**Содержание**

Введение

1. Сущность лизинга

1.1 Определение лизинга

1.2 Объекты и субъекты лизинга

1.3 Основные преимущества лизинга

2. Лизинг как инструмент долгосрочного финансирования

3. Лизинг как метод инновационного инвестирования

4. Проблемы и пути совершенствования лизинга

Заключение

Список литературы

**Введение**

Инвестиционная деятельность предприятия - важная неотъемлемая часть его хозяйственной деятельности. Значение инвестиций в экономике предприятия трудно переоценить. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно инвестировать деятельность путем приобретения имущества на определенных условиях. Одним из таких методов является лизинг.

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования, однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет. Нынешняя экономическая ситуация в России, по мнению экспертов, благоприятствует лизингу. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств.

Лизинг именно в кризисные годы во многих странах способствовал обновлению основного капитала. Федеральный Закон “О лизинге” определяет лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его на основании договора физическим или юридическим лицам за определенную плату, на обусловленный срок и на оговоренных в договоре условиях с правом выкупа имущества лизингополучателем. В соответствии с Законом лизинг относится к прямым инвестициям.

Лизингополучатель должен возместить лизингодателю инвестиционные затраты и выплатить вознаграждение.

Не смотря на то, что лизинг в России существует уже больше 10 лет, существует целый ряд проблем. В данной курсовой работе рассмотрим основные проблемы в области лизинга и пути их разрешения.

**1. Сущность лизинга**

##

## 1.1 Определение лизинга

Лизинг - это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

Понятие лизинга (финансовой аренды) закреплено в статье 665 Гражданского Кодекса (ГК) РФ . Данная статья определяет лизинг как сделку, при которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

 Вышеизложенное определение лизинга позволяет сформулировать отличительные признаки данного вида договора: участие трех сторон - лизингодателя, лизингополучателя и продавца предмета лизинга; наличие комплекса договорных отношений. Лизинг осуществляется на базе двух или более договоров - прежде всего купли-продажи и собственно лизинга. Но нередко лизинговая сделка сопровождается и иными договорами. К их числу можно отнести кредитный договор, договор страхования, договор на техническое обслуживание имущества и т.д.; использование имущества в предпринимательских целях; приобретение имущества специально для передачи в лизинг.

Классический лизинг носит трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества, а лизинговая операция осуществляется по следующей схеме. Будущий лизингодатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых средств. Тогда он находит лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми средствами, и обращается к ней с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом,

а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

В случае реализации дорогостоящего проекта число участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и т.п.).

С точки зрения имущественных отношений лизинговая сделка состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений по купле-продаже и отношений, связанных с временным использованием имущества. С точки зрения обязательственного права эти отношения могут быть реализованы с помощью двух видов договора: купли-продажи и лизинга (передачи имущества во временное пользование).

В случае если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества после окончания срока договора, то отношения по временному использованию переходят в отношения купли-продажи, только теперь между лизингодателем и пользователем имущества.

Все этапы лизингового процесса тесно связаны между собой. Так, отношения по временному использованию имущества (договор лизинга) возникают только после реализации договора купли-продажи. Можно сказать, что в лизинговой сделке исполнение одного договора дает толчок к возникновению следующей сделки, а участники лизингового процесса тесно взаимодействуют между собой на разных этапах.

На первом этапе изготовитель оборудования и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом пользователь имущества, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, является активным участником этой сделки, выбирая оборудование и конкретного поставщика.

 Все технические вопросы реализации договора о купли-продажи (комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки и т.п.) решаются между изготовителем и лизингополучателем, на лизингодателя ложится обязанность финансового обеспечения сделки.

 На втором этапе покупатель имущества сдает его во временное пользование, выступая как лизингодатель. Однако отношения по второму договору не замыкаются между пользователем и лизингодателем. Продавец имущества, хотя и заключает договор купли-продажи с лизингодателем, несет ответственность за качество оборудования перед пользователем.

 Если оценивать важность и главенствующую роль отдельных составляющих комплекса лизинговых отношений, то определяющими, конечно же, являются отношения по передаче имущества во временное пользование. Отношениям по купле-продаже отводится второстепенная роль.

Основные черты и особенности, присущие лизингу, состоят в следующем:

1) преимущественное право выбора имущества и его изготовителя (продавца) принадлежит пользователю;

2) продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для сдачи его в лизинг;

3) имущество непосредственно поставляется пользователю, минуя собственника, и принимается в эксплуатацию пользователем;

4) пользователь имущества в случае обнаружения дефектов направляет свои претензии не собственнику, а непосредственно продавцу, с которым никакими отношениями не связан;

5) лизингодатель приобретает имущество не для собственного использования, а специально для передачи его во временное пользование;

6) весь срок договора лизинга имущество остается собственностью лизингодателя;

7) собственник имущества за передачу его во временное пользование получает вознаграждение;

8) пользователь имущества досрочно или после окончания срока договора имеет право на приобретение его в собственность.

## 1.2 Объекты и субъекты лизинга

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. В зависимости от объекта лизинга различают лизинг оборудования и лизинг недвижимого имущества.

В силу высокой стоимости, сложности осуществления, большого срока подготовки лизинг недвижимого имущества вряд ли найдет широкое применение в нашей стране. В первую очередь интересен лизинг оборудования. Это подтверждается и зарубежной практикой, где на долю лизинга оборудования приходится основная часть всех лизинговых платежей.

Субъектами лизинга являются:

* собственник имущества (лизингодатель) - лицо, которое специально приобретает имущество для сдачи его во временное пользование;
·пользователь имущества (лизингополучатель) - лицо, получающее имущество во временное пользование;
* продавец имущества - лицо, продающее имущество, являющееся объектом лизинга.

Лизингодателем может быть юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью, не имеющими образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

Продавцом лизингового имущества может быть предприятие-изготовитель, торговая организация или другое юридическое лицо, а также гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга.

Субъектами лизинга могут быть также предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность в соответствии с законом РФ “Об иностранных инвестициях в РФ”.

##

## 1.3 Основные преимущества лизинга

Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если он не будет приносить выгоду всем участникам договорных отношений.

Основные сравнительные преимущества лизинговой сделки.

Инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество.

Лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество. При использовании обычного кредита предприятие должно было бы часть стоимости покупки оплатить за счет собственных средств.

Очень часто предприятию легче получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога. За рубежом некоторые лизинговые компании не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий.

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 средств от реализации товаров, произведенных на взятом в лизинг оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими.

