами) купли-продажи. Оборудование закупается лизингодателем и передается в пользование лизингополучателю. Второй акт купли-продажи может последовать по истечении срока лизингового договора, когда лизингополучатель, обладая опционом или без него, изъявит желание выкупить оборудование у лизингодателя. Переплетение этих договоров и формы выплаты лизинговых платежей побуждают исследователей и законодателей некоторых стран рассматривать лизинг как продажу с рассрочкой платежа. Но это тоже представляется необоснованным. Во-первых, действительно, купля-продажа в лизинге, как правило, присутствует. Но это — специфическая купля-продажа. Покупает не пользователь, а лизингодатель по заявке (возможно, без таковой) реального или потенциального пользователя. Во-вторых, и это особенно важно, по договору купли-продажи вместе с потребительной стоимостью покупатель приобретает и право собственности на оборудование. Лизингополучатель же не является покупателем и по договору лизинга он получает только право пользования оборудованием на определенный срок, а право собственности остается за лизингодателем. Как видим, в лизинговой сделке происходит разделение права собственности на право владения (право обладания собственностью) и право использования (право хозяйственного ведения, т.е. применение объекта с целью извлечения дохода). За обладание этим правом лизингополучатель платит лизинговой компании лизинговые платежи, размер, форма и график перечисления которых определяются условиями лизингового договора.

Итак, лизинг включает отношения купли-продажи и отношения аренды. Но стержневым отношением в нем является специфическая кредитная операция. Лизингодатель покупает имущество в собственность за полную стоимость, но не для себя, а для пользователя, который получает и использует это имущество, не оплачивая его сразу, а периодически перечисляя за это соответствующую плату. Следовательно, лизинг можно рассматривать и как передачу имущества во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности — базовых принципах кредитования, т.е. можно квалифицировать как товарный кредит в основной капитал. Здесь, как и в кредите, сходит раздвоение капитала на капитал-собственность и капитал - функцию. Дополнительно лизинг переплетается с кредитом, лизинговая компания приобретает оборудование на заемные средства. Получается как бы двойное кредитование. По форме организации ссужаемой стоимости лизинг похож и на коммерческий кредит. Однако между лизингом и кредитом имеются принципиальные различия. Во – первых это касается собственности в сделках лизинга и коммерческого кредита. При коммерческом кредитовании с передачей товара одновременно передается и право собственности на объект сделки. Приобретатель (заемщик) становится собственником поставленного ему товара и должником, так как оплата товара отсрочена во времени. При лизинге же право собственности, на объект сделки сохраняется за лизингодателем, а право владения, и пользования переходит к лизингополучателю (пользователю).За обладание этим правом лизингополучатель, как мы видели и производит согласованные лизинговые платежи. После окончания срока договора лизинга объект остается собственностью лизингодателя.

В большинстве стран (и в России в том числе) в лизинговом договоре может быть предусмотрено право лизингополучателя (опцион) на покупку объекта по истечении или до истечения срока договора. В таком случае к нему после оплаты оставшейся стоимости объекта лизинга переходит и право собственности. Во-вторых, коммерческий кредит и лизинг предполагают взаимосвязь торговой и кредитной сделки. Коммерческая кредитная сделка обусловлена договором купли продажи. Нет купли-продажи — нет коммерческого кредита. В лизинге же непосредственной связи с куплей-продажей нет — оперативный лизинг, когда одно и то же имущество (подъемный кран, комбайн и т.п.) может сдаваться многократно, сублизинг. Лизинг не всегда начинается покупкой имущества, так как оно может быть еще раньше приобретено лизинговой компанией и неоднократно сдаваться в аренду (особенно у специализированных лизинговых компаний). И далеко не каждая лизинговая сделка завершается покупкой имущества лизингополучателем.

В-третьих, различна натурально-вещественная форма объекта сделки. При коммерческом кредите — это любые товары и даже услуги, а при лизинге — только средства и орудия труда («непотребляемые вещи»). Конечно, нет правил без исключений, и в последние годы все более широко практикуется лизинг легковых автомобилей (автокредиты).

