Курсовая работа

Современное состояние и направления развития лизинга в Российской Федерации

**Содержание**

Введение

Глава 1 Теоретические основы лизинговых отношений

1.1 Сущность и классификация лизинга

1.2 Система построения лизинговых отношений и расчетов в РФ

1.3 Проблемы и перспективы развития лизинговых отношений в РФ

Глава 2 Анализ современного развития лизинговых отношений в РФ и в Алтайском крае

2.1 Анализ и развитие лизинговых отношений в РФ, и в Алтайском крае

Заключение

Приложение

Список литературы

**Введение**

На условиях современных темпов научно-технического прогресса происходят глубокие изменения в орудиях и средствах производства, предлагаемых на рынке, одно поколение машин и оборудования и т.п. быстро сменяет другое. Чтобы сохранить место на рынке, обеспечить конкурентоспособность своей продукции, предприятия и фирмы должны систематически обновлять технологии, применяемые машины, оборудование и другую технику. Но необходимость такого рода затрат зачастую наталкивается на финансовые возможности предприятий, которые не всегда могут осуществить крупные вложения средств. Не отвечают этим требованиям и сложившиеся традиционные формы кредитных отношений. Также такой формой является и лизинг, дающий предприятию право длительного пользования объектом сделки его систематического обновления и не требующий больших единовременных затрат на его приобретение. Лизинг, по сути, - это инвестирование через различные формы аренды оборудования, станков, т.д.

Что такое лизинг, знали еще древние. Суть подобной операции Аристотель сформулировал так: «Богатство заключается чаще всего в рентабельности использования собственности, а не во владении ею как таковой».

Слово «лизинг» английского происхождения, означает «арендовать», «сдавать внаем», вошло в употребление в последней четверти 19 века, в 1877 году. Первая независимая лизинговая компания была создана в Сан-Франциско в 1952 году. Через 10 лет лизинг появился в странах Западной Европы.

В настоящее время лизинг является одним из основных методов финансирования капитальных вложений почти во всех странах. На первые роли в мировом лизинговом бизнесе выводят компании, созданные производителями машин и оборудования. Не случайно в первой десятке ведущих мировых лизинговых фирм находятся дочерние компании.

Общей тенденцией в развитии всех лизинговых компаний является существенное расширение их функций – от простого финансирования сделки они переходят к более сложному комплексному обслуживанию своих клиентов, предлагая им широкий круг дополнительных услуг. Как правило, в лизинге рассматриваются имущественные отношения, которые возникают с передачей предмета лизинга во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачи в аренду.

Лизингодатель, предоставляя лизингополучателю элементы основного капитала на установленный договором срок и за определенную плату, по существу реализует принципы срочности, возвратности и платности, присущие кредитной сделке. Но с другой стороны, лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а производственной форме, что сближает лизинг с инвестированием и резко повышает его значимость. С экономической точки зрения лизинг есть товарный кредит и основные фонды, предоставляемый лизингополучателю в виде передаваемого в пользование имущества.

Таким образом, лизинговые платежи – это не что иное, как плата за пользование кредитом в виде имущества; лизинг дополняет традиционные отношения финансовых институтов с деловыми кругами по финансированию технического перевооружения, реконструкции и развития производства.

Быстрый рост лизинговых операций обусловлен теми преимуществами, которые в определенных условиях имеет лизинг по сравнению с приобретением средств труда и недвижимого имущества за счет ресурсов, полученных в результате обычной кредитной сделки. Лизинг позволяет увеличить ресурсы предприятия при невозможности их возрастания за счет других источников. Лизинг улучшает ликвидность предприятия. С его помощью осуществляется финансирование без привлечения собственных средств. Лизинг не оказывает влияния на уровень банковской задолженности предприятия.

При оформлении договора лизингополучатель имеет возможность получить от банка ряд финансовых, нефинансовых, а также информационных, юридических и других услуг.

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели как потребители оборудования, но и предприятия- производители, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта выпускаемого ими оборудования.

Для лизинговых компаний как инвесторов лизинг обеспечивает необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске по сравнению с кредитованием за счет действенной защиты от неплатежеспособности клиента. В случае банкротства лизингополучателя оборудование в обязательном порядке возвращается лизинговой компании.

Для банков если компании инициируются банком лизинг – это новый способ привлечения крупных клиентов и снижения риска неплатежей.

Цель данной работы заключается в рассмотрении сущности лизинговых отношений не только в России в целом, но и в Алтайском крае.

Предмет: особенности построения лизинговых отношении, в общем.

Задачи:

1. Рассмотреть виды лизинговых отношений их классификацию;

2. Исследовать проблемы лизинговых отношений в России;

3. Исследовать проблемы лизинговых отношений в Алтайском крае;

4. Исследовать какие виды лизинга используются в Алтайском крае.

**Глава1 Теоретические основы лизинговых отношений**

* 1. **Сущность и классификация лизинга**

Сущность лизинга раскрывается в различных его проявлениях. В зависимости от критериев, положенных в основу классификации, можно выделить ряд видов лизинга. 1.Если за отличительный признак взять объект лизингового договора, то различают лизинг потребительских товаров и лизинг средств производства. Внутри последнего выделяют лизинг движимого и недвижимого имущества. По сроку действия договора лизинга выделяют краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный лизинг.

По объему предоставляемых арендодателю услуг различают нетто-лизинг и бутто-лизинг. В случае нетто-лизинга функции лизингодателя ограничиваются передачей объекта лизингополучателю и его финансированием. Брутто-лизинг (сервисный лизинг) характеризуется тем, что арендодатель наряду с передачей права пользования объектом оказывает также дополнительные услуги, необходимые для нормального функционирования объекта (консультации арендатора в процессе выбора объекта и его эксплуатации, обслуживание объекта и его ремонт). В зависимости от состава субъектов лизинга различают виды лизинга:

1. прямой лизинг- собственник имущества самостоятельно сдает объект лизинга;

2. косвенный лизинг- передача имущества в лизинг происходит через посредника (лизинговую компанию).