Лизинговые платежи выплачиваются после того, как оборудование установлено на предприятии. Как только оборудование достигло соответствующей производительности, предприятие получает прибыль, часть которой может использоваться для платежей лизингодателю.

Срок лизинга может быть значительно больше срока кредита.

При лизинге предусматривается возможность выкупить оборудование по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга.

Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа, а также и устаревания имущества, поскольку имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование.

Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество.

Лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

Наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя, дает ему возможность поделиться этими льготами с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей.

Производитель имущества имеет дополнительные возможности сбыта своей продукции.

Для объективности отметим ряд недостатков, присущих лизингу. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя выходит, что стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита.

Однако положительных моментов, присущих лизингу, намного больше, чем отрицательных, а с введением налоговых льгот, предусмотренных в постановлении Правительства РФ от 29.06.95 №633, лизинговый бизнес стал еще более привлекательным. Введение налоговых и амортизационных льгот во всех странах приводило к бурному развитию лизингового бизнеса, и, наоборот, сокращение предоставляемых налоговых льгот сразу приводило к уменьшению объема лизинговых операций.

Реализация данного постановления привела к освобождению лизингодателя от уплаты налога на прибыль, полученную им от реализации договора о лизинге, и налога на добавленную стоимость при выполнении лизинговых услуг. Использование всех предусмотренных налоговых льгот позволяет уменьшить общую величину лизинговых платежей и привлечь к лизингу более широкий круг потенциальных лизингополучателей. В частности, только освобождение лизинговых платежей от налога на добавленную стоимость позволяет уменьшить лизинговые платежи на 20%.

**2. Лизинг как инструмент долгосрочного финансирования**

Переход к рыночным отношениям вызвал активное использование в практике финансовой деятельности новых кредитных инструментов, одним из которых является финансовый лизинг.

Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенных условиях с правом выкупа имущества лизингополучателем называется лизингом.

Финансовый лизинг (в международной практике - "капитальный лизинг" или лизинг с полной окупаемостью лизингуемого актива) объединяет систему экономических отношений: - арендных, торговых, кредитных и т.п. Финансовый лизинг является одной из форм финансового кредита и характеризует кредитные отношения, связанные с его функционированием и спецификой управления.

 Финансовый лизинг выполняет следующие функции:

удовлетворяет потребность в наиболее дефицитном виде заемного капитала - долгосрочном кредите. На современном этапе долгосрочное банковское кредитование организаций сведено к минимуму, что сдерживает их инвестиционную деятельность, связанную с обновлением и расширением состава внеооборотных активов;

 - полностью удовлетворяет целевые потребности организации в заемных средствах. Использование финансового лизинга в конкретных целях обновления и расширения состава активной части операционных внеооборотных активов позволяет организации в существенной части исключить потребность в наиболее дефицитном виде заемного капитала - долгосрочном кредите;

 - автоматически формирует полное обеспечение кредита, что снижает стоимость его привлечения. Он не требует создания в организации фонда погашения основного долга в связи с постепенностью амортизации актива, взятого в лизинг. Финансовый лизинг снижает налог на прибыль, поскольку лизинговые платежи полностью включаются в затраты и не облагаются налогом на прибыль, а также обеспечивает снижение стоимости кредита за счет ликвидационной стоимости лизингуемых активов;

формой такого обеспечения кредита является сам лизингуемый актив, который в случае финансовой несостоятельности (банкротства) организации может быть реализован кредитором с целью возмещения невыплаченной части лизинговых платежей и суммы неустойки по сделке. Дополнительной формой такого обеспечения кредита является обязательное страхование лизингуемого актива лизингополучателем (рейтером) в пользу лизингодателя (лиссора). Снижение уровня кредитного риска лизингодателя создает предпосылки для соответствующего снижения стоимости привлечения организацией этого вида финансового ресурса;

 - обеспечивает более широкий диапазон форм платежей, связанных с обслуживанием долга. В отличие от банковского кредита, где обслуживание долга и возврат основной его суммы осуществляются в форме денежных платежей, финансовый лизинг предусматривает возможность таких платежей в иных формах, например, в форме поставок продукции, произведенной с участием лизингуемых активов;

 - обеспечивает большую гибкость в сроках платежей, связанных с обслуживанием долга. В отличие от традиционной практики обслуживания и погашения банковского кредита финансовый лизинг предоставляет организации возможность совершения лизинговых платежей по более широкому диапазону схем с учетом характера и срока использования лизингуемого актива, что делает финансовый лизинг более предпочтительным для организации кредитным инструментом;

 - обеспечивает снижение стоимости кредита за счет ликвидационной стоимости лизингуемого актива. Поскольку при финансовом лизинге после завершения лизингового периода соответствующий актив передается в собственность лизингополучателя, то после полной амортизации актива лизингополучатель имеет возможность реализовать его по ликвидационной стоимости. На сумму от этой реализации (приведенную путем дисконтирования к настоящей стоимости) условно снижается сумма кредита по лизинговому соглашению.

Оценка эффективности лизинговой операции проводится путем сравнения настоящей стоимости денежного потока при лизинговой операции с денежным потоком по аналогичному виду банковского кредитования (методика и пример такого сравнения рассмотрены ниже). Это является одним из критериев лизинговой сделки.

Стоимость финансового лизинга не должна превышать стоимости банковского кредита, предоставляемого на аналогичный период, иначе организации выгоднее получить долгосрочный банковский кредит для покупки актива в собственность. Кроме того, в процессе использования финансового лизинга должны быть выявлены такие предложения, которые минимизируют его стоимость.

Как и в других случаях определения источника финансирования, следует установить стоимость заемного капитала, привлекаемого на основе ставки лизинговых платежей (Сфл). Эта ставка включает две составляющие:

 - постепенный возврат суммы основного долга (годовая норма амортизации актива (НА), привлеченного на условиях финансового лизинга, в соответствии с которым актив после его оплаты передается в собственность арендатора);

 - стоимость непосредственного обслуживания лизингового долга.

Стоимость финансового лизинга оценивается по формуле где :

ЛС - годовая лизинговая ставка,%;

Зфл - уровень расходов по привлечению актива на условиях финансового лизинга.

Лизинговые платежи в соответствии с графиком включаются в разрабатываемый организацией платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга его текущей финансовой деятельности. В процессе управления финансовым лизингом следует учесть, что многие правовые нормы его регулирования в нашей стране находятся в стадии становления. В этих условиях следует ориентироваться на международные стандарты осуществления лизинговых операций с соответствующей адаптацией к отечественным экономическим условиям.

**3. Лизинг как метод инновационного инвестирования**

Категория “инновационный лизинг” отражает определенный специфический вид экономических отношений между их субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося к основным средствам в процессе инновационной деятельности.