В-четвертых, коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, а возвращается в денежной. Лизинг также предоставляется в товарной форме, а его погашение путем внесений пользователем лизинговых платежей может производиться не обязательно в денежной форме. Лизинговая сделка может быть компенсационной. Тогда платежи за оборудование будут осуществляться продукцией, производимой на этом оборудовании, в форме оказания встречных услуг. В-пятых, коммерческий кредит носит краткосрочный характер. Лизинг, как правило, — долгосрочный. Таким образом, несмотря на сходство и переплетение лизинга со многими другими формами хозяйствования, лизинг нельзя отождествлять с ними.

Лизинг — самостоятельная экономическая категория и форма хозяйствования. Он аккумулирует в себе средства ряда традиционных экономических категорий и форм хозяйствования, а потому представляет собой явление более сложное, развивающееся и требующее своего экономического освоения и правового регулирования. В свою очередь, правильное толкование лизинга и его соотношения с рассмотренными выше формами хозяйствования имеет не только теоретическую, но и практическую значимость. Например, в ФРГ в первое десятилетие развития лизинга, как правило, заключались договора с полной амортизацией, по которым в течение основного не расторгаемого срока происходила полная амортизация оборудования и в которые включался опцион на покупку оборудования за символическую плату или вообще бесплатно. Такие договора лизинга действительно близки с договорами купли-продажи. Выплатив практически всю стоимость оборудования, пользователь становился его собственником по истечении срока договора. В законе определяются четыре признака, по которым следует определять, является ли лизинговая компания собственником объекта лизинга. Основной срок аренды должен быть от 40 до 80% экономического срока службы оборудования.

1. Стоимость опциона на покупку должна соотноситься состоимостью имущества на момент реализации опциона.

2. Периодические платежи на возобновленный срок договора лизинга (если он перезаключается) должны быть номинальными.

3. Если предметом договора лизинга является специализированное оборудование, необходимое только пользователю то «экономическим» собственником такого оборудования будет считаться пользователь. В законе допускаются три вида договора: без права продления или покупки; с правом покупки; с правом продления срока договора.

лизинг финансовый аренда кредит

2. ВЫГОДЫ И ФУНКЦИИ ЛИЗИНГА

2.1 Выгоды лизинга

Одним из важных вопросов теории и практики лизинга является вопрос о функциях лизинга и тех выгодах, которые он может принести и субъектам лизинговых отношений, с одной стороны, и народному хозяйству или национальной экономике, с другой. Потенциальные выгоды, приносимые Привлечение дополнительных ресурсов, расширение масштабов деятельности предприятия, ускорение накопления капитала, технического и технологического обновления производства. Этот эффект равнозначен долгосрочному кредиту.

1. Получить оборудование в лизинг легче, чем долгосрочный кредит в банке, поскольку риск не возврата долга в лизинге меньше, так как собственником лизингуемого оборудования является лизингодатель. Особенно важно это обстоятельство для вновь создаваемых, малых и средних предприятий.

2. Лизинг, как правило, предполагает 100%-ное кредитование поставки оборудования и не требует авансового платежа-В то время как при использовании кредита для покупки оборудования предприятие за счет собственных средствобычно оплачивает до 15% и более стоимости. При международном лизинге смягчаются проблемы валютных ресурсов. 3. При лизинге предприниматель «в одном окне», одновременно решает не только проблему финансирования, но и приобретения оборудования. 4.Закупка более качественного лизингуемого оборудования и по более оптимальным снам за счет лучшего знания лизинговой компанией рынка оборудования. 5.Более гибкий по сравнению с долгосрочным кредитованием порядок погашения лизинговых платежей и возможность расчетов не только денежной, но и в товарной форме (компенсационный лизинг).7. Лизинг не «утяжеляет» активы предприятия и помогает поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. 8. Выгоды, обусловленные возможностью замены оборудования в случае его морального старения, а также возможности выкупа оборудования по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга. 9. В случае краткосрочного спроса на оборудование (сенокос, уборка урожая и др.) возможность заключить контракт на необходимое время.