3. возвратный лизинг – продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель;

4. раздельный лизинг – лизинговая операция с участием множества сторон; применяется в случае осуществления сложных и крупных операций. Раздельный лизинг осуществляется с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением банковских кредитов, а также страхованием в страховых компаниях. Лизинг различают по намерениям участников:

1. срочный лизинг – одноразовый (на один срок);

2. возобновляемый – продлевающийся по истечении первого срока.

Классификация лизинга по рассмотренным признакам позволяет выделить определенные его виды. Однако эти признаки являются чисто внешними, они не позволяют выявить сущность лизинга, его отличие от других известных форм финансирования капитальных вложений.

Основным критерием для классификации лизинговых договоров служит ответ на вопрос: «кто несет связанный с инвестициями риск?». Этот критерий является основополагающим для гражданско-правового и налогового регулирования лизинга. В этом случае выделяют оперативный и финансовый лизинг[10].

Оперативный лизинг характеризуется небольшим сроком контракта и неполной амортизацией объекта за время лизинга. На практике договор оперативного лизинга заключается на несколько дней, недель и лишь в редких случаях на срок более одного года. Так как лизингодатель в течение такого срока договора не может рассчитывать на возмещение всех своих издержек, он вынужден многократно сдавать объект в аренду. Договор оперативного лизинга позволяет лизингополучателю переложить риск, связанный с собственностью, на лизингодателя. В этом случае лизингополучатель избавляется от риска, связанного с физическим и моральным износом объекта, технической надежностью его функционирования. Он сокращает риск, связанный с «ошибочностью инвестиций», который заключается в том, что был выбран не лучший объект для выполнения намеченной программы. Если объект сделки не полностью отвечает его требованиям, лизингополучатель может вернуть его, заплатив, лишь платежи, который он должен был внести до момента разрыва договора.

В связи с короткими сроками действия договора лизингодатель должен стремиться как можно более полно «загрузить объект», т.е. сдавать его по возможности без перерывов многим лизингополучателям. Объектом договора оперативного лизинга являются предметы, которые в любой момент могут быть сданы в лизинг вследствие постоянного спроса на них (например, универсальное оборудование, автотранспорт) и т.д.

Как правило, вместе с передачей, права на пользование объектом в договоре предусматриваются дополнительные услуги (техническое обслуживание объекта, поставка необходимых для его функционирования материалов). В случае оперативного лизинга лизингополучатель стоит перед вопросом, инвестировать самому или использовать за плату инвестиции лизингодателя, то в условиях финансового лизинга решается вопрос о способе финансирования планируемых инвестиций. Финансовый лизинг имеет свои признаки: длительный срок контракта до 10-15 лет, в течение которого он не может быть, расторгнут ни одной стороной; Обязательством лизингополучателя покрыть все затраты лизингодателя, включая расчетную прибыль в соответствии с договором. Лизингодатель переносит на лизингополучателя весь риск, связанный с инвестициями. Договор финансового лизинга может предусматривать амортизацию всей или большей части стоимости оборудования. Соответственно различают договоры полной или частичной амортизации. В последнем случае величина не выплаченной в течение основного срока договора остаточной стоимости оговаривается заранее. Договоры финансового лизинга различаются по признаку дальнейшего использования объекта по окончании основного срока действия договора.

Внутри финансового лизинга с полной амортизацией выделяют виды договоров:

Без возможности приобретения объекта или продления срока договора;

С возможностью приобретения объекта;

С возможностью продления срока.

При заключении договора без возможности приобретения или продления срока лизингополучатель обязуется по истечении срока договора вернуть объект лизингодателю, который распоряжается им по своему усмотрению.

Если в договоре было оговорено право лизингополучателя на приобретение объекта, то он может воспользоваться им при условии, что цена продажи не будет, ниже остаточной стоимости рассчитанной линейным методом амортизации или рыночной стоимости, если последняя ниже остаточной.

Договор с правом продления срока предусматривает возможность лизингополучателя продлить договор по истечении основного срока его действия. Лизинговые платежи, при этом, должны быть рассчитаны таким образом, чтобы они покрывали остаточную стоимость с учетом оставшегося срока службы объекта. Договор о полной амортизации в первые годы развития лизинга был преобладающей формой лизингового соглашения.

Полное покрытие его расходов происходило лишь по окончании срока договора за счет уплаты лизингодателем остаточной суммы долга или получения выручки от продажи объекта. Этот вид договоров популярен при сдаче в лизинг очень дорогих объектов, например, самолетов, кораблей.

Разновидностью финансового лизинга является возвратный лизинг. То есть, предприятие продает лизинговой компании часть его имущества и сразу же получает его обратно на условиях аренды. Эта операция носит финансовый характер: она позволяет предприятию за счет продажи средств производства высвободить денежные средства для более прибыльного помещения. Эти средства можно использовать, например, для новых капитальных вложений. Доходы от инвестиций должны быть больше арендных платежей. Это приводит к уменьшению баланса предприятия, поскольку собственником имущества становится лизинговая компания.

Лизинг нашел широкое распространение в сфере международных экономических отношений. Сделка, при которой лизинговая компания покупает оборудование у национальных фирм-изготовителей, а затем предоставляет его за границу иностранному арендатору, называют экспортным лизингом. Государство поощряет такого рода деятельность национальных компаний, поскольку она способствует расширению экспорта и соответственно увеличивает валютные поступления в страну. Лизинг носит международный характер и в том случае, когда компания находится в той же стране, что и лизингополучатель, который использует иностранное оборудование, приобретенное лизингодателем за границей- это импортный лизинг. Лизингополучатель в этом случае может использовать более совершенное импортное оборудование, получить различные валютные, финансовые и налоговые льготы. По правилам Международного валютного фонда обязательства, связанные с получением в аренду иностранных машин и оборудования, не увеличивают внешнюю задолженность[12].