Однако не всякая деятельность является инновационной, поскольку она может быть либо репродуктивной, либо продуктивной. В первом случае деятельность направлена на получение и воспроизводство уже известных традиционных материальных и духовных благ (иными словами, продукта) ранее известными средствами и способами (иными словами, технологией). Во втором случае продуктивная, или инновационная, экономическая деятельность связана:

1) либо с выработкой и реализацией новых продуктов соответствующими им ранее известными технологиями;

2) либо с выработкой известного продукта, но с помощью новых технологий;

3) либо с разработкой и реализацией нового продукта новой технологией.

Иначе говоря, инновационной деятельность становится, как только она имеет своей целью либо своим следствием производство, обмен, распределение и потребление материальных благ, обладающих новизной.

Таким образом инновационный лизинг может быть определен:

1) как способ инвестирования, обеспечивающий инновационную деятельность или продвижение инновационного продукта на рынок. В этом случае мы имеем дело с традиционной формой лизинга, ранее известной в практике, но обладающей несколько иной “функциональной нагрузкой” благодаря инновационности реализуемого посредством лизинга продукта или деятельности. Таким образом, лизинг в данном случае несет на себе печать инноваций и поэтому, рассматривая его как нетрадиционный способ финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, его можно классифицировать как “инновационный лизинг”.

 Данная форма инновационного лизинга появляется на рынке лизинговых услуг в момент появления самого инновационного продукта. Более того, тесная взаимосвязь лизинга и инновационного продукта обусловлена здесь тем, что:

- либо продукт в силу ряда причин (дороговизна продукта, неизвестность продукта для потребителя и т.д.) может быть реализован на рынке только лишь с помощью лизинга;

- либо посредством лизинговой формы распространения продукта достигается максимальный эффект его реализации;

- либо только лизинговая форма продвижения продукта обеспечивает признание рынком инновационности самого продукта.

2) Учитывая сегодня процесс перехода лизинга в отечественной экономике от одного качества - новшества (новации) - к другому - нововведение (инновации), - лизинг можно принять как самостоятельный вид инновационной деятельности. Другими словами, посредством лизинга в несколько иной форме, отличной от классического ранее известного понимания его формы и содержания, осуществляется реализация уже известного рынку продукта. В этом смысле лизинг сам по себе является инновацией, и по форме и по содержанию классифицируется нами как “инновационный лизинг”. Данная форма инновационного лизинга возникла в процессе эволюции развития лизинговых отношений и прослеживается нами в истории мировой экономики с момента зарождения лизинга как вида предпринимательской деятельности и по сей день.

Лизинг в первоначальный момент его применения в 1952 году компанией “Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн” рассматривался как новая, до тех пор неизвестная, а потому инновационная форма эффективного финансирования основных средств производства. Отсюда можно сделать заключение о том, что лизинг сам по себе является инновацией уже в момент его внедрения на какой-либо экономической территории (государство, регион, отрасль, предприятие, фирма и т.д.), поскольку несет в себе новый способ инвестирования в основной капитал. Но с момента принятия лизинга к внедрению, его адаптации на данном экономическом пространстве он автоматически теряет свою инновационность, перестает быть инновацией в данной форме и превращается (трансформируется) в экономическую традицию.

Все остальные разновидности лизинга, известные в зарубежной и отечественной теории и практике также являются инновационными в определенный момент времени на определенном экономическом пространстве. Так, например, появление в свое время возвратного лизинга дало возможность по-новому подойти к реализации финансовых стратегий отдельных экономических субъектов, испытывающих временные финансовые затруднения. Что позволило эффективно (инновационно) использовать собственные финансовые и материальные ресурсы. Поэтому появление новых форм лизинга в зарубежной и отечественной практике, равно как и постоянное совершенствование его приемов и методов является “инновационным” и дополняет категорию “инновационного лизинга” по форме и по содержанию.

3) Как обеспечение продвижения инновационного продукта на рынок посредством лизинга, что возможно лишь в случае, если лизинг приобретает несколько иную нежели “классически” инновационную форму или содержание. Иными словами, лизинг здесь представляет собой комбинацию первого и второго, а потому соответственно классифицируется как “инновационный”. Появление данной формы инновационного лизинга обусловлено тем, что реализация инновационного продукта посредством лизинга зачастую сопряжена со значительной долей риска используемого в данных операциях капитала, причисляемого к венчурному. В этой связи капитал данных лизинговых проектов нуждается в хеджировании ввиду недостаточного обеспечения лизинговой сделки со стороны малого бизнеса. Поэтому венчурным лизингодателям наряду с такими традиционными методами, как гарантия банка, залог имущества, страхование оборудования, необходимо использовать в своей работе более гибкие подходы. В качестве одного из таких подходов можно предложить использование производных инструментов фондового рынка, таких как опцион, фьючерс и т.д. Это придаст классическому лизингу элемент новизны, а потому данная форма лизинга может считаться “инновационной”.

Такая постановка вопроса о месте лизинга в системе обеспечения инновационной деятельности не оставляет сомнения в значимости лизинга инноваций сегодня и в перспективе. Вот почему так важно выявив формы инновационного лизинга, дать определение этой экономической категории.

Категория “инновационный лизинг” характеризует определенный специфический вид экономических отношений между их субъектами, в которых лизинг выступает либо как способ продвижения инновационного продукта на рынок и тем самым обеспечивает инновационную деятельность, либо сам выступает инновацией и по форме, и по содержанию, либо представляет собой комбинацию первого и второго.

Третья форма инновационного лизинга может иметь следующий вид. При заключении лизингового контракта с пользователем оборудования по лизингу лизинговой компании необходимо одновременно заключить инновационной-лизинговый опционный контракт пут, т.е. опцион на продажу. Данный опцион, приобретенный лизинговой компанией у контрагента, позволяет компании в течение оговоренного срока опционного контракта реализовать оборудование продавцу опциона по цене-страйк, оговоренной в контракте. Причем опцион наделяет своего покупателя лишь правом продажи, а не обязательством, т.е. исполнение или неисполнение опционного контракта всецело зависит от лизинговой компании. Цена-страйк в течение всего срока договора до даты экспирации, т.е. окончания срока действия договора, остается неизменной. Таким образом, лизинговая компания может застраховать себя на случай неисполнения лизингового договора контрагентом путем продажи возвращенного (или изъятого) потребителем лизинговых услуг оборудования по фиксированной цене. При этом премия, уплаченная продавцу опциона, может быть включена в состав лизинговых платежей как страховая сумма. Продавцом инновационно-лизингового опциона может быть либо фондовый спекулянт, рассчитывающий на невостребованность опционного права лизинговой компанией и получение прибыли по данному опционному контракту в виде полученной премии, либо потенциальный покупатель данного оборудования по цене заведомо ниже рыночной. В качестве примера такого оборудования может рассматриваться любой инновационный продукт, передача которого возможна по лизингу и цена которого в момент приобретения лизинговой компанией выше за счет его “инновационности”. Естественно, что цена-страйк не учитывает наличие этого фактора и устанавливается сторонами сделки, исходя из предположительной спотовой цены на рынке в момент экспирации с учетом физического и морального износа оборудования. Также помимо инновационного оборудования опционный лизинговый контракт может заключаться и на продукт, обладающий высокой востребованностью рынка как минимум на срок опционного контракта, например, транспортные средства, компьютерная техника и т.д.