Выгоды для лизингодателя:

1. Расширение круга выполняемых операций и получение дополнительного дохода в виде комиссионного вознаграждения, а в случае покупки оборудования за свой счет и процентов за кредит.
2. Привлечение новых клиентов и расширение сферы влияния лизинговых компаний и банков в экономике.

Повышение устойчивости работы и снижение кредитных рисков в связи с платежеспособностью клиента, поскольку материальным обеспечением кредита является лизингуемое оборудование.

Выгоды для поставщика оборудования:

1. Лизинг — мощный инструмент в конкурентной борьбе за расширение рынков сбыте, особенно для дорогостоящего оборудования. Например, без лизинга сегодня практически не может быть ни авиастроения, ни авиации.

2. Расширение рынка сбыта круга потребителей, в том числе за счет тех, кто не нуждается в постоянном владении техникой, не может приобрети оборудование в собственность, хочет сначала опробовать технику в деле.

3. Повышение спроса на запасные части и вспомогательное оборудование.

1. Углубление и упрочнение взаимосвязей между производителем (поставщиком) и потребителем оборудования.
2. Ускорение темпов обновления оборудования, поскольку лизинг не только сокращает время получения оборудования в пользование, но и его замены на более совершенное.
3. Снижение риска неплатежей, поскольку оплату производит лизинговая компания.
4. Получение дохода от временно используемого оборудования.

Выгоды для государства (национальной экономики) складываются из всех перечисленных выше выгод трех основных субъектов лизинговых отношений. И прежде всего они проявляются в ускорении накопления капитала, обновлении техники и технологии производства, повышения эффективности и конкурентоспособности экономики на микро- и макро – уровне. Это ведет к оздоровлению финансов предприятия, а значит, к укреплению финансовой базы государства на всех уровнях.

**2.2 Функции лизинга**

Лизинг выполняет важные народнохозяйственные функции: инвестиционную, сбытовую, стимулирующую, инновационно-регулирующую.

Инвестиционная функция состоит в том, что через нее пользователь получает инвестиционный ресурс и инвестиционный товар.

Сбытовая функция лизинга заключается в том, что он является мощным инструментом продвижения оборудования на рынок, особенно сложного и дорогостоящего оборудования.

Стимулирующая функция состоит в том, что по своей сути лизинг призван ускорять инвестиции, производство, накопление капитала, научно- технический прогресс со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Инновационно-регулирующая функция лизинга состоит в том, что он используется как мощный инструмент регулирования экономики в целях повышения ее эффективности и конкурентоспособности.

**3.** ПРИМЕРЫ РАСЧЕТА И АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА

Это очень важный вопрос для определения инвестиционной стратегии как на микроуровне (уровне предприятия), так и на макроуровне (уровне народного хозяйства). Для того чтобы руководство предприятия могло принять наиболее оптимальное решение о выборе варианта реализации инвестиционного проекта, оно должно учитывать преимущества и недостатки различных способов финансирования инвестиций.

Традиционно вариант финансового лизинга сравнивается с вариантом прямого банковского кредитования, т.е. вариантом покупки оборудования предприятием за счет банковского кредита. Это сравнение обусловлено как сходством, так и различиями двух названных инструментов. Лизинг не только основывается на тех же основных принципах, что и кредит (возвратность, срочность, платность), но и, как правило, содержит кредит в своем механизме. Но лизинг — более сложный финансовый инструмент.

У каждого из этих двух инструментов есть свои достоинства и недостатки, которые необходимо учитывать при определении инвестиционной стратегии как на уровне предприятия, так и в масштабе отрасли народного хозяйства экономики страны. И далеко не все из них можно напрямую измерить в рублях. Тем не менее, стоимостная оценка является основным методом сравнения их эффективности. Причем линии поведения субъектов экономических отношений и управления развитием инвестиционными инструментами (лизингом и кредитом) не совпадают. Как справедливо отмечает В.Д. Газман: «Достоинства и недостатки обоих методов инвестирования в основные средства связаны прежде всего с режимом налогообложения (налоговым статусом) всех участников сделки по каждому из рассматриваемых вариантов»[8с.15].

