ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

ПЛАН

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc368413166)

[ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 7](#_Toc368413167)

[1.1 Основные способы финансирования деятельности предприятия 7](#_Toc368413168)

[1.2 Особенности лизинга как источника финансирования 14](#_Toc368413169)

[ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ 21](#_Toc368413170)

[2.1 Лизинговые сделки: структура, особенности, эффективность 21](#_Toc368413171)

[2.2 Проблемы осуществления лизинговой деятельности в России 25](#_Toc368413172)

[2.3 Основные характеристики деятельности ЗАО «ЕС Лизинг» 30](#_Toc368413173)

[ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «ЕС ЛИЗИНГ» 38](#_Toc368413174)

[3.1 Анализ организации процесса совершения лизинговых операций ЗАО «ЕС Лизинг» 38](#_Toc368413175)

[3.2 Рекомендации по повышению эффективности деятельности ЗАО «ЕС Лизинг» 78](#_Toc368413176)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 90](#_Toc368413177)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ 93](#_Toc368413178)

# ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день лизинг — наиболее молодая область предпринимательской деятельности в России, формирующая новые, мощные стимулы в предпринимательстве. Лизинг формирует широкое пространство для предприимчивости, инициативы и рационального использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Самыми насущными проблемами экономики нашей страны вызвано повышенное внимание к лизингу. Факторы, которые влияют на улучшение динамики области - развитие среднего и малого бизнеса, заинтересованность приобретения в лизинг нового современного оборудования, в виде отсутствия достаточных свободных финансовых средств на его приобретение, рост производства промышленности и необходимость усовершенствования и модернизации средств производства, которые достигли высокой степени изношенности. В связи с этими факторами Россия на данный момент по объему лизингового рынка занимает в Европе 5-е место, приближаясь к таким мировым лидерам как Франция, Германия, Великобритания, Италия, и в мире 10-е место.

Несмотря на улучшение динамики развития области и хорошие показатели, которые свидетельствуют о том, что российские лизинговые компании выходят из кризиса и наивысшая фаза кризиса преодолена, развитие лизингового рынка в перспективе оцениваются прогнозистами из позиции сдержанного оптимизма. Во первых, проявляются тенденции, которые обозначились на рынке лизинга в 2010-2011 годах. Это удешевление заемных ресурсов, уменьшение авансового платежа для лизингополучателя, увеличение сроков лизинга, в связи с изменениями в лизинговом законодательстве привлечение в область лизингового правоотношения госучреждений и органов власти, постепенное восстановление позиций лизинговых компаний, не связанных с государственным участием. Во вторых, остаются специфические проблемы как лизингового сообщества (возможная отмена ускоренной амортизации, проблема выкупной стоимости), так и общегосударственные (возможность нового финансового кризиса, отсутствие госпрограммы восстановления парка оборудования, и т.п.), которые не могут не сказываться на участниках лизингового рынка – банках, лизинговых компаниях, поставщиках и лизингополучателях.[[1]](#footnote-1)

В условиях, которые сложились актуальной проблемой становится поиск путей оздоровления рынка. На этапе роста, такие условия формируются естественно в плане общей активизации инвестиционной деятельности. В период окончания кризиса они могут возникнуть только как следствие решений специально принятых государством. Достаточных оснований ожидать реализации такого пути Российский опыт пока не дает. Оживление рынка лизинга реально может настать только после преодоления кризиса окончательно, рост рынка последующий за этим, на новом этапе, может быть довольно быстрым и значительным.

**Актуальность темы.** В России лизинг становится многообещающим и гибким экономическим рычагом, который содействует подъему отечественного производителя: он способен обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, надежный и долгосрочный доход для коммерческих банков, привлечь инвестиции в жизненно важные области экономики страны. Лизинговое финансирование, будет пользоваться стойким спросом и в следующие года, так как нужды экономики в восстановлении основных фондов остаются огромными. В сущности, лизинг есть наиболее рациональным и выгодным видом финансирования капитальных вложений, максимально удобным для предприятия, как с точки зрения налогообложения, так и в содержании их организационно-управленческой эффективности.

**Цель работы**. Целью дипломной работы является изучение и оценка эффективности лизинга как формы финансирования деятельности предприятия.

Задачи. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* изучить понятие и виды лизинга;
* выявить проблемы осуществления лизинговой деятельности в России;
* проанализировать процесс организации совершения лизинговых операций;
* определить направления повышения эффективности лизинговой деятельности на предприятии ЗАО «ЕС Лизинг».

**Предметом исследования** является анализ деятельности ЗАО «ЕС Лизинг».

**Объектом исследования** является российская лизинговая компания ЗАО «ЕС Лизинг».

**Методы исследования.** В процессе дипломного исследования были использованы различные научные методы. Теоретические основы лизинга исследовались с применением методов индукции и дедукции. С помощью этих методов определены общее направление развития теории и практики лизинговой деятельности.

**Информационная база** дипломной работы - труды отечественных и зарубежных ученых. В работе использованы законодательные и нормативные документы по вопросам лизинговых операций, результаты проведенного автором анализа деятельности ЗАО «ЕС Лизинг».

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Основные способы финансирования деятельности предприятия

От надлежащего формирования финансовых ресурсов, эффективного и целенаправленного их использования во многом зависит своевременность и полнота финансового обеспечения производственно - хозяйственной деятельности, развития предприятия, выполнение финансовых обязательств перед государством и другими субъектами хозяйствования.

Финансирование является одним из видов обеспечения денежными средствами предпринимательской деятельности. Термин « финансирование » характеризует все меры, направленные на покрытие потребности предприятия в капитале, которые включают мобилизацию финансовых ресурсов (денежных средств, их эквивалентов и имущественных активов), их возврата, а также отношения между предприятием и инвесторами, которые из этого вытекают (платежные отношения, контроль и обеспечение).

Итак, финансирование - это мобилизация предприятием необходимых для выполнения поставленных перед ним плановых заданий финансовых ресурсов.

Финансовая деятельность предприятия направлена на решение следующих основных задач :

- обеспечение финансовыми ресурсами текущей операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия;

- поиск резервов увеличения доходов, прибыли и рентабельности предприятия;

- обеспечение выполнения финансовых обязательств перед деловыми партнерами (поставщиками, подрядчиками, банками, страховыми и инвестиционными компаниями и т.д. ), бюджетом и целевыми фондами ;

- финансовое обеспечение производственного и социального развития предприятия;

- контроль за эффективным распределением и целевым использованием финансовых ресурсов.

Принято различать две формы финансирования: внешнее и внутреннее (рисунок 1).

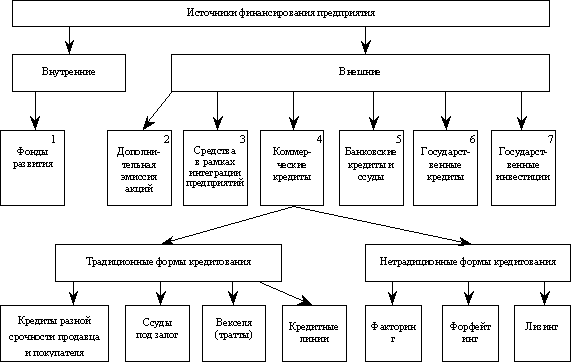


Рисунок 1. Источники финансирования предприятия

Такое распределение обусловлено жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала предприятия с процессом финансирования. Характеристика видов финансирования представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Структура источников финансирования предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды финансирования | Внешнее финансирование | Внутреннее финансирование |
| Финансирование на основе собственного капитала | Финансирование на основе вкладов и паевой участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков) | ание в узком смысле) |
| Финансирование на основе заемного капитала | Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков) | Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж - отчисления в резервные фонды (на пенсии, на возмещение ущерба природе ведением горных разработок, на уплату налогов) |
| Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала | Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций | . Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления) |

Основными источниками формирования финансовых ресурсов предприятий являются собственные и привлеченные средства. Собственные финансовые ресурсы формируются за счет собственных источников финансирования.

Собственный капитал образуется за счет непосредственного участия собственников в его формировании. При этом, создавая капитал предприятия, владелец частично теряет прямую связь с капиталом, и он фактически становится собственным капиталом предприятия, а не владельца. Собственный капитал, как правило, укладывается в долгосрочные имущественные ценности, а потому его капитализация достаточно высокая, иногда приближаясь к 100 %.

Для предприятий, которые не имеют возможности привлечь средства из внешних финансовых источников ( из-за низкой кредитоспособности или низкой инвестиционной привлекательности, недостаточного кредитного обеспечения), внутреннее финансирование является единственным способом обеспечения финансовыми ресурсами.

Однако существенной проблемой, которая при этом возникает, является проблема контроля владельцами за эффективным использованием финансовых ресурсов. Основным внутренним источником финансирования является самофинансирование, которое связано с реинвестированием ( тезаврация) прибыли в открытой или скрытой форме.

Эффект самофинансирования проявляется с момента получения чистой прибыли до момента его определения, распределения и выплаты дивидендов, поскольку полученная в течение года прибыль вкладывается в операционную и инвестиционную деятельность.

Деятельность предприятия в системе рыночной экономики невозможна без периодического использования разнообразных форм (привлечения кредитов) кредитования.

Кредитование - соответствующие экономические отношения, связанные с выдачей предприятию средств во временное пользование, на строго определенные цели, за определенную плату и на условиях возврата.

Ссудный капитал - это часть авансированного капитала, сформированная за счет еще не возвращенных заемных источников, которые должны быть возмещены кредиторам через определенный срок в обусловленной форме. Если потребности предприятия в капитале покрываются за счет заемного финансирования, то происходит изменение абсолютной (сумма ) или относительной ( структура) величины обязательств предприятия, отраженных в его пассиве.

При этом ссудный капитал используется субъектами хозяйствования в различных соотношениях, но факт ссудного финансирования необходимо рассматривать, как перманентное и объективно обусловлено явление. При таких условиях эффективность ссудного финансирования может формировать основы конкурентоспособности предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Ссудный капитал предприятия может формироваться за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам формирования относят обеспечение последующих выплат и платежей и доходы будущих периодов. К внешним источникам формирования ссудного капитала относят долгосрочные обязательства и текущие обязательства.

Деятельность предприятия напрямую зависит от объема и структуры его финансового капитала. Источниками формирования капитала могут быть как собственные финансовые ресурсы, так и заемные. Для большинства предприятий основной частью и базой всего финансового капитала является собственный капитал, но деятельность предприятия в системе рыночной экономики невозможна без периодического использования разнообразных форм привлечения заемных средств. Заемные средства занимают достаточно важное место в структуре капитала предприятия. Оптимальная структура общего капитала является предпосылкой эффективности его использования. Использование заемных средств позволяет осуществить прирост рентабельности собственного капитала, но отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Таким образом, использование заемных средств является важным вопросом для каждого предприятия и требует взвешенного подхода к определению потребности в них, выбора их источников и объемов привлечения.

Таким образом, любое предприятие, которое в условиях рыночной экономики для своей деятельности требует привлечения финансового капитала, является источником формирования его имущества. У предприятий могут быть различные альтернативы привлечения капитала. Конечно, нельзя предоставить однозначных рекомендаций по выбору той или иной формы финансирования. В одних случаях финансовые ресурсы следует формировать через увеличение собственного капитала, в других - на основе привлечения дополнительных займов. Для одних предприятий выгодным является возможность использовать внутренние источники финансирования, для других - внешние. Финансовый менеджер при принятии решений по выбору наиболее приемлемой формы финансирования должен воспользоваться соответствующим критериям.

На сегодняшний день большинство российских предприятий в процессе выполнения проектов технического перевооружения, развития и создания новых бизнес - проектов сталкиваются с рядом проблем, а именно :

- предприятие- инициатор проекта нуждается в привлечении на срок до пяти лет значительных объемов средств с невысокой стоимостью. Привлеченные средства должны направляться как на осуществление капитальных вложений, так и на формирование оборотных активов для производственной деятельности ;

- предприятию выгодно использовать различные источники финансирования проекта и рассчитываться за средства, привлеченные для его выполнения, с использованием различных способов расчета, включая товарные схемы;

- предприятию важно, чтобы графики погашения задолженности коррелировали с динамикой получения им дохода от реализации товаров и услуг ;

- проблема финансирования проектов предприятия за счет оптимизации финансовых потоков путем переброски средств, заработанных высокорентабельные предприятиями, их партнерам, на начальных стадиях выполнения проектов могут нести убытки или иметь невысокую рентабельность ;

- предприятию необходимо реструктуризировать краткосрочную кредиторскую задолженность в долгосрочную ;

- проблемы, связанные с выгодной покупкой нового бизнеса или выгодной продажи части имеющегося бизнеса ;

-защита основных фондов от недружественных действий кредиторов, налоговой инспекции, некоторых акционеров и т.п. ;

- внедрение эффективных бизнес - процессов, которые могут существенно улучшить его экономическое развитие.

Решение указанных проблем возможно только при условии как частичного так и комплексного финансирования проектов развития и технического перевооружения предприятий. Именно лизинг благодаря своим особенностям может быть источником подобного финансирования.

Рассмотрим более подробно данный вид финансирования предприятия

## 1.2 Особенности лизинга как источника финансирования

Лизинг представляет собой соглашение между собственником имущества ( лизингодателем ) и лизингополучателем о передаче имущества в пользование на оговоренный период по установленной ренте, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. Сам термин происходит от английского глагола « tо 1еаsе », что означает арендовать или брать в аренду.

 С экономической точки зрения лизинг имеет определенное сходство с банковским кредитом, который предоставляется на приобретение основных фондов. Кредитные и лизинговые отношения между заемщиком ( лизингополучателем ) и кредитором ( лизингодателем ) строятся на условиях срочности, оплаты, возврата, материального обеспечения (залога ). Вместе с тем между банковским кредитом и лизингом есть определенные различия.

Это и уровень финансирования, и право собственности на основные фонды, форма предоставления, способ погашения, размер оплаты и прочее. Финансовый лизинг ( Finance Leasing ) - лизинговая сделка, согласно которой лизингополучатель получает от лизингодателя объект лизинга на срок не менее срока, за который амортизируется 75 % стоимости объекта лизинга, но не менее, чем 1 год.

Привязка понятие финансового лизинга со сроком полной амортизации лизингового имущества существенно ограничивала возможности потенциальных инвесторов. Установка минимального периода финансового лизинга на уровне 75 % срока амортизации позволяет сократить реальные сроки осуществления инвестиций через лизинг с 8 - 10 до 3 - 5 лет. Благодаря этому лизинг становится значительно более привлекательным для инвесторов, прежде всего иностранных.

Вместе с тем такой подход к определению сути финансового лизинга выгоден и лизингополучателю, поскольку он имеет возможность, не дожидаясь окончания срока амортизации объекта лизинга, выкупить его и получить от этого определенные экономические преимущества.

Следует обратить внимание на то, что субъекты хозяйственной деятельности получили право самостоятельно осуществлять индексацию стоимости имущества в зависимости от индекса инфляции за предыдущий период деятельности. Используя это право, лизингополучатель имеет возможность полностью проамортизуваты объект лизинга без потерь его реальной стоимости из-за инфляционных процессов.

Оперативный лизинг ( Operative Leasing ) - это лизинговая сделка, которой предусматривается, что лизингополучатель по своему заказу получает в платное пользование от лизингодателя объект лизинга на срок, меньше срока, за который амортизируется 90 % стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения сделки.

 После завершения срока соглашения оперативного лизинга возможны следующие варианты действий - объект лизинга подлежит возврату лизингодателю; - срок договора лизинга может быть продлен, - объект лизинга может быть повторно передан другому лизингополучателю по договору лизинга.

Общим между финансовым и оперативным лизингом является то, что объект лизинга в течение всего срока договора остается собственностью лизингодателя. При этом лизинговая сделка в обоих случаях сохраняет силу, если право собственности на объект лизинга переходит от лизингодателя к другому лицу.

Признаки финансового и оперативного лизинга отражены на рис. 2.