Большое развитие международный лизинг получил в сфере аренды самолетов, судов.

Кроме того, имеет место тенденция сокращения производства такого рода техники из-за неопределенности на фрахтовом рынке. На помощь приходит лизинг, при этом лизинговое соглашение заключается вместе с фрахтовым, что гарантирует занятость самолета или судна в течение продолжительного периода времени.

* 1. **Система построения лизинговых отношений и расчетов**

Схема лизинговой операции достаточно проста. Потребитель обращается в лизинговую компанию с заказом на получение необходимого оборудования. Получив поручение предприятия, лизинговая компания покупает соответствующие машины и оборудование и предоставляет их своему клиенту. Покупка средств производства осуществляется за счет собственных средств лизинговой компании. Учитывая стоимость современных машин и оборудования, нередко бывает очень высока, приобретение техники часто производится с использованием банковского кредита.

Осуществление и оформление лизинговой операции сопровождается оформлением документов:

1. договора купли-продажи объекта лизинга;

2. акта приемки объекта лизинга в эксплуатацию;

3. лизингового соглашения;

4. договора на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества;

5. договора на страхование объекта лизинга.

Основным документом, в котором отражается вся совокупность лизинговых отношений, является лизинговое соглашение. В нем предусматриваются:

1. наименование фирмы поставщика;

2. срок поставки объекта сделки;

3. место поставки;

4. местонахождение объекта лизинга после его покупки;

5. характер использования оборудования;

6. общий и непрерывный срок аренды;

7. сумма арендных платежей;

8. График перечисления арендных платежей;

9. условия страхования имущества;

10. возможные варианты использования имущества после истечения срока аренды[8].

В лизинговом соглашении предусматриваются также права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя; указывается характер лизинговых рисков, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации объекта лизинга, а также действия сторон при возмещении возможного ущерба. Кроме того, оговариваются условия, при которых сделка может быть прекращена досрочно по инициативе, как лизингополучателя, так и лизингодателя.

Лизинговое соглашение вступает в силу с даты подписания акта приемки в эксплуатацию оборудования. Заключению лизингового соглашения предшествует изучение экономического и финансового положения предприятия-будущего арендатора. Обычно объектом изучения является баланс предприятия за несколько лет, сведения о прибылях и убытках, проекты развития предприятия. Важнейшими вопросами лизингового соглашения являются срок лизинга, расчет суммы и составление графика лизинговых платежей.

Срок аренды зависит от вида материальных ценностей и их первоначальной стоимости. Обычно средний срок лизинга машин и оборудования составляет до трех-пяти лет, аналогичные операции с недвижимостью осуществляются в течение более длительного срока – до 20 лет. В некоторых странах, например, в Австрии и ФРГ, основной срок лизингового контракта зависит от продолжительности амортизационного периода объекта лизинговой сделки.

Если по различным причинам срок лизинга специально в контракте не устанавливается и не оговаривается, то в практике развитых стран принято, чтобы он соответствовал сроку амортизации соответствующего оборудования и имущества. При этом, чем больше срок лизинга, тем свободнее правила в части условий эксплуатации средств производства и дальнейшей их судьбы. Это означает, что возможные варианты использования объекта сделки после истечения срока ее действия. По окончании лизингового соглашения предусмотрено несколько вариантов использования объекта сделки, что повышает привлекательность сделок подобного вида. Наиболее типичный случай – возврат машин и оборудования лизингодателю (арендодателю). Или пролонгация срока соглашения, когда оборудование будет использоваться предприятием в течение нового периода, но по более низкой ставке. Наконец предприятие может купить его по окончании срока соглашения по более низкой цене с учетом износа материальных ценностей, т.е. по остаточной стоимости. Последняя заранее предусматривается в контракте от 1 до 7% первоначальной цены. О своем выборе лизингополучатель сообщает лизинговой компании заранее, например, за полгода до истечения срока соглашения или в момент заключения договора[5].

Если лизингодателями являются банки, то договор лизинга составляется, как правило, с условием обязательного выкупа лизингополучателем арендуемого имущества. Погашение задолженности предприятия производится путем систематических лизинговых платежей в течение установленного срока.

Лизинговый платеж или лизинговый взнос, представляет собой плату за производственное использование объекта лизинговой сделки.

Общая сумма лизинговых платежей позволяет лизинговой компании возместить стоимость приобретенного имущества, обеспечить текущую деятельность и получить прибыль. Платежи возможны в денежной, товарной (компенсационной) или смешанной форме (частично деньгами и товарами).

В зависимости от применяемого метода начисления лизинговые платежи производятся следующим образом:

В размере фиксированной общей суммы;

При подписании лизингового соглашения лизингодателю предоставляется аванс; затем, после подписания акта приемки оборудования, лизингополучатель делает периодические взносы общей суммы за минусом аванса;

В размере установленного в лизинговом соглашении процента, исчисленного по отношению к объему реализованной продукции или сумме полученной прибыли.

Лизингополучатель может осуществлять платежи один раз в месяц, квартал, полугодие, ежегодно – по договоренности. Обычно первый платеж делается сразу после поставки оборудования. Но по желанию лизингополучателя платежи могут начинаться, например, через шесть месяцев после получения им материальных ценностей.

Исходя из финансового положения и платежных возможностей лизингополучателя, в соглашении предусматриваются различные способы уплаты лизинговых платежей:

Равными долями;

В увеличивающихся размерах (этот метод применяют лизингополучатели с неустойчивым финансовым положением, когда в начальный период арендатору предпочтительнее вносить лизинговую плату небольшими суммами; по мере освоения оборудования и увеличения объема выпускаемой продукции суммы платежей увеличиваются).

