**Курсовая работа**

**по «Финансовому менеджменту»**

**на тему « Лизинг: содержание, формы и значение»**

**Содержание**

Введение

**Глава 1**. Сущность лизинга, его определение.

1.1 История развития лизинга

1.2 Понятие и значение лизинга

1.3 Объекты и субъекты лизинга

**Глава 2.** Классификация видов лизинга, его особенности.

2.1 Формы, виды лизинга

2.2 Взаимосвязь и отличие лизинга от кредита и аренды, преимущества лизинга

Заключение

Библиография

Приложение 1

Приложение 2

Приложение 3

Приложение 4

**Введение**

Сегодня на смену традиционным формам использования денег приходят более совершенные. Например, расчеты наличными сменяются аккредитивами, векселями, пластиковыми карточками, дорожными чеками, а на место кредита становится лизинг. Многообразие форм финансовых инструментов экономит время, деньги и позволяет предприятиям осуществлять свою деятельность более эффективно, что особенно актуально в кризисный период развития экономики.

Актуальность выбранной темы вызвана развитием лизинговых операций в России и интеграции отечественного лизинга в мировую финансовую систему.

Заинтересованность в лизинге проявляют представители малого бизнеса, которые, не имея достаточных средств и не прибегая к привлечению кредитов, могут в этом случае использовать в производстве новое прогрессивное оборудование и технологии.

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования.

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

Лизинг обладает высоким потенциалом активизации экономического сотрудничества с зарубежными странами, в связи с чем международный лизинг получает все большее распространение.

В настоящее время в России интерес к лизингу в силу присущих ему возможностей все более возрастает. Увеличивается число лизинговых компаний как российских так и зарубежных, расширяют поле деятельности существующие.

Объектом данной курсовой работы является лизинг.

Предметом выступают виды лизинга, его особенности.

Целью данной курсовой работы является раскрытия понятия, сущности лизинга, его основных форм и особенностей.

В соответствии с поставленной целью курсовой работы необходимо решить следующие задачи:

1) дать понятие определения лизинга;

2) охарактеризовать историю возникновения лизинга;

3) классифицировать формы лизинга;

4)обозначить отличие лизинга от кредита и аренды

5) рассмотреть этапы лизинговых операций.

Курсовая работа состоит из введения, заключения, четырех приложений и двух глав.

Первая глава данной курсовой работы посвящена понятию лизинга, истории его возниковновения, участникам лизинговых сделок, здесь же обозначается значение лизинга.

Во второй главе рассматриваются виды лизинга, дана их характеристика. Также в данной главе представлены сравнение лизинга с арендой, кредитом, обозначены преимущества лизинга.

**ГЛАВА 1. Сущность лизинга, его определение.**

*" ... сущность богатства заключается более*

*в пользовании, чем в обладании: ведь*

*операции над предметами владения*

*и пользование ими и составляют богатство".*

*Аристотель.*

**1.1 История возникновения лизинга**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В странах континентальной Европы лизинговые компании стали создаваться в первой половине 60-х гг XX в.

На сегодняшний день в Западной Европе сложилась следующая структура лизингового рынка. На первом месте по объему лизинговых операций находится лизинг автомобилей; на втором – промышленное оборудование; далее следуют компьютеры и офисное оборудование; транспортные средства производственного назначения, суда, самолеты, железнодорожные вагоны и локомотивы.

**1.2 Понятие лизинга, его значение**

В Федеральном Законе "О лизинге" дается следующее определение лизинга Лизинг - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.[[1]](#footnote-1) Лизинг в самом широком толковании представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное пользование за определенную плату. Более четко характеризует лизинговые отношения следующее определение: «Лизинг- это особый вид предпринимательской деятельности, включающей три формы организационно-экономическихотношении: арендные, кредитные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности таких специфических имущественно-финансовых операций.

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

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

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

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

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

Так же тесно взаимодействуют между собой все участники лизингового процесса. На первом этапе поставщик имущества и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель.

На втором этапе покупатель имущества - лизингодатель сдает его по договору лизинга во временное пользование лизингополучателю.

Экономическая сторона лизинговой операции выглядит следующим образом. Имущество, передаваемое в лизинг, является собственностью лизингодателя. Он становится собственником имущества, приобретая его у продавца за полную стоимость по договору купли-продажи. Лизингополучатель по договору лизинга получает право на владение и пользование имуществом в течение определенного времени. За это право лизингополучатель выплачивает лизингодателю установленную договором сумму в виде лизинговых платежей, которые включают полную или частичную компенсацию стоимости имущества, а также плату за саму лизинговую услугу и другие дополнительные услуги лизингодателя.