В связи с этим возникает вопрос: какую эффективность лизинга и кредита мы должны сравнивать: при всех равных условиях или при неравных условиях, сложившихся в России на сегодняшний день?

В самом деле, предприниматель (или предприятие), решивший обновить или расширить свой машинный парк или ввести новую линию по производству продукции, должен исходить из тех условий, которые сложились в лизинге и кредитовании на сегодняшний день. Но совершенно другими критериями и нормами должны руководствоваться органы, определяющие экономическую, инвестиционную, налоговую и кредитную политику государства, другимипараметрами и критериями, так как, во-первых, у них другие мотивы и цели деятельности. Они должны руководствоваться не достижением максимальной прибыли на отдельно взятом предприятии, а интересами мобилизации инвестиционных ресурсовтехнологической и технической перестройки экономики, выведения ее на новый инновационный уровень развития. Во-вторых, у них шире горизонты выбора возможностей, поскольку они создают эти условия, принимая законы, инструкции и определяя режимы налогообложения. К сожалению, ответственные за это государственные органы слишком мало внимания уделяют этим вопросам.

Большинство авторов работ по лизингу утверждают, что лизинг для предприятия выгоднее обычного банковского кредитования. Позволим себе не согласиться с такими выводами и попытается доказать, что это не так.

Рассмотрим сравнительную эффективность финансирования приобретения оборудования по лизингу и по кредиту в трех вариантах.

Вариант 1. В действующих сегодня условиях, т.е. согласно «Методическим рекомендациям...» Минэкономики РФ, скорректированным МНС, с зачетом НДС-1 при уплате НДС-2 и действующим режимом ускоренной амортизации в лизинговой сделке.

Вариант 2. Эффективность финансирования приобретения оборудования за счет лизинга и кредита в условиях сегодняшней системы обложения, использования механизма ускоренной амортизации не только в лизинге, но и при кредитовании.

Вариант 3. Эффективность лизингового и кредитного вариантов в условиях ускоренной амортизации и отмены НДС, как это предусматривалось постановлением Правительства РФ № 633.

**Вариант 1**

Расчет сравнительной эффективности приобретения имущества с помощью кредитования и с помощью лизинга в соответствии с «Методическими рекомендациями...», скорректированными МНС, т.е. с зачетом НДС-1 при уплате НДС – 2 и действующим режимом ускоренной амортизации в лизинговой сделке.

Исходные условия:

■ стоимость имущества без НДС 100 млн. руб.;

■ НДС 18 млн. руб.;

* налог на прибыль 20%;
* налог на имущество 2%;
* срок лизинга/кредитования 3 года;
* ставка процента за кредит 16%;
* лизинговая маржа 4%;
* ставка НДС 18%;
* ставка амортизации 11,1 (срок амортизации 9 лет);
* страховые взносы 1%;
* погашение задолженности по кредиту и лизингу осуществляется равномерно с периодичностью раз в квартал;
* при кредите и лизинге предприятие возмещает свои первоначальные затраты и ему удается создать прибыль;
* при кредите и лизинге предприятие имеет возможность возмещать уплаченный НДС.

Рассчитываем сначала стоимость приобретения оборудования с помощью банковского кредита.

Предварительное пояснение к расчету: этот вариант заранее предполагает более выгодную позицию лизингового варианта по сравнению с покупкой в кредит, поскольку он предполагает такую весомую льготу, как ускоренная в 3 раза амортизация, которая дает возможность втрое быстрее погасить основной долг, сократив соответственно фиксируемую в балансе прибыль и налог на нее, а также налог на имущество.

Напротив, поскольку покупатель оборудования за счет банковского кредита пока такой льготой не обладает, он должен погашать задолженность по оплате стоимости оборудования кредитору из собственной прибыли, разумеется уплачивая соответствующий налог на прибыль. Поэтому стоимость оборудования для покупателя за счет банковского кредита состоит из четыре слагаемых: суммы погашения кредита, процентов за кредит, налога на прибыль, налога на имущество (табл. 2 и 3).

Теперь подсчитаем стоимость оборудования при кредитном варианте (табл. 4).