В уменьшающихся размерах ускоренные платеж, используются лизингополучателями, имеющими устойчивое финансовое положение; их суть заключается в том, что и начальный период действия лизингового соглашения арендатор погашает большую часть своей задолженности. В случае задержки в уплате лизинговых платежей в пользу лизинговой компании начисляются проценты на уровне ставки по банковскому кредиту. При невозможности своевременно уплатить лизинговый взнос лизингополучатель может обратиться к лизингодателю с ходатайством об отсрочке платежа. При систематической задержке платежей лизингодатель может расторгнуть контракт, убытки, возникшие по этой причине, должен выплатить лизингополучатель.

Проведение лизинговых операций связано с риском конфискации имущества лизингодателя в доход бюджета, неудовлетворительного обслуживания лизингополучателем имущества лизинга, несвоевременного возврата имущества владельцу. Банк или лизингополучатель могут застраховаться от риска путем включения дополнительных пунктов в договор. Страхование объекта лизинговой сделки осуществляется за счет лизингополучателя или банка; расходы по страхованию включают полный период действия договора и определяются при его подписании.

В отличие от лизинга оборудования аналогичные операции в сфере недвижимости первоначально развивались значительно медленнее. Это было связано с тем, что договор, заключаемый в этом случае не более длительный срок, мог быть, расторгнут досрочно, что создавало большой риск для лизинговой компании. В 60- годы 20 века в странах Западной Европы лизинговым компаниям, специализировавшимся на аренде недвижимости, были предоставлены определенный статус, а также значительные налоговые льготы. Учитывая, что их операции носят долгосрочный характер, были разработаны правила досрочного прекращения действия контракта, как правило, не раньше 7-10 лет аренды. Предприятия-лизингополучатели, по вине которых нарушались соглашения, были обязаны возместить оставшуюся сумму платежей в повышенном размере. Указанные изменения в правилах лизинга недвижимости привели к быстрому росту объема таких операций.

Операции в сфере недвижимости являются более сложными по сравнению с лизингом оборудования. Это связано, как было отмечено, с более продолжительным сроком лизинга обычно соглашение заключается на 15-20 лет и большей суммой контракта. Приобретение лизинговой компанией какого-либо объекта производственного назначения или участие его в строительстве в целях передачи в дальнейшем предприятию на условиях лизинга. Но, учитывая отмеченные особенности (строительство объектов предполагает длительные сроки, их возведения), предприятие-лизингополучатель по условиям контракта должно внести аванс в счет будущих лизинговых платежей. По окончании соглашения предусмотрены три варианта: возврат имущества компании, заключение контракта на новый срок, покупка имущества по низкой цене. Допускается досрочная покупка объекта, но обычно по истечении установленного периода, например, на 15 лет. Новый владелец объекта получает от государства определенные льготы, в частности, он освобождается от части налогов, выплачиваемых предприятиями при обычных условиях. Следует отметить, что налоговые льготы являются большим стимулом для развития лизинга недвижимости, учитывая высокую стоимость сооружаемых предприятий[13].

Вообще, лизинговые платежи представляют собой сумму, выплачиваемую лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом- предметом договора лизинга.

Участники лизинговых отношений сами определяют порядок расчета лизинговых платежей. Перечислим те из них, что наиболее часто используются на практике.

1. Методика расчета лизинговых платежей, основанная на последовательном определении возмещения стоимости имущества и лизингового вознаграждения.

Суть данного методического подхода состоит в том, что величина лизингового платежа определяется как сумма возмещения стоимости имущества (амортизации) и величины процентов на стоимость имущества (все затраты, которые несет лизингодатель при покупке и поставке имущества лизингополучателю).

2. Методика расчета лизинговых платежей, основанная на теории финансовых рент. Данный метод расчета лизинговых платежей предполагает равенство современной(текущей) стоимости потока лизинговых платежей и стоимости имущества со всеми дополнительными расходами при его приобретении. По условиям расчета определяется единая величина лизинговых платежей по периодам, которая в дальнейшем распределяется на процентные платежи и суммы возмещения стоимости имущества.

Минэкономики России разработаны и утверждены методические рекомендации по расчету лизинговых платежей. Приведенные методики носят рекомендательный характер и могут использоваться наряду с другими методами расчета лизинговых платежей. В соответствии С Методическими рекомендациями Минэкономики России платежи по лизинговому соглашению складываются из суммы амортизационных отчислений от стоимости арендуемого оборудования, платы за используемые лизингодателем кредитные ресурсы, комиссионных выплат лизингодателю и платежей за дополнительные услуги, предоставленные лизингодателем. В лизинговые платежи могут включаться стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрен выкуп имущества. Лизинговые платежи уплачиваются в виде отдельных взносов. При заключении договора со стороны устанавливают общую сумму лизинговых платежей.

* 1. **Проблемы и перспективы развития лизинговых отношений в России**

Становление лизинга в России можно отнести к началу 90-х годов 20 века, когда рыночная переориентация экономики и внедрение новых форм хозяйствования позволили расширить виды предпринимательской деятельности, в том числе и на основе лизинговых взаимоотношений.

До начала 90-х годов в России применялся в ограниченных масштабах и в основном советскими внешнеторговыми организациями для приобретения и –реже- реализации современных машин и оборудования по международным контрактам. Аренда автотранспортных средств, близкая к лизингу, применялась в 80-е годы, когда компания «Совтрансавто» осуществляла разовые сделки по приобретению на условиях аренды с последующим выкупом грузового транспортного оборудования.