Затраты лизингодателя на приобретение имущества могут не полностью компенсироваться лизинговыми платежами. Степень компенсации затрат зависит от соотношения между периодом действия договора и сроком амортизации имущества. Если срок амортизации превышает период действия договора, то имущество по окончании договора, как правило, остается в собственности лизингодателя, но учитывается уже по остаточной стоимости. (Приложение 1)[[2]](#footnote-2)

* 1. **Объекты и субъекты лизинга**

Основными элементами лизинговых операций являются:

1. *Объект с**делки —* им может быть любой вид материальных ценностей, если он не меняет своей натурально-вещественной формы. Объектами лизинговых операций чаще всего выступают: стандартное и уникальное промышленное оборудование (включая комплектное), авиационные двигатели, суда, самолеты, автомобили, контейнеры, компьютеры и другое. Подробнее об этом будет рассказано при рассмотрении различных видов лизинга.

2. *Субъек**т сделки—* это стороны лизингового договора, имеющие непосредственное отношение к объекту лизинговой сделки. При этом выделяют прямые (лизинговые фирмы: производственные, торговые, транспортные фирмы; население; поставщики объекта сделки) и косвенные (компании и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантом сделки, страховые компании, брокерские и другие посреднические фирмы).

В зависимости от предоставляемых лизинговых услуг компании подразделяются на финансовые и сервисные. Финансовые лизинговые компании занимаются организацией финансовых форм лизинга, их еще называют "поставщиками кредита", сервисные же компании, передавая оборудование, берут на себя все или часть обязанностей, связанных с обслуживанием, ремонтом, страхованием объектов лизинга, контролируют оплату налогов, ведут бухгалтерскую отчетность, консультируют пользователя в отношении эксплуатации оборудования и т. д.

Широкое применение лизинга привело к существенному увеличению числа компаний, специализирующихся в этой области, а также к расширению круга организаций, которые стали принимать участие в лизинге.

В качестве арендодателя в лизинговых операциях выступают

— *учреждения банка* *или его филиал,* в уставе которых предусмотрен этот вид предпринимательства;

— *финансовая* *лизинговая компания,* создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является оплата имущества, т. е. финансирование сделки;

— *специа**лизирова**нная лизинговая ко**мпания,* которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя весь комплекс услуг нефинансового характера: содержание, ремонт имущества, консультации по его использованию, замену изношенных частей и т. д.

— *любая фирма или предприятие,* для которых лизинг — не профилирующая, но и не запрещенная уставом сфера предпринимательства, и которые имеют финансовые источники для проведения лизинговых операций, например страховые, или пенсионные фонды;

— *лизинговые брокерские фирмы,* которые занимаются поиском и организацией контактов потенциального арендатора, предпринимателя и лизинговой фирмы или банка, за определенное вознаграждение могут финансировать лизинговую операцию. Они не несут никакой финансовой ответственности по заключенным контрактам.

Здесь необходимо заметить, что лизинг не является "банковской операцией" в точном смысле этого слова. Он относится, к так называемой, "близкой к банковской" форме финансирования, которая может осуществляться и торгово-промышленными предприятиями, но в первую очередь этим занимаются специализированные лизинговые компании, учреждаемые различными физическими или юридическими лицами (банками, страховыми обществами, промышленными предприятиями, общественными организациями, частными лицами), хотя банки играют в лизинге чрезвычайно важную и заметную роль. Участие банков может быть прямым (если они непосредственно сдают в лизинг машины и оборудование) и косвенным (если предоставляют ссуды лизинговым компаниям). Ни одна сколько-нибудь крупная лизинговая операция не обходится без участия банков.

Уже в течение многих лет в лизинге участвуют страховые компании. Необходимо отметить, что активизация их деятельности наблюдается не только в области лизинга. Страховые компании, наряду с банками, стали играть заметную роль как участники кредитной системы. Страховые компании, как и банки, участвуют в прямом и косвенном лизинге. Если в силу своего устава страховые общества неправомочны вкладывать деньги в движимое имущество, то они нередко создают посреднические организации или используют институт доверительной собственности (как это делается за рубежом).

Выгоды, получаемые отдельными фирмами, складываются в общий хозяйственный эффект, способствующий появлению новых технологий, росту объемов производства товаров и услуг.

3. *Срок сделки (периода лизинга**)—* это время действия лизингового договора. При его определении учитывают срок службы оборудования по технико-экономическому обоснованию, период амортизации оборудованияя цикл появления более производительного или дешевого аналога объекта сделки, динамику инфляционного процесса, конъюнктуру рынка.