Принципиальная разница между указанными видами лизинга порождает и существенные различия в обязательствах по покрытию расходов на получение объекта лизинга в процессе выполнения лизинговой сделки. При финансовом лизинге указанные расходы несет лизингополучатель, а поэтому они не включаются в лизинговые платежи, если иное не предусмотрено соглашением. К таким расходам относятся расходы на страхование объекта лизинга, его эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт.

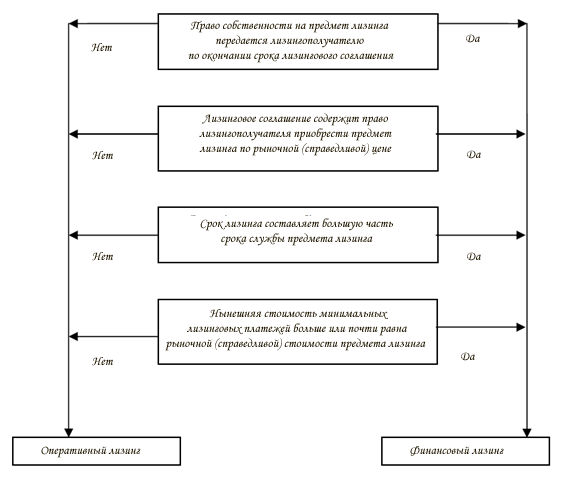


Рисунок 2. Признаки финансового и оперативного лизинга

Признаки финансового и оперативного лизинга. В международной практике такой финансовый лизинг называют «чистым» лизингом (Net Leasing).

Как правило, чистый лизинг предлагают банки, другие финансовые учреждения, которые не в состоянии обеспечить обслуживание объекта лизинга.  Вместе с тем законодательство не запрещает заключение соглашений финансового лизинга с сервисным обслуживанием объекта лизинга лизингодателем.  Такой финансовый лизинг называют «мокрым» лизингом (Wet Leasing).

При оперативном лизинге все расходы на содержание объекта лизинга, кроме расходов на его эксплуатацию и обновления использованных материалов, несет лизингодатель, если иное не предусмотрено договором лизинга.  Итак, оперативный лизинг - это «мокрый» лизинг.  В договоре оперативного лизинга может предусматриваться, что отдельные виды расходов берет на себя лизингополучатель.  Это обстоятельство учитывается при определении размера лизинговых платежей.  «Чистый» и «мокрый» лизинг - это формы существования финансового и оперативного лизинга, а оба вида лизинга могут принимать форму прямого и косвенного лизинга (рис.3).



Рисунок 3. Форма прямого и косвенного лизинга

Виды и формы лизинга

Прямой лизинг имеет место тогда, когда производитель (поставщик ) и лизингодатель является одной и той же юридическим лицом. В отличие от классического лизинга в заключении сделки при этом участвуют только два участника - лизингодатель и лизингополучатель. Разновидностью прямого лизинга является возвратный лизинг ( Sale and Leaseback ), который получил распространение в мировой практике и предусмотрен отечественным законодательством.

При такой форме лизинга лизингополучатель одновременно является продавцом и пользователем объекта лизинга. Механизм осуществления этой лизинговой операции заключается в том, что собственник имущества, имея острую потребность в оборотных средствах, продает его лизинговой компании и тут же принимает это имущество в аренду на условиях финансового лизинга, то есть с правом его выкупа. Для аграрных предприятий, учитывая их финансовое положение, эта форма лизинга является очень привлекательной.

Нужны государственные стимулы для ее развития. В зависимости от сектора рынка, где осуществляются лизинговые операции, различают следующие формы лизинга : внутренний и международный.

Принятая в Оттаве Конвенция Международного института по унификации частного права по международному финансовому лизингу имущества, имела целью унификации правового регулирования лизинговых отношений, уточнение основных терминов по финансовой аренде, разработку норм, регулирующих отношения между субъектами лизинга, а также определение обязанностей, которые возлагаются на арендатора по использованию им объекта лизинга. В этом документе зафиксированы юридические последствия, которые следуют в случае неплатежеспособности лизингополучателя.

Конвенция исходит из классического ( трехстороннего ) лизинга, а значит, с ее сферы исключаются двусторонние соглашения (прямой лизинг ). Российское законодательство идет дальше, определяя двусторонние соглашения по аренде имущества как лизинговые. Финансовый и оперативный лизинг зависимости от способа финансирования принимает такие формы, как лизинг за счет собственных средств, за счет привлеченных средств и паевой лизинг.

Среди этих трех форм лизинга наиболее сложной является паевой лизинг. В международной практике его называют Leveraged Leasing. Основная особенность этой формы лизинга заключается в том, что для финансирования крупной лизинговой сделки объединяются несколько финансовых учреждений, оплачивающих 75 - 80 % стоимости объекта лизинга, а остальные (20 - 25 %) - лизингодатель за счет собственных средств.

В ряде зарубежных стран такие лизинговые компании сохраняют за собой налоговые льготы на всю стоимость объекта, а не только на его часть. Кредиты постепенно погашаются по мере поступления лизинговых платежей.

# ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

## 2.1 Лизинговые сделки: структура, особенности, эффективность

Лизинг имеет положительное влияние на экономику любой страны, поскольку он позволяет ускорить развитие малого и среднего бизнеса, предприятий аграрно - промышленного комплекса, увеличить объемы реализации нового оборудования и объемы инвестиций в национальную экономику, улучшить конкурентную среду на финансовом рынке; осуществить техническое и технологическое переоснащение предприятий, повысить конкурентоспособность экономики государства. Лизинг, выступая эффективным механизмом обновления техники и технологий, одновременно является действенным в увеличении объемов реализации продукции производителей такой техники, способствует развитию производства, внедрению научно - технического прогресса, создания новых рабочих мест.

Не исключается возможность уступки лизингодателем своих прав заимодавцам. Лизинг имеет комплексный характер и объединяет элементы финансово - кредитных, инвестиционных и внешнеторговых отношений. Схема связей при лизинге наглядно охватывает характер взаимоотношений между различными субъектами лизинговых отношений ( рис. 4).

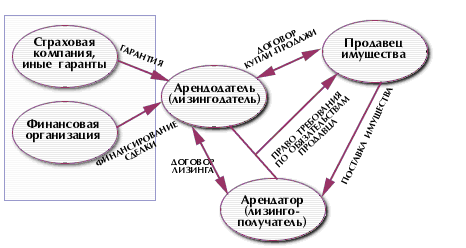


Рис. 4. Схема связей при лизинге

Структура связей при лизинге. Все это являются факторами, обусловливают заинтересованность государства в поощрении роста лизинговой индустрии в стране (табл.  2).

Таблица 2

Качественная оценка влияния на экономические составляющие договора лизинга субъектов разных уровней

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экономические составляющие договора | Влияние субъектов лизинговых отношений | | |
| Государство | Лизингополучатель | Лизингодатель |
| Цена объекта инвестирования ( Ц) | Незначительный.  Через систему регулирования рынка реальных средств. | Значительный. Возможно снижение цены ( Ц) до рыночного уровня (Ц г.) : Или путем активного участия в операции при снижении количества посредников в поставке необходимого объекта и введение в производственный процесс (согласованно с лизингодателем ), или путем ограничений на первоначальную цену объекта. | Менее значительный.  Возможность завышения цены ( Ц) предполагает использование механизмов « недобросовестного бизнеса». |
| Амортизационные отчисления ( АО) | Значительный.  В настоящее время характеризуется как принуждение субъектов к использованию только линейного метода. | Значительный, при условии, если объект инвестирования относится на баланс лизингополучателя. Возможно регулирование путем элементов амортизационной политики ( АВ). Зависит от цены объекта ( Ц). | Значительное, при условии, если объект инвестирования относится на баланс лизингодателя. Возможно регулирование путем элементов амортизационной политики ( АО ). Зависит от цены объекта ( Ц). |
| Средняя стоимость имущества ( Ср. С) | Значительный.  Обусловлено регулирующими действиями по поводу формирования учетной политики хозяйствующих субъектов. | Значительное, при условии, если объект инвестирования ставится на баланс лизингополучателя; зависит от элементов амортизационной политики, цены объекта инвестирования ( Ц). | Значительное, при условии, если объект инвестирования ставится на баланс лизингодателя; зависит от элементов амортизационной политики, цены объекта инвестирования ( Ц). |
| Плата за кредит (ПК ) | Значительное, но не явное.  Влияет через определение величины ставки рефинансирования. | Незначительное.  Только в рамках амортизационной политики ( АО ). | Значительное. Зависит от величины процентных ставок по кредитам. Определяется : величиной коэффициента « упущенных возможностей » за предоставление ресурсов со стороны лизингодателя; величине процентных ставок по кредитам коммерческих банков в случае схемы кредитования лизингодателя |
| Комиссионное вознаграждение ( КВ) | Малозначительное.  Обусловлено принципами формирования рыночного механизма на рынке лизинговых услуг | Незначительное.  Только в рамках амортизационной политики ( АО ). | Значительное.  Устанавливает процентные ставки в зависимости от величины желаемой доходности, фактически относительная цена за проведение операции. |

Значительные недостатки лизинга оказываются в финансово-кредитной сфере и нерешенных бухгалтерских проблемах.  Прежде всего, от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников.

При финансовом лизинге лизинговые платежи не прекращаются до конца контракта, даже если через научно-технический прогресс лизинговое имущество оказывается уже устаревшим.  Кроме того, лизингополучатель не выиграет на повышении остаточной стоимости оборудования.

Обратный международный лизинг, построенный на налоговой основе, оборачивается убытками для страны лизингодателя.  При международных мультивалютных лизинговых операциях отсутствуют полные гарантии от валютных рисков (проблема переносится с одного участника на другого).  Выводы. Итак, перечень видимых преимуществ для каждого из субъектов лизинговой сделки и недостатков лизинга достаточно для предположения того, что лизинг может быть эффективной формой инвестирования предпринимательства и решения вопросов технического и технологического переоборудования производства.

Выводы по первой главе:

В последние годы наблюдается повышенный интерес к широким возможностям лизингового бизнеса – этой принципиально новой области деятельности на финансовом рынке России. Развитие рыночной экономики в России порождает изучение проблем финансирования промышленных предприятий, а в первую очередь источников формирования их финансового капитала. Большинство предприятий для формирования финансового капитала использует внутренние источники, в частности чистую прибыль и амортизационные отчисления. Вместе с тем субъекты хозяйствования на данное время очень мало пользуются возможностями финансового рынка. Лизинг как источник внешнего формирования финансового капитала дает возможность удовлетворить современные финансовые нужды предприятий.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлена, прежде всего неудовлетворительным состоянием парка оборудования: значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями. На современном этапе развития российской экономики возникает потребность в модернизации российских предприятий, улучшении уровня их технического переоснащения, обеспечении новыми рабочими местами. Одним из вариантов решения этих проблем может стать лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.[[2]](#footnote-2)

Социально-экономическое развитие Российской экономики требует быстрого перехода к использованию структурно-инновационной модели развития экономики, которая предусматривает ускорение накопления значительных объемов финансового капитала с целью реализации многочисленных инвестиционных проектов, переоснащение промышленного производства и разработки и внедрение новейших технологий в их деятельности.

## 2.2 Проблемы осуществления лизинговой деятельности в России

В становлении лизингового бизнеса, существует несколько проблем постоянно или периодически возникающих у лизинговых компаний в процессе их деятельности.

Недостаток источников финансирования. Недостаток "длинных" денег, а также дороговизна существующих, очень мешают многим лизингодателям применить имеющийся потенциал роста. В сравнении с прошлыми периодами почти в 2 раза сократился объем финансирования лизинга за счет собственных, зато увеличилась частица финансирования через векселя и облигационные займы. Отметим также рост частицы заграничного финансирования.

Налоговые проблемы. Так и остается нерешенным вопрос с возмещением НДС. Более того, с 2007 года со стороны ФНС РФ усилился контроль и увеличилось число проверок. Возмещение НДС на данный момент происходит в соответствии со статьей 176 Налогового Кодекса РФ "Порядок возмещения налога": проводится трехмесячная проверка, и только потом вытекает решение о возмещении. На протяжении всего это времени лизинговая компания обязано платить налог за следующие месяцы. Понятно, это способствует оттоку оборотных средств предприятия, который, конечно же, на показателе рентабельности лизингодателя сказывается отрицательно. Введение налога на имущество лизинговых компаний также привело к подорожанию услуги лизинга и снижению конкурентоспособности лизингодателей в сравнении с остальными финансовыми институтами. Особенно остро налоговые органы реагируют на соглашения возвратного лизинга, тоесть, такой формы долгосрочного кредитования, как залог. Часто они стараются оспаривать их как воображаемые, заключенные исключительно для целей ухода от уплаты налогов. В результате, к данному сегменту рынка решает причислить себя далеко не каждая лизинговая компания. При этом лизингодатели боятся не столько проверок, сколько не хотят создавать проблемы для своих же клиентов лизингополучателей, поскольку налоговые органы предъявляют претензии, прежде всего, к ним. Из этого вытекает, что частица этого вида лизинга представляет всего 4-5% от общей совокупности договоров.

Несовершенство законодательства. Суровые ограничения, как мы уже отмечали, значительным образом, которые влияют на способность развития отдельных сегментов рынка лизинга, присутствуют в основных юридических актах, которые регулируют их деятельность. Так, в соответствии со статьей 665 ГК РФ полученное лизингополучателем по договору лизинга имущество, может им использоваться только в предпринимательских целях. Это положение существенно ограничивает сферу применения лизинговых соглашений. Они не могут составляться с некоммерческими предприятиями, которым запрещено, согласно устава вести коммерческую деятельность. А это всевозможные медицинские образовательные, и другие учреждения. Устранение существующего ограничения сферы лизинга как соглашения, которое состоит в предпринимательских целях, позволит привлечь в лизинговое правоотношение большое количество новых компаний, которые в данный момент не имеют права пользоваться преимуществами лизинга для восстановления необходимого оборудования и приобретения основных средств. Если ГК РФ запрещает использование лизинга некоммерческими организациями, то ФЗ "О финансовой аренде (лизинга)" исключает из сферы лизинговых соглашений оперативный лизинг, на частицу которого приходится более половины лизингового рынка в развитых странах. Кроме того, полностью отсутствующая нормативная база, которая регулирует вопрос государственной регистрации договоров лизинга недвижимого имущества. Применяемая по аналогии нормативная база в сфере государственной регистрации прав на недвижимое имущество и соглашений с ним не учитывает многих аспектов лизинга как разновидности инвестиционной деятельности. Урегулирование данного вопроса на законодательному уровне позволило бы создать рынок лизинга недвижимого имущества.[[3]](#footnote-3)

Отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций. Сейчас лизинговые компании руководствуются устаревшим Приказом Минфина РФ № 15 от 17.02.1997 г. о бухучете лизинговых операций, который, ко всему другому, противоречит ПБУ 9/99, в частности, в вопросе признания выручки от обычных видов деятельности. При этом еще, в бухгалтерском и налоговом законодательстве нет норм, которые регулируют смену балансодержателя во время действия договора (например, для целей налогообложения прибыли и для расчета налога на имущество порядок определения первоначальной стоимости имущества, возможность начислять амортизацию (и по каким правилам) организацией, принявшей на баланс имущество лизинга в связи с изменением балансодержателя). При этом ГК и ФЗ №164 "О финансовой аренде (лизинга)" не запрещают менять балансодержателя лизингового имущества на протяжении договора лизинга.

Проблемы, связанные с экономической ситуацией. Так, развитию лизинга недвижимого имущества очень мешает практика постановки домов на учет по заниженной в несколько раз стоимости. Развития аквализинга – отсутствие подкрепленных значительной финансовой базой долгосрочных, программ государства, обеспечивающих поддержку отечественных производителей и создания ими требуемой инфраструктуры для обслуживания аквапарков. Наличие таких программ поспособствовало бы созданию условий для иностранных и российских инвесторов сделать рынок данных услуг более привлекательным.