Важной предпосылкой развития лизинга на отечественном рынке в начале 90-х годов явилось стремительное развитие предпринимательства. Быстро формирующиеся организационно-правовые формы предприятий, основанных на негосударственных формах собственности, стали активно развивать арендные и лизинговые отношения. На рынке появилось большое количество потенциальных клиентов, нуждающихся в современном технологичном оборудовании, но не способных совершить крупные вложения финансовых средств в это оборудование. На фоне того, что в целом по России коэффициент выбытия основных фондов значительно превышает коэффициент обновления по данным Федеральной службы государственной статистики Росстат, для предприятий лизинг является подчас единственным решением проблемы обновления и совершенствования основных фондов.

Спрос на лизинговые услуги со стороны российских предприятий привел к созданию отечественных лизинговых компаний. Появились первые лизинговые компании, например, «Балтийский лизинг», «Лизингбизнес» и продолжают работать и в настоящее время. Банки на тот момент являлись единственными финансовыми институтами, которые могут располагать свободно денежными средствами. В России финансовое обеспечение, поддержка со стороны финансово-кредитной сферы являются необходимой составляющей развития лизингового рынка.

Многие лизинговые компании создавались изначально как филиалы крупных промышленных групп. Они занимаются заключением и реализацией лизинговых договоров для своих учредителей и их клиентов, и только небольшой процент их деятельности приходится на долю внешних клиентов.

В России лизинг определяют как один из видов предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, передаваемое по договору физическим и юридическим лицам на определенный срок. Важным шагом в развитии лизинговых операций в отечественной практике было решение относить суммы лизинговых платежей, включая платежи по процентам за кредиты банков и других кредитных учреждений, на себестоимость продукции(работ, услуг) лизингополучателя. Сумма лизинговых платежей за весь период должна включать: полную стоимость лизингового имущества, плату лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества, комиссионное вознаграждение лизингодателю, возмещение страховки имущества, если оно застраховано лизингодателем.

Таким образом, ГКРФ выделяет три стороны лизинговых отношений: лизингополучатель, лизингодатель, поставщик имущества. Собственником имущества, при этом, является лизингодатель, а лизингополучатель использует имущество для предпринимательских целей. Лизинговая сделка носит трехсторонний характер: продавец-арендодатель-арендатор. Под договор финансовой аренды не попадают двусторонние сделки арендодатель-арендатор, характерные, как правило, для оперативного лизинга.

На протяжении последних нескольких лет на российском рынке успешно развивается импортный международный лизинг с участием ряда иностранных фирм. Японские компании специализируются на поставке сельскохозяйственной техники, американские-авиационной техники. Иностранные компании с каждым годом все более охотно выходят на российский рынок, о чем свидетельствует возрастающий объем сделок по операциям международного лизинга.

Анализ ситуации на рынке лизинговых услуг в России, начиная с 1995 года, свидетельствует о положительной динамике развития. Темпы роста лизинговых операций увеличиваются и опережают рост валового внутреннего продукта и промышленного производства. За пять лет(2000-2005г) объем лизинговых операций на российском рынке вырос в шесть раз. Такая динамика нашла отражение и на международном рынке[12].

Представляет интерес анализ структуры лизинговых активов в Российской Федерации. Наибольшую долю в общем объеме лизинговых активов в 2005 году составляли железнодорожное оборудование-15,7%, автотранспортные средства-14,5%, авиатехника-14,1%, телекоммуникационное оборудование-13,0% сельскохозяйственное оборудование-9,3%, энергетическое-3,6%.

По оценкам экспертов лизинговых компаний и ассоциации «Рослизинг», развитие лизинга в России в дальнейшем будет происходить на фоне увеличения общего объема лизинговых операций, а также освоения новых сфер лизинговой деятельности. Успешное развитие лизинга во многом зависит от политической и экономической стабильности в стране.

Можно выделить ряд основных причин, которые сдерживают развитие лизинговой деятельности.

1. Недостаток финансовых ресурсов лизинговых компаний, которые зависят от банков-учредителей. При ухудшении финансового положения банка финансовое положение лизинговой компании становится неустойчивым.

2. Достаточно высокие процентные ставки по кредитам. Российские банки предоставляют кредиты на небольшой срок три-пять лет, с высокой процентной ставкой, в то время как лизинговым компаниям необходимы средства на более длительный период с приемлемой процентной ставкой.

3. Отсутствие вторичного рынка оборудования.

4. Не всегда благоприятные условия налогового и валютного законодательства.

5. Таможенные барьеры, препятствующие развитию международного лизинга.

6. Недостаточная квалификация кадров.

7. Неразвитая инфраструктура лизингового рынка, отсутствие развитой сети лизинговых компаний, юридических и консалтинговых фирм, которые работают с лизингом.

8. Отсутствие системы информационного обеспечения лизинга, которая обеспечивала бы наличие постоянно восполняемой и доступной информации о предложениях на рынке лизинговых услуг[7].

Однако несмотря на проблемы, лизинг является перспективным видом инвестиционной деятельности. Спрос на лизинговые услуги в России в настоящее время очень высок, так как потребности в модернизации и обновления основных фондов у российских предприятий достаточно большие, а доступные финансовые ресурсы и механизмы ограничены.

**Глава2 Анализ современного развития лизинговых отношений в Р.Ф и в Алтайском крае**

**2.1 Анализ и развитие лизинговых отношений в Р.Ф. и в Алтайском крае**

Первые лизинговые компании начали появляться в России в начале 90-х годов, большинство из которых были учреждены коммерческими банками и финансово-промышленными группами.

В 1996-2000 годах активно шло формирование регионального законодательства, разрабатывались мероприятия по поддержке лизинговой деятельности.

Региональная поддержка лизинга существенно разнилась, кроме того по мере расширения объемов банковского кредитования поддержка лизинговой деятельности также претерпевала изменения.