Таким образом, стоимость оборудования, приобретаемого за счет кредита, цена которого без НДС составляла 100 млн. руб., обойдется предприятию в 152 561,5 тыс. руб. плюс 18 тыс. руб. НДС, которые будут зачитаны при уплате заемщиком общей суммы НДС в течение года. Чистая стоимость покупки оборудования 152 561,5 тыс. руб.

Таблица 2

Расчет процентов за кредит

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Задолженность по кредиту на начало года | Погашение кредита за год | Остаток долга на конец года | Среднегодовая задолженность по кредиту | Сумма процентов за кредиты |
| 1 | 100 000 | 33 330 | 66 670 | 83 330 | 13 333 |
| 2 | 66 670 | 33 330 | 33 340 | 50 000 | 8 000 |
| 3 | 33 340 | 33 340 | - | 16 670 | 3 334 |
| Итого - | | 100 000 | - | - | 54 573 |

Таблица 3

Расчет налога на имущество (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Стоимость оборудования на начало года | Амортизация | Стоимость оборудования на конец года | Среднегодовая стоимость оборудования | Налог на имущество |
| 1 | 100 000 | 11 000 | 88 900 | 94 450 | 1 890 |
| 2 | 889 000 | 11 000 | 77 780 | 83 350 | 1 667 |
| 3 | 778 000 | 11 100 | 66 700 | 72 250 | 1 445 |
| Итого - | | 33 100 | - | - | 5 001 |

Таблица 4

Стоимость оборудования, приобретенного за счет кредита (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Погашение кредита | | | При-быль | Налог на прибыль | % по  кредиту | Страховые взносы | Налог на имуще-ство | Итог |
| всего | За счет аморт. | За счет прибыли |
| 1 | 33330 | 11100 | 22230 | 29250 | 7020 | 13333 | 944,5 | 1889 | 56516,5 |
| 2 | 33330 | 11100 | 22230 | 29250 | 7020 | 8000 | 833,5 | 1667 | 50850,5 |
| 3 | 33340 | 11100 | 22240 | 29260 | 7020 | 2667 | 722,5 | 1445 | 45194,5 |
|  | 100000 | 33300 | 66700 | 87760 | 21060 | 24000 | 2500,5 | 5001 | 152561,5 |

Теперь нам предстоит рассчитать, во что обойдется приобретение этого оборудования с помощью лизинга. Поскольку инвестиционные затраты и дополнительные услуги в кредитном варианте отсутствовали, исключим их из расчета, и поскольку в лизинговом варианте применяется ускоренная амортизация, рассчитаем среднегодовую стоимость оборудования (табл.5).

Таблица 5

Расчет среднегодовой стоимости оборудования, приобретаемого в лизинг (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Стоимость оборудования на начало года | Годовая  амортизация | Стоимость оборудования на конец года | Среднегодовая стоимость оборудования |
| 1 | 100 000 | 33333 | 66667 | 83333 |
| 2 | 66 667 | 33333 | 33334 | 50000 |
| 3 | 33 334 | 33334 | - | 16667 |

Определим общую сумму лизинговых платежей за лизингуемое оборудование (табл.6)

Таблица 6

Расчет стоимости оборудования, приобретаемого с помощью лизинга (тыс. руб)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Аморт  отчис  ления | Средне  годовая  ст-ть  оборуд | %за  кредит | Сртах  взносы | Налог  на иму  щество | Выручка облаг  НДС | НДС | Комиссионное  вознагр. | Лизинг  платеж |
| 1 | 33330 | 83333 | 13333 | 833 | 1667 | 52499 | 9450 | 3333 | 61949 |
| 2 | 33330 | 50000 | 8000 | 500 | 1000 | 44833 | 8070 | 2000 | 52903 |
| 3 | 33340 | 16667 | 2667 | 167 | 333 | 37168 | 6690 | 667 | 43858 |
| Итого | 100000 | - | 24000 | 1500 | 3000 | 134500 | 24210 | 6000 | 158710 |

Кроме того, мы не должны забывать, что лизингодатель, приобретая оборудование у поставщика за 100 млн. руб., заплатит еще 18%, т.е. 18 млн. руб. НДС-1, который ежеквартально по 0,5 млн. руб. должен прибавляться к рассчитанной сумме лизингового платежа. Но мы не делаем этого, так как эти суммы должны были бы засчитываться при уплате рассчитанного таблице НДС-2 и вычитаться из общей суммы лизингового платежа, т.е. мы имели бы : 158 710 тыс. руб. + 18 000 тыс. руб. – 18 000 тыс. руб. = 158 710 тыс. руб.

