Применение лизинга в условиях финансовой нестабильности

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГА КАК ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....10
1.1 Экономическая сущность лизинга.....10
1.2 Развитие лизинговых операций в России.....23
1.3 Особенности лизинга автотранспорта.....31
2 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....38
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....38
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....43
2.3 Анализ финансирования деятельности предприятия и обоснование использования лизинга.....49
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА.....61
3.1 Предложения по улучшению финансирования деятельности предприятия. 61
3.2 Экономическая эффективность использования лизинга.....67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....81
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....87
ПРИЛОЖЕНИЯ.....91

ВВЕДЕНИЕ

Современные преобразования, происходящие в российской экономике, требования, выдвигаемые научно-техническим прогрессом к замене устаревших основных фондов, необходимость эффективного использования финансовых ресурсов предприятий в условиях экономической нестабильности нуждаются в использовании различных методов обновления материально-технической базы компаний реального сектора экономики. Одним из таких эффективных и сравнительно новых инвестиционных инструментов является лизинг.

Лизинг является одной из наиболее эффективных форм финансирования, способных значительно ускорить процесс роста производства и интеграции отечественной экономики в структуру мирового рынка.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена неблагоприятным состоянием парка машин и оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, невысокая обеспеченность запасными частями). В качестве одного из способов решения этих проблем может быть лизинг, который может объединять в себе элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

В настоящее время во многих отраслях народного хозяйства нашей страны сложилась довольно негативная ситуация, связанная с дефицитом средств для обновления производственных мощностей. Особенно это касается организаций, которые частично или полностью под руководством государства предоставляют услуги физическим и юридическим лицам в сферах: телекоммуникации, жилищно-коммунальной, энергосбыта, водоснабжения и т. д. Получаемые от потребителей средства в той или иной мере покрывают лишь текущие расходы указанных организаций, т. е. связанные с поддержанием производственных мощностей в работоспособном состоянии. Что касается инвестиций в новое строительство или приобретение нового оборудования, то

финансирование по данным направлением осуществляется с большим трудом и чаще всего в недостаточном объеме. В этой связи возникает острая необходимость в привлечении источников осуществления инвестиций со стороны. Классические схемы (банковские кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг) не всегда реализуемы на практике, в том числе и по причине довольно длительных сроков окупаемости, или же их реализация связана с большими издержками.

Указанная схема может применяться практически во всех проектах, финансирование которых в настоящее время испытывает значительные сложности. Принципиального значения сфера деятельности не имеет, важно лишь соблюдение некоторых базовых условий. В частности, речь идет о наличии большого числа потенциальных потребителей некоторой услуги (для того чтобы единовременный вклад каждого участника был относительно невысоким), а также возможности дальнейшего зачета осуществленных инвестиций потребляемыми услугами. Лизинг в указанной схеме занимает центральное место, так как позволяет с временной рассрочкой профинансировать осуществление достаточно крупных инвестиционных проектов. Следует также отметить, что отдельные вариации указанной схемы уже нашли свое воплощение на практике.

Выбор данной темы также определил следующий ряд факторов: рынок лизинговых услуг в России еще сравнительно молод и не насыщен. Также, лизинг является перспективным направлением для осуществления инвестиций и инноваций. Многолетний опыт использования лизинговых операций в экономической деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. Кроме того, с помощью лизинга реально могут быть привлечены значительные объемы инвестиций, необходимые для инновационного развития всех отраслей российской экономики.

Целью дипломной работы является исследование теоретических и практических аспектов использования лизинга как одной из форм финансирования деятельности предприятий и разработка направлений его

использования в условиях экономической нестабильности.