Заключение опционного контракта - это еще далеко не единственный подход к решению поставленной проблемы обеспечения инновационного лизингового контракта. При необходимости можно привести еще ряд примеров использования инструментов финансового рынка, и фондового в частности, позволяющих обеспечить реализацию инновационного лизинга. Рассматривая лизинг не как фактор обеспечения инновационной деятельности, а как самостоятельный его элемент, необходимо отметить, что он сам во многом зависит от основных компонентов инновационной деятельности - инвестиций и времени.

Более того, лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой, представляющей собой сферу приложения лизинга и включающей в себя рынок новшеств (новаций), рынок капитала (инвестиций) и рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций).

Таким образом, инновационная сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры.

К первой группе относятся потребители лизинговых услуг (лизингополучатели), цель которых - ведение так называемой “разрушительно-созидательной” деятельности (инновации). К этой же группе можно отнести и тех лизингодателей, которые предоставляют услуги по лизингу в несколько ином его качестве, обеспечивая переход лизинга от новации к инновации, хотя в большинстве своем лизингодатели в инновационной сфере выполняют функцию инвесторов. К третьей группе относятся производители конкурентоспособной, востребованной на рынке инновационного лизинга и инновации вообще продукции, являющейся объектом инновационно-лизинговой деятельности первых и вторых.

В качестве основного субъекта инновационных лизинговых отношений, где происходит их комплексная реализация, органическое соединение "генетического инновационного толчка" новшества и его продвижения к потребителю, является основное звено экономической системы - предприятие-лизингополучатель (потребитель лизинговых услуг). Это обстоятельство объясняется тем, что востребованность лизинговых отношений как фактора обеспечения инновационной деятельности предприятия возможна лишь при наличии на предприятии инновационной активности.

Организация финансирования инвестиционных проектов по финансовому лизингу оборудования включает:

* поиск кредитных ресурсов под конкретный инвестиционный проект;
* поиск поставщиков оборудования и достижение оптимальных условий поставки и оплаты оборудования;
* организация взаимодействия с финансовыми институтами при оформлении кредита;

Проведение комплексной экспертизы потенциального лизингополучателя и инвестиционного проекта может включать в себя:

* финансовый анализ инвестиционного проекта с учетом лизинговых технологий;
* анализ финансового состояния потенциального лизингополучателя;
* оценка обеспечения возвратности заемных средств и разработка оптимальной структуры обеспечения;
* разработка оптимальной структуры лизинговой сделки с учетом организационных, правовых, финансовых, налоговых и таможенных особенностей лизинга.

**4. Проблемы и пути совершенствования лизинга**

Пожалуй, впервые в современной отечественной истории термин “lease”, производным от которого является лизинг, в контексте с понятием “кредит” стал употребляться в нашей стране 63 года назад. Тогда в экстремальных условиях Второй Мировой войны началась уникальная по масштабам проведения и значимости операция межгосударственного лизинга – “ленд-лиз”1.

Лизинговые операции имели место в СССР в конце 60-х – начале 70-х годов. Это были относительно небольшие по количеству контракты, предусматривающие аренду станков, кузнечно-прессового, энергетического, транспортного оборудования, вычислительной техники, морских судов, авиатехники, грузового автотранспорта (тягачи, рефрижераторы, полуприцепы). В названии этих контрактов зарубежные фирмы и их партнеры в нашей стране – В/О “Автоэкспорт”, объединения “Совтрансавто”, В/О “Трактороэкспорт”, Аэрофлот и другие стали применять понятие “лизинг”.

Изучением зарубежного и отечественного опыта в лизинговых операциях в 80-е годы занимался Научно-исследовательский институт материально-технического снабжения при Госснабе СССР, а точнее - его Ленинградское отделение, которое возглавлял В.Н. Голощапов, впоследствии ставший руководителем компании “Балтийский лизинг” и ассоциации “Рослизинг”.

Таким образом, можно по существенным и хронологическим принципам установить четырехэтапную периодизацию отечественного лизинга. При этом первый этап продолжался до окончания 80-х годов и характеризуется государственным финансированием и активным государственным управлением лизинга.

Чуть более пятнадцати лет назад, в конце 80-х годов, с развитием арендных форм хозяйствования в стране начался второй этап развития лизинговых отношений. Предприятия получили право зарабатывать и самостоятельно использовать валютные средства. В это время был дан определенный импульс созданию лизинговых компаний. Так, в 1988 году было образовано совместное советско-финское лизинговое предприятие СП “Арендмаш” по сдаче в аренду строительной техники инофирмам, работающим в СССР. В том же году было создано, а с 1989 года стало действовать АО “Совфинтрейд”, в уставе которого предусматривалось проведение лизинговых операций. В конце 1989 года для проведения лизинга на условиях “бербоут-чартер” (наема морского судна без экипажа) была образована компания “Рыбкомфлот”.

Третий этап развития отечественного лизинга начался во второй половине 1994 г. с принятием указа Президента № 1929. Тогда, десять лет назад в нашей стране действовали около трех десятков лизингодателей. В октябре 1994 года пятнадцать из них решили создать ассоциацию “Рослизинг”. Через год их стало 19. А на рынок лизинговых услуг выходили все новые и новые лизингодатели. Такие крупные российские лизинговые компании, как “ЛК Лизинг”, “Интеррослизинг”, “РТК-Лизинг”, сформировались и начали активно работать несколько позднее - в 1995-1997 годах. Стоящие за этими компаниями мощные финансово-промышленные структуры в течение нескольких лет внимательно присматривались к возможностям российского лизинга. Когда они уверовали в его успешную будущность, то создали по-хорошему амбициозные лизинговые компании с высококвалифицированным персоналом, способные эффективно решать проблемы технического перевооружения крупных предприятий, входящих в финансово-промышленные группы, учредившие эти лизинговые компании.