Итак, видимая стоимость оборудования для пользователя лизингом составляет 158 710 тыс. руб., при кредитовании 152 561,5 тыс. руб.

Даже при самом неблагоприятном для кредитования варианте он оказался дешевле лизинга на 6148,5 тыс. руб.

Правда, в последующие семь лет собственник оборудования должен будет заплатить налог на имущество около 4,8 млн. руб. и страховые взносы 2,4 млн. руб. и кредитный вариант окажется дороже на 1051,5 тыс. руб.

Но это свидетельствует о преимуществах не лизинга как такового, а тех льгот, которые даны ему в виде ускоренной амортизации, позволившей сократить лизинговый платеж за 3 года на сумму 22 062 тыс. руб., в том числе за счет сокращения налога на прибыль на 21 060 тыс., налога на имущество на 2000 тыс. и страховых взносов на 1000 тыс. руб.

Если бы не ускоренная амортизация, приобретение оборудования оказалось бы дороже, чем при кредитном варианте на 22 млн. руб. плюс 18% НДС на них, т.е. на 25 690 тыс. (22 000 + + 3960) руб. дороже.

Следует отметить, что такое сравнение лизинга и кредитования носит в некотором смысле условный характер, заключающийся в том, что действительный срок окупаемости исчисляется не числом лет амортизации, а отношением стоимости оборудования к годовой сумме прибыли, полученной от его использования, выраженным в годах или месяцах.

**Вариант 2**

Эффективность финансирования приобретения оборудования за счет кредита и лизинга в условиях сегодняшней системы обложения НДС и использования механизма ускоренной амортизации не только в лизинге, но и при кредитовании в основные фонды.

Условия решения задачи – те же, что и в первом варианте. А поскольку для лизинга условия не изменились, стоимость приобретения имущества с его помощью нам известна. Она составляет 158 710 тыс. руб. Остается только определить стоимость приобретения оборудования с использованием кредита в равных с лизингом условиях т.е. с применением механизма ускоренной (с коэффициентом 3) амортизации.

В таком случае стоимость оборудования складывается из суммы основного долга, погашаемой ускоренной амортизацией, процентов за кредит, страховых взносов; и налога на имущество (табл. 7).

Таблица 7

Расчет стоимости оборудования, приобретаемого за счет банковского кредита в условиях ускоренной амортизации (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | АО – погашение кредита | ПК - % За кредит | СВ – страх  взносы | НИ – Налог на  имущество | Общая сумма  Платежей за оборудование |
| 1 | 33 330 | 13 333 | 833 | 1 667 | 49 163 |
| 2 | 33 330 | 8 000 | 500 | 1 000 | 42 830 |
| 3 | 33 340 | 2 667 | 167 | 333 | 36 507 |
| Всего | 100 000 | 24 000 | 1500 | 3 000 | 128 500 |

Таким образом, в равных условиях, т.е. при одинаковом (ускоренном) режиме амортизационных списаний приобретение оборудования с помощью кредита обходится на 30 210 тыс. руб. (158 710 тыс. руб. — 128 500 тыс. руб.) дешевле, чем при лизинге.

**Вариант 3**

Рассмотрим теперь третий вариант — приобретение оборудования за счет лизинга и кредитования в условиях ускоренной амортизации и отмены НДС-2, как это предусматривалось постановлением Правительства Российской Федерации № 633 от 29 июня 1995 г.

Кредитный вариант нам уже известен. Стоимость приобретения данного оборудования с помощью кредита при ускоренной амортизации (табл. 7) составляет 128 500 тыс.руб.