Внутренние проблемы лизинговых компаний. К ним можно отнести: проблема поиска квалифицированных кадров обеспечение высокого уровня стойкости, адекватного управленческого и бухгалтерского учета, маркетингового анализа , а также достаточного уровня информационной открытости. Уровень финансовой стойкости приблизительно 80% лизингодателей Росси можно охарактеризовать как средний. Большинство из них уже нарастили собственный капитал и готовы подтвердить свое состояние внешним рейтингом надежности. Будущему росту финансовой стойкости лизинговых компаний будут содействовать развитие страхования финансовых рисков лизингодателей, с одной стороны, и необходимость привлечения западных источников финансирования, с другой стороны. Уровень управленческого и бухгалтерского учета в лизинговых компаниях также довольно высокий. Уже 24% лизинговых компаний представляют отчетность МСФО, и еще 16% планируют начать представлять ее в ближайшие несколько лет. А вот уровень информационной активности большинства лизинговых компаний недостаточно высокий. Лишь 10% лизинговых компаний публикует о себе основную информацию - отчетность, годовой отчет, информацию о существенных событиях и больших соглашениях и прочее. На довольно невысоком уровне в большинстве компаний находиться и маркетинговый анализ рынка, на котором строятся среднесрочные и краткосрочные планы развития.

В связи с этим, сейчас существуют некоторые проблемы, которые препятствуют дальнейшему благополучному развитию рынка лизинга в России. Итак, необходима разработка и внедрение комплекса мероприятий по стимулированию лизинга, которые обеспечат расширение, его применения.

## 2.3 Основные характеристики деятельности ЗАО «ЕС Лизинг»

В развитых странах лизинговые компании давно и успешно конкурируют с банками. В России этот инструмент развит слабо. Лизинговая деятельность в России началась с принятия Федерального Закона РФ «О лизинге» в сентябре 1998 г. Вопросы налогообложения лизинговых операций рассматриваются в отдельном положении Законов «О налогах и сборах», «О налоге на добавленную стоимость». Отдельных аспектов лизинговой деятельности касаются также гражданское законодательство и еще целый ряд подзаконных актов.

В наше время, при условиях экономического кризиса в России большое количество предприятий не в состоянии своими средствами осуществлять техническое обновление производственных мощностей. Вследствие этого в нашей стране возникает потребность развития лизингового бизнеса, который в свою очередь приведет к привлечению частных инвестиций для финансовой поддержки предприятий особенно в сфере малого и среднего бизнеса.[[4]](#footnote-4)

Термин «лизинг» происходит от англ. «to lease», что означает брать в аренду. В экономическом понимании лизинг – это кредит, который предоставляется в товарной форме лизингодателем лизингополучателю. Субъектами выступают в роли кредитора - лизингодатель, заемщика – лизингополучатель.

Лизинг – это альтернативный источник инвестиционно-инновационной политики предприятий, с помощью которого они имеют возможность осуществлять свою хозяйственную деятельность.

Лизинговая операция имеет финансовый характер, и имеет определенную схожесть с банковским кредитом , который предоставляется на приобретение основных фондов. Владелец имущества (лизингодатель) предоставляет пользователю (лизингополучателю) финансовую услугу: он покупает имущество в собственность и за счет периодических взносов покрывает его полную стоимость и получает прибыль. Лизинговые отношения строятся на условиях срочности, оплаты, возвращение, материального обеспечения (залог). Условие обеспечения гарантируется залогом, которым и является сам объект лизинга. При условии, что лизинговая компания получает банковский кредит на приобретение объекта лизинга, необходим залог в размере лишь 30-50% суммы банковского кредита. Право собственности на имущество взятое в аренду закрепляется за заемщиком, лизингополучателем лишь только после истечения срока договора и полной оплаты лизинговых платежей. Предоставляется лизинг в товарной или товарно-денежной форме, погашается в денежной, товарной или смешанной форме.

Сущность лизинга выражается в его функциях: финансовой, производственной и сбытовой.

Объектом лизинга может быть любое имущество, которое можно отнести к основным фондам, которое не запрещено к свободной продаже на рынке и относительно которого не имеется ограничений на передачу в лизинг (аренду).

Лизинг имеет как положительные, так и негативные стороны для субъектов, которые берут в нем участие. К основным преимуществам лизинга для лизингополучателя можно отнести:

1) риск повреждения или потери оборудования, которое сдается в аренду, лежит на его владельце, если другое не предусмотрено договором;

2) лизинг позволяет осуществлять хозяйственную деятельность без накопления капитала на приобретение оборудования в собственность;

3) обслуживание и ремонт могут осуществляться лизингодателем;

4) лизинг облегчает замену и модернизацию оборудования, дает возможность лизингополучателю использовать наиболее современное оборудование;

5) платежи могут проводиться частями и в согласованные сроки.

Преимущества лизинга для лизингодателя:

1) лизинг — дополнительный инструмент финансирования, необходимый для активизации и разнообразия деятельности, исследование новых сфер прибыльного вложения капиталов банков и их дочерних организаций;

2) риск снижается сравнительно с банковскими займами, которые предоставляются;

3) благодаря сотрудничеству с производителями появляются новые возможности для расширения делового сотрудничества;

4) оформление лизинговых операций — это более простая и оперативная процедура сравнительно с банковским кредитованием.[[5]](#footnote-5)

В последнее время довольно распространенным стал международный лизинг, который, по итогам мировой практики в сфере осуществления международных лизинговых операций, довольно положительно влияет на внутреннее законодательство государств. Международный лизинг — договор лизинга, который осуществляется субъектами лизинга, которые находятся под юрисдикцией разных государств. Международной лизинговая операция является также в том случае, если имущество или платежи пересекают государственные границы, соглашение, за которым лизингодатель покупает оборудование у национального предприятия, а после этого передает его иностранному предпринимателю за границу, называется экспортным лизингом. Если оборудования покупается у иностранной фирмы и передается для использования отечественному предпринимателю, соглашение называется импортным лизингом.

Финансовый лизинг (финансовая аренда) — это операция по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей стоимости или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счёт лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки. В общем, финансовый лизинг можно рассматривать как форму долгосрочного кредитования.

Операционный (оперативный) лизинг характеризуется более коротким, чем жизненный цикл изделия, сроком контракта, который предусматривает неполную амортизацию оборудования за время аренды, после чего оно возвращается лизингодателю и может быть снова сдано в аренду. Коммерческими банками и лизинговыми компаниями применяется, как правило, финансовый лизинг. Это наиболее типичная и распространенная форма лизинга, который характеризуется средне- и долгосрочным характером контрактов, амортизацией полной или большей части стоимости оборудования.

Потребность в лизинговых операциях возникает у многих субъектов хозяйствования разных областей экономики. Большой спрос на эту услугу заставляет экспертов говорить о реальных возможностях резкого развития лизинга в России в ближайшее время.[[6]](#footnote-6)

Основные преимущества использования лизинговых операций в России:

1. При отсутствии действенной государственной поддержки малого предпринимательства, прямых инвестиций в эту сферу деятельности, а также невозможности получения дешевых кредитов, лизинг позволяет предпринимателю (производителю) начать собственное дело без значительных стартовых капиталовложений.

2. Благодаря лизингу активизируется инновационная деятельность, создаются условия для оперативного обновления основных производственных фондов без полной оплаты его стоимости.

3. Лизинг повышает ликвидность предприятия. Лизинговое имущество не зачисляется на баланс лизингополучателя, не увеличивает его активов, оно также не включается в кредиторскую задолженность.

4. Возможное заключение лизинговых соглашений без предоставления залога. Кроме того, лизингополучатель может рассчитывать на дополнительные услуги (информационного, юридического, сервисного характера) со стороны лизингодателя.

Учитывая это можно сделать вывод: в России наблюдается дефицит инвестиций. По результатам многих исследований, структура инвестиций в основные средства по источникам их происхождения свидетельствует, что более чем 63 % их финансируется за счет собственных средств, 26 % — за счет банковских кредитов и лишь 6 % — предоставляет лизинг.[[7]](#footnote-7)

По нашему мнению, к основным причинам, которые тормозят развитие лизинга в России можно отнести:

1) недостаточное финансирование со стороны российских банков и несовершенство соответствующего законодательства;

2) отсутствие налоговых льгот для субъектов лизинга;

3) краткосрочные кредиты и высокий банковский процент;

4) большие сроки амортизации;

5) ограниченность круга финансово стойких и платежеспособных лизингополучателей;

6) отсутствие вторичного рынка;

7) ограничение в страховании лизинговых активов.

Мы считаем, что внедрение лизинга как метода финансирования и обновления материально-технической базы субъектов хозяйствования, будет содействовать их развитию. Лизинг при усовершенствовании законодательной базы финансового рынка, может стать альтернативным источником формирования финансового капитала предприятий. Активизация лизинговых услуг на финансовом рынке России существенно может повлиять на расширение реального сектора экономики и вывести отечественные предприятия на внешний рынок как конкурентоспособные. В условиях современного развития России, когда практически остановилось финансирование капиталовложений в обновление основных средств в связи с недостаточностью прибыли предприятий и значительным уменьшением производства, лизинг становится наиболее целесообразным вариантом и может содействовать сохранению ликвидности большинства предприятий России. Активное внедрение лизинговых операций на предприятиях России может стать мощным импульсом технического развития, переоборудования производства и структурной перестройки экономики.

Одним из лидеров на российском рынке лизинга, в области информационных технологий является компания ЗАО «Ес-Лизинг». Российская компания ЗАО «Ес-Лизинг» образована 7 июля 1994 года. Основную часть коллектива компании представляют специалисты – разработчики программных и аппаратных средств ЕС ЭВМ и IВМ - совместных систем, много лет, которые работали в Научно-исследовательском центре электронной вычислительной техники (НИЦЭВТ).

Компания выступает на рынке в двух направлениях и как лизингодатель и как лизингополучатель.

Компания имеет статус IBM Premier Business Partner и обладает компетенциями по большинству платформ IBM, включая мэйнфреймы, будучи основным поставщиком этой техники в стране.

ЗАО «Ес-Лизинг» специализируется в области разработки программных и аппаратных средств вычислительной техники на платформе IBM zseries и прикладных продуктов в Ит-Технологий на заказ российских и заграничных компаний и организаций.

Среди постоянных российских заказчиков – Газпром, Министерство путей сообщений, Центральный банк Российской Федерации, самые большие государственные и силовые структуры.

Основным конкурентным преимуществом компании является то, что их деятельность базируется:

на большом опыте внедрения ответственных систем, которые они создают на основе используемых ими передовых технологий и разработанных ими типичных решений, которые позволяют заказчику получить комплексный полный результат,

на предоставления комплексных услуг в области информационных технологий, а не поставок коробок,

на постоянной работе по инновационной деятельности и реализации инновационных проектов.

Главными направлениями деятельности компании есть:

Проектирование, разработка, внедрение в действие и комплексное обслуживание катастрофоустойчивых системотехнических и консолидированных решения, которые обеспечивают существенное снижение совокупной стоимости владения Ит-Инфраструктурой, создание центров обработки данных

Консолидация данных, разработка корпоративных хранилищ данных и корпоративных информационно-аналитических систем, в том числе для поддержки принятия решений

Предоставление услуг в области ИТ – консалтинга в области управления услугами и управление жизненным циклом корпоративных информационных систем, методологии и технологии создания и сопровождения программного обеспечения информационных систем.

Новейшим инновационным направлением деятельности компании является освоение и внедрение технологии IBM Big Data. Все инструментальные средства платформы IBM Big Data инсталлированы на ВЦ компании на всех вычислительных платформах IBM и доступны для освоения их заказчиками. Предприятие успешно сотрудничает с компанией IBM в области освоения последних аппаратных и программных разработок этой компании, принимает участие в программе beta-тестирование программного обеспечения IBM, в том числе на платформе z/Linux. Компания осуществляет поставки серверов IBM pseries, IBM eserver xseries, IBM eserver zseries, программного обеспечения IBM (Rational,DB2, Lotus, Tivoli и т.д.) и Oracle, Citrix Systems, Cognos, серверов Hewlett Packard. Компания осуществляет в интересах заказчика консалтинг в области методологии и технологии создания и сопровождения программного обеспечения информационных систем и процессов управления Ит-Проектами.

# ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «ЕС ЛИЗИНГ»

## 3.1 Анализ организации процесса совершения лизинговых операций ЗАО «ЕС Лизинг»

Выясним, какой клиент, для компании является идеальным. ЗАО «ЕС Лизинг» с большей заинтересованностью сотрудничают с теми потенциальным клиентами, которые:

* четко представляют, почему избрали именно лизинговую схему приобретения необходимых основных средств (экономия оборотных средств, диверсификация источников финансирования приобретения имущества, экономия на налогах, улучшение балансовых показателей и т.п.);
* истинно знают основные характеристики актива, которые планируют приобрести в лизинг (производителя, поставщика, дилера, цену и условия поставки, технические характеристики);
* имеют такой объем выручки от реализации, в которой удельный вес лизинговых платежей недостаточно значителен

Как отмечают специалисты ЗАО «ЕС лизинг» существуют распространенные мифы относительно лизинга:

* пакет документов, который предоставляется лизингодателю существенно меньший, чем тот, которого требует банковское учреждение для решения вопроса относительно предоставления кредита;
* лизинговой компании не нужно много времени для принятия решения относительно участия в лизинговом проекте или отказа от его осуществления;
* лизинговые компании никогда не требуют дополнительного обеспечения лизинговой операции (твердый залог — основные средства, которые принадлежат лизингополучателю; поручительство; гарантии и т.п.), залогом выступает только предмет лизинга;
* для принятия лизинговой компанией положительного решения относительно осуществления лизингового проекта потенциальный лизингополучатель необязательно должны иметь высокие балансовые показатели.

Условия лизинговой деятельности являются такими, что практически все финансовые риски, связанные с осуществлением лизинговой операции, несет лизинговая компания. Именно она приобретает за счет собственных или заимствованных средств актив (предмет лизинга) и, передавая его лизингополучателю, усматривает в лизинговых платежах, наравне с получением определенной суммы дохода, источник погашения подобных расходов. Поэтому принятие решения относительно выполнения или отказа от участия в каком-либо лизинговом проекте, прежде всего, предусматривает тщательный анализ потенциального лизингополучателя с точки зрения наличия у него предпосылок для получения основных средств в лизинг, а также его способности своевременно и в полном объеме погашать платежи, предусмотренные условиями лизинговой сделки

ЗАО «ЕС Лизинг» определяет собственные подходы к анализу лизинговых проектов и процедуры оценки разных рисков. В оценке лизинговых проектов присутствуют три следующих элемента: анализ нефинансовой информации относительно потенциального лизингополучателя, анализ целей приобретения активов в лизинг и анализ финансовой информации клиента.

Анализ лизингового проекта начинается с получения от потенциального лизингополучателя заявки на получение лизинговых услуг. ЗАО «ЕС Лизинг» использует формат документа под названием «Лизинговая заявка», который содержит:

Информацию юридического характера:

* Полное название лизингополучателя;
* Юридический и фактический адрес лизингополучателя, адрес нахождения производственных помещений;
* ФИО директора и главного бухгалтера, а также контактного лица, их телефоны;
* Информация об основателях.

Информацию относительно хозяйственной деятельности:

* Основные виды деятельности и направления работы;
* Объемы месячных, квартальных продаж;
* Количество работников;
* Количество транспортных средств, объектов недвижимости, размер производственных площадей, и т.п.