Срок, на который заключается лизинг, определяется с учетом сроков амортизации или с использованием метода ускоренной амортизации. Причем, применение ускоренной амортизации экономически выгодно и лизингодателю (особенно банку), и лизингополучателю. Первый в более короткий отрезок времени возвращает ресурсы, что особенно важно в условиях высокой инфляции; второй имеет возможность сократить сумму налога на прибыль и приблизить момент получения имущества в свою собственность, если это предусмотрено в договоре.

4. *Лизинговые платежи.* В стоимость лизинговых операций закладывается обоснованный риск, связанный с большой стоимостью объекта и длительностью договора. Лизинговый платеж включает амортизацию, плату за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки; лизинговую маржу, включающую доход лизинговой компании (1—3%) и рисковую премию, которая зависит от солидности лизингополучателя. Сумма платы за ресурсы, лизинговой маржи и рисковой премии образует лизинговый процент.

Поскольку лизинг, в современном смысле слова, означает имущественные отношения, которые складываются следующим образом: одна организация (пользователь) обращается к другой с просьбой приобрести необходимое имущество и передать его ей во временное пользование, то необходимо разбить это описание на несколько стадий:

1) пользователь сообщает лизинговой компании (банку и т. п.), какое имущество ему необходимо;

2) лизинговая компания покупает это имущество у фирмы -изготовителя или оптовой фирмы (или же где-либо еще);

2) лизинговая компания, уже став собственником имущества, передает его во временное пользование на основании отдельного контракта.

Таким образом, налицо два договора: купли-продажа и передачи имущества во временное пользование. При этом следует учитывать некоторые важные особенности. Первая — возможность включения в договор лизинга условия о продаже имущества пользователю по истечении срока договора. Вторая — особое распределение ответственности между участниками лизинга. Например, в случае обнаружения дефекта в оборудовании пользователь направляет свои претензии не лизинговой компании, а непосредственно изготовителю, с которым никакими договорными условиями не связан.

Итак, речь идет о комплексе отношений, состоящем из двух элементов: отношений по купле-продаже и отношений в связи с временным использованием имущества. Кроме того, в некоторых случаях в лизинг составной частью входят сделки, связанные с получением кредита лизинговой компанией и с обеспечением надлежащего исполнения обязательств пользователем.

Главную роль играют отношения по временному использованию имущества, отношения по купле-продаже являются как бы вспомогательным звеном. Однако нельзя недооценивать важность последних, поскольку именно они являются основой, на которой строятся отношения по временному использованию имущества (при наличии опциона на покупку, перерастающие в отношения купли-продажи).

Ни один из элементов этой сложной структуры не может существовать самостоятельно, без связи со всеми остальными. Изготовитель и лизинговая компания, заключая договор купли-продажи, выступают в качестве продавца и покупателя. Затем покупатель, предоставляя оборудование во временное пользование, выступает уже как участник второго элемента, как лизингодатель. К тому же здесь имеется "перекрестная" связь участников разных элементов: продавец имущества, хотя и заключает договор со специализированной компанией (покупателем), передает его лизингополучателю и несет ответственность за качество имущества перед ним, а не перед стороной договора купли-продажи. Рассмотрение отдельных элементов вне связи друг с другом сделало бы невозможным правильное понимание роли каждого участника, а также регулирование спорных вопросов.

На основе договора купли-продажи изготовитель (или же собственник) имущества передает право собственности на него специализированной лизинговой компании (банку и т. п.). Последняя, однако, не может пользоваться и распоряжаться имуществом в полной мере. Ее возможности в данном случае ограничены. Из всех правомочий собственника она может реализовать лишь право распоряжения, причем совершенно определенным образом: сдать его во временное пользование по договору лизинга. Это объясняется, во-первых, тем, что имущество приобретается специализированной лизинговой компанией именно с этой целью, а во-вторых, имущество передается не контрагенту по договору купли-продажи, а пользователю (лизингополучателю). Ограничение прав собственника возможно в случае, если он получает за это какое-либо возмещение. При лизинге таким возмещением являются амортизационные и налоговые (в полной мере пока только за рубежом) льготы, предоставляемые лизингодателю государством.

Что касается опциона на покупку лизингового имущества по истечении срока договора лизинга, то в различных странах существует разный подход к тому, является ли он обязательным условием договора лизинга. Американское законодательство и практика не считают его обязательным элементом рассматриваемых отношений. Отсутствие этого условия не изменяет общей характеристики имущественных отношений. В любом случае предполагается участие лизингодателя и лизингополучателя, заключается два или более договоров, пользователь вступает во взаимоотношения с.изготовителем и так далее. Это означает, что включение или не включение опциона на покупку не лишает лизинг его особенностей и специфики.