Стоимость оборудования, приобретаемого с помощью лизинга в условиях существующей ускоренной амортизации и действующей системы обложения лизинговых операций налогом на добавленную стоимость (табл. 6), составляет 158 710 тыс. руб. (в том числе НДС-2 — 24 210 тыс. руб.). Значит, стоимость приобретения оборудования в лизинге при действующей системе ускоренной амортизации и отмене НДС - 2 составила бы (158 710 тыс. - 24 210 тыс. руб.) 134 500 тыс. руб. Это на 6 млн. руб. больше, чем при кредитовании в тех же условиях, но на 15,3% (или на 24 210 тыс. руб.) меньше, чем при действую щей системе налогообложения.

Действующая система обложения лизинговых платежей налогом на добавленную стоимость изначально проявила себя как экономически необоснованная1, запутанная2, спорная и неэффективная. НДС должен либо начисляться только на элементы добавленной стоимости (инвестиционные затраты лизингодателя, комиссионное вознаграждение лизингодателю и плата за дополнительные услуги лизингодателя), либо быть совсем отменен. Все развитые страны шли таким путем, когда им надо было срочно решить проблемы технологической перестройки экономики. Для сегодняшней России поучительным может быть пример послевоенной Германии, Великобритании, США и Японии, превративших ускоренную амортизацию в главный инструмент ускорения накопления капитала и обновления технической базы производства.

Так, в ФРГ, начиная с 1948 г. был принят ряд законов, представлявших предпринимателям огромные возможности ускорения амортизационных отчислений, освобождения от уплаты налога на прибыль и превращения амортизации в основной источник капиталовложений. В частности, законом от 30 августа 1949 г. предприятиям разрешалось оценить полной восстановительной стоимостью изношенный и в значительной мере уже списанной ранее основной капитал и снова начислять на него амортизацию, 100% которой могли расходоваться только на капитальные вложения.[4с.21]

Объем нового бизнеса (заключенных договоров) на рынке лизинга за 2008 года, по данным рейтингового агентства «Эксперт-РА», составил 39,0 млрд. дол.

К сожалению, чемпионы нового бизнеса — не технологическое оборудование. Свыше 56% всего «нового бизнеса» лизинга приходится на транспортные средства, в том числе: железнодорожная техника — 23,7%, грузовой автотранспорт — 14,1%, авиатехника— 10,8%, легковые автомобили — 5,1%, автобусы и микроавтобусы — 2,7%. На долю машиностроительного и металлообрабатывающего оборудования приходится всего лишь 2,8%. Скачки в объеме «нового бизнеса» связаны с выполнением крупных государственных заказов, в частности государственных заказов, РЖД на сумму 17,42 млрд. руб.

Позитивным явлением в развитии лизинга в России является возрастание доли регионов. Начиная с 2007 г. на региональные представительства лизинговых компаний пришлось 42% сделок нового бизнеса, тогда как в 2006 г. — лишь 30%. За тот же период российскими лизингодателями было открыто более 60 филиалов и представительств. е.

Лидером регионального роста стала ЛК «Уралсиб», которая уже открыла около 30 новых филиалов.

Следует отметить, что в большинстве субъектов Федерации приняты законы о развитии и инвестиционной деятельности, включающие подпрограммы развития лизинга и меры по стимулированию лизинга прежде всего за счет освобождения лизинговых операций от налога на имущество.

Как видим, лизинг в России уже не экзотическое явление, Полноценный и быстро растущий инвестиционный финансовый инструмент, опередивший долгосрочное банковское кредитование обладающий большим потенциалом дальнейшего роста в случае создания необходимых для этого условий.

Прежде всего, это относится к правовому признанию и обеспечению оперативного и возвратного лизинга, наведению порядка с НДС. Следует сделать его налогом действительно на добавленную стоимость, а не налогом с оборота, либо вообще отменить в лизинговых операциях, сделав основной крен на стимулирование инвестиционного процесса через ускоренную амортизацию

В условиях, когда страна перестраивается на рельсы инновационного развития, необходимо прежде всего обеспечить национальную экономику финансовыми ресурсами по приемлемой цене, а также ввести режим ускоренной амортизации при инвестировании из любых источников финансирования.