Согласно цели, в работе необходимо решить следующие задачи:

- исследовать экономическую сущность лизинга;

- рассмотреть развитие лизинговых операций в России;

- показать особенности лизинга транспортных средств;

- дать организационно-экономическую характеристику предприятию;

- проанализировать основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Трафт»;

- провести практическое обоснование использования лизинга в деятельности предприятия ООО «Трафт»;

- внести предложения по улучшению финансирования деятельности предприятия;

- рассчитать экономическую эффективность использования лизинга в деятельности предприятия ООО «Трафт».

Объектом исследования является лизинговая деятельность как одна из форм финансирования деятельности предприятия.

Предметом исследования является процесс финансирования деятельности предприятия.

Тема исследования является достаточно разработанной российскими и зарубежными учеными, практиками инвестиционной и финансовой деятельности.

Теоретической и методологической основой для написания данной работы стали нормативные акты, учебники и монографии отечественных и зарубежных авторов по экономике предприятий, инвестиционной и инновационной деятельности, производственному менеджменту, использовались периодические издания, научные статьи, статистические сборники.

Информационной базой дипломной работы послужили публикации отечественных и зарубежных ученых, специалистов и практиков, данные статистической и финансовой отчетности предприятия, маркетинговых и

рыночных исследований.

На протяжении последних лет лизинг оставался весьма популярной темой в научных исследованиях российских авторов, что нашло отражение в ряде учебно-методических работ и монографий, которые характеризуют и описывают его с точки зрения права, экономики, финансов, бухгалтерии. Знакомясь с разработками западных ученых и практиков, российские специалисты получили представление о несколько иной трактовке аренды, подразумевающей акцентирование внимания на инвестиционной стороне подобных операций. Аренда под новым названием «лизинг» довольно быстро стала рассматриваться как популярный и в некотором смысле модный инвестиционный механизм. Одновременно появилась и соответствующая литература юридической, финансовой и организационно-экономической направленности. Многие из этих работ, особенно в области юриспруденции, заслуживают самого пристального внимания. В трудах современных юристов и правоведов Брагинского М. И., Витрянского В. В., Сергеева А. П., Толстого Ю. К. всесторонне и подробно на высоком научном уровне характеризуются особенности указанных правовых институтов (аренда, лизинг), их соотношение, юридические характеристики.

В то же время, другая картина складывается в области экономики арендных отношений. В большинстве работ экономического направления, превалирует утверждение об особенности, уникальности, самостоятельности, высокой эффективности лизинга по сравнению с другими формами финансирования приобретения имущества, приводятся исторические примеры специфических арендных отношений с целью демонстрации тысячелетней истории лизинга. Следует отметить, что в специальной экономической литературе наблюдается очевидный перевес в сторону лизинга; более того, имеют место неоднократные попытки придания лизингу особенной роли и постепенного дистанцирования его от типовых арендных операций.

Например, в трудах Горемыкина В. А., Кабатовой Е. В. затронута достаточно разнообразная проблематика, они содержат отдельные

заслуживающие практического и научного интереса выводы и решения, посвященные именно лизингу в части его организации; вместе с тем упомянутые авторы не уделяют серьезного внимания такому общему правовому институту, как «аренда» в целом и финансовой стороне лизинга в частности. В определенном смысле подобная тенденция, вызвана данью современной моде по отношению к сравнительно новым и интересным экономическим институтам, появившимся в России относительно недавно.

Публикации экономистов по проблемам лизинга, имеют определенную привлекательность в силу определенной новизны самой темы. Однако, многие авторы, например, Наумкина М.А., Ковалев В.В., считают, что рассмотрение лизинга в отрыве от традиционного института аренды вряд ли оправданно. Квинтэссенция сложившегося подхода заключается в достаточно простой формулировке: лизинг - это современный, высокоэффективный инвестиционный механизм, жизненно необходимый для развития рыночных бизнес-отношений и потому представляющий несомненный интерес как для ученых, так и для практиков.