Как уже было сказано выше, эффективность лизинга заключена в нем лишь потенциально, конкретные выгоды могут быть получены лишь при заключении удачного контракта. Формы и методы расчетов, их правильность имеют здесь определяющее значение. Сумма лизинговых платежей состоит из амортизационных отчислений, платы за кредитные ресурсы, за дополнительные услуги лизингодателя, комиссионные выплаты и налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем в бюджет. (Приложение 2)[[3]](#footnote-3)

**Глава 2. Классификация видов лизинга, его особенности**

**2.1 Формы, виды лизинга**

В мировой практике находят применение самые разнообразные виды лизинга. Их классификация может осуществляться по целому ряду признаков.

Основными формами лизинга являются внутренний лизинг и международный лизинг

В мировой практике наиболее распространены четыре основные модели международных лизинговых операций.

*Первая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

*Вторая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

*Третья модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через посредника — расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручается организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных условиях договора лизинга, а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме либо комиссионного вознаграждения за услуги, либо встречной сделки, либо раздела прибыли.

*Четвертая модель:* лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику — расположенной в другой стране лизинговой фирме — на указанных выше условиях агентского соглашения.

Необходимо отметить, что одной из основных проблем, стоящих перед лизингодателем, является установление деловой репутации лизингополучателя. Особое значение это обстоятельство приобретает при международных лизинговых операциях. Понятно, что при заключении сделки с иностранным партнером уровень коммерческих рисков существенно возрастает в силу присущих разным странам различий в гражданском и торговом законодательствах, налоговом режиме, методах бухгалтерского учета, практике заключения и исполнения контрактов.

Другой особенностью международных лизинговых операций являются валютные риски, большую часть которых также несет лизингодатель. Заключение долгосрочной сделки, расчеты по которой ведутся в различных валютах, требует надежных гарантий против возможных колебаний валютных курсов, изменений в национальных режимах валютного регулирования, истощения запасов валюты у партнера и других негативных явлений. Условия каждой сделки специфичны, и, как показывает практика, обеспечить высокую степень защиты от валютных рисков можно лишь при тщательном учете всех ее нюансов.

Международные операции более рискованны для лизингодателя и с точки зрения защиты прав собственности на передаваемое в лизинг имущество, а также обеспечения гарантий его возврата по истечении срока договора. Кроме того, сделку может осложнять наличие политических рисков. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации. При осуществлении **внутреннего лизинга** лизингодатель, лизингополучатель и продавец (поставщик) являются резидентами Российской Федерации. Основными типами лизинга являются: 1) долгосрочный лизинг -- лизинг, осуществляемый в течение трех и более лет; 2) среднесрочный лизинг -- лизинг, осуществляемый в течение от полутора до трех лет; 3) краткосрочный лизинг -- лизинг, осуществляемый в течение менее полутора лет.

Срок использования лизингового имущества служит одним из критериев для разграничения финансового и оперативного лизинга, которые особенно распространены в современной деловой практике. **Финансовый лизинг** - вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки. Основные признаки, характеризующие финансовый лизинг, следующие: -лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его в лизинг; - право выбора имущества и его продавца принадлежит пользователю; - продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг; - - имущество непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию; - претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества; - риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию. Финансовый лизинг имеет несколько различных видов, которые получили самостоятельное название. Классический финансовый лизинг характеризуется трехсторонним характером взаимоотношений и возмещением полной стоимости имущества. По заявке лизингополучателя лизингодатель приобретает у поставщика необходимое оборудование и передает его в лизинг лизингополучателю, возмещая свои финансовые затраты и получая прибыль через лизинговые платежи. **Сублизинг** - особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга. При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга. Переуступка лизингополучателем третьему лицу своих обязательств по выплате лизинговых платежей третьему лицу не допускается. При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме.