Информацию относительно финансового состояния:

* Информация о счетах компании в банках;
* Информация о кредитах и заключенных лизинговых договорах;
* Валюта (сумма) баланса, стоимость основных средств, дебиторская задолженность, сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств, капитал;
* Доходы и расходы, прибыль (или убыток) компании за предыдущий период

Информацию относительно предмета лизинга:

* Описание предмета лизинга с указанием марки, модели, года выпуска, и т.п.;
* Цена предмета лизинга;
* Производитель продавец предмета лизинга (адрес, контактные телефоны представителей). Возможность выкупа производителем предмета лизинга;
* Условия поставки предмета лизинга и условия оплаты;
* Объяснение, как и для чего будет использоваться предмет лизинга (расширение производства или начинание нового направления деятельности, увеличение объемов продажи, повышение качества и конкурентоспособности услуг)

Информацию об условиях лизинга:

* Финансовый или оперативный лизинг;
* Срок лизинга (указываются года или месяцы);
* Размер авансового платежа, который лизингополучатель может уплатить;
* Периодичность лизинговых платежей, которая устраивает лизингополучателя;
* Выкупная стоимость предмета лизинга.

Лизинговая заявка содержит перечень документов, которые необходимо приобщить к ней (юридические и финансовые документы, а также бизнес-план или технико-экономическое обоснование лизингового проекта, если такие есть). Лизингополучатель может предоставить лизинговую заявку непосредственно в офис компании, или выслать ее факсом или по электронной. Документ должен быть подписан должностным лицом лизингополучателя, который на это уполномочен.

Лизинговая заявка является юридическим документом, по которому формально начинаются отношения между ЗАО «ЕС Лизинг» и лизингополучателем, поэтому предоставление любого предложения без получения лизинговой заявки невозможно, кроме случаев наличия стандартных продуктов или программ. Вместе с тем клиент может узнать об основных стандартах деятельности ЗАО «ЕС Лизинг» из телефонного разговора с менеджером по продажам или фронт-менеджером, если он уже определился с предметом лизинга (марка, тип, производитель, цена поставки), видом лизинга (финансовый, оперативный), сроком лизингового договора, который его устраивает. Перед получением лизинговой заявки ЗАО «ЕС Лизинг» сообщает будущему клиенту:

* в течение какого срока компания будет ее рассматривать, и вообще какой срок анализа финансово-хозяйственной деятельности клиента — от предоставления необходимого (полного) пакету документов до объявлению окончательного решения относительно участия в лизинговом проекте или отказа от него;
* какие документы (состав пакету документов) необходимо предоставлять для принятия решения;
* какой предполагается авансовый (первый) лизинговый платеж, то есть сколько потенциальный лизингополучатель должен вложить собственных средств для финансирования приобретения предмета лизинга;
* какой максимальный срок действия лизингового соглашения по данному предмету лизинга;
* буте ли ЗАО «ЕС Лизинг» взята комиссия за рассмотрение заявки и каков ее размер (может рассчитываться как процент от первоначальной стоимости предмета лизинга, или от стоимости вовлеченного финансирования, то есть первоначальной стоимости предмета лизинга за минусом авансового лизингового платежа);
* предусматривает ли ЗАО «ЕС Лизинг» выкупной платеж в конце срока действия договора финансового лизинга (по обыкновению устанавливается в процентах от первоначальной стоимости предмета лизинга);
* какую валюту финансирования может предложить ЗАО «ЕС Лизинг» (рубль или рубль с привязкой к доллару США или евро).;
* какие схемы расчетов лизинговых платежей применяет ЗАО «ЕС Лизинг»— стандартную (классическую), аннуитет;
* какой процент подорожания, или реальная ставка.

Все вышеупомянутые моменты являются аспектами конкуренции между лизинговыми компаниями, поэтому полученная информация позволит потенциальному клиенту определить, преимущества работы с ЗАО «ЕС Лизинг».

На основе данных, изложенных в заявке, принимая их за достоверные, ЗАО «ЕС Лизинг» проводит первичный анализ лизингового проекта, то есть принимает предварительное решение о том, что будет лизинговая компания принимать участие в его реализации, или откажется от сотрудничества с потенциальным лизингополучателем.

Так, в частности, ЗАО «ЕС Лизинг» может отказать потенциальному лизингополучателю, если он не относится к тому сегменту рынка или области, с которыми работает компания; если деятельность его неприбыльная, или клиент работает меньше одного года; если лизинговый проект есть инвестиционным, или предмет лизинга есть уникальным (нестандартным) и практически не существует вторичного рынка его реализации. Негативное решение относительно выполнения лизингового проекта может обуславливаться невозможностью для лизинговой компании привлечения денежных средств (за сумами и сроками), необходимых для финансирования приобретения предмета лизинга. Вместе с тем положительное решение по обыкновению принимается в случаях, когда:

* проект подпадает под условия стандартного лизингового продукта;
* лизингополучатель является прибыльным;
* общая ликвидность лизингополучателя положительная (текущие активы превышают краткосрочные обязательства);
* лизингополучатель работает больше одного года;
* предмет лизинга является высоколиквидным;
* стоимость предмета лизинга незначительная;
* срок лизинга не больше 2-х лет.

Для проведения первичного анализа лизинговых проектов ЗАО «ЕС Лизинг» использует коэффициенты, которые определяют потенциальную возможность лизингополучателя платить лизинговые платежи. Чаще всего для такой цели используется соотношения среднемесячных (квартальных) чистых поступлений (только выручка от реализации) на все счета потенциального лизингополучателя к максимальной сумме ежемесячных (ежеквартальных) лизинговых платежей, рассчитанных согласно условиям лизинга, изложенных клиентом в лизинговой заявке

ЗАО «ЕС Лизинг» устанавливает оптимальное для себя значение таких коэффициентов, и, сравнивая полученные результаты с определенной нижней границей, принимает решение относительно участия, отказа, или структуризации лизингового проекта. Заметим, что первичный анализ не ограничивается лишь анализом лизинговой заявки. При необходимости может проводиться интервью с представителем лизингополучателя (встреча или телефонный разговор). Дополнительным источником информации для принятия решения могут быть СМИ, интернет-ресурсы, отзывы (рекомендации) поставщиков или продавцов основных средств и т.п.

По результатам первичного анализа (при условии, что ЗАО «ЕС Лизинг» не отказывается от участия в лизинговом проекте), потенциальному клиенту предоставляется коммерческое предложение, которое включает основные условия лизинговой операции — стоимость предмета лизинга, срок, размер авансового платежа, график и суммы периодических лизинговых платежей, выкупной платеж и т.п.

Коммерческое предложение, которое получает лизингополучатель от ЗАО «ЕС Лизинг», описывает основные параметры будущей лизинговой операции и показывает финансовые обязательства, которые клиент будет иметь перед лизинговой компанией в течение срока действия лизингового договора. Сразу заметим, что условия, отображенные в коммерческом предложении, могут не совпадать с теми, которые излагались клиентом в лизинговой заявке. Такая ситуация по обыкновению возникает, если в результате первичного анализа проекта ЗАО «ЕС Лизинг» приходит к выводу о высоком (для себя) риске лизингового проекта и, соответственно, предлагает лизингополучателю изменить условия сделки. Уменьшению уровня риска содействуют, в частности, увеличение авансового (первого) лизингового платежа — доля участия клиента в приобретении предмета лизинга собственными средствами; уменьшение стоимости предмета лизинга (например, клиент хочет приобрести два комплекта серверного оборудования IBM, а ЗАО «ЕС Лизинг» предлагает ему взять в лизинг один); уменьшение срока лизингового соглашения и т.п. ЗАО «ЕС Лизинг» использует два принципа исчисления лизинговых платежей — классический (или стандартный) и аннуитет. Отличия между ними такие: классическая схема предусматривает погашение остатка задолженности за предмет лизинга — различия между первоначальной стоимостью и авансовым лизинговым платежом — равными частями в течение срока действия лизингового договора (например, если договор заключается на 24 месяца и предполагается ежемесячная уплата лизинговых платежей, то каждого месяца погашается 1/24 часть задолженности). Таким образом,по классической схеме в начале действия лизингового соглашения лизингополучатель платит лизинговые платежи большего размера, чем в конце действия договора. Аннуитет заключается в том, что клиент платит периодический лизинговый платеж одинакового размера в течение всего срока действия лизингового договора, а погашение остатка задолженности за предмет лизинга происходит по остаточному принципу. Классическая схема с экономической точки зрения всегда более привлекательная для лизингополучателя, поскольку общий размер уплаченных лизинговых платежей (при прочих равных условиях) меньше, чем при применении аннуитета.

В большинстве случаев ЗАО «ЕС Лизинг» включают в состав лизинговых платежей страховые взносы, но иногда компания предлагает лизингополучателям заключать договора страхования предмета лизинга с определенными страховыми компаниями (выгодополучателем, конечно, является лизинговая компания). В таком случае лизингополучатель, согласно налоговому законодательству, не сможет относить расходы, связанные с обслуживанием такого договора страхования на уменьшение прибыли к налогообложению, поскольку не он является владельцем основного средства, которое страхуется, и должен платить соответствующие суммы за счет прибыли, которая остается у него в распоряжении.

Если коммерческое предложение устраивает потенциального лизингополучателя, также, как и срок рассмотрения проекта, о котором сообщает ему ЗАО «ЕС Лизинг», он подает пакет всех необходимых для дальнейшего анализа документов.

ЗАО «ЕС Лизинг» предлагает заполнить «Анкету лизингополучателя» которая содержит информацию как финансового, так и нефинансового характера.

Перечень необходимых для дальнейшего анализа документов не является универсальным для каждого лизингового проекта и зависит от:

* юридического статуса потенциального лизингополучателя (физическое лицо, предприниматель, частное предприятие, кооператив, хозяйственное общество, государственное предприятие);
* системы бухгалтерского учета и налогообложения, что применяется клиентом;
* методики анализа лизингового проекта (скоринговая система, упрощенный, углубленный анализ);
* требований банка или другого финансового учреждения, денежные средства которых будут вовлечены для финансирования лизингового соглашения.

ЗАО «ЕС Лизинг» строит собственный процесс рассмотрения лизинговых заявок, который начинается, когда потенциальный лизингополучатель предоставляет полный комплект определенных для анализа документов, оформленных надлежащим образом.

В процессе рассмотрения лизинговой заявки принимают участие такие службы ЗАО «ЕС Лизинг»:

* юридическая службы, которая проводит экспертизу юридических документов, представленных клиентом (юридический статус потенциального лизингополучателя, своевременность и полнота формирования уставного фонда, соответствие деятельности предприятия и сферы реализации лизингового проекта тем направлениям и областям, которые определены уставом, наличие необходимых лицензий и разрешений, их сроки, полномочия руководителя на подписание лизингового договора и т.п.);
* служба безопасности, которая проверяет деятельность и деловую репутацию основателей предприятия, его руководителей и главного бухгалтера, наличие связанных лиц, кредитное историю, наличие претензий, исков, санкций против предприятия, судебных дел при участии лизингополучателя и т.п. Если вывод службы безопасности негативный, рассмотрение лизинговой заявки прекращается и **ЗАО «ЕС Лизинг»** отказывается от дальнейшего сотрудничества с клиентом;
* финансовый аналитик, который непосредственно проводит анализ финансово- хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя на основе представленной информации финансового и доступной информации нефинансового характера и представляет его в определенном для данного проекта формате;

В отдельных случаях, когда, например, стоимость лизингового соглашения является довольно существенной, или возникают определенные сомнения относительно достоверности полученной от клиента информации, ЗАО «ЕС Лизинг» предпринимает процедуру — поездку к лизингополучателю с целью ознакомления с организацией процесса производства, встречи с технологом, главным инженером, заведующим производством, порверки состояния основных средств и условий их использования и обслуживания и др. Такие поездки есть довольно информативными и дают возможность подтвердить полученную от лизингополучателя информацию и подготовить правильные выводы, а также оценить возможные риски самого.

Все форматы оценки лизинговых заявок, которые используются ЗАО «ЕС Лизинг», можно разделить на три вида:

* скоринг;
* ограниченный или упрощенный анализ финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя;
* углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя.

Первые два виды применяются для незначительной (для компании) стоимости лизингового проекта в случае, если лизингополучателями есть физический лица, предприниматели, представители малого или среднего бизнеса, у которых отсутствует отчетность в стандартном виде (баланс, отчет о финансовых результатах), а также, если лизинговая заявка подпадает под разработанную ЗАО «ЕС Лизинг» специальную программу, или продукт, в рамках которых предусмотрено применения скоринга, или методики упрощенного анализа финансово-хозяйственной деятельности клиента. Углубленный анализ используют при существенной стоимости лизингового проекта, а также, если он является инвестиционным, или связанным со значительным ростом производства и будет иметь большое влияние на будущую платежеспособность лизингополучателя. Вместе с тем применение той или другой формы анализа может зависеть от требований банка, или другого финансового учреждения, ресурсы которой привлекаются для осуществления лизинговой операции.

Каждый из указанных подходов имеет свои особенности, но общими есть элементы оценки потенциального лизингополучателя с точки зрения наличия у него предпосылок для получения основных средств в лизинг, а также его способности своевременно и в полном объеме платить платежи, предусмотренные условиями лизинговой сделки. Их можно разделить на три группы: анализ нефинансовой информации, анализ целей финансирования (лизингового проекта) и анализ финансовой информации.

Основные направления анализа нефинансовой информации относительно деятельности потенциального лизингополучателя, которые применяет ЗАО «ЕС Лизинг». Характеристика владельцев и менеджмента. Анализ предусматривает определение владельцев предприятия-лизингополучателя и лиц, которые реально контролируют бизнес (иногда они могут отличаться), степени их влияния на текущую деятельность предприятия и выявление связанных лиц. В любом случае, службой безопасности осуществляется поиск и определения, являются ли основатели (особенно те, что имеют значительную долю участия) владельцами или основателями других предприятий. Если лизингополучатель является частью группы компаний, вероятным может быть отток денежных средств, которые он генерирует, на финансирование других проектов группы, а также концентрация прибылей от деятельности предприятия на связанных лицах, которое может отрицательно повлиять на платежеспособность, а, соответственно, и на возможность уплаты лизинговых платежей. Это дополнительный риск лизингового проекта, поэтому ЗАО «ЕС Лизинг» необходимо определить структуру группы, исследовать функции каждого предприятия в группе. В случае выявления значительного риска оттока средств на другие предприятия группы, ЗАО «ЕС Лизинг» будет требовать поруку от наиболее платежеспособных участников группы.

Также ЗАО «ЕС Лизинг» проверяет участие основателей в других предприятиях, которые обанкротились или находятся на стадии банкротства. Если такой факт подтверждается, узнают о причине банкротства. В некоторых случаях подобная информация может стать причиной для отказа от осуществления лизингового проекта.

Способность менеджмента лизингополучателя эффективно руководить предприятием является производной их образования, профессиональной подготовки, опыта работы в области и непосредственно в компании. Поэтому ключевых лиц — директора, главного бухгалтера, а при потребности, и других топ-менеджеров оценивают именно по таким показателям. Кроме того, служба безопасности проверяет деловую репутацию лиц, которые имеют право подписи — руководителя, главного бухгалтера. Юридическая служба проверяет полномочия директора относительно подписания договора лизинга.

Характеристика деятельности лизингополучателя. Прежде всего анализируют все виды деятельности, которые осуществляет предприятие, — сначала на соответствие тем, что указанны в уставных документах, потом на наличие необходимых лицензий и разрешений; определяется также удельный вес каждого по направлениям в общем объеме реализации продукции или услуг и основные рынки реализации по отдельным видам деятельности. Такая информация необходима для определения возможных отраслевых рисков и рисков, связанных с возможной потерей доли рынка и оценки их влияния на платежеспособность клиента.

Довольно тщательно ЗАО «ЕС Лизинг» рассматривает организацию производства потенциального лизингополучателя: изучает организацию производственного процесса, обеспеченность основными средствами и персоналом соответствующей квалификации, отношения с поставщиками и систему сбыта, исследуют схемы работы предприятия, выявляет отделенные подразделы и филиалы. С этой точки зрения довольно информативным является анализ анкеты лизингополучателя, интервью с лизингополучателем и посещение предприятия.

Независимо от особенности влияния вида экономической деятельности на организацию производственного процесса потенциального клиента, для комплексной оценки вероятности возникновения и уровня риска неплатежеспособности лизингополучателя, связанного с организацией производства, всегда анализируются его основные средства, основные поставщики и покупатели, схемы деятельности.