Кроме вышеуказанных ученых и практиков в дипломной работе были использованы труды Кирилловых А.А., Философовой Т.Г. – в части юридических и правовых основ лизинговых операций, Вышегурова М.С., Добровольского В.А., Ковалева В.В. – при освещении современного состояния российского лизингового рынка, Газмана В.Д., Ермакова М.Ю., Лещенко М.И., – в части осуществления лизинговых расчетов, Бочкова В.Е, Демина Ю.Н., Джухи В.М., Добровольского В.Д., Звягинцевой Т.В., Нотченко В.В. – при освещении вопросов лизинга автотранспорта, Багрецовой Н.В., Дмитриева А.А., Каменева И.П., Наумкиной М.А. – при оценке экономической эффективности лизинговых операций и других.

Большинство российских исследователей сходятся во мнении, что многие трудности в сфере лизинга нуждаются в решении прежде всего юридических аспектов указанного сегмента деятельности, а экономические предпосылки развития лизинговой деятельности во многом определяются общим состоянием

экономики в целом.

При более развитой экономической ситуации в стране, наличии определенных перспектив развития экономики, относительно невысоких темпах инфляции и низких процентных ставках проекты лизинга будут гораздо более востребованы, чем в настоящее время.

В качестве методов исследования в ходе работы использовался системный подход, компаративный и ситуационный анализ, а также методы сравнения, аналогии, синтеза и обобщения.

Хронологические рамки исследования включают в себя десять лет в части рассмотрения сущности и современного состояния лизинга в России, и три года – по исследуемому предприятию ООО «Трафт».

Структурно дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Первая глава посвящена теоретическим аспектам лизинга как формы финансирования деятельности компаний.

Во второй главе рассматривается анализ источников финансирования деятельности ООО «Трафт», в том числе с помощью лизинга.

Третья глава посвящена обоснованию и оценке практических рекомендаций по повышению экономической эффективности использования лизинга в деятельности предприятия ООО «Трафт».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГА КАК ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическая сущность лизинга

Понятие лизинга существует на границе юридической и финансовой области, его сущность в одинаковой мере зависит как от законодательства страны, так и от экономической природы.

Сложная правовая природа лизинга связана с тем, что он находится в пограничной области смежных комбинаций отношений и хозяйственных связей. Лизинг, как экономико-правовая категория выражает комплекс имущественных и финансовых отношений между участниками лизинговой операции и охватывает не только договор лизинга, но и сопутствующие ему договоры.

Многофакторный характер лизинга требует упорядочения накопленных знаний, выявления в нем общих и особенных признаков и свойств, отличающих его от смежных экономических явлений и процессов.[1]

По вышеуказанным причинам возникают сложности при интерпретации понятия «лизинг» в разных странах и сравнении подходов, методик, используемых в Российской Федерации и близких нам странах.

Лизинговые отношения часто имеют национальные особенности, связанные с внутренним законодательством. Разночтения в трактовке термина «лизинг» существуют в разных странах: в Германии, где имеются давние традиции аренды, лизингом называют долгосрочную аренду, при которой лизингополучатель принимает на себя ответственность за сохранение предмета лизинга и выплату всех налогов и страховых платежей; в США лизингом считают, как правило, предоставление в пользование машин и оборудования при различных вариантах взаимообязательств и различных сроках договора; во Франции лизинг - это сдача в пользование и владение недвижимого и

[1] Горемыкин В.А. Лизинг. М., 2013. С. 24.

производственного движимого имущества на срок, сопоставимый со временем амортизации этого имущества.[2] Ассоциация «Евролизинг» определяет лизинг лишь как договор аренды.[3]

В 1988 г. в г. Оттаве конвенцией UNIDROIT было принято следующее определение лизинга: это сделка, при которой одна сторона (лизингодатель) по поручению (спецификации) другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение о поставке с третьей стороной (производителем), по условиям которой лизингодатель приобретает машины, средства производства или другое оборудование на условиях, одобренных лизингополучателем, поскольку они затрагивают его интересы, и вступает в соглашение (лизинговый контракт) с лизингополучателем, предоставляя лизингополучателю право использования оборудования в обмен на уплату лизинговых платежей.[4]

В Российской Федерации лизинг также трактуется разнообразно. Законодательная база появилась относительно недавно и все еще продолжает формироваться. Существующая недосказанность и противоречия в юридических источниках добавляют двусмысленности этому понятию.