**Оперативный лизинг** - вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю. При этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга. Для оперативного лизинга характерны следующие признаки: - срок договора лизинга значительно меньше нормативного срока службы имущества, вследствие чего лизингодатель не рассчитывает возместить стоимость имущества за счет поступлений от одного договора; имущество в лизинг сдается многократно; в лизинг сдается не специально приобретаемое по заявке лизингополучателя имущество, а имеющееся в лизинговой компании. Иными словами, лизинговая компания, приобретая имущество, не знает его конкретного пользователя. В связи с этим лизинговые компании, специализирующиеся на оперативном лизинге, должны хорошо знать конъюнктуру рынка лизингового имущества, как нового, так и бывшего в употреблении; - обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на лизинговой компании; - Лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования; - риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества лежит на лизингодателе; - - - - размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовом лизинге, поскольку лизингодатель должен учитывать дополнительные риски, связанные, например, с отсутствием клиентов для повторной сдачи имущества, возможной порчей или гибелью имущества; - по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается лизингодателю. По желанию лизингополучатель имеет право продлить договор на новых условиях и даже приобрести лизинговое имущество в собственность. Если финансовый лизинг по своей экономической сущности можно сравнить с долгосрочным финансированием капитальных вложений, то при оперативном лизинге арендные платежи сравнимы с текущими оперативными расходами. Формирование и развитие данного вида лизинга становится возможным с появлением вторичного рынка лизингуемого оборудования, поскольку у арендодателя появляется проблема реализации имущества по окончании срока лизинга. Эта новая проблема вызывает необходимость работы в области управления имуществом и перепродажи имущества, вернувшегося к лизингодателю. Лизингодатель вынужден сдавать лизингуемое оборудование во временное пользование несколько раз, и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. Риск, связанный с управлением имуществом, не ограничивается проблемой, что делать с имуществом по окончании срока лизинга -- при оперативной аренде срок договора редко бывает соизмерим со сроком "жизни" имущества. Рост рынка оперативной аренды вызван тем, что арендодатели ищут новых возможностей в области внебалансового финансирования, защиты против рисков, связанных с остаточной стоимостью и уменьшением периодических платежей. Арендодатели под давлением конкуренции вынуждены рассчитывать объемы платежей на базе прибыли после налогообложения и переносить налоговые льготы владения имуществом на арендатора в форме уменьшения лизинговых платежей. Имущество, сдаваемое в оперативную аренду, разнообразно: от автомобилей (именно этот вид имущества в первую очередь диктует необходимость создания "вторичного" рынка) до компьютеров, с которыми связан риск технологического устаревания.

Основные различия между оперативным и финансовым лизингом представлены в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Оперативный лизинг | Финансовый лизинг |
| Кратко- и среднесрочный характер сделок  Частичная амортизация оборудования, в первичный срок аренды. По окончании контрактного срока оборудование вновь может быть сдано в аренду  Лизинговый контракт предусматривает участие арендодателя в техническом обслуживании» ремонте и страховании оборудования  Предлагается компаниями-производителями оборудования, их дочерними лизинговыми фирмами и торговыми компаниями | Средне- и долгосрочный характер сделок  Амортизация полной или большей части стоимости оборудования в первичный срок аренды  Лизинговое соглашение сводится преимущественно к финансированию, не предусматривает обязательств арендодателя по оказанию каких-либо услуг  Предлагается банковскими и их дочерними лизинговыми компаниями |

Разновидностью финансового лизинга является **возвратный лизинг.** В сделке такого рода лизингодатель заключает договор на закупку у другой организации имущества с целью его сдачи в аренду этому же юридическому лицу. В этой операции только два участника — лизингополучатель (бывший владелец имущества) и лизингодатель (специализированная лизинговая компания, банк). Первый пользуется имуществом, постепенно возвращая затраченные лизингодателем капитальные вложения. Таким образом, первоначальный собственник получает от специализированной лизинговой компании полную стоимость имущества, сохраняя за собой право пользования им.

В зависимости от количества участников сделки различают *прямой* и *косвенный* лизинг. **Прямой лизинг** имеет место в том случае, когда лизингодатель одновременно является поставщиком имущества, а сама сделка носит двусторонний характер. При **косвенном лизинге** между поставщиком имущества и лизингополучателем стоит один или несколько финансовых посредников. Если посредник один, то это— классичесская трехсторонняя лизинговая сделка. При увеличении числа посредников заключаются сложные многосторонние сделки.

*Лизинг поставщику* отличается от возвратного тем, что поставщик оборудования хотя и выступает в роли продавца и арендатора одновременно, но не является пользователем имущества, которое он обязательно передает в сублизинг третьему лицу.

Одной из наиболее сложных форм косвенного лизинга считается так называемый ***раздельный*** лизинг, или лизинг с использованием дополнительных источников финансирования. Сделки этого типа заключаются, как правило, для реализации дорогостоящих проектов, имеют большое количество участников и отличаются сложностью финансовых потоков.

Особенность раздельного лизинга заключается в том, что лизингодатель, приобретая имущество, оплачивает из своих средств только часть его стоимости. Остальную сумму,обычно до 70-80% стоимости объекта лизинга, он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизингодатель пользуется всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются исходя из полной стоимости имущества. Важным моментом являются также условия предоставления ссуды. Заемщик — лизингодатель непосредственно не несет ответственности перед кредиторами за возврат ссуды. Он лишь оформляет в пользу кредиторов залог на переданное в лизинг имущество и уступает им право на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды. Таким образом, основные финансовые риски по сделке несут кредиторы, а ее обеспечением служат имущество и лизинговые платежи.