Во время анализа основных средств особое внимание обращается на два момента: степень изношенности и право собственности, Если производство организовано в помещении, которое арендуется, или в процессе производства задействовано арендованное оборудование, определяется срок соответствующих договоров аренды, возможные условия их пролонгации, оценивается качество взаимоотношений с арендодателем. Наличие устаревшего оборудования может свидетельствовать, что предприятие не способно вырабатывать качественную продукцию и более ориентировано на нижний ценовой сегмент (низкое качество = низкие цены). В случае использования устаревшего оборудования существует также повышенный риск технологических перебоев, который может привести к потерям и дополнительному привлечению финансирования.

Анализ основных поставщиков и покупателей предприятия позволяет оценить, насколько диверсифицированы соответствующие риски лизингополучателя, а также исследовать условия расчетов с поставщиками и покупателями. Зависимость лизингополучателя от довольно ограниченного количества поставщиков и покупателей при отсутствия альтернативных каналов поставок и сбыта, со временем может отрицательно повлиять на деятельность предприятия, его финансовое состояние, которое соответственно обозначится и на возможности своевременной уплаты лизинговых платежей в размере, который установлен лизинговым соглашением. Исследования схем деятельности клиента позволяет определить взаимодействие лизингополучателя с его филиалами или предприятиями группы, целью такого исследования есть также анализ движения денежных средств между связанными компаниями, который позволяет в дальнейшем качественно оценить финансовое состояние потенциального лизингополучателя.

Во время анализа лизингополучателя ЗАО «ЕС Лизинг» проверяет наличие претензий, исков относительно клиента, арестов имущества, налогового залога и др. Такая информация также характеризует способность организовать эффективный производственный процесс, деловую репутацию предприятия и способность к ведению финансовых дел.

Характеристика кредитной истории. Информация о кредитной истории потенциального лизингополучателя дает ЗАО «ЕС Лизинг» возможность сделать выводы относительно качества обслуживания прежде вовлеченных заимствованных средств. Своевременное погашение кредитов есть еще одним доказательством положительной деловой репутации клиента. Задержки в погашении займов или пролонгации кредитных договоров также могут иметь целиком объективные причины, которые лизингополучатель должен объяснить. Важным является и анализ целевого назначения кредитов, которое опосредованно характеризует эффективность организации производственного процесса в общем. Например, если предприятие постоянно привлекает займы с целью пополнения оборотных средств, причиной может служить недостаточность денежных поступлений для выполнения существующих финансовых обязательств. Этот фактор принимается во внимание во время оценки возможности потенциального лизингополучателя своевременно и полном объеме обслуживать лизинговый договор.

Соотношение суммы обеспечения кредитного договора к величине займа также становится для ЗАО «ЕС Лизинг» своеобразным индикатором финансовых возможностей предприятия. Чем больше такой показатель отличается от уровня, принятого для стандартных кредитов, тем больший кредитный риск предусматривал банк после тщательной проверки заемщика.

Полученная информация относительно кредитной истории анализируется финансовым аналитиком лизинговой компании, а служба безопасности ее проверяет, ведь клиент не всегда сообщает о себе негативные факты.

Характеристика области рынка. Понимание общей характеристики области, в которой работает предприятие-лизингополучатель позволяет ЗАО «ЕС Лизинг» оценить перспективы его деятельности вообще (каждая область в тот или другой промежуток времени может находиться на стадии снижения или подъема), проанализировать отраслевую специфику (производственный цикл, сезонность, особенности хранения, перевозка и сбыт продукции и т.п.) и определить основные отраслевые риски. Важным с точки зрения анализа платежеспособности клиента есть исследование рынка, на котором сосредоточивает свою деятельность предприятие (динамика, тенденции, прогнозы, объемы), уровень конкуренции, главных факторов, которые влияют на уровень продажи, а также оценка сильных и слабых сторон бизнеса потенциального лизингополучателя, его позиции на рынке, конкурентные преимуществ, чувствительности к изменениям факторов продажи и т.п.

Анализ лизингового проекта. В зависимости от цели, для которой лизингополучатель приобретает основные средства, лизинговые проекты делятся на инвестиционные (в случае открытия нового вида деятельности), инновационные (когда применения приобретенных основных средств существенно увеличивает объемы производства). Другие причины приобретения связывают с текущей деятельностью предприятия и такие проекты классифицируются как текущие. Причиной такого группирования лизинговых проектов являются различия в подходе к их анализу.[[8]](#footnote-8)

Если потенциальный лизингополучатель обращается в ЗАО «ЕС Лизинг» с целью получения актива, связанного с его текущей деятельностью, приобретение которого существенным образом не влияет на ее результаты, подготовка бизнес-плана не обязательная (иногда требуется лишь технико-экономическое обоснование приобретения основного средства). Выводы относительно платежеспособности клиента (возможности в срок и в полном объеме платить лизинговые платежи) базируются на показателях его текущей деятельности с учетом прогнозной (на период лизинга) динамики. Если же лизингополучатель заинтересован в осуществлении инвестиционного или инновационного проекта, от успешности реализации которых будет зависеть возможность своевременного погашения лизинговых платежей, необходимым есть предоставление соответствующего бизнес-плана, в котором должна отображаться вся информация нужная для проведения качественного анализа проекта, определение степени его риска, финансовая и нефинансовая информация. ЗАО «ЕС Лизинг» отмечает, что любой инвестиционный или инновационный проект прежде всего должен базироваться на тенденциях развития соответствующей области или рынка, а также учитывать возможности и опыт лизингополучателя.

Анализ финансовой информации относительно деятельности потенциального лизингополучателя. Процедура принятия решения относительно осуществления лизингового проекта. Главное внимание во время анализа финансовой информации относительно деятельности потенциального лизингополучателя ЗАО «ЕС Лизинг» отводит таким трем составным частям: финансовой отчетности, поступлениям на счета в банках и кассу, а также текущей задолженности по кредитами и займам. ЗАО «ЕС Лизинг» необходимо проверить и подтвердить достоверность финансовой информации, интерпретировать ее надлежащим образом и построить прогноз финансового состояния лизингополучателя, желательно на весь период действия лизингового соглашения, чтобы оценить и за возможности снизить временной риск.

Проверке подлежит любая информация, предоставленная лизингополучателем, и с точки зрения достоверности, через сопоставление динамики и данных из общедоступных источников, и с точки зрения объективности отображения экономической деятельности. Основой для анализа финансовой информации является баланс и отчет о финансовых результатах предприятия-лизингополучателя.

Проверка баланса, которую осуществляет финансовый аналитик ЗАО «ЕС Лизинг», содержит:

* оценку правильности его составления;
* правомерность владения активами и подтверждение обязательств;
* реальное наличие активов и обязательств;
* состояние активов и обязательств и их оценку;
* временной аспект (данные предыдущих балансов, динамика, тренды).

Результатом проверки всех значимых статей актива и пассива баланса, который выполняется, исходя из предоставленных клиентом в пакете документов соответствующих расшифровок состава основных средств, остатков готовой продукции и материальных запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей и т.п., становится аналитический баланс, который в дальнейшем используется для более углубленного анализа (структура, динамика изменений статей баланса), а также для расчетов основных финансовых коэффициентов, которые дают финансовую информацию в общепринятом, удобном для восприятия виде.

Структура баланса показывает удельный вес каждой из статей баланса в валюте баланса (в процентах). Нет четкого ответа: правильная, неправильная ли структура баланса, поскольку каждый бизнес есть уникальным. Есть определенные тенденции областей, с которыми нужно сравнивать структуру баланса данного предприятия. Относительно структуры обязательств есть также определенные критерии, по которым оцениваются предприятия отдельных областей. Так, для торгового предприятия типичным будет наличие в структуре баланса значительной суммы коротко срочных обязательств, поскольку, как правило, торговые предприятия имеют отсрочку в оплате товаров. Такая структура нетипичная для строительной организации, где преобладают долгосрочные обязательства, поскольку такие организации используют долгосрочные кредиты и лизинг для закупки значительного количества дорогих основных средств, которые необходимые для их деятельности.

Динамика изменений статей баланса от периода к периоду показывает, каким образом возрастает предприятие, в каких направлениях и за счет каких ресурсов развивается его деятельность, а также дает возможность проследить определенные тенденции относительно формирования структуры баланса. Если динамика положительная, это свидетельствует, что предприятие развивается, правильно формирует структуру активов и правильно организовывает финансирование. Негативная динамика показывает уменьшение, сворачивание деятельности, а сохранение неправильной структуры баланса указывает на неправильную структуру активов, или неправильную структуру формирования обязательств.

Если совокупные активы предприятия, исходя из данных аналитического баланса, равняются или меньше чем его обязательства, это означает, что клиент не имеет собственного капитала, то есть владелец или ничего не вкладывает в предприятие, или потерял средства в результате убыточной деятельности.

Капитал представляет сумму, на которую совокупные активы предприятия превышают обязательство, и есть определенным страховым резервом лизингополучателя — средствами, на которые предприятие может рассчитывать в период застоя, снижения производства, убытков. Капитал дает защиту как лизингополучателю, так и лизинговой компании. Анализ структуры капитала показывает тенденции и направления развития предприятия:

* большой уставный капитал, то есть существенные взносы владельцев, показывает их заинтересованность в развитии деятельности предприятия (владелец, который рискует значительной суммой вложенных средств, всегда будет работать больше, активнее и будет больше заинтересован в развитии предприятия, чем владелец, который вложил в предприятие незначительную сумму);
* увеличение уставного фонда за счет дополнительных взносов является положительной тенденцией. Однако, если дополнительные вложения осуществляются для поддержания ликвидности предприятия, это может иметь негативный подтекст;
* увеличение капитала за счет прибыли прошлых периодов также свидетельствует о заинтересованности основателей в развитии предприятия;
* общая сумма накопленной прибыли показывает, была ли деятельность предприятия эффективной;
* наличие убытков и их увеличение из года в год является негативной тенденцией и должны стать предметом дополнительных исследований (наличие убытков есть понятным в период, например, активного развития предприятия, но негативным фактором — при обычной деятельности)

Во время оценки платежеспособности потенциального лизингополучателя, аналитики ЗАО «ЕС Лизинг» рассчитывают ликвидность предприятия, которую характеризуют такие показатели:

* Сумма рабочего капитала (чистый оборотный капитал), что исчисляется как различие суммы оборотных активов и суммы текущих обязательств. Величина рабочего капитала должны быть положительной. Негативное значение указывает на отсутствие ликвидности
* Коэффициент общей ликвидности, которая рассчитывается как отношение оборотных активов к текущим обязательствам, должны иметь значения больше единицы. Если показатель общей ликвидности меньше единицы, это означает, что предприятие не может выполнять свои обязательства, то есть является неликвидным. Отсутствие ликвидности — первый шаг к банкротству. Если реализация лизингового проекта улучшает или, как минимум, не ухудшает ликвидности, тогда проект нужно реализовывать. Если же предприятие, в результате реализации лизингового проекта, станет неликвидным, нужно детально выучить механизмы и условия деятельности предприятия для определения финансовой стойкости. Аналитиками ЗАО «ЕС Лизинг» определяются разные показатели, которые могут называться по-разному — коэффициенты финансовой зависимости или независимости, финансовой автономии, финансовой стойкости, финансового левериджа, — но вообще есть, как правило, интерпретацией трех сумм: суммы капитала, суммы обязательств и валюты баланса.

Коэффициент финансовой стойкости. Определяется как отношение обязательств предприятия к его капиталу. Если показатель меньше чем единица, деятельность предприятия в основном финансируется за счет собственных средств. Показатель от 1 до 4 есть обычным для условий России. На практике ЗАО «ЕС Лизинг» работает с предприятиями, даже если показатель финансовой независимости больше 4. Максимальное значение этого показателя — 10, что для больших торговых предприятий может быть обычным, но критическим для небольшого производственного предприятия

* Коэффициент финансовой независимости. Определяется как отношение капитала к балансу. Показатель объясняет уровень финансирования баланса за счет собственных средств. Нормативным есть значения 0,5.
* Коэффициент маневренности рабочего капитала. Определяется как отношение чистого рабочего капитала к собственному капиталу.[[9]](#footnote-9)

Результатом анализа баланса должны быть обобщенные выводы с объяснением тенденций развития предприятия и его платежеспособности. С целью снижения рискованности сотрудничества с клиентом, ЗАО «ЕС Лизинг» может определить условия, при выполнении которых соответствующий лизинговый проект может быть реализован. Например, может порекомендовать лизингополучателю продать активы, которые не используются в его текущей деятельности, а за счет выручки погасить задолженность, пополнить оборотные средства или купить новые, более эффективные основные средства.

Основным направлением анализа отчета о финансовых результатах есть определения платежеспособности лизингополучателя, то есть его способности своевременно и в полном объеме выполнять все свои долговые обязательства и платить лизинговые платежи. Для обеспечения платежеспособности предприятие должно генерировать доходы, которые бы покрывали расходы и формировали прибыль, что является источником развития предприятия, увеличение его капитала. Таким образом, ЗАО «ЕС Лизинг» анализирует структуру отчета о финансовых результатах, рассматривает методы ведения бухгалтерского учета на предприятии, связанные с формированием доходов и расходов, определением прибыли, составляет прогнозный отчет о финансовых результатах (на период действия лизингового соглашения) и определяет платежеспособность клиента.

Важным моментом в оценке финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя есть вопросы прибыльности его деятельности, поскольку прибыль является показателем финансовой и экономической эффективности. Если деятельность прибыльная, это уже есть положительным. Вместе с тем только наличие убытков не может стать основанием для отказа ЗАО «ЕС Лизинг» от участия в лизинговом проекте. Сумма прибыли, которая отображена в отчете о финансовых результатах, в большинстве случаев (кроме тех, когда прибыль была распределена, сформированы за ее счет определенные фонды, уплачены дивиденды и т.п.) должна совпадать с величиной прибыли, указанной в балансе.[[10]](#footnote-10)

Анализ прибыли начинается с сопоставления норм прибыльности предприятия — потенциального лизингополучателя с показателями работы аналогичных предприятий данной области и сферы деятельности. Низшая сравнительно с другими предприятиями норма прибыльности свидетельствует о проблемах, или же как минимум указывает на необходимость детального анализа доходов и расходов.

Для определения тенденций необходимо проанализировать и сравнить отчеты о финансовых результатах за предыдущие периоды (структура, динамика изменений основных статей, темпы роста прибыли и т.п.). Показательным есть использование предприятием прибыли. Если прибыль не изымается из предприятия, а увеличивает размер его капитала, это свидетельствует о заинтересованности владельца в развитии предприятия. Эффективным есть и использование прибыли на приобретение производственных основных средств. Если предприятием приобретаются основные средства, которые не вовлечены в производственном процессе, или не применены в производстве, это свидетельствует о неэффективном использовании прибыли, или о скрытой форме изъятия прибыли через покупку основных средств для собственного использования.

Вот приведены основные коэффициенты рентабельности (прибыльности), которые ЗАО «ЕС Лизинг» рассчитывает при анализе прибыли потенциального лизингополучателя:

* Рентабельность активов — это отношения чистой прибыли или убытка к средней, за соответствующий промежуток времени, величины активов предприятия.
* Рентабельность собственного капитала — это отношения чистой прибыли или убытка к средней, за соответствующий промежуток времени, величины собственного капитала предприятия.
* Коэффициент рентабельности продажи — это отношения чистой прибыли или убытка к чистому доходу (выручке) от реализации продукции.

Важным элементом финансового анализа есть также определения показателей обращения дебиторской, кредиторской задолженностей и товарно-материальных запасов.