В нашей стране, с одной стороны, получило распространение в теории и среди практических работников полное или почти полное отождествление лизинга с арендой вообще или с одной из ее форм.

Так, Н.М. Васильев, М.И. Брагинский и В.В. Витрянский прямо и практически однозначно утверждают, что между лизингом и арендой нет принципиальных различий: если аренда является родовым понятием, то лизинг - видовым, он один из видов аренды. Э.О. Човушян понимает лизинг уже как своеобразную форму аренды, существенно отличающуюся от других ее форм. В Гражданском кодексе РФ (далее - ГК РФ) лизинг также односторонне и неполно определяется как долгосрочная финансовая аренда. В ст. 665 ГК РФ[5]

---

[2] Вилкова Н. Международный лизинг // Экономика и жизнь.2013.№ 20. С. 42.

[3] Материалы рейтингового агентства «Leaseurope». М., 2014. С. 4.

[4] Сапожников В.Н. Лизинг: значение, сущность, возможности. М., 2012. С.12.

[5] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 26 янв.1996 г. №14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1996) (ред. от 23 июл. 2013 № 251-ФЗ)] // Собр.Законодательства Рос.Федерации. 1996. № 5, ст. 410 , 29 янв.; Рос. газ. 2013. № 166. 31 июл.

лизинг не только отождествляется с одним из видов аренды, но сущность всего лизингового процесса упрощенно сводится вообще только к договору аренды без определения объема понятия, родовых и видовых признаков. Поэтому согласно ст. 665 ГК РФ субъекты лизинговых отношений неправомерно именуются арендатором и арендодателем, правовой статус которых существенно отличается от лизингодателя и лизингополучателя по ряду позиций.[6]

Но уже в 1998 г. в специальном законе лизинг определяется совсем иначе - в соответствии с его основной функцией - как вид инвестиционной деятельности, а термин «аренда» в тексте этого нормативного акта вообще не использовался ни разу, что можно считать другой крайностью, так как лизинг без механизма арендных отношений не существует. Поэтому Законом от 29 января 2002 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон «О лизинге» предусмотрено изменить его название и возвратиться к формулировке §6 ГК РФ - «финансовая аренда (лизинг)».[7]

В сегодняшней редакции Федерального закона Российской Федерации от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (ст. 2)[8] лизинг - это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его в лизинг.

Таким образом, российским законодательством лизинговые отношения рассматриваются как инвестиционные, действующие в треугольнике «лизингодатель (инвестор) - лизингополучатель - продавец».

Иной точки зрения придерживается ряд экономистов, трактующих лизинг как форму кредитных отношений (кредит, передаваемый в форме имущества), поскольку по экономической природе лизинг схож и с кредитными

---

[6] Горемыкин В.А. Лизинг. М., 2013. С. 11.

[7] Аверьянов О.В. Особенности лизинга предприятий // Юрист. 2013. № 5. С. 21.

[8] О финансовой аренде (лизинге): [федер. закон от 29 нояб. 1998 г. №164-ФЗ (ред. от 28 июн. 2013 № 134-ФЗ)] // Собр.Законодательства Рос.Федерации. 1998. №44. Ст. 5394. 2 нояб.; 2013. № 26, ст. 3207. 01 июл.

отношениями. Предоставляя на определенный срок элементы основного капитала, собственник-заимодавец (лизингодатель) в установленное время получает их обратно, налицо существование принципов срочности, возвратности. За свою услугу он получает вознаграждение в виде лизингового процента - тем самым обеспечивается реализация принципа платности.