Наиболее распространенными формами государственной поддержки являлись - субсидирование части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам, целевое бюджетное финансирование лизинговых операций, создание целевых бюджетных фондов, льготное налогообложение лизинговых компаний, субсидирование части стоимости предмета лизинга лизингополучателю.

Чрезвычайно популярной и наиболее часто используемой формой государственной поддержки являлось предоставление различных льгот по налогам и налоговых «каникул». При этом использовались различные налоговые льготы - уменьшенные ставки по налогу на прибыль, освобождение от уплаты налога на имущество и т.д. Данные нормы поддержки нашли свое отражение в инвестиционном законодательстве Республики Карелия, Псковской, Новгородской, Томской, Московской областей и многих других субъектов. Именно по этой причине действия лизинговых компаний и операции с использованием лизинговых схем вызывали иногда вполне обоснованные претензии налоговых и финансовых органов страны. С ужесточением финансовой дисциплины, сокращением налоговых льгот началось постепенное «очищение» рынка лизинговых услуг от такого рода лизингодателей.

Исходя из анализа регионального законодательства, лизинг зачастую используется для финансирования операций по обновлению основных фондов в наиболее приоритетных отраслях региональной специализации, а также для развития инфраструктуры. Практически во всех субъектах лизинговыми операциями затронут агропромышленный комплекс, лесное хозяйство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство. Особую роль региональные власти отводят лизингу при финансировании малого бизнеса.

В настоящее время в России более 2500 лизинговых компаний, из которых активно работают более 200. Они учреждаются при российских банках, иностранных банках, в рамках ФПГ, поставщиками оборудования, физическими лицами ("независимые"), государственными структурами.

В последние два года появилась возможность включить в лизинговый оборот значительное количество различных видов оборудования, которое ранее либо не являлось предметом лизинговых операций, либо применялось в сделках в ограниченном количестве, например, железнодорожный подвижной состав, машиностроительное и энергетическое оборудование. В результате чего лизинг в России в последние годы демонстрирует исключительную динамику развития (55-70% роста в год). По данным журнала «Эксперт» совокупный портфель лизинговых компаний по показателю объема лизинговых платежей к получению на 01.01.2007, согласно оценке, составил порядка 12 млрд. долларов, увеличившись за год на треть, объем полученных лизинговых платежей оценивается в размере 3,5-5 млрд. долларов.

Учитывая, что на 2007 год заявлено увеличение объемов финансирования государственных лизинговых компаний, в том числе в рамках национальных проектов «Развитие АПК» и «Доступное и комфортное жилье», а также увеличение количества коммерческих банков, производителей и поставщиков техники, оборудования позволяют прогнозировать уверенный рост объемов лизинговых договоров и увеличение доли лизинга в объеме инвестиций и ВВП страны, ее регионов.

Развитие лизинга в Алтайском крае

Состояние основных фондов экономики является определяющим фактором уровня конкурентоспособности предприятий и региональной экономики.

Технологическая структура экономики Алтайского края воспроизводит практически все общероссийские черты: высокий износ основных фондов, неполная загрузка имеющихся мощностей, низкий уровень использования инноваций.

В промышленности края базовые отраслевые комплексы оснащены в основном устаревающими технологиями третьего и четвертого технологических укладов. Только в отдельных отраслях (медицинская и пищевая промышленность, стройиндустрия), где коэффициент обновления в последние годы превышает средний по экономике в 3-8 раз, существуют производства пятого технологического уклада. Доля полностью изношенных фондов по кругу крупных и средних предприятий составляет практически 20%. Степень износа производственного оборудования в целом по промышленности достигла почти 70%, а его средний возраст - 15-20 лет.

В другой базовой для краевой экономики отрасли - сельском хозяйстве износ основных фондов достиг критических значений: зданий и сооружений - 65-75%), оборудования - 80-90%. Активная часть основных фондов (машины, оборудование, транспортные средства) имеет высокую степень износа, коэффициенты обновления машинно-тракторного парка сельскохозяйственных организаций не превышают 3-5%, что приводит к увеличению нагрузки на технику и существенно замедляет сроки и ухудшает качество проводимых сельскохозяйственных работ.

Администрацией края принимаются меры по стимулированию инвестиционной активности: производится субсидирование процентных ставок по привлекаемым кредитам, субсидируется часть затрат на уплату

налога на прибыль и налога на имущество.

Учитывая необходимость привлечения средне- и долгосрочных инструментов, достаточно активно применяется лизинговый механизм, мощный толчок развитию которого дало формирование необходимой нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях в 1996-1999 годах.

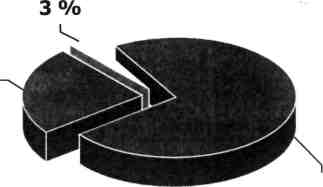
В Алтайском крае закон о государственной поддержке лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе был принят в 1999 году, а с 2001 года в краевом бюджете отдельной строкой предусматриваются средства на целевое финансирование лизинговых операций (постановление о создании фонда и распоряжение о персональном составе Наблюдательного Совета краевого лизингового фонда приведены в приложениях № 1 и 2).

На начальном этапе развития лизинга в крае наибольший объем лизинговых сделок приходился на ОАО «Алтайагропромснаб», которое в качестве сублизингодателя осуществляло поставки сельскохозяйственной техники в рамках федеральной лизинговой схемы. В этот период на территории края начали свою деятельность ряд лизинговых компаний, нацеленных преимущественно на малый бизнес (лизинг торгового оборудования, транспортных средств).

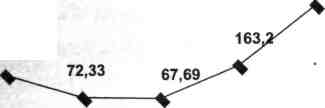
В 2001 году на основании анализа опыта работы региональных лизинговых фондов, а также учитывая ограниченность средств краевого бюджета, было принято решение о создании краевого лизингового фонда. Предлагаемая модель позволила использовать возвратные средства лизингополучателей для целевого финансирования лизинговых операций. Первоначально средства фонда направлялись на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования.