В течение третьего этапа отечественного лизингостроения были приняты чрезвычайно важные законодательные и нормативно-правовые акты: часть вторая Гражданского кодекса, включающая главу 34 “Аренда” (с параграфом 6 “Финансовая аренда (лизинг)”, постановления Правительства РФ от 29 июня 1995 года № 633 “О развитии лизинга в инвестиционной деятельности” и от 27 июня 1996 года № 752 “О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации”, в которых были закреплены основные правовые условия ведения лизинга в стране и предоставлены, наверное, самые значимые в мире преференции участникам лизинговых операций.

В начале сентября 1996 г. Комиссией при Министерстве экономики Российской Федерации были выданы первые 17 лицензий на право осуществления лизинговой деятельности. С февраля 1997 г. лицензии стали выдавать не только компаниям-резидентам, но и нерезидентам. За 5,5 лет, в течение которых действовал механизм лицензирования, лицензии получили более 2,5 тыс. компаний. Правда, в настоящее время на рынке активно представлены порядка двухсот.

В 1996 г. по оценке Минэкономики России в объеме инвестиций в основной капитал лизинговые операции составляли 1%. Этот показатель соответствовал 630 млн. долл. (годом раньше - 200 млн. долл.). Для сравнения отметим, что в 2003 г. удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в стране превысил 6%. Однако за 2004 г. этот показатель уже составил только 1% (см. приложение).

Третий этап включил в себя и наиболее трудный период – банковский кризис 1998 года, и появление первой неудачной версии Федерального закона “О лизинге”. В то же время лизинг в России продолжал развиваться и к 2002 г. объемы ежегодно заключаемых договоров лизинга достигли 2 млрд. долл.

Четвертый этап начался с вступления в силу в 2002 году 25-й главы Налогового кодекса, новой редакции Федерального закона “О финансовой аренде (лизинге)”, которые оказали более чем существенное влияние на формирование правового поля для лизинга в России.

За последние несколько лет российский лизинг действительно шагнул вперед. Это наглядно подтверждают результаты ежегодно проводимых аналитических исследований ситуации на рынке лизинговых услуг страны.

2003 г. стал одним из наиболее удачных для развития лизингового бизнеса в Российской Федерации. Были достигнуты самые высокие темпы роста в отрасли. Прирост по сравнению с предыдущим 2002 годом составил почти 70%. Это определялось рядом факторов, в том числе явно наметившейся в России тенденцией к экономической стабилизации; произошедшими в последние два года изменениями в законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих лизинг; улучшением финансового положения многих российских предприятий; увеличившейся потребностью предприятий в обновлении основных производственных фондов; осознании лизинга как одного из наиболее эффективных способов реализации инвестиционных проектов за счет предоставляемых на федеральном и региональном уровнях льгот и преференций; сокращением стоимости кредитных ресурсов и увеличением сроков кредитования; расширением объемов и направлений заимствований за рубежом с участием агентств по страхованию экспортно-импортных операций, а также других факторов, стимулирующих всплеск лизинговой активности в стране.

Общая стоимость заключенных в России договоров лизинга в 2003 году соответствовала в пересчете 3221 млн. евро. Это означает, что удельный вес всего российского лизинга в общеевропейском составил 1,63% против 1,2% в предыдущем году.

В большинстве случаев лизинговые компании создаются юридическими лицами (более 40%) и банками (более 25%), реже физическими лицами (15%) и иностранными инвесторами (3%). Более 70% инвестиций приходятся на Европейскую часть России, на долю Урала и Западной Сибири приходится около 15%, а на Дальний Восток - менее 10%.

В такой же пропорции распределяется и региональное расположение лизинговых компаний, причем около 40% от их общего числа находится в Москве. Наиболее значительных объемов достиг лизинг промышленного и технологического оборудования. Наибольшее количество лизингополучателей работает в следующих сферах: типографские услуги, пищевая промышленность, переработка сельскохозяйственной продукции, химическая продукция, пластики и полимеры, упаковка и бумага. Срок лизинга, как правило, составляет от двух до пяти лет, что обусловлено условиями привлечения ресурсов, сроком ускоренной амортизации имущества и потребностями большинства лизингополучателей.

По существующей в настоящее время статистике большинство лизинговых компаний работает используя заемные средства - это, в основном, товарные кредиты поставщиков, средства банков-учредителей и государственные средства. В значительно меньшей степени используются средства несвязанных банков и собственные средства. Российские лизингодатели крайне редко имеют доступ к дешевым финансовым ресурсам иностранных инвесторов, что увеличивает стоимость их услуг для лизингополучателей.

По прогнозам, динамика роста лизинговой индустрии в ближайшее время будет составлять ежегодно не менее 28-29%. Это означает, что в 2005 г. в Российской Федерации удастся достигнуть уровня, как минимум 6000 млн. долл. При этом удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в стране должен был повыситься с 6,1% до 7,3% - 8,7%. Однако, уже сейчас можно говорить о несостоятельности этого прогноза.

Вместе с тем динамичное развитие рынка лизинговых услуг в нашей стране возможно только в том случае, если законодатели, органы государственного управления, включая налоговые службы, с пониманием отнесутся к особенностям и специфике лизингового бизнеса. В частности, лизинговые операции предполагают, что хорошо работающая лизинговая компания осуществляет постоянные заимствования. В этом одна из основных составляющих ее бизнеса как финансового посредника. В недавно принятом определении Конституционного суда Российской Федерации, которое датируется от 8 апреля 2004 г., № 169-О, предусматривается, что зачет налога на добавленную стоимость может быть осуществлен только после выплаты заемщиком соответствующей суммы долга. Такой подход сам по себе, к тому же нечетко прописанный, для лизингового бизнеса крайне опасен. На слуху соображения руководителей некоторых компаний, что лизинг подорожает для клиентов на 30-40%, возможны другие негативные последствия. Наверное, все это с большим знаком минус для интересов страны.

В ряде регионов налоговые органы, руководствуясь определением Конституционного суда, поспешили потребовать от лизинговых компаний выплаты дополнительных сумм по НДС за последние 3 года, начиная с 2002 г., то есть задним числом. В то же время никаких изменений в 21-ю главу Налогового кодекса Российской Федерации (п. 2 ст. 171) внесено не было. Действующая в настоящее время норма закона не дает повода для подобной трактовки. Более того, в соответствии со ст. 807 Гражданского кодекса РФ, по договору займа одна сторона передает другой стороне в собственность деньги и другие вещи. В таком случае хозяйствующий субъект как собственник принадлежащего ему имущества вправе самостоятельно распорядиться своей собственностью.