То есть лизинг можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления лизинговой компанией кредита лизингополучателю на условиях соблюдения классических принципов: срочности, возвратности и платности.[9]

С другой стороны, по форме, лизингодатель-кредитор и лизингополучатель-заемщик оперируют с капиталом не в денежной, а в производственной форме, лизинг иногда называют «безденежной» формой кредита. Нельзя полностью игнорировать форму предоставления ссуженной стоимости, которая определяет важные особенности лизинга.

Третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом, четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя, пятые сводят лизинг только к схеме минимизации налогообложения.[10]

Несмотря на существующие разночтения в трактовке термина лизинг, все же его понимание восходит к многовековому классическому принципу разграничения прав собственности и пользования. Экономические отношения, возникающие между субъектами лизинга, представляют собой триаду осуществления новых комбинаций факторов производства, самостоятельности и риска, поэтому важным моментом лизинговых отношений является их связь с собственностью.

В течение срока договора лизинга собственность на предмет лизинга сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель имеет лишь право

---

[9] Лизинг: экономические, правовые и организационные основы / под ред. проф. А.М. Тавасиева, проф. Н.М. Коршунова. М., 2013. С. 34.

[10] Зорков В. С. Лизинг в системе сервисных услуг. - Екатеринбург, 2014. С. 7.

временного владения и пользования этим имуществом.

Лизинг является одним из практических способов дифференцированности процессов владения, пользования и распоряжения. Возникновение и само существование его в качестве особого вида бизнеса основаны именно на возможности разделения компонентов собственности на два важнейших правомочия: пользования вещью, то есть применение ее в соответствии с назначением с целью извлечения дохода и других выгод, и само право собственности как правовое господство лица над объектом собственности.[11]

В деловом обороте лизинг в своем родовом, сущностном содержании имеет более сложную тройственную экономическую основу и сохраняет в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга, образуя в совокупности новую организационно-правовую форму бизнеса.

Поэтому будем рассматривать лизинг как систему предпринимательской деятельности, включающую в себя, как минимум, три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные или кредитные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций.

Проведению лизинговых операций предшествует серьезная работа со стороны лизингодателя.

Например, Газман В.Д. предлагает условно разделить лизинговую сделку на четыре этапа. На первом, предварительном этапе осуществляется подготовительная работа, проведение которой обусловлено сложным характером многосторонних отношений при лизинге, необходимостью подробного и тщательного изучения всех условий и особенностей каждой

[11] Макеева В.Г. Лизинг. М., 2013. С. 24.

сделки.[12]

На втором этапе производится юридическое оформление лизинговой сделки, заключение всех договоров и соглашений.

Третий этап лизингового процесса - период собственно использования, эксплуатации предмета лизинга.

Четвертый этап - выкуп имущества лизингополучателем или изъятие лизингового имущества у неисполнительного лизингополучателя.[13]

Горемыкин В.А. приводит более подробную схему (рис. 1).