Учитывая приемлемые условия краевого лизинга - низкий процент удорожания техники (от 9% до 13% при сроке лизинга до 5 лет, от 14% до 19% при сроке лизинга до 7 лет в зависимости от первоначального взноса и без учета затрат на страхование предмета лизинга), удобные сроки расчетов по договорам финансовой аренды, индивидуальный под-ход к заключению договоров лизинга, гибкий график лизинговых платежей, уже в 2004 году встал вопрос о расширении сферы действия краевого лизингового фонда. Результатом чего стало последовательное расширение отраслевой направленности краевого лизингового фонда в 2005-2006 годах.

Структура использования средств



В настоящее время накраевого лизингового фонда поддержку в рамках краевой лизинговой схемы могут претендовать организации индивидуальные предприниматели сельского хозяйства, промышленности (включая стройиндустрию идеревообработку), жилищно-коммунального хозяйства.



В целом за счет средств краевого лизингового фонда за период 2002-2006 годы приобретены 841 единица техники и оборудования и 1802 головы племенного скота на сумму свыше 780 млн. руб.

Дальнейшее развитие действующей схемы краевого лизингового фонда позволит в среднесрочной перспективе выйти на рубеж 500-600 млн. рублей в год, при этом основным источником финансирования лизинговых операций будут возвратные платежи лизингополучателей. Достаточно льготные условия краевого лизингового фонда позволили товаропроизводителям всех территорий края приобрести технику и оборудование за счет фонда за исключением Ельцовского района. Лидерами среди районов по объемам приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования являются Алейский, Бийский, Ключевской, Павловский, Первомайский, где накопленная сумма договоров лизинга колеблется от 30 до 60 млн рублей. По приобретению промышленного оборудования безусловным лидером является краевая столица –Барнаул, что обусловлено реализацией проектов перевооружения ОАО «БЗ АТИ» и ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», которые последовательно реализуют программу технического перевооружения, используя средства кпроизводство

Сельское хозяйство - ключевая отрасль краевой экономики, в которой одной из главных особенностей последних лет стало увеличение спроса на многооперационную, ресурсосберегающую технику, в том числе импортную.

В частности, просчитываемый эффект от работы трактора New Holland TJ475, сеялки дисковой пневматической Great Plains СТА 4000, бороны Degelmann Strawmaster 7000, глубокорыхлителя Saiford CTS9715 составляет по оценке Главного управления сельского хозяйства Алтайского края:

* прибавка урожайности 15-20%;
* выработка на один трактор увеличится на 1750 га;
* рост производительности труда в 2,7 раза.

Кроме того, уменьшатся потери семенного материала, вырастет выручка предприятия и заработная плата одного рабочего.

Примером комплексного подхода к уборке растениеводческой продукции является использование кормо-зерноуборочных комбайнов КЗР-10. Впервые по краевому лизингу данные комплексы были поставлены в край в 2003 году и продемонстрировали достаточно высокую эффективность. Использование КЗР-10 в двух производственных процессах - заготовке кормов и уборке зерновых культур позволило увеличить объемы наработки продукции на одну машину и, соответственно, повысило производительность труда, а также увеличило сроки использования техники. В первый же год результаты работы превысили показатели аналогичной техники, применявшейся в прилегающих районах (краевого лизингового фонда внесены необходимые корректировки. Значительно возросло приобретение молочного оборудования, в частности в 2006 году осуществлялись покупки танков-охладителей, в том числе всемирно известной фирмы DeLaval, позволяющих сохранять консистенцию и качество молока во время хранения. При этом учитывая широкие возможности и опыт работы DeLaval возможен индивидуальный подбор оборудования в зависимости от валового надоя молока хозяйства, количества доек, температуры окружающей среды и вида материала для изготовления танков.

Промышленное производство

Значительный вклад промышленного производства в валовой региональный продукт региона (около 20%), высокий уровень занятых и значительные поступления налогов от промышленного производства в бюджетную систему Алтайского края обуславливают высокую значимость промышленности для экономики региона. Основными задачами промышленного производства являются: расширение рынков сбыта, освоение новых, конкурентоспособных видов промышленной продукции, снижение энерго- и материалоемкости производства.

Именно данным критериям должны соответствовать проекты, представляемые на рассмотрение краевого лизингового фонда.

В частности, проект технического перевооружения ОАО «Овчинниковский мясокомбинат» по приобретению упаковочного оборудования CFS-PowerPak 460 позволил предприятию существенно расширить рынок сбыта готовой продукции. Продукция, упакованная по этой технологии (упаковку наполняют модифицированным газом), имеет длительный срок годности, сохраняет свои потребительские качества без использования консервантов. Срок хранения увеличивается от 72 часов до 20 суток. Данное свойство упаковки позволило предприятию представить свою продукцию на выставке «Зеленая неделя» в Германии. Данный опыт может быть применен и в ряде других производств - при упаковке салатов, зелени, овощей, полуфабрикатов. Помимо дополнительных потребительских и логистических свойств продукции предприятие получает вы годы в виде сокращения процента усушки продукции, характерной для колбасных изделий. В целом экономия от сокращения естественной убыли колбасных изделий без учета лизинговых платежей составляет 2,3 млн. рублей в год.

Показателен пример приобретения оборудования в рамках краевой лизинговой схемы ОАО «БЗ АТИ», которое исходя из анализа рыночной конъюнктуры, еще в 2003 году стало осваивать безасбестовую технологию производства накладок и совершенствование технологических процессов за счет модернизации и замены оборудования. Одним из «узких мест» на предприятии до недавнего времени являлся высокий износ напольного транспорта - частый выход его из эксплуатации и длительные простои привели к несвоевременной доставке материалов, повышению брака из-за подсыхания массы во время вынужденного простоя. За счет средств краевого лизингового фонда были приобретены напольные автопогрузчики Mitzubishi, позволившие предприятию кардинальным образом решить данную проблему.