* Обращение дебиторской задолженности в днях вычисляют как отношение произведения средней величины дебиторской задолженности за период на количество дней периода к чистой выручке от реализации за соответствующий период.
* Обращение кредиторской задолженности в днях равняется отношению произведения средней величины кредиторской задолженности за период на количество дней периода к чистой выручке от реализации за соответствующий период.
* Обращение товарно-материальных запасов в днях рассчитывается как отношения произведения средней величины товарно-материальных запасов за на количество дней этого периода к себестоимости реализованной продукции за соответствующий период.[[11]](#footnote-11)

Нормативные значения приведенных коэффициентов обращения зависят от отраслевой принадлежности потенциального лизингополучателя. На основе определенных выше коэффициентов обращения исчисляется продолжительность финансового цикла. Финансовый цикл — это период между датой полного расчетов с поставщиками за поставленную продукцию и датой получения выручки от реализации этой продукции. Продолжительность финансового цикла равняется обращению товарно-материальных запасов в днях плюс обращение дебиторской задолженности в днях, минус обращение кредиторской задолженности в днях.

Сведенные результаты анализа платежеспособности потенциального лизингополучателя ЗАО «ЕС Лизинг» отображает в формате 80 Т-Анализа, стандартная форма которого предусматривает деление базовых факторов на 4 группы: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Сильные и слабые стороны содержат перечень факторов, которые являются внутренними для лизингополучателя. В группах «возможности» и « угрозы» отображают внешние, к слабым сторонам проекта, в частности, принадлежат: несовершенная организация и управление бизнесом лизингополучателя; отсутствие достаточного опыта в сфере реализации лизингового проекта; низкая прибыльность проекта; неразвитость рынка или наоборот чрезмерная конкуренция на рынке лизингополучателя; наличие нарушений финансовой дисциплины; отсутствие объективной финансовой отчетности; значительные колебания цен на товары, работы, услуги лизингополучателя; постоянные изменения руководящего состава; сложное законодательное регулирование сферы деятельности лизингополучателя; отсутствие альтернативных поставщиков или покупателей; недостаточность собственных средств; недостаточность поступлений от основного вида деятельности для уплаты лизинговых платежей и т.п.

Понимание слабых сторон лизингополучателя и лизингового проекта дает возможность ЗАО «ЕС Лизинг» определить условия лизинговой операции, которые их будут учитывать. Однако, не все слабые стороны могут быть компенсированы. Недостаточность поступлений от реализации лизингового проекта не сможет быть компенсирована никакими мерами или обеспечением. С учетом слабых сторон ЗАО «ЕС Лизинг» определяет вид мониторинга и контроля. Неотъемлемой частью вывода относительно финансирования есть определение степени риска соглашения.

Исходя из результатов финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя, финансовый аналитик или риск-менеджер ЗАО «ЕС Лизинг» делает вывод относительно возможности осуществления лизинговой операции и определяет ее условия. Финансовый аналитик может предложить больший авансовый лизинговый платеж или дополнительное (кроме залога предмета лизинга) обеспечение лизинговой операции. Дополнительным обеспечением могут быть:

* «твердый» залог — имущество лизингополучателя;
* поручительство (основателей лизингополучателя, бизнес-партнеров, для физический лиц — членов их семьи);
* гарантии от финансовых учреждений и т.п.

Окончательное решение относительно участия в лизинговой операции или отказы от ее осуществления принимается коллегиальным органом ЗАО «ЕС Лизинг» — кредитным (лизинговым) комитетом, членами которого являются топ-менеджеры высшего звена — директор компании, финансовый директор, коммерческий директор, руководитель юридической службы и службы безопасности. Отчет относительно анализа финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя, оформленная соответствующим документом юридическая экспертиза клиента, вывод службы безопасности, заранее (за определенный срок до дате проведения заседания) передаются всем членам коллегиального органа, уполномоченного принимать решение относительно осуществления лизингового проекта, для предварительного ознакомления.

Во время заседания коллегиального органа лизинговый проект представляет фронт менеджер (менеджер по продажам), выступают специалисты, которые осуществляли анализ финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя (финансовый аналитик, риск-менеджер), юридическую экспертизу (юрист) и представитель службы безопасности. Полученную информацию обсуждают и проводят голосование, по результатам которого может быть принятое одно из решений:

* принять лизинговый проект на определенных (представленных к рассмотрению) условиях;
* принять лизинговый проект при условии получения определенных документов или совершения лизингополучателем определенных действий (проект направляется на доработку);
* отклонить лизинговый проект.

О решении кредитного (лизингового) комитета сообщают клиенту, в случае, если клиент соглашается с условиями осуществления лизинговой операции, изложенными в решении кредитного комитета, с ним заключается договор лизинга. После уплаты авансового (первого) лизингового платежа, который ЗАО «ЕС Лизинг» перечисляет поставщику актива, в случае, если лизинговая операция финансируется за счет кредитных средств, компания заключает кредитный договор с банком и, получив заем, осуществляет окончательный расчет с поставщиком.[[12]](#footnote-12) Страховая компания готовит договор страхования предмета лизинга, и после его подписания предмет лизинга передается лизингополучателю.

Рассмотрим механизм осуществления лизинговых операций на примере ЗАО «ЕС Лизинг»

В рамках операции лизинговая компания по договору покупки продажи приобретает оборудование у компании-поставщика, которое указывает конечный покупатель (лизингоплучатель). Оборудование становится собственностью лизинговой компании и потом передается ЗАО «ЕС Лизинг» в лизинг.

Лизингополучатель ЗАО «ЕС Лизинг» на протяжении действия договора лизинга периодически (например, один раз в квартал) выплачивает лизингодателю соответствующие суммы – лизинговые платежи.

Обычно оборудование покупается не на собственные средства лизингодателя, а на привлеченные, например, банковский кредит. Данный кредит лизинговая компания выплачивает с части средств, которые поступают ему от лизингополучателя.

В результате такой схемы ЗАО «ЕС Лизинг» фактически покупает оборудование под банковский кредит. При этом после выплаты всей суммы лизинговых платежей право собственности на это оборудование переходит к покупателю.

В договоре лизинга определяются непосредственно состав, размер и сроки выплаты лизинговых платежей и могут меняться в каждом конкретном случае и зависят от условий работы лизинговой компании. По обыкновению лизинговый платеж включает следующие компоненты:

Авансовый взнос (от суммы контракта это примерно 20-30%, авансовый платеж осуществляется в первом лизинговом платеже).

Выплаты основного долга.

Выплаты процентов по кредиту (на 1,5 – 2 года 18-20% годовых ).

Оплата страховки (включается в первый лизинговый платеж).

Комиссионные лизинговой компании (2 – 4% от суммы договора).

Налог на имущество.

Налог из оборота (от суммы платежа 1% ).

НДС на лизинговый платеж.

Какие же выгоды участникам лизинговой операции приносит применение лизинга? Для оценки целесообразности приобретения оборудования в лизинг рассмотрим организацию производства цистерн для вагонов с применением механизма лизинга.

Стоимость комплекта оборудования для создания надежного производства компьютерного оборудования составляет примерно $78 000.

Стоимость банковского кредита 18% годовых. Срок кредита – 2 года.

Выплаты лизинговых платежей осуществляются поквартально.

Расчеты проекта проводятся на 5 лет.

Производительность линии – примерно 5 шт./месяц при работе в 1 смену (продолжительность одной смены 8 ч, 30 рабочих дней). Процент брака составляет не больше 10%.

В наших расчетах предполагается, что весь проведенный объем продукции продается.

Поскольку цены, как на сырье, так и на готовую продукцию существенным образом различаются в регионах, то в расчетах использовались средневзвешенные цены. Однако поскольку на расчеты влияет различие между оптовыми ценами на сырье и оптовыми ценами на готовую продукцию, а не абсолютные их значения, общая картина экономической эффективности в регионах практически одинаковая. На рис.5 показанные чистые денежные потоки, после уплаты налога на прибыль.

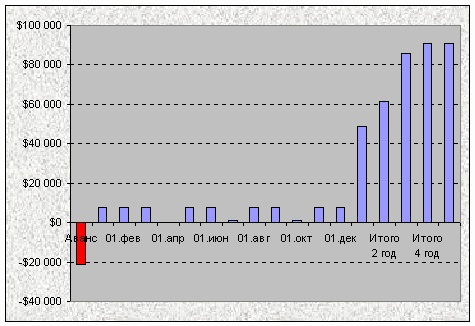


Рисунок 5. Чистые денежные потоки, после уплаты налога на прибыль

Очевидно, что сумма первичных вложений в организацию производства существенным образом сократилась от $78000 к $21500. Соответственно, срок окупаемости тоже уменьшился до трех месяцев в сравнении с вариантом одноразовой оплаты оборудования. Больше того, негативный денежный поток имеет место только в первом периоде, к началу производства. Во все дальнейшие месяцы прибыль от производства с запасом покрывает лизинговые платежи.

Любой проект направлен на получение дохода, поэтому одним из основных критериев для принятия решения об открытии производства должны быть накопленый денежный поток, а также рентабельность вложенных средств. На рис. 6. показано накопления денежных средств по ходу реализации проекта по производству оборудования.

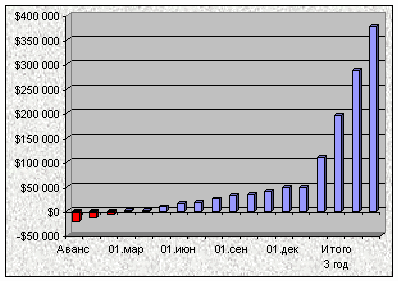


Рисунок  6. Накопление денежных средств по ходу реализации проекта

Накопление денежных средств происходит медленнее, чем в случае одноразовой оплаты оборудования. Очевидно, что это происходит из-за оттока средств на лизинговые платежи.

После истечения 5 лет основные показатели экономической эффективности производства при использовании лизинга составят:

Объем инвестиций: $ 21500

Чистый накопленный доход: $ 356200

Период окупаемости: 3 месяца

Суммарные лизинговые платежи: $ 103700

Таким образом, выгоды для покупателя бесспорные – объем инвестиций и срок окупаемости вложений сократились втрое, в сравнении с вариантом одноразовой оплаты оборудования.

Лизинг на сегодняшний день является довольно распространенной хозяйственной операцией. Так на примере ЗАО «ЕС Лизинг» рассмотрим в чем же преимущества лизинга по сравнению с приобретением основных средств с помощью банковского кредита и за счет собственных средств.

Сравним расходы предприятия на приобретение технологического оборудования, которые это предприятие должно понести при разных видах финансирования.

Будем исходить из того, что это оборудование имеет срок эксплуатации 9 лет. Предположим, что цена этого оборудование, включая НДС, составляет 100 тыс. долл., а эффективность этого оборудование такая, что оно позволяет получать 30 тыс. долл. дохода ежегодно.

1. Приобретение в лизинг

В случае если ликвидность оборудования не является очень хорошей, то есть лизингодатель может испытывать трудности с продажей оборудования в случае непредвиденного расторжения договора, в условия сделки может войти предоплата в размере 30% от стоимости оборудования.

Применим коэффициент ускорения амортизации равный трем, что даст срок договора лизинга в три года. Будем считать, что процентная ставка за кредит составляет 20%.

Таблица 3

Анализ эффективности финансового лизинга

|  |  |
| --- | --- |
| Стоимость оборудования, включай НДС, USD | 100000 |
| Срок полной амортизации оборудования, лет | 9 |
| Срок полной амортизации оборудования с применением ускоряющего коэфф. 3, мес. | 36 |
| Предоплата за оборудование 30%, USD | 30000 |
| Сумма предоставляемого кредита (лизинговая сумма), USD | 70 000 |
| Плата за кредитные ресурсы, % годовых | 20% |
| Кол-во выплат в год | 12 |
| Фактический срок лизингового договора, мес. | 36 |
| Сумма всех процентов по кредиту, USD | 23 677 |
| Сумма процентов по кредиту в месяц, USD | 657,05 |
| Комиссионное вознаграждение лизинговой компании | 4% |
| НДС | 18% |
| Налог на имущество | 2,0% |

Таблица 4

Лизинговые платежи (USD):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Авансовый платеж | Последующие  платежи  (ежемесячные) | Всего платежей за три года |
| Выплаты за оборудование | 25000,00 | 1618,75 | 83333,33 |
| НДС | 4500 | 291,38 | 14708,62 |
| Плата за кредитные ресурсы | 0,00 | 657,05 | 23677,37 |
| Комиссионное вознаграждение | 0,00 | 277,78 | 10010,01 |
| Налог на имущество \* | 0,00 | 138,89 | 5005,01 |
| Всего: | 29500,00 | 2983,85 | 136734,34 |

\* - для упрощения расчетов налог на имущество принят равным постоянной величине.

Таким образом, суммарные расходы, понесенные предприятием за три года, составят 136734,34 долл. Эти средства выплачиваются в основном на протяжении трех лет и не требуют больших одноразовых выплат. Оборудование после истечения этого срока является полностью амортизированным, и налог на имущество платить дальше уже не надо. Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость продукции, поэтому лизингополучатель на сумму лизинговых платежей снижает налогооблагаемую прибыль.

1. Покупка оборудование в кредит

Рассчитаем расходы на покупку того же оборудование при схеме финансирования в кредит. Как и при оформлении в лизинг, будем считать, что потребуется задаток в размере 30% от стоимости оборудования, а кредитная ставка составит те же 20% в год. При этом проценты по кредиту в пределах кредитной ставки ЦБ разрешается относить на себестоимость продукции. Срок кредитования примем равным трем годам, как и в случае договора лизинга. Как и раньше будем считать, что оборудование увеличивает выручку предприятия на 30 000 долл. в год.

Таблица 5

Покупка оборудование в кредит

|  |  |
| --- | --- |
| **Стоимость оборудования, USD** | **100 000** |
| **Доход от использования оборудования в год, USD** | **30000** |
| Срок полной амортизации оборудования, лет | 9 |
| Норма амортизационных отчислений | 11,1% |
| Ежегодно на затраты будет относиться амортизация, USD | 11 100 |
| **Сумма кредита, USD** | **70 000** |
| Плата за кредитные ресурсы, % годовых | 20% |
| **Расчет стоимости кредитных ресурсов при ежемесячном погашении** | |
| Срок погашения кредита, мес. | 36 |
| **Сумма процентов по кредиту в год** | **14000,00** |
| **Расчет для 1-го года:** | |
| Предоплата за оборудование, USD | 30 000 |
| Налог на прибыль с предоплаты 33%, USD | 14 776 |
| Налог на прибыль от финанс. деятельности 33%, USD | 1 617 |
| Налог на имущество 2%, USD | 1 889 |
| Проценты по кредиту, USD | 14 000 |
| **Расчет для 2-го года:** | |
| Налог на прибыль от финанс. деятельности 33%, USD | 1 617 |
| Налог на имущество 2%, USD | 1 667 |
| Проценты по кредиту, USD | 14 000 |
| **Расчет для 3-го года:** | |
| Налог на прибыль от финанс. деятельности 33%, USD | 1 617 |
| Налог на имущество 2%, USD | 1 445 |
| Проценты по кредиту, USD | 14 000 |
| Основной долг, USD | 70 000 |
| Налог на прибыль для погаш. кредита 33%, USD | 34 478 |
| **Всего за 3 года, USD** | **201 106** |

По истечению трех лет предприятие будет еще шесть лет продолжать платить налог на имущество, который составит еще 4000 долл., а общая сумма расходов вырастет за срок эксплуатации до 201106 долл.

Как видно из приведенных расчетов, приобретение оборудование в лизинг является на сегодня наиболее выгодной формой покупки оборудования. Договор лизинга позволяет сохранить оборотные средства предприятия, распределить платежи на несколько лет и легально снизить налоговые отчисления. Использование оперативного лизинга для ЗАО «ЕС Лизинг» является более эффективным средством финансирования приобретения оборудования. В нашем случае оперативный лизинг есть более гибким и в то же время стабильным инструментом, чем банковский кредит.