Торгово-промышленная палата, ряд лизинговых компаний обратились в различные органы государственной власти, в Минфин с просьбой разъяснить, что же ожидает лизинговый бизнес в нашей стране в ближайшей и долгосрочной перспективе и как будет трактоваться налоговыми органами определение Конституционного суда для лизинговых компаний. Предприняло попытку обратиться в Конституционный суд и Правительство Российской Федерации. В СМИ сообщалось (“Ведомости” от 6 октября 2004), что вице-премьер Александр Жуков писал суду, что это решение может привести “к весьма значительному отвлечению оборотных средств” и “дестабилизации рыночных отношений в российской экономике”. Однако через день правительство отозвало свой запрос (наверное, чтобы не оказывать давления на высший судебный орган страны). 30 сентября министр финансов выразил надежду, что КС разъяснит, как применять его определение на практике. Сообщается, что состоявшийся в тот же день пленум КС отказался рассматривать запрос, направленный объединениями предпринимателей, так как счел их ненадлежащими заявителями. Высказывается предположение, что КС решил подождать, “что официально заявит правительство и покажет арбитражная практика”.

Проблемы с НДС существовали и с международным лизингом — это двойной НДС. НДС начислялся как на стоимость импортируемого оборудования, так и на лизинговые платежи. Если НДС, уплаченный при ввозе в РФ, подлежит вычету, то НДС на лизинговые платежи удерживается лизингодателем как налоговым агентом и вычету не подлежит, т.к. плательщиком налога является лизингодатель-нерезидент. Однако эта проблема исчезла с принятием Таможенного кодекса.

Исключение — лизинг наземных автотранспортных средств, т.к. в этом случае услуга считается предоставленной вне территории РФ (ст. 148 НК РФ) в отношении НДС. Это означает, что международный лизинг товаров, не упомянутых как исключение в этой статье, практически экономически нецелесообразен, и можно говорить только о лизинге внутри страны.

Известно, что одной из основных проблем сделок по лизингу является задача максимального снижения рисков при ее реализации. Поскольку законодательство далеко от совершенства, то в последнее время стали разрабатываться специальные лизинговые схемы. Разберем одну из них.

***Описание схемы***

В схеме участвуют компании с условными названиями "Инвестор" и "Получатель инвестиций" и два посредника - банк и лизинговая компания.

Компания "Инвестор" готова вложить свои средства в высокорентабельный проект, осуществляемый фирмой "Получатель инвестиций". "Получателю инвестиций" средства нужны для приобретения оборудования, однако "Инвестор" готов их предоставить для покупки только части необходимого оборудования.

Прежде всего компании "Инвестор" необходимо установить фактический контроль над фирмой "Получатель инвестиций", например путем покупки доли в уставном капитале фирмы. Далее "Инвестор" размещает вкладываемые средства на депозит в банке. После этого банк выдает кредит лизинговой компании на покупку у какого-нибудь поставщика требуемого оборудования. "Инвестор" договаривается с банком и лизинговой компанией о том, чтобы деньги на депозите и приобретаемые основные средства служили обеспечением кредита, выдаваемого банком. Поэтому банк предоставляет "Инвестору" "финансовое плечо", выдав лизинговой компании кредит на сумму больше, чем размер депозита (далее превышение кредита над депозитом мы и будем называть "финансовым плечом"). Приобретенное оборудование лизинговая компания передает "Получателю инвестиций" в лизинг.

В установленные договором лизинга сроки "Получатель инвестиций" выплачивает лизинговой компании лизинговые платежи. Они состоят из вознаграждения лизинговой компании, компенсации стоимости оборудования (в размере ускоренной амортизации), процентов по кредиту, полученному лизинговой компанией от банка, и налога на имущество, который лизинговая компания уплачивает со среднегодовой остаточной стоимости оборудования. За пользование кредитом лизинговая компания перечисляет проценты банку. Банк выплачивает "Инвестору" проценты по депозиту.

***Вознаграждение посредникам***

Вознаграждение банка за участие в схеме должно не только покрывать его издержки по обслуживанию схемы, но и давать ему бонус.

Расходы, связанные с участием в схеме, можно разделить на издержки по отвлечению средств на обязательное депонирование в Центробанке по привлеченным депозитам и операционные издержки.

Размер обязательного депонирования сейчас составляет 10% от суммы привлеченного депозита. Таким образом, сумму в размере 10% от депозита, размещенного "Инвестором", банк должен будет депонировать в Центробанке вместо того, чтобы выдать ее какой-нибудь фирме в кредит и получать соответствующие проценты. Если средняя ставка процентов, по которой банк обычно выдает кредиты, составляет около 23%, то упущенная выгода банка будет равна примерно 2,3% от размера депозита в год.

Вторая составляющая расходов банка на проведение схемы - операционные издержки: их размер индивидуален для каждого банка, но в среднем составляет

1% от суммы депозита в год.

Размер бонуса банка будет зависеть от суммы сделки. Практика показывает, что общее вознаграждение банка может составить от 4 до 6% в год от суммы депозита "Инвестора" и взиматься за счет разницы в процентных ставках по выданному лизинговой компании кредиту и привлеченному от "Инвестора" депозиту.

Сумма процентов, которые уплачивает лизинговая компания по кредиту (ПК), состоит из следующих компонентов:

ПК = ПД + ВБ + ПФ,

где ПД - проценты по депозиту; ВБ - вознаграждение банка; ПФ - проценты, начисляемые на сумму "финансового плеча".

Вознаграждение лизинговой компании, как правило, определяется исходя из остаточной стоимости предмета лизинга и составляет обычно около 3% в год. Однако следует отметить, что согласно действующему законодательству лизинговая деятельность не подлежит лицензированию. Поэтому в качестве лизинговой компании может выступить специально созданная фирма, скрыто аффилированная (то есть неявно зависимая) с участниками сделки. В таком случае вознаграждение, выплачиваемое лизинговой компании "Получателем инвестиций", фактически будет являться внутрихолдинговым платежом, поэтому не будет относиться к затратам на осуществление схемы.

***Налогообложение участников схемы***

Поскольку три участника схемы - "Инвестор", лизинговая компания и "Получатель инвестиций" - входят в один холдинг, то их налоговые обязательства и налоговые вычеты следует оценивать в совокупности.

У "Инвестора" возникает только доход в виде процентов по депозиту. С этого дохода компания должна заплатить налог на прибыль.

Лизинговая компания вправе принять к вычету сумму "входного" НДС, уплаченную в составе цены за приобретенное оборудование. При получении лизинговых платежей от "Инвестора" лизинговая компания должна начислять и уплачивать соответствующие суммы НДС.