Необходимо полное восстановление инвестиционной функции амортизационных отчислений, строго целевое формирование и использование амортизационных отчислений на всех без исключения предприятиях, как это делается во всем цивилизованном мире.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществпо сравнению с другими формами инвестирования. Основными из нихявляются: - инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск не возврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество; - лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;

- часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога; - лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;

- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;

- лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

- лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;

- производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

При наличии у предприятия альтернативы – взять кредит на покупку оборудования или приобрести это оборудование на определенное время по договору лизинга – ее выбор необходимо осуществлять на основе результатов финансового анализа.

Во всяком случае, лизинг становится практически безальтернативным вариантом, когда:

- предприятие-поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а предприятие – будущий лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения нужного ему оборудования;

- предприниматель только начинает собственное дело (что часто имеет место в малом предпринимательстве).

Вместе с тем лизингу присущ и ряд негативных сторон. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования (особенно, если договор лизинга заключается не на полный срок его амортизации), а для лизингополучателя стоимость лизинга выходит более высокой, чем цена покупки оборудования. Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода из строя оборудования, платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования. Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения. Для этого, в первую очередь, следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длительными сроками действия (не менее трех лет), так как именно такие договоры будут нести реальные инвестиции в экономику. Необходимо если не освободить, то хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РФ и являющимися объектами международного финансового лизинга. Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими. Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике России.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. М.: ИНФРА-М, 1966.

2. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» в ред. от 29 января 2002 г.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть вторая. Гл. 21 «Налог на добавленную стоимость», гл. 25 «Налог на прибыль организаций», гл. 28 «Транспортный налог», гл. 30 «Налог на имущество организаций».

4. Белоус А.П. Лизинг: мировой опыт, уроки для России. М.: РАН. Ин-т мировой экономики и международных отношений, 2000.

5. Газман В.Д. Финансовый лизинг: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

6. ГазманВ.Д. Ценообразование лизинга. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

7. Киркорова Н.И. Направления совершенствования нормативной базы лизинга. М.: Проспект, 2004.

8. Лапыгин Ю.Н., СоклъникЕ.В. Лизинг: учеб. пособие для вузов. М.: Академический проект: Альма Матер, 2005.

9. Марголин А.М. Инвестиции. М.: РАГС, 2006.

10. Философова Т.Г. Лизинг: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДДНА. 2006.

11. Валишов Ш.М., Кириченко Е.Г. Лизинг как инструмент расширения возможностей реального сектора экономики // Финансы и кредит. 2005.

12.Антоненко И.В. Практическое пособие лизингоплучателя: право, налоги, бухучет, финансы лизинговой сделки. - М.: Бератор-Пресс, 2007. - 628 с.

13. Ахметзянов И.Р. Оценка и управление инвестиционными рисками (на примере лизинговой компании): автореф. дис. ... канд. экон. наук / МГУ. - М., 2007. - 18 с.

14. Бодров Р.Г. Лизинговые отношения и перспективы их развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Казан. фин.-экон. ин-т. - Казань, 2008. - 17 с.

15. Бурыкина Р.А. Перспективы развития финансового лизинга в России // Науч. тр. Европейской акад. экономики, управления и права. Апрель 2006 г.: сб. ст. - М.: Компания Спутник+, 2006. - С.16-21.

16. Вагапова А.В. Учет лизинговых операций // Лизинг. - 2008. - N 1. - С.40-44.

17. Вагапова А.Е. Балансовый учет лизингового имущества и его амортизация // Справочник экономиста. - 2009. - N 1(31). - С.59-64.

18. Васильев К.Н. Совершенствование экономического механизма управления лизинговой деятельностью в промышленности РФ: автореф. дис. канд. экон. наук / Моск. гуманит. ун-т. - М., 2007. - 24 с.

19. Васильев К.Н. Совершенствование экономического механизма управления лизинговой деятельностью в промышленности РФ: автореф. дис. канд. экон. наук / Моск. гуманит. ун-т. - М., 2008. - 24 с.