По типу передаваемого в лизинг имущества различают **лизинг движимого имущества**, т.е. различных видов технического оборудования, и **лизинг недвижимости**, т.е. производственных зданий и сооружений.

По степени окупаемости затрат на лизинговое имущество выделяют лизинг с полной и неполной окупаемостью. *Лизинг с полной окупаемостью* имеет место, когда в течение срока действия одного договора лизингодатель полностью компенсирует затраты на приобретение передаваемого в пользование имущества. При *лизинге c неполной окупаемостью* компенсируется только часть этих затрат.

В зависимости от условий амортизации передаваемого в лизинг имущества различают лизинг с полной и частичной амортизацией. Лизинг с полной амортизацией означает, что срок действия договора лизинга примерно совпадает с нормативным сроком службы имущества и его стоимость полностью списывается за время исполнения договора. Лизинг с неполной амортизацией предполагает, что период действия договора короче срока службы имущества, и позволяет списать только часть его стоимости.

По характеру и объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют чистый и так называемый мокрый лизинг. *Чистый лизинг* имеет место в том случае, когда лизингодатель оказывает только лизинговую услугу, т.е. предоставляет имущество во временное пользование, а его обслуживание и связанные с этим расходы целиком ложатся на лизингополучателя.

«*Мокрый*» лизинг или полносервисный (частичносервисный) лизинг характеризует то, что лизингодатель предлагает лизингополучателю различные сопутствующие услуги, связанные с обслуживанием лизингового имущества. Если в лизинг передается оборудование, то такие услуги могут включать его регулярное профилактическое обслуживание, ремонт, страхование и т.п. При лизинге особо сложного оборудования с уникальными техническими характеристиками лизингодатель может брать на себя дополнительные обязательства, включая поставку необходимого сырья и комплектующих, обучение персонала, маркетинг и рекламную поддержку продукции лизингополучателя. Данный вид лизинга является одним из самых дорогостоящих.

По виду лизинговых платежей выделяют лизинг с денежным платежом (*денежный*), когда все расчеты между участниками сделки осуществляются только в денежной форме; лизинг с компенсационным платежом (*компенсационный*), при котором услуги лизингодателя оплачиваются либо поставками товаров, произведенных с использованием лизингового имущества, либо встречными услугами; лизинг со смешанным платежом (*смешанный*), когда применяется сочетание денежной и компенсационной форм расчетов.

Для полноты картины отметим, что также необходимо проводить различие между *фиктивным* и *действительным* лизингом.

Под фиктивным лизингом понимаются сделки, не связанные с реальной передачей имущества в лизинг и заключаемые только ради получения их участниками необоснованных финансовых и налоговых льгот. К действительному лизингу относятся все реально совершаемые лизинговые сделки.

В западных странах и в России рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. В данном параграфе отражены наиболее распространенные из них. Формы лизинга становятся с каждым днем все разнообразнее, отвечая все новым запросам развивающейся мировой экономики, расширяя многообразие признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей; степень риска для лизингодателя и другое.

Почему же при лизинговых сделках и в определении лизинга и различных его видов используются такие экономические категории как кредит и аренда, но, вместе с тем, мы выделяем лизинг в отдельное понятие? В следующем параграфе данной главы дается ответ на этот вопрос и рассматриваются более подробно отличительные черты лизинга от других экономических категорий, таких как кредит и аренда, а так же достоинства и недостатки всех этих финансовых инструментов.

**2.2 Взаимосвязь и отличие лизинга от кредита и аренды, преимущества лизинга**

На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. Лизинг имеет определенное сходство с арендой и кредитом. Например, при обычной аренде имущества арендодатель точно так же передает его во временное владение и пользование арендатору за определенное вознаграждение.

Кредит, в свою очередь, базируется на трех основных принципах: срочности, поскольку дается на определенное время; возвратности, так как должен быть возвращен в установленный срок; платности, т.е. за пользование кредитом взимается процент. Эти принципы применимы и к лизингу. Отличие лизинговой сделки от кредитной, на первый взгляд, состоит лишь в том, что ее участники оперируют не финансовыми средствами, а имуществом, причем, как правило, это оборудование и другие инвестиционные товары. В связи с этим лизинг иногда классифицируют как товарный кредит на увеличение основных фондов.

Вместе с тем лизинг является самостоятельным видом договорных отношений и обладает целым рядом характерных особенностей, отличающих его и от аренды, и от кредита.