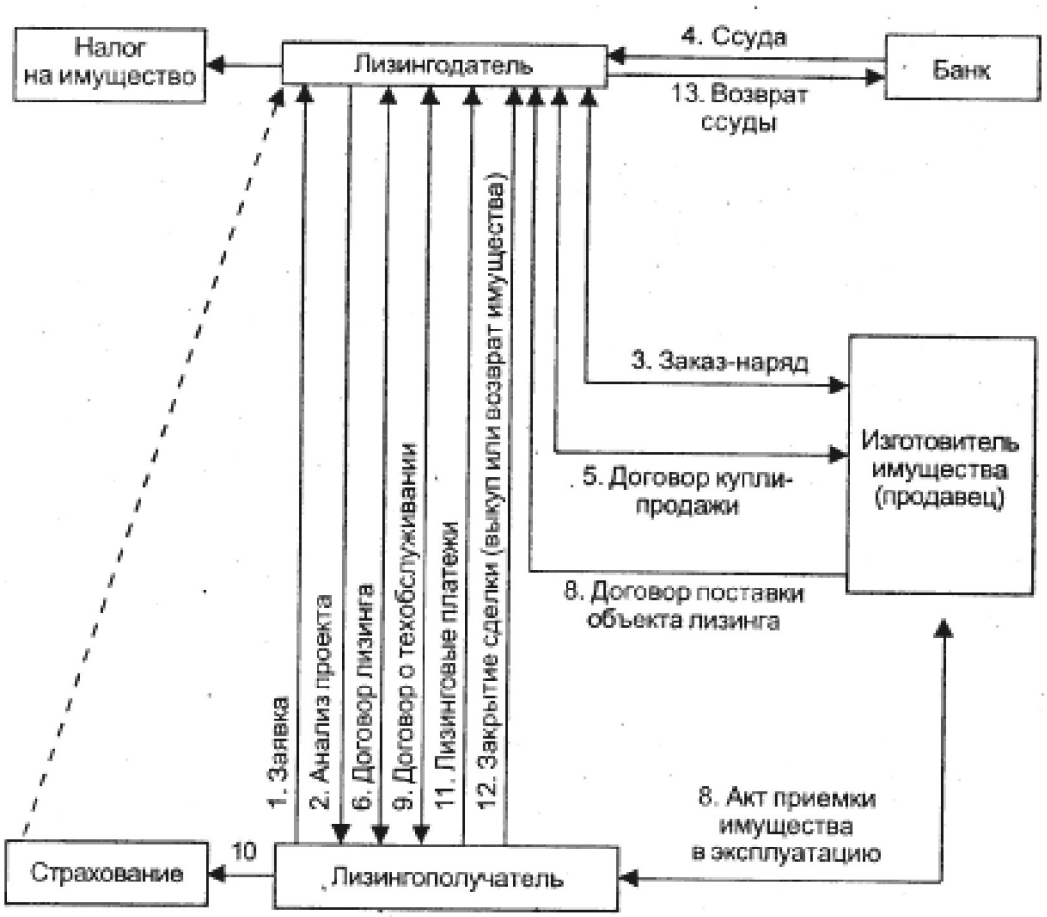


Рисунок 1 – Схема лизинговой сделки

Источник: Горемыкин В.А. Лизинг. М., 2013. С. 49.

Схема Макеевой В.Г. в деталях отличается от схемы Горемыкина В.А и последним этапом оставляет выплату лизинговых платежей (рис. 2).

[12] Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. М., 2013. С. 61.
[13] Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. М., 2013. С. 62.

Каждая из схем отражает, в общем, суть лизингового процесса, но не достаточно детально отражает предварительный этап - этап принятия решения или финансовой оценки лизингового проекта.

Поэтому приведем схему лизингового процесса, которая структурирует предварительный этап (рис. 3).

Все авторы выделяют особое значение предварительного этапа - этапа оценки - для всего лизингового проекта.