Техника, которую выпускает ЗАО «ЕС Лизинг» имеет высокую цену на рынке, а платежеспособность потребителей не всегда настолько значительная, чтобы сразу заплатить всю сумму за приобретенную технику. Решение этой проблемы, на наш взгляд, может состоять в осуществлении лизинговых операций с привлечением заемного капитала банка или лизинговой компании. Но в условиях нестабильного финансового положения ЗАО «ЕС Лизинг» возникает проблема оценки экономического эффекта лизинговых операций. Экономический эффект лизинговых операций оценим сравнительно с кредитом на основании того, что потребитель может избрать для себя любой образ приобретения техники. Учитывая опыт работы ведущих лизинговых компаний отмечаем, что оптимальный срок действия лизингового соглашения 1-2 года, тогда лизинговый процент должен быть меньший чем процент пользования кредитом, лишь при таком условии лизинговые операции будут экономически выгодными для потребителя.

Условием экономического эффекта лизинговых операций ЗАО «ЕС Лизинг»есть меньшее значение чистой текущей стоимости лизинговых взносов чем такая же самая стоимость взносов за использование кредита:

Е= Кз-Лз,

где Кз – общая сумма уплаченных процентов; Лз – общая сумма лизинговых взносов, руб.

Эффект предприятия производителя от осуществления лизинговых операций определяем как размер выручки от реализации продукции по следующей формуле:

Е=Кр\*Цр+Кл\*Л%,

где Кр – количество реализованного оборудования, для ЗАО «ЕС Лизинг» шт. Цр – цена реализации, руб.; Кл – количество реализованных товаров в лизинг, шт.

Если количество реализованных за 2012 год единиц оборудования– 3000 шт., а цена за одну единицу – 2301,6 руб, тогда выручка от реализации будет составлять 6904800 руб. Если определенную часть продукции передавать в лизинг (800 шт.), то средства на счет предприятия будут поступать долями, приняв во внимание наиболее выгодные условия лизинговых операций для потребителя рассчитываем выручку от реализации в случае продажи одной части продукции прямым путем, а второй в лизинг:

Е=3000\*2301,6+800\*2601,5= 8986000

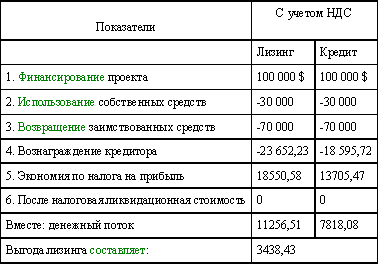
Таким образом, выручка от реализации увеличится на сумму лизинговых процентов, которые составляют в данном случае 2081200 руб.

Финансовую аренду можно рассматривать как разновидность финансового кредита. То есть лизингодатель в этом случае является кредитором, а лизингополучатель – заемщиком. С точки зрения классической операции кредитования, такие операции обязательно сопровождаются уплатой процентов за пользование кредитом.

Так, для того чтобы проанализировать эффективность финансовой аренды проведем следующие расчеты. Используем для этого предыдущий пример, только в данном случае будем анализировать эффективность финансового лизинга в сравнении с банковским кредитом для ЗАО «ЕС Лизинг»

Таблица 6

Анализ эффективности финансового лизинга ЗАО «ЕС Лизинг»



В случае применения финансового лизинга предприятие ЗАО «ЕС Лизинг» сэкономит – 3438,43. Итак, как видим использование в практике хозяйствования финансового лизинга является более эффективным средством чем банковский кредит.

При заключении лизингового соглашения, как правило, предприятием лизингодателем предлагаются разные варианты лизингового финансирования. Приводим все варианты, которые были предложены ЗАО «ЕС Лизинг» при заключении им лизингового соглашения. Варианты отличаются суммой авансового платежа и сроком договора лизинга. Авансовый платеж – сумма, которая оплачивается лизингополучателем со своих средств после заключения договора лизинга. Как правило лизинговая компания финансирует 70-75% от стоимости необходимого оборудования, а 25-30% оплачивается за счет авансового платежа лизингополучателя. В таблице 7. приводится несколько возможных вариантов размера авансового платежа: 25%, 26%, 27%, 28%, 29% и 30%. Но лизинговая компания сохраняет за собой право окончательного определения размера авансового платежа в зависимости от рисков рассмотренного проекта.

Таблица 7

Состояние расчетов за основные средства приобретенные в лизинг

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Авансовый платеж | | Ежемесячные лизинговые платежи | Срок лизинга | | | |
| В % к  стоимости  ОС | в $ |  | 18  месяцев | 24  месяца | 30  месяцев | 36  месяцев |
| 25% | 25000 | Платеж | 4187,29 | 3323,25 | 2809,91 | 2471,85 |
| 26% | 26000 | Платеж | 4131,46 | 3278,94 | 2772,44 | 2438,89 |
| 27% | 27000 | Платеж | 4075,63 | 3234,63 | 2734,98 | 2405,98 |
| 28% | 28000 | Платеж | 4019,8 | 3190,32 | 2697,51 | 2372,98 |
| 29% | 29000 | Платеж | 3963,97 | 3146,01 | 2660,04 | 2340,02 |
| 30% | 30000 | Платеж | 3908,14 | 3101,7 | 2622,58 | 2307,06 |

Срок в месяцах – продолжительность действия договора лизинга в полных месяцах. В таблице приводится несколько возможных значений – 18, 24, 30 и 36 полных месяцев. Количество лизинговых платежей по договору лизинга приравнивается к указанному количеству месяцев.

На пересечении строк и столбцов указаны значения ежемесячных равных лизинговых платежей. Каждый платеж сначала указан без НДС, потом приведен с НДС, а также общий лизинговый платеж с НДС.

Основываясь на информации вышеприведенных расчетов, сформулируем условия, при соблюдении которых потребитель, без сомнения, отдаст преимущество лизингу сравнительно с кредитом:

– меньший процент чем по кредиту;

– включение в значение процента по лизинговым операциям платы за техническое обслуживание техники;

– возможность приобретения объекта лизинга по остаточной стоимости в свою собственность после истечения срока договора лизинга.

Таким образом, внедрение лизинговых операций на ЗАО «ЕС Лизинг» положительно повлияет на значение комплексного показателя конкурентоспособности сложной технической продукции.

## 3.2 Рекомендации по повышению эффективности деятельности ЗАО «ЕС Лизинг»

Методика управления любой компанией основана на финансовом планировании и анализе. В современных условиях стабильно возрастающей конкуренции, предприятия все большее внимание сосредоточивают на разработке разных способов улучшения эффективности своей деятельности. Для лизинговой компании основным источником дохода являются поступающие от лизингополучателей по договорам лизинга платежи. С целью повышения качества работы лизинговые предприятия самое большое внимание уделяют анализу договоров, которые заключаются, формированию лизингового портфеля, а также финансовой аренде. Ситуация усложняется отсутствием серьезной практической и теоретической методологической основы экономического анализа.

Судьбу развития лизинговых компаний, определяют: правила принятия решений по управлению портфелем лизинговых договоров, а также избранная финансовая стратегия при формировании правил подготовки отдельных лизинговых договоров. Аналитиками, чаще всего, используется опыт международный.

Каждое соглашение лизингового предприятия является отдельным инвестиционным проектом имеющим сложную финансовую структуру и комплекс долгосрочных договоров взаимосвязанных между собой, одним из наиважнейших этапов которых есть расчеты графика платежей. Именно он формирует цену лизинга, важную как для лизингодателя, так и для лизингополучателя и определяет его привлекательность для клиента. Именно цена лизинга есть предмет экономических интересов участников лизинговых отношений. Каждый из них заботится лишь о своих экономических интересах.

Для лизинговой компании нужно учесть и правильно отобразить в текущих платежах лизинга все понесенные им расходы по лизинговому соглашению.

В основном все методики расчетов лизинговых платежей состоят из таких частей (Формула 2.1) :

ЛП = Д + Н + СИ + ИИ + С + У – А – ВЦ + (Д + Н + СИ + ИИ + С + У – А – ВЦ) \* НДС , где: (2.1)

ЛП — лизинговые платежи (сумма за весь срок действия договора);

СИ — стоимость имущества (закупочная);

ИИ — издержки лизингодателя на инвестиции;

Д — доход предприятия;

Н — налоги, уплачиваемые лизингодателем;

С — премии страхования, (имущество переданное в лизинг страхует сам лизингодатель);

У — услуги (лизингодателем дополнительно оказываемые клиентам);

НДС — налог на добавленную стоимость;

А — авансовый платеж лизингополучателя;

ВЦ —цена имущества (выкупная).

Аванс и выкупная цена при их наличии не входят в лизинговый платеж, но также являются обязательными платежами.

В составе лизингового платежа основную часть представляет Закупочная стоимость имущества, которое передается в лизинг, она представляет из себя сумму, которую вложил лизингодатель в данное соглашение на возвратной основе. Форма лизингового платежа (ЛП) будет формироваться в зависимости от того, каким образом будет распределено погашение Стоимости имущества во времени в лизинговом платеже.

Формы лизинговых платежей чаще всего применяемых на практике и относящаяся к ним динамика погашения Закупочной стоимости имущества (Таблица 8).

Таблица 8

Формы лизинговых платежей в зависимости от динамики погашения Закупочной стоимости имущества

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Динамика погашения  закупочной стоимости имущества | Форма лизингового платежа |
| 1 | Прогрессивная | Аннуитетная |
| 2 | Равномерная | Регрессивная |
| 3 | Регрессивно - ступенчатая | Регрессивно - ступенчатая |

При равномерном погашении Закупочной стоимости имущества (рисунок 7) из-за того, что инвестиционные расходы (проценты по кредиту) начисляются на остаток задолженности, и имеют регрессивный вид, форма лизингового платежа носит тоже регрессивный характер (рисунок 8). Эта форма лизинговых расчетов более простая и очень часто применяема лизингодателями. Уменьшение платежа со временем чаще всего так же выгодно и лизингополучателю, потому что эксплуатационные расходы на оборудования, как правило, со временем увеличиваются, при этом, понижение лизинговых платежей дает возможность при неизменной выручке сохранить положительный денежный баланс.

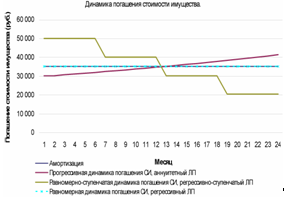


Рисунок 7. Погашения СИ в динамике

При равномерно-ступенчатой динамике погашения Закупочной стоимости имущества (рисунок 7), форма платежа также имеет регрессивно-ступенчатый характер (рисунок 8), что определяется особенностями погашения инвестиционных расходов лизинговой компании. Такой лизинговый платеж компаниями применяется чаще всего для искусственного повышения сроков действия лизингового договора, а также для снижения общей стоимости соглашения за счет, снижения инвестиционных расходов. Уменьшение инвестиционных расходов в этом случае осуществляется за счет более раннего погашения долгов по СИ лизингополучателем, вследствие чего, уменьшается база для расчетов процентов. Данный вид расчетов может быть интересен лизингополучателю при специфических формах бизнеса, которые связаны на начальных стадиях производства со сверхприбылями (реализация инновационных проектов).

Прогрессивная динамика погашения закупочной СИ (рисунок 7), используется для формирования равномерного (аннуитетного) платежа (рисунок 8). В этом случае погашения основной суммы задолженности начисляется так, чтобы прогрессивный характер погашения Закупочной стоимости имущества компенсировал регрессивный характер издержек на инвестиции. Такой лизинговый платеж довольно часто применяется в России и в заграничной практике. Для предприятия лизингополучателя такой вид расчетов является наиболее простым для финансового планирования.

От динамики погашения стоимости имущества зависит величина риска, которую устанавливает для себя лизингодатель, а не только формируется лизинговый платеж. В этом случае риск связан с тем, что рыночная стоимость имущества должна компенсировать не полностью оплаченную прошлыми лизинговыми платежами часть Закупочной стоимости имущества при расторжении договора лизинга и изъятии имущества. В том случае, когда доходов от продажи изъятого имущества не хватает, лизингодатель понесет урон.[[13]](#footnote-13)

Реально определить рыночную стоимость имущества в определенный промежуток времени тяжело. Но существует экономическое понятие амортизации как перенесение части стоимости основных средств на произведенную продукцию. В этом случае амортизация фактически означает потерю некоторой части стоимости имущества — его изнашивание. Начисление амортизации при лизинговых соглашениях приближено к реальному изнашиванию или превышает его так как, согласно законодательству, полезный срок использования для расчетов амортизации имущества может быть ограничен сроком аренды, а срок лизингового договора не превышает, при экономически целесообразном подходе, реального срока эксплуатации имущества. Из этого следует, что остаточная стоимость имущества будет приблизительно равна рыночная стоимость имущества.

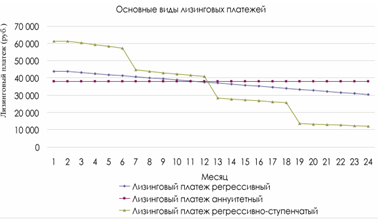


Рисунок 8. Лизинговые платежи (Основные виды)

Ежемесячная амортизация равняется отношению Закупочной стоимости имущества на срок лизинга, это случае применения равномерной методики начисления амортизации - горизонтальный график амортизации (рисунок 7). В связи с этим, созданный лизинговой компанией резервный фонд, должен быть равен разнице непогашенной части стоимости имущества и остаточной стоимости имущества на данный момент времени. Для каждой формы лизинговых платежей размер этого резервного фонда показан на Рисунке 9.

Из описанных видов лизинговых платежей формирование резерва нужно только для аннуитетной. Это связано с тем, что аннуитетная форма лизинговых платежей предполагает прогрессивную динамику погашения Закупочной стоимости имущества, а амортизация начисляется линейным образом. Таким образом, на всем сроке действия договора лизинга остаток задолженности компании-лизингодателя превышает остаточную стоимостью имущества, на эту разницу и нужно сформировать резервный фонд. Его уровень в каждый момент времени показан на Рисунке 9 в виде плюсовых значений.

Для регрессивного вида лизингового расчета, когда Закупочная стоимость имущества погашается равномерными платежами, формирование резервного фонда, не нужно, потому что погашение Закупочной стоимости имущества фактически равно начисленной амортизацией.[[14]](#footnote-14)

Как видно из Рисунка 9, для регрессивно-ступенчатых лизинговых расчетов нет необходимости формирования резерва, а, наоборот, возникает дополнительное обеспечение.

Итак, для минимизации указанных рисков формирование лизингового портфеля необходимо осуществлять с учетом взноса каждой формы лизинговых расчетов и созданных резервов.

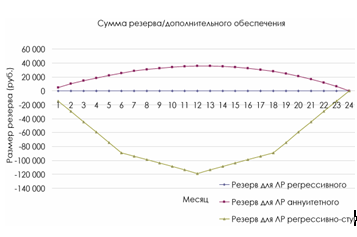


Рисунок 9. Уровень резерва

В лизинговом портфеле лизингодателей, работающих на рынке лизинговых услуг в настоящее время, соотношение (в процентах) различных видов лизинговых расчетов указаны на Рисунке 10.

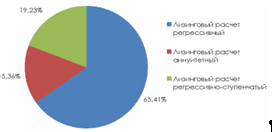


Рисунок 10. Соотношение различных видов лизинговых расчетов

Как видно из диаграммы, количество аннуитетных лизинговых расчетов в портфеле, не превышает 16%, что является невысоким по сравнению с числом регрессивно-ступенчатых и регрессных лизинговых платежей, которые либо создают дополнительное обеспечение, либо не требуют формирования резервов. Общий резерв и распределение его долей по всем формам лизинговых платежей указанных на Рисунке 10, показан на Рисунке 11.



Рисунок 11. Суммарный резерв для всех видов лизинговых платежей

Но при всем этом, нельзя говорить о полном покрытии рисков по одним лизинговым платежам за счет резервов по другим лизинговым платежам. Связано это с тем, что вероятность изъятия имущества при регрессивно-ступенчатых платежах, реализация имущества по которым может быть связана с получением дохода, ниже возможности неплатежей по договорам с аннуитетными лизинговыми расчетами, продажа имущества которых связана с убытками.