Предположим, что лизинговое имущество находится на балансе лизинговой компании. Доходами лизинговой компании являются лизинговые платежи (без НДС), которые складываются из вознаграждения лизинговой компании, ускоренной амортизации оборудования, процентов по банковскому кредиту и налога на имущество. Расходы компании состоят из сумм ускоренной амортизации, процентов по кредиту и налога на имущество. Таким образом, налог на прибыль будет уплачиваться только с суммы вознаграждения лизинговой компании.

Наконец, "Получатель инвестиций" будет уменьшать налогооблагаемую прибыль на суммы лизинговых платежей (без НДС). Суммы НДС, уплачиваемые в составе лизинговых платежей, компания сможет принять к вычету.

Таким образом, общий итог по НДС - вычет сумм "входного" налога по приобретенному оборудованию.

Общий результат по налогу на прибыль - уменьшение налогооблагаемой прибыли холдинга на сумму ускоренной амортизации лизингового имущества, на проценты, начисляемые банком по "финансовому плечу", на вознаграждение банка и на суммы налога на имущество.

***Выгода от применения схемы***

Прежде всего отметим, что схема состоит из двух частей - получения необходимых инвестиций ("финансового плеча") и использования лизинга. Первая часть схемы требует затрат на выплату вознаграждения банку, зато лизинговая часть позволяет оптимизировать налогообложение проекта. Теперь предположим, что лизинг не используется, тогда "Инвестор" выдает "Получателю инвестиций" заем, а "Получатель инвестиций" в свою очередь берет на недостающую сумму кредит в банке. Далее "Получатель инвестиций" самостоятельно приобретает оборудование и начисляет на него амортизацию в общеустановленном порядке.

Рассмотрим налоговые последствия такой операции. В отношении НДС ситуация не изменится: "Получатель инвестиций" вправе принять к вычету сумму "входного" налога по приобретенным основным средствам, то есть такую же сумму, что и в случае применения схемы.

Однако налогооблагаемая прибыль холдинга уменьшается в таком случае только на следующие суммы: обычной амортизации; процентов, начисленных на кредит, предоставленный банком в размере недостающей суммы инвестиций ("финансовое плечо"); налога на имущество.

Действительно, единственными доходами "Инвестора" будут проценты по займу, предоставленному "Получателю инвестиций". У последнего расходами будут суммы амортизации по приобретенному оборудованию, проценты по займу "Инвестора", проценты по "финансовому плечу" и налог на имущество.

Получается, что при использовании лизинга холдинг получает отсрочку по уплате налога на прибыль: стоимость оборудования списывается в первые годы его эксплуатации и соответственно уменьшает налогооблагаемую прибыль этих лет. В случае же, когда лизинг не применяется, стоимость оборудования списывается в течение всего срока его использования. Кроме того, благодаря начислению ускоренной амортизации при использовании лизинга существенно снижаются платежи по налогу на имущество.

Выгоду от применения схемы можно оценить, сравнив экономию по налогам на прибыль и на имущество, которую дает эта схема, и расходы на ее проведение. Поскольку налоговые платежи распределены по времени, то в расчетах следует использовать дисконтированные суммы налоговой экономии.

Применение схемы позволяет решить две главные проблемы. Во-первых, с помощью схемы компании получают недостающую сумму средств для финансирования нового проекта благодаря хорошему обеспечению, предоставляемому банку под кредит, - депозиту и оборудованию. Во-вторых, схема позволяет "скрыть" "Инвестора", не желающего афишировать свое участие в проекте. Его денежные средства, пройдя через банк, обезличиваются, поэтому направление денежного потока от "Инвестора" к "Получателю инвестиций" не прослеживается. Лизинговая часть схемы приводит к экономии налоговых платежей по налогам на прибыль и на имущество.

К недостаткам схемы можно отнести расходы в виде выплачиваемого вознаграждения банку за участие в схеме, а также затраты на содержание дополнительной фирмы - лизинговой компании. Впрочем, эти потери компенсируются за счет оптимизации налогообложения проекта.

Для поддержания некоторых стратегических областей (авиастроение) правительство России предполагает заменить финансовый лизинг операционным. Это значит, что деньги на его развитие будут
выделять авиазаводам, а не лизинговым компаниям.

Некоторые проблемы лизинга уже разрешаются. В 2004 на рынке снизились стоимость услуг и требования к лизингополучателям, стала проще процедура заключения сделки, появились новые программы. Снизилась налоговая нагрузка при проведении сделок международного лизинга.

Однако, основной проблемой российского лизинга в 2004 - 2005 г.г. эксперты называют отсутствие на рынке "длинных" денег и дороговизна кредитов.

Хотя общее повышение сроков лизинговых сделок на финансовом рынке обусловлено увеличение сроков финансирования для самих лизинговых компаний - за 2004 год прежде всего снизилась стоимость финансирования, увеличился срок (до семи лет), на который предоставляются деньги, а также изменился удельный вес валют – доля рублевого финансирования значительно возросла. Но все равно предоставить займы на 10 лет (стандартный срок лизинговой сделки на Западе) наши банки – основные источники финансирования лизинговых компаний – пока не в состоянии. Решение проблемы – выход на западные рынки капитала или выпуск собственных облигаций предприятия.

Основная проблема, тормозящая развитие лизинга, заключается и в высоких процентных ставках. Для быстрого развития лизинга необходимо, чтобы процентные ставки по лизинговым платежам не превышали ставку рефинансирования более чем на 1,5-2%.

Инициаторами улучшения законодательства о лизинге активное участие принимает Российская Ассоциация лизинговых компаний с рядом проектов. Один из них - возвращение к практике лицензирования лизинговой деятельности. Однако здесь не все так однозначно. Рынок сам определяет, кто выживет, а кто обанкротится. К тому же сам механизм выдачи различного рода разрешений, лицензий, сертификатов очень удобная почва для коррупции. Хороший пример - развитые страны. Там нет лицензирования, а масштабы лизинговых операций весьма значительны.

На данном этапе необходимо преодолеть те проблемы, которые существуют в реальности и действительно затрудняют работу. Но вместе с тем, внесения поправок в законодательство неизбежно. Время не стоит на месте, лизинг развивается. А это значит, что и законодательная база не должна быть законсервирована. Она также должна развиваться и отражать реалии этого времени.

**Заключение**

Применение нетрадиционных способов инвестирования в деятельности предприятий в сегодняшних условиях приобретает особое значение для нашей экономики в силу: ограниченности бюджетных средств; недостатка собственных источников для осуществления деятельности; высоких процентных ставок за кредит и их краткосрочность; инфляционных тенденций.