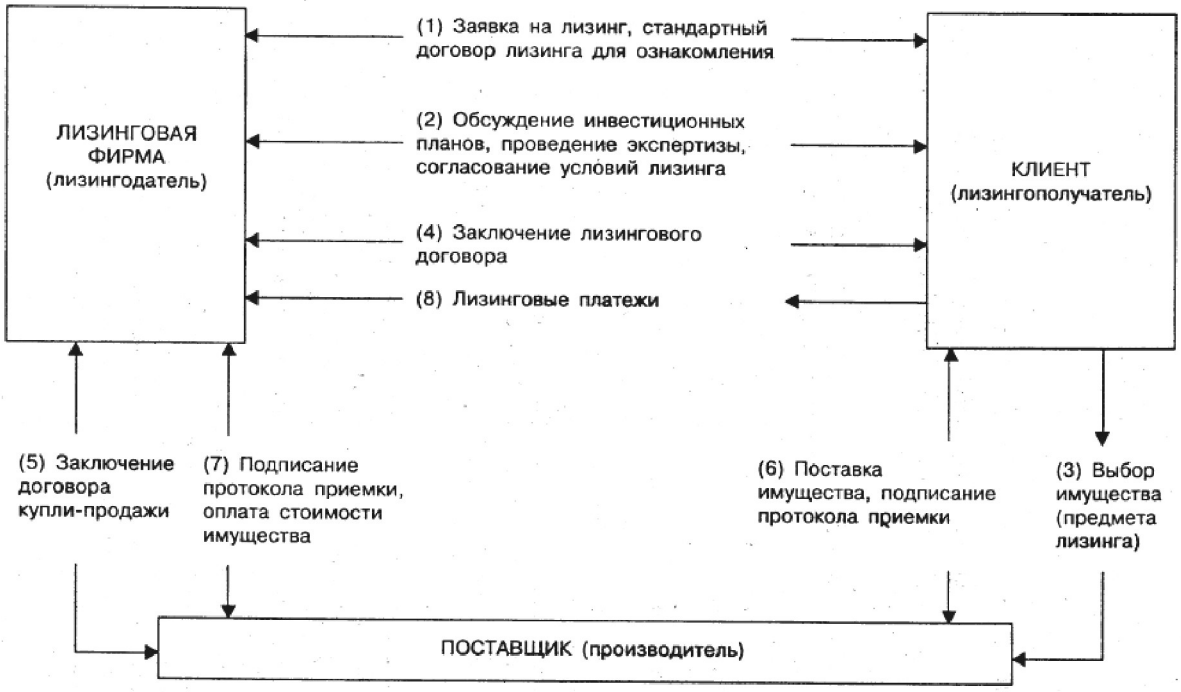


Рисунок 2 – Организационная схема лизинговой сделки

Газман В.Д. отмечает, что для большого количества лизинговых сделок характерна не стандартизация, а, наоборот, индивидуальность, и специалист по лизингу должен иметь возможность проанализировать юридические, бухгалтерские, финансовые, коммерческие и даже технические аспекты проекта.[14]

Для разработки алгоритма необходимо определить цели и задачи предварительного этапа.

[14] Газман В.Д. Лизинговый бизнес в промышленно-развитых странах // Аудиторские ведомости. 2013. № 12. С.58.



Рисунок 3 – Схема лизингового процесса

Таким образом, доводы в отношении преимуществ лизинга, можно систематизировать следующим образом.

Преимущества, связанные с рассрочкой платежа. К ним можно отнести преимущества, что лизингополучатель освобожден от необходимости оплачивать имущество сразу, что позволяет ему сохранить дополнительный объем оборотных средств. Однако, если выбор использования лизингового механизма для финансирования приобретения имущества обусловлен данным обстоятельством (не нужно единовременно платить всю сумму), то с экономической точки зрения далеко не всегда условия лизинга более выгодны по сравнению с приобретением имущества за счет собственных средств. На самом деле причина, по которой лизингополучатель идет на сделку, носит отчасти вынужденный характер и заключается в том, что он попросту лишен возможности приобрести имущество, единовременно уплатив за него всю его цену, и потому вынужден соглашаться зачастую на далеко не самые оптимальные для себя условия лизинга. В частности, к сделкам подобного рода часто можно отнести покупку дорогостоящей недвижимости через лизинг.

Несмотря на сложность приобретения недвижимости с помощью лизинга, этот инструмент востребован на отечественном рынке. Для потенциального лизингополучателя, представляет интерес возможность рассрочки в приобретении уже готового объекта недвижимости, поэтому объем коммерческих сделок в данной отрасли будет увеличиваться. Также речь может идти о существенном снижении административных или управленческих расходов, расходов, связанных с регистрационными издержками, налогами, лицензиями и т. д. Поскольку имущество все еще остается собственностью лизингодателя, то для потенциального лизингополучателя привлекательна данная схема работы, когда в течение срока договора основную массу административных издержек вынужден нести собственник — лизингодатель. Данное преимущество не связано с экономической эффективностью именно лизинговой схемы, а является следствием бюрократизации отечественной правовой системы, но может способствовать развитию лизинговых операций.