В данном случае необходимо формирование резерва, соответствующего дополнительному обеспечению, полученному от одних лизинговых платежей (регрессивно-ступенчатых) с учетом статистической вероятности изъятия имущества по этим договорам, за исключением резервов, необходимых по другим видам расчетов (аннуитетным) с учетом вероятности изъятия имущества по ним.

Резерв создается в виде высоколиквидных, но низкодоходных активов поэтому формирование резерва соединено с потерями, так как происходит частичное или полное омертвление капитала.[[15]](#footnote-15)

Данная система расчетов резерва содействует решению и обратных задач, она дает возможность сформировать такую систему управления лизинговым портфелем лизингодателя на этапе формирования каждого конкретного лизингового платежа, которая даст возможность уменьшить потери от недополученной прибыли. Приведенная система управления должна строиться по такому алгоритму:

- ретроспективный анализ лизингового портфеля с разделением по формам платежей;

- ретроспективный анализ возможностей изъятия имущества по видам платежей;

- в целом по текущему портфелю определение общего объема резервного фонда (как положительного так и негативного);

- построение стимулирующей политики управленцами по реализации услуг лизинга, направленной на повышение части лизинговых платежей в общем сумме лизинговых платежей той или другой формы. Например, если будет потребность формирования резерва по имеющемуся портфелю договоров лизинга необходимо стимулировать вывод лизинговых договоров с регрессивно-ступенчатыми лизинговыми платежами, которые дадут возможность свести к минимуму омертвление капитала.[[16]](#footnote-16)

Из всего сказанного следует что, чем эффективнее формируется портфель договоров лизинга, то есть соблюдается верный балансу разных по риску видов лизинговых платежей, лизингодатель способен в несколько раз увеличить рентабельность своей деятельности.

По имеющимся данным о прибыли ЗАО «ЕС Лизинг» за изученный период есть возможность спрогнозировать результат на 2013 год с помощью метода экстраполяции, без совершенствования системы управления.

Таблица 9

Прибыль от продаж за 2008-2012 гг.(тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Доход от продаж | 66442 | 74173 | 140762 | 221116 | 230469 |

Источник: Данные из Отчета о Прибыли и убытках за 2008-2012 гг.

Средний коэффициент роста (Формула 2.2)

Kp = √yn / y1 , (2.2)

Где y –прибыль от продаж, n – количество дат.

Kp = √230469/66442 = 1,86

Темп роста (Формула 2.3)

Тр = 100 \* Кр

Тр = 100 \* 1,86 = 186% (2.3)

Темп прироста (Формула 2.4)

Тпр = Тр – 100 или Тпр = 100 \* (Кр-1) (2.4)

Тпр = 186 - 100 = 86 %

Среднее значение (Формула 2.5)

Средн.знач = ∑ показ. / количество дат (2.5)

Средн.знач = 732962 / 5 = 146592,4 (тыс. руб.)

Прибыль от продаж в 2013 году (прогноз):

Пр 2013 = 146592,4 + 146592,4 \* 86% = 272661,9 (тыс.руб.)

Используя величину среднего темпа прироста за этот период получаем, что уровень прибыли от продаж за 2013 год будет составлять 272661,9 (тыс. руб.)

Из расчетов видно, что имеется возможность увеличения прибыли, в среднем на 15%, использую данную систему управления лизинговыми платежами. Эффективность применения системы приведена на Рисунке 12.

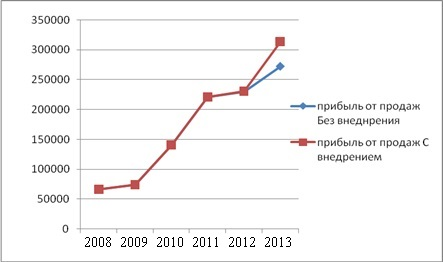


Рисунок 12. Новая система управления лизинговыми платежами - эффективность применения.

Данное предложение по совершенствованию управлением лизинговым портфелем, даст возможность уменьшить потери от недополученной прибыли, на этапе формирования каждого лизингового расчета. В следствие чего, соблюдая верный баланс разных по риску видов лизинговых расчетов, лизингодатель способен в несколько раз повысить эффективность своей работы, так, по мнению автора, при реализации данной системы доход увеличится в среднем на 15 %. Кроме того для повышения эффективности деятельности компании ЗАО «ЕС Лизинг» необходимо: государственное совершенствование законодательства в области лизинга; ведение бухгалтерского учета по МСФО, что позволит привлекать заграничные инвестиции; внедрение новых продуктов, что приведет к расширению рынка; разработка более эффективной системы борьбы с должниками, активная работа в области маркетинговых исследований.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В общем, в интенсивном развитии лизингового бизнеса государство заинтересовано: заметную роль в поддержке инвестиционной активности, которая влияет на общий уровень развития экономики играет лизинговое финансирование. На наш взгляд, в России в настоящее время сформирована внешняя среда, которой в целом не препятствует развития лизинга. Конечно, масштабы лизинга и его эффективность во многом зависят от общего инвестиционного состояния, наличия возможностей долгосрочного кредитования, зрелости финансовых рынков, и т.д. В условиях благоприятной конъюнктуры, широкого распространения рыночных инструментов, механизмов и норм поведения, лизинговой деятельности не нужна специальная поддержка и стимулирование. На этапе роста, на фоне общего возрастания притока инвестиций, относительной доступности большого количества источников финансирования можно ожидать, что операции лизинга активно будут использоваться. Именно это и наблюдалось в экономике России на протяжении нескольких лет, так как ожидать продолжение самостоятельного развития сложно в условиях внешних кризисных воздействий и нестабильности.

Существует два способа регулирования. Первый связан с общей поддержкой рынка, с предоставлением привилегий и льгот всем его участникам. Здесь можно использовать разные методы, которые включают налоги и административно-финансовые рычаги. К данной группе нужно отнести и общие методы стимулирования активности инвестиционной деятельности, которые косвенно повлияют и на лизинговую деятельность. Второй способ это прямое бюджетное финансирование государственно-ориентированных или полностью государственных лизинговых компаний, то есть он связан с выборочной поддержкой отдельных субъектов. По сути и реализуется именно данный вариант. В сложившихся обстоятельствах данная форма поддержки со стороны государства является объяснимой и оправданной. На наш взгляд ,однако, она не может оказать существенное стимулирующего влияния на рынок в перспективе. Компании при участии государства очень зависимы от условий и требований предоставления и уровня бюджетного финансирования.

Такие компании не могут быть названы полностью рыночно-ориентированными, их деятельность не всегда является эффективной. Присутствие таких фирм влияет на структуру рынка, но не содействует развитию и формированию конкуренции, не играет стимулирующую роль, которая оживляет и, могла бы осуществить меры, направленные в поддержку более широкого круга компаний (независимо от структуры капитала и формы собственности) или отдельных лизинговых операций. Исторический опыт других стран показал, что на рынке лизинга в условиях кризиса стабилизирующую роль играют соглашения оперативного лизинга. Данные операции менее чувствительные к циклическим изменениям экономической активности. Их реализация соединена с определенными организационными изменениями в построении бизнеса, развития рынка вторичного оборудования, создание расчетов по поводу таких активов и схем взаимодействия. На наш взгляд, здесь государственная поддержка могла бы быть очень эффективна.[[17]](#footnote-17)

Еще одним важным рычагом развития лизинговых операций является поддержка малого и среднего бизнеса как перспективного участника лизингового рынка. В условиях возрастающей конкуренции лизинговые компании вынуждены принимать меры по привлекательности своих услуг. Среди них – улучшение условий соглашений, в частности, увеличение сроков договоров, снижения размера аванса, ставок, снижение требований к финансовому состоянию заемщика, расширение спектра предметов, переданных в лизинг, увеличение срока лизинга, внедрение новых продуктов. Много компаний предоставляют специальные программы по компьютерной технике.

В данный момент предложение лизингового бизнеса развивается в двух направлениях:

• Лизинг розничный: предлагаются продукты с высокой скоростью оформления и принятия решения для предприятий малого бизнеса; комплексные решения "под ключ" на базе продуктов розничного лизинга для среднего бизнеса;

• Лизинг корпоративный: планируется совершенствование комплексных отраслевых решений с индивидуальной настройкой для корпоративных клиентов. В рамках корпоративного лизинга финансируется приобретение оборудования и автопарков, авиатехники и вагонов.

Планируя развитие области, эксперты прогнозируют некоторое превышение темпов роста рынка лизинга над динамикой увеличения номинального ВВП России. Стабильность и динамика развития экономики всей страны так и российского лизингового рынка, будут зависеть, и от внешних факторов, таких как стабильность мировой финансовой системы и конъюнктуры цен на энергоносители.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (6, Статьи 665 - 670), Финансист, Москва, 2002.
2. Федеральный закон. Выпуск 20. «О финансовой аренде (лизинге)», ИНФРА-М, Москва, 2002.
3. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал./ Абрамов С.И – М.: Изд-во «Экзамен», 2007 – 384с.
4. Байкова Т., Сидорова В. Экономико-правовые проблемы российского лизинга // Бюллетень нотариальной практики. № 2, 2006 – с.23
5. Беппиев И.Ю. Повышение эффективности лизинговых операций. //Финансы. -2006. -№с.76-77.
6. Бочаров В.В. Финансовый менеджмент. – СПб.: Питер,2007. – 63с.
7. Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятия)// Володин А.А.– М.: Инфра –М, 2006. – с.504
8. Гарибов Г.С. Будущее за лизинговыми компаниями// Механизация строительства.-2007.-№6.-с.2-4.
9. Газман В.Д. Пути расширения рынка лизинговых услуг//Финансовый бизнес.-2007.-№3.-с.39-47.
10. Газман В.Д. Лизингоемкость инвестиций // Экон. журн. ВШЭ. Том 11, № 1,2007. - с.35-54.
11. Газман В.Д. Развития лизингового бизнеса в России. – Экономический журнал ВЭШ, том 9, № 4 2005, с. 451-479.
12. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно - справочное пособие. -М.:ИНФРА -М, 20077.-384с.
13. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчётности: практикум / Донцова Л.В., Никифорова Н.А. – 3-е изд., перераб. - М.: ИКЦ «Дело и Сервис», 2008. – 5-50с.
14. Джуха В.М. Лизинг. - Ростов н/Д: «Феникс»,2006.- 320с.
15. Егоров В., Горшкова И. Имущество у лизингополучателя - проблемы у лизингодателя // Новая бухгалтерия. - № 12, 2006 - с.15-25.
16. Ежевский В.А. Основы лизингового расчета // Лизинг. № 1,2006 - с.3-9
17. Еловикова Л.А. Особенности банковского кредитования лизинговых компаний // Лизинг. № 4,2007 - с.36
18. Иванов А.А. Договор финансовой аренды (лизинга). Учебно - практическое пособие. -М.: «Проспект»,2005.-64с.
19. Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ.-М.: Финансы и статистика, 2005. - 424с.
20. Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России // Деньги и кредит.-2007. -№3.-с.25-30.
21. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. -М.: Финансы и статистика, 2005. -336с.
22. Литвинов А.М. Инвестиционный климат в России. – Вопросы экономики, №5 2006, с. 48-76.
23. Мельников В.С. Лизинговые сделки / Мельников В.С. Современное право.№ 2, 2006. – с. 21 – 28
24. Нигаматзянов Т.Т. Существенные условия договора лизинга // Право и экономика. № 7(233),2007 - с.55-59.
25. Островский А.К. Особенности лизинга в высокотехнологических областях // Соврем. аспекты экономики. № 6(99), 2006. - с.189-201.
26. Петухов А.М. Государственная поддержка инвестиций в форме лизинга на авиатранспорте // Научная жизнь. № 5,2007 - с.43-45.
27. Паутова О.С. Страхование рисков при осуществлении лизинговой деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. / /Ростов. гос. ун-т. - Ростов-на-Дону, 2007. – с.29
28. Петров И.А. Лизинг: его возможности и преимущества для предприятия // Энергия: экон., техн., экол. № 11, 2006. - с.28-33.
29. Плешков А.Д. Основы прямого лизинга: моногр./ Плешков А.Д - М.: Компания Спутник, 2006. – с. 150
30. Попов А.Н. Стратегическое управление в лизинговом бизнесе на основе сбалансированной системы показателей // Финансы и кредит. № 9(213),2006 - с.46
31. Разумовский Л. Ю. Лизинг - механизм расширения Вашего бизнеса // Электроника: производство и торговля. № 1 (13),2006. - с.34-35.
32. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. Рекомендовано Минобразования / Савицкая Г.В. – 11 изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 658с.
33. Харитонова Ю.С. Договор лизинга .-М.: Юрайт-М, 2006. c. - 224
34. Харитонова Ю.С. Правовой статус лизинговой компании // Законодательство.-2006.-№7.-с.15-18.
35. Шевченко С.В., Шевченко М.М. Повышение эффективности деятельности лизинговой компании на основы управления структурой лизинговых платежей.// Проблемы современной экономики. - №4(32), 2009 – с. 48
36. Шуваева О.И., Мешков М.В. Лизинг в России: состояние и перспективы развития // Механизация строительства.-2007.-№2.-с.2-3.
37. Юсупова А.Т. Структура рынка лизинговых услуг в России: Анализ, характеристика, основные тенденции.// Экономический журнал ВЭШ. Том 9, №3, 2005 - с. 378-399.

1. Юсупова А.Т. Структура рынка лизинговых услуг в России: Анализ, характеристика, основные тенденции.// Экономический журнал ВЭШ. Том 9, №3, 2005 - с. 378-399. [↑](#footnote-ref-1)
2. Шуваева О.И., Мешков М.В. Лизинг в России: состояние и перспективы развития // Механизация строительства.-2007.-№2.-с.2-3. [↑](#footnote-ref-2)
3. Федеральный закон. Выпуск 20. «О финансовой аренде (лизинге)», ИНФРА-М, Москва, 2002. [↑](#footnote-ref-3)
4. Газман В.Д. Развития лизингового бизнеса в России. – Экономический журнал ВЭШ, том 9, № 4 2005, с. 451-479. [↑](#footnote-ref-4)
5. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. -М.: Финансы и статистика, 2005. -336с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Разумовский Л. Ю. Лизинг - механизм расширения Вашего бизнеса // Электроника: производство и торговля. № 1 (13),2006. - с.34-35. [↑](#footnote-ref-6)
7. Литвинов А.М. Инвестиционный климат в России. – Вопросы экономики, №5 2006, с. 48-52. [↑](#footnote-ref-7)
8. Харитонова Ю.С. Договор лизинга .-М.: Юрайт-М, 2006. c. - 224 [↑](#footnote-ref-8)
9. Попов А.Н. Стратегическое управление в лизинговом бизнесе на основе сбалансированной системы показателей // Финансы и кредит. № 9(213),2006 - с.46 [↑](#footnote-ref-9)
10. Нигаматзянов Т.Т. Существенные условия договора лизинга // Право и экономика. № 7(233),2007 - с.55-59. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ежевский В.А. Основы лизингового расчета // Лизинг. № 1,2006 - с.3-9 [↑](#footnote-ref-11)
12. Еловикова Л.А. Особенности банковского кредитования лизинговых компаний // Лизинг. № 4,2007 - с.36 [↑](#footnote-ref-12)
13. Шевченко С.В., Шевченко М.М. Повышение эффективности деятельности лизинговой компании на основы управления структурой лизинговых платежей.// Проблемы современной экономики. - №4(32), 2009 – с. 48 [↑](#footnote-ref-13)
14. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно - справочное пособие. -М.:ИНФРА -М, 20077.-384с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно - справочное пособие. -М.:ИНФРА -М, 20077.-384с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчётности: практикум / Донцова Л.В., Никифорова Н.А. – 3-е изд., перераб. - М.: ИКЦ «Дело и Сервис», 2008. – 5-50с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Газман В.Д. Пути расширения рынка лизинговых услуг//Финансовый бизнес.-2007.-№3.-с.39-47. [↑](#footnote-ref-17)