Поэтому особое внимание здесь привлекают такие нетрадиционные для отечественной экономики способы финансово-кредитного обеспечения деятельности предприятий, как лизинг.

Рассмотрим положительные моменты лизинга с точки зрения финансирования и налогообложения.

Прямые закупки оборудования у предприятия финансируются из прибыли, оставшейся в его распоряжении после налогообложения, а платежи по договорам финансового лизинга относятся в полном объеме на себестоимость продукции. Это влечет за собой уменьшение налогооблагаемой прибыли предприятия и сокращение статей расходов, финансируемых из прибыли.

Лизинговая сделка не требует больших единовременных затрат, связанных с оплатой поставщику стоимости оборудования, таможенной очисткой и оплатой НДС на таможне.

 При финансовом лизинге оборудования (если по условиям договора лизинга лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя) достигается экономия по налогу на имущество, так как плательщиком его является лизингодатель. Лизинговые компании по российскому законодательству могут применять норму начисления амортизации, увеличенную на коэффициент равный трем. Быстрое обновление основных фондов увеличивает оборачиваемость оборотных средств, и лизингополучатель получает на баланс уже самортизированное оборудование.

Возмещение НДС из бюджета по лизинговым сделкам производится равномерно после фактической оплаты лизинговых платежей в течение всего срока действия договора, в то время как при прямой закупке оборудования момент возмещения НДС из бюджета по приобретенным основным средствам откладывается на срок 5-6 месяцев после полной оплаты поставщику. Обычно в российской практике из-за дефицита бюджетных средств НДС редко возмещается денежными средствами налогоплательщику по его заявлению на расчетный счет, возникшая переплата по НДС засчитывается в счет будущих налоговых платежей, что влечет за собой отвлечение у предприятия оборотных средств в бюджете государства. По российскому налоговому законодательству для малых предприятий, заключивших лизинговые договора, установлена льгота, полностью освобождающая такие предприятия от уплаты НДС по лизинговым платежам.

Для поставщиков оборудования лизинг - это, в первую очередь, один из способов увеличения объемов продаж. Учитывая высокую стоимость ресурсов в России, стоимость работы с российскими лизингодателями выше, чем в Европе. Но, несмотря на это большинство поставщиков и производителей оборудования готовы сотрудничать с лизинговыми компаниями и предоставлять им скидки и товарные кредиты. Большую активность на лизинговом рынке проявляют производители и поставщики автотранспорта. Эта лизинговая ниша традиционно формируется в значительной мере за счет лизинговых компаний, принадлежащих крупнейшим зарубежным производителям и автодилерам.

Наибольший объем инвестиций в России приходится на крупные предприятия. Действительно, с точки зрения увеличения объема инвестиционного портфеля финансировать малый и средний бизнес не так привлекательно - при уменьшении суммы сделки возрастают расходы на ее сопровождение. Но как показал финансовый кризис 1998 года, именно малые и средние предприятия в большинстве случаев исполняли принятые на себя обязательства, тогда как крупные лизингополучатели часто оказывались не в состоянии продолжать сделку в изменившихся экономических условиях.

На сегодняшний день можно выделить основные проблемы, тормозящие лизинг в России:

* несовершенство законодательства;
* проблемы возмещения внутреннего НДС;
* отсутствие долгосрочного и дешевого финансирования;

Подводя итог, можно отметить, что финансовая аренда (лизинг) является более доступным, эффективным и гибким методом привлечения ресурсов по сравнению с банковским кредитом, что достигается за счет эффективного применения норм действующего законодательства. Многие лизингополучатели отмечают, что лизинг существенно удешевляет обновление основных средств и во многих случаях является единственно возможным способом расширения бизнеса.

Однако существенно сдерживает процесс развития лизинга в нашей стране недостаток долгосрочных ресурсов у отечественных кредитно-финансовых учреждений. Ведь нормальная лизинговая операция требует долгосрочных вложений - на несколько лет. Кроме того, после кризиса из-за снижения рейтинга кредитоспособности всей российской экономики значительно возросла требовательность зарубежных поставщиков к формам и срокам оплаты контрактов.

Тем не менее лизинг остается одним из наиболее выгодных вариантов инвестирования средств в реальный сектор, так как дает инвестору гарантии целевого использования вложенных средств.

Остается надеяться, что отечественный лизинг выйдет из проблемной ситуации. Теперь на качественно новый, пятый этап своего развития.

**Список литературы**

**Нормативные акты**

1. Государственная налоговая служба Российской Федерации, письмо от 14 марта 1996 г. № ПВ-6-02/180 «О положении о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации»
2. Приказ от 6 мая 2000 г. № 342 «Об утверждении порядка определения доминирующего положения лизинговых организаций на рынке лизинговых услуг»
3. Постановление от 27 апреля 1999 г. № 467 «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования»
4. Постановление от 3 сентября 1998 г. № 1020 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций»
5. Постановление от 29 октября 1997 г. № 1367 «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе Российской Федерации»
6. Постановление от 21 июля 1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997 — 2000 годы»
7. Постановление от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации»
8. Федеральный Закон «О лизинге» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ
9. Федеральный закон о финансовой аренде (лизинге) в редакции от 29.01.2002 № 10-ФЗ

**Библиография**

1. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Газман В. Ценообразование лизинга (учебное пособие )-ГУ ВШЕ ,2006.
3. Газман В. Лизинг.Статистика развития. - ГУ ВШЕ ,2008.
4. Жданов В.П. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. - Калининград: ГИПП "Янтарный сказ", 2000.
5. Зель А. Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов: Пер. с нем. – Universitat Bremen, 1996.
6. Инновационный менеджмент. Под ред. проф . Ильенковой С. Д. - М.: ЮНИТИ , 2003.
7. Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учебное пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-Пресса», 2003.
8. Кошкин А.В.,Федулова Е.А, Шабашев В.А. Лизинг. Основы теории и практики . – КноРус (учебное пособие) 2007.
9. Круглова Н. Ю. Инвестиционный менеджмент. Под ред. Львова Д . С. -М.: Ступень, 2004.
10. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций. Учебное пособие. - Москва: ИНФРА-М, 2004
11. Макеева. В.Г. (учебное пособие) –. ИНФРА-М, 2004.
12. Новиков Ю.И. Инвестиционная политика в России. – СПб.: Государственный университет экономики и финансов, 2005.
13. Сергеев Н.В., Веретенников И.И. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2007.
14. Смирнов А.Л. Организация финансирования инвестиционных проектов. – М., 2004.
15. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2000.
16. Фаббоци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006.
17. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002.