В 2007 году на рассмотрение Наблюдательного Совета представлен проект приобретения за счет средств фонда оборудования для лидера молочной промышленности края - ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», общей стоимостью около 50 млн. руб. Проект предусматривает выпуск совершенно новой для края продукции и новой фасовки продукции. В частности, будет приобретено:

Таким образом, по анализу лизинга в Алтайском крае можно сделать вывод:

У нас в Алтайском крае достаточно высокие показатели по развитию лизинговой деятельности, особенно, заметны результаты в таких сферах, как промышленное производство, сельскохозяйственное производство. С каждым годом показатели лизинговой деятельности увеличиваются, появляется больше возможностей для лизингополучателей и лизингодателей.

**Заключение**

На современном этапе развития можно сделать вывод, что более эффективно «эволюционирует» лизинговая деятельность. Появляется больше возможностей для лизингодателя и лизингополучателя. Причем взаимоотношения, которых строятся путем заключения лизинговых сделок (договоров). В сфере лизинговой деятельности распространены такие виды лизингов, как прямой лизинг – собственник имущества самостоятельно сдает объект лизинга; косвенный лизинг – передача имущества в лизинг происходит через посредника (лизинговую компанию); возвратный лизинг – продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. Это одни из самых распространенных видов лизинга не только в России, но и Алтайском крае в целом.

В Алтайском крае Региональная поддержка лизинга существенно разнилась, кроме того по мере расширения объемов банковского кредитования лизинговая деятельность претерпевала изменения, которые выражаются в оформлении сделки, оформление лизинговых договоров. Что касается же государства, то оно поддерживало лизинговую деятельность, т.е. предоставляло различные льготы по налогам, налоговые льготы – это уменьшение ставки по налогу на прибыль, освобождение от уплаты налога на имущество и т.д. Данные нормы поддержки отражаются в инвестиционном законодательстве. Статистика показывает, что почти 200 лизинговых компаний активно осуществляют лизинговую деятельность.

В 2007 году установлено, что увеличиваются объемы финансирования государственных лизинговых компаний, увеличение количества коммерческих банков, увеличений доли лизинга в объеме инвестиций и ВВП страны.

Если говорить о лизинге в Алтайском крае, то развитие лизинг получил в таких сферах деятельности, как промышленность и строительство. Эти сферы дали большие результаты лизинговой деятельности.

**Список литературы**

1.Абдуллина С.Н., Якупова Н.М., Чикурина Н.В.. Лизинг: Учеб.пособие -Казань: Изд-во КФЭИ, 1996. -55 стр.

2.Али-Аскяри С.А. Лизинг как средство экономического развития предприятия. -Новосибирск, 1999. -190 с.

3.Асаул А.Н. Организация лизинговой деятельности: Учеб. пособие по дисциплине "Экономика отрасли" -Экономика и упр. на предприятиях (по отраслям). -СПб, 1998. -82 стр.

4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб.:Экономическая школа. 1998. Т. 2.

5. Бушуева О.ТНК продали со скидкой. Ведомости. 2003. 27 июня.

6.C.АГолубева Н. Викинги продали соты. Ведомости. 2003. 20 декабря.

7.Галкин Р.А. Маркетинг, лизинг, логистика в здравоохранении (монография). - Перспектива, 1998.

8. Леонов р. Банки опробывают новую схему Финанс. 2005.№18.

9. Мерехова В.А. Инвестиции 2008.-496с.

10.Лизинговые и факторинговые операции: Методические разработки. - М.: Диамонд, 1992.

11.Лизинг и факторинг. -М.: Кредитно-фин. НИИ банков, 1991., 40 стр.

12."Лизинговые операции коммерческих банков; финансово-кредитный механизм и банковские операции". - М.: Финансы и статистика.

13."Финансовая аренда; лизинг". - М.: Приор, 1996.

**Приложение**

«Составление лизинговых договоров»

Лизинг строительной техники

УСЛОВИЯ ТИПОВОЙ СДЕЛКИ

Объект лизинга – один или несколько видов строительной и дорожно-строительной техники российского и иностранного производства стоимостью без учета НДС не менее 250 тысяч рублей каждой единицы.

Техника Группы №1

Техника Группы №2

1. Автоспецтехника, в т.ч.:

1. Строительная и дорожно-строительная техника, в т.ч.:

1.1. Автокраны;

1.1. Экскаваторы, в т.ч. на гусеничном ходу;

1.2. Автоподъемники;

1.2. Бульдозеры, в т.ч. на гусеничном ходу;

1.3. Автобетоновозы;

1.3. Автогрейдеры;

1.4. Автобетононасосы;

1.4. Скреперы;

1.5. Цементовозы;

1.5. Асфальтоукладчики;

1.6. Самосвалы;

1.6. Асфальтовые катки;

1.7. Прицепы на автомобильном ходу.

1.7. Стреловые краны;

2.Погрузчики, в т.ч.:

1.8. Строительные гусеничные краны;

2.1.Универсальные погрузчики;

1.9. Строительные вышки;

2.3.Фронтальные погрузчики;

1.10. Мобильные компрессорные станции.

2.4.Колесные погрузчики;

2.5.Вилочные автопогрузчики;

2.6.Вилочные электропогрузчики.

Согласование с продавцом комплектации техники, ее стоимости и условий поставки осуществляется Лизингополучателем.

Лизингополучатель самостоятельно за свой счет и от своего имени осуществляет регистрацию строительной и дорожно-строительной технике в органах ГОСТЕХНАДЗОРА, ГИБДД, на свое имя, обеспечивает прохождение ГТО и страхование техники (партии техники).