От аренды лизинг отличается, во-первых, тем, что в сделке, как правило, участвуют три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) имущества. При аренде же взаимодействуют только два участника: арендодатель и арендатор.

Во-вторых, предметом договора лизинга является специально приобретенное, а в некоторых случаях даже специально изготовленное имущество. В аренду же обычно сдается имущество, которым арендатор располагает на момент заключения сделки.

В-третьих, выбор необходимого лизингового имущества и его поставщика осуществляется самим лизингополучателем.

В-четвертых, обязанность по передаче лизингового имущества лизингополучателю лежит на поставщике, а не на лизингодателе, хотя последний не несет ответственность перед лизингополучателем за своевременное и качественное исполнение поставщиком своей обязанности. В случае выявления дефектов в имуществе лизингодатель освобождается от гарантийных обязательств и уступает лизингополучателю право предъявления рекламаций к поставщику. Вместе с тем после передачи имущества риск его случайной гибели или порчи также переходит к лизингополучателю.

В-пятых, важной отличительной чертой лизинга является невозможность внесения изменений в установленный договором срок, в течение которого стороны обладают гарантированным правовым статусом. Объясняется это тем, что срок договора обязательно соизмеряется с нормативным сроком службы имущества и лежит в основе расчета лизинговых платежей.

Наконец, лизингополучатель в отличие от арендатора может выкупать лизинговое имущество по окончании срока действия договора по заранее согласованной цене.

Лизинг и кредит различаются прежде всего разными правами сторон на имущество, являющееся предметом сделки. Кредитор обладает правом собственности на приобретенное в кредит имущество только до момента погашения долга заемщиком. С выплатой последнего взноса по кредиту право собственности на имущество автоматически переходит к заемщику. Полным собственником лизингового имущества, напротив, является лизингодатель. По договору лизинга он уступает лизингополучателю лишь право временного пользования принадлежащим ему имуществом. По завершении сделки и всех расчетов по ней лизингополучатель обязан вернуть имущество собственнику. Выкупить имущество и получить право собственности на него лизингополучатель может только в том случае, если такая возможность (так называемый опцион) была изначально предусмотрена условиями договора.

Еще одним существенным моментом является то, что приобретенное в кредит имущество заемщик, как правило, может использовать. по своему усмотрению, присваивая всю дополнительную прибыль. Право лизингополучателя на получение дополнительной прибыли в результате «нецелевого» использования лизингового имущества должно быть зафиксировано в договоре лизинга.

С точки зрения бухгалтерского учета, сделки по приобретению имущества в счет кредита рассматриваются как капиталовложения заемщика и отражаются в соответствующих статьях его баланса. Лизинговое же имущество числится на балансе лизингодателя и составляет его основной капитал. Лизингополучатель лишь ведет учет лизинговых платежей по статье текущих расходов.

Причины широкого распространения лизинга во всем мире кроются в ощутимых преимуществах, которые он несет всем участникам сделки, но вместе с тем от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большом количестве участников.

Особо выгоден лизинг для предприятий, сфера деятельности которых зависит от резких сезонных колебаний спроса на товары или услуги (транспорт), их производства (сельское хозяйство) либо изменения географии работ (строительство). С помощью договоров лизинга эти предприятия могут быстро увеличить свой производственный потенциал на определенный срок или в определенном месте.

Лизингополучатель может зафиксировать в договоре лизинга удобную для себя периодичность лизинговых платежей, а также способ их расчета и форму выплаты. В практике американских лизинговых компаний, например, нередки случаи начисления лизинговых платежей в зависимости от производительности оборудования либо интенсивности его использования. Лизинговые платежи могут выплачиваться равными, уменьшающимися или возрастающими долями, осуществляться частично или полностью производимой на лизинговом оборудовании продукцией или встречными услугами.

Немаловажно и то, что риск физического и морального износа оборудования целиком лежит на лизингодателе. Лизингополучатель же при относительно небольших затратах имеет возможность постоянно обновлять свой производственный аппарат.

Для изготовителей и поставщиков оборудования лизинговые операции служат инструментом расширения рынков сбыта продукции, увеличения спроса на нее со стороны тех потребителей, которым из-за недостатка средств недоступно приобретение за полную стоимость, что в первую очередь характерно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Кроме того, производители оборудования, особенно на стадии освоения его новых типов, получают возможность оперативно выявлять и устранять конструктивные недостатки техники, повышать ее качество и конкурентоспособность.

Лизинговые компании, наращивая объемы операций, увеличивают свои прибыли. К тому же они в достаточно высокой степени защищены от различных коммерческих рисков, поскольку передаваемое в лизинг имущество одновременно служит обеспечением сделки и всегда может быть востребовано лизингодателем.