Преимущества, связанные с пополнением оборотных средств. Это справедливо в отношении возвратного лизинга (фирма продает свое имущество лизинговой компании и сразу же берет его в лизинг), когда целью сделки является не приобретение имущества для дальнейшего использования (оно уже используется в производственном процессе), а пополнение оборотных средств для осуществления каких-либо инвестиций. Сделки возвратного лизинга применяются в отношении производственного оборудования, стабильно работающего и приносящего доход, величина которого будет превышать размер лизинговых платежей по указанному имуществу.

Вместе с тем, появление дополнительного объема оборотных средств требует необходимость оплаты соответствующего источника, и можно было бы добиться такого же результата и без лизинга, получив кредит в банке.

Преимущества, связанные с удобством эксплуатации лизингового имущества. Этот довод проявляется в контексте программ технической поддержки и эксплуатации лизингового имущества, предоставляемых лизингодателем либо поставщиком оборудования. Наиболее широко указанные

сделки распространены при покупке компьютерного или телекоммуникационного оборудования, т. е. в таких отраслях, где чрезвычайно высоки темпы морального устаревания имущества. Преимущества этого вида действительно выделяют лизинг, однако подобное характерно лишь для западной практики, когда лизинговые компании стремятся оказанием дополнительных услуг обеспечить привлекательность лизинговых схем; к сожалению, в нашей стране такие услуги отечественными лизинговыми компаниями, как правило, не предоставляются.[15]

Ускоренная амортизация при лизинге. Отечественное законодательство добавило к перечисленным группам преимуществ возможность применения механизма ускоренной амортизации к предмету лизинга. Коэффициент ускорения в соответствии с налоговым законодательством может достигать трех, что позволяет в три раза быстрее списать стоимость предмета лизинга на себестоимость с уменьшением налогооблагаемой базы. В практике российских лизинговых компаний весьма широкое распространение получил лизинг легковых автомобилей, так как применение коэффициента ускоренной амортизации при лизинге позволяет полностью списать стоимость дорогостоящего имущества в короткий период, при этом его потребительские качества практически не меняются. Отсюда появляется возможность злоупотребления амортизированным имуществом в плане его последующей перепродажи.

Нетиповые ситуации использования лизинга. Грамотное применение коэффициента ускорения при лизинге предоставляет организации возможность вести эффективную амортизационную политику в части списания производственных мощностей на себестоимость.

При осуществлении лизинговой деятельности по объективным и субъективным причинам участники лизинговых операций подвергаются различного рода рискам, минимизация которых является важнейшей функцией эффективного инвестиционного менеджмента. По этой причине целью

[15] Цыганов А. Риски при лизинге // Финансовый директор. 2014. №3. С. 9.

предварительного этапа будут оценка и структурирование лизингового проекта с минимально возможными рисками для лизингодателя, то есть минимизация потерь от возможных рисков при участии в том или ином лизинговом проекте.[16]

Данная цель достигается за счет решения следующих задач: определение возможных рисков и их анализ, который представляет собой принятие решения о целесообразности участия в проекте и возможных условиях участия и выработке мер по защите от возможных экономических потерь.

Исходя из указанной выше цели и задач, следует, что критериями участия в проекте для лизинговой компании будут оценки рисков в данном конкретном проекте и возможности их минимизации или защита от экономических потерь.

Оценка риска, его прогнозирование, управление им и снижение его неблагоприятных последний - важная составляющая любой инвестиционной деятельности, в том числе лизинговой. Уже на предварительном этапе лизинговая компания выявляет риски, возникающие или могущие возникнуть в связи с