Растет интерес к лизинговым операциям со стороны банков и других кредитно-финансовых учреждений. Это открывает перспективы диверсификации деятельности, дает возможность вкладывать свободные денежные средства в надежный и прибыльный бизнес. Взаимосвязь и отличие лизинговых, арендныхи кредитных отношений наглядно представлены в приложении 3 и 4 данной курсовой работы).[[4]](#footnote-4)

**Заключение**

В данной курсовой работе была раскрыта сущность понятия «лизинг», была обозначена его типология, особенности, что позволяют сделать заключительные выводы.

Быстрое развитие лизинга во второй половине 20 века и в настоящее время, проявляющего тенденцию к более широкому распространению и увеличению роли в расширении производства во многих странах мира, обусловлено особенностями этого вида предпринимательской деятельности и, в том числе, его преимуществами по сравнению с традиционными формами экономической деятельности.

Во-первых, лизинг, представляя собой, сочетание особого вида финансовых услуг со специфической формой предпринимательства, имеет большие шансы для развития в современной экономической ситуации в мире, когда в сфере оказания услуг финансового характера все больше углубляется специализация, а накопление кредитных ресурсов происходит крайне неравномерно.

Во-вторых, расцвет лизинга связан с тем, что он является уникальным инструментом развития мелкого и среднего бизнеса, который, хотя и по разным причинам, оказался на подъеме как в развитых странах треугольника: США-Япония-Западная Европа, так и в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки. Для предпринимательских структур мелкого и среднего масштаба деятельности, лизинг зачастую является единственным путем, позволяющим начать или расширить производственную деятельность, так как этот вид финансирования производства по своей сути более выгоден для предпринимателя по сравнению с приобретением оборудования за счет банковских кредитов: он не только позволяет расплатиться за оборудование после реализации произведенной на нем продукции (что характерно и для приобретения оборудования за счет банковского кредита), но и дает возможность включить свои расходы в себестоимость продукции, тогда как банковские кредиты оплачиваются за счет прибыли предприятий.

Подводя итоги можно сказать, что лизинг является сложной формой предпринимательской и финансовой деятельности, которая позволяет сочетать и комбинировать разного рода преимущества, которые используют все его участники: лизингодатели, лизингополучатели, производители оборудования, страховщики и т.д.

Правительства многих стран, преследуя задачи экономического роста и поддержки инвестиций, создают для лизинга благоприятные условия путем разработки лизингового законодательства, способствующего его развитию, введения разного рода инвестиционных скидок и льгот, принятия благоприятных режимов амортизации. Расширению лизингового бизнеса содействует политика поддержки мелких и средних компаний, характерная для нынешнего времени.

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.

**Библиография**

1. Банковское дело: Учебное пособие под ред. О.И. Лаврушина М, 2001.
2. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России под ред. М.Х. Лапидуса. М, 2000.
3. Бункина М. К. Деньги, банки, валюта. — М., 1994

Горемыкин В.А. Лизинг: Практическое учебно-справочное пособие. - М., 1997.

Горемыкин В.А. Основы технологий лизинговых операций. Учебное пособие. - М., 2000.

1. Жарковская Е.П. Банковское дело – М., 2005
2. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28.05.1988– Консультант плюс. Выпуск 10. осень 2008

Куликов А.Г. Почём фунт лизинга в России. - Деньги и кредит. №4, 2000.

Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России. - Деньги и кредит. №3, 2001.

Лещенко М.И. Основы лизинга. - М.:, 2000.

Марголин А.М., Голубев В.В. Проблемы государственного регулирования развития лизинга и пути их решения. - М., 2000.

1. Приказ Министерства Финансов РФ от 17.02.1997 № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга». – Консультант плюс. Выпуск 10. осень 2008
2. Финансовая аренда (лизинг) ст. 665 ГК РФ от 26.01.1996 – Консультант плюс. Выпуск 10. осень 2008
3. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге) № 164 – ФЗ от 29.10.1998–

Консультант плюс. Выпуск 10 осень 2008

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге) № 164 – ФЗ от 29.10.1998– Консультант плюс. Выпуск 10 осень 2008 [↑](#footnote-ref-1)
2. Е.П. Жарковская Банковское дело. М. 2005 стр. 270 [↑](#footnote-ref-2)
3. Е.П. Жарковская Банковское дело. М. 2005 стр. 271 [↑](#footnote-ref-3)
4. Е.П. Жарковская Банковское дело М. 2005 стр. 266-267 [↑](#footnote-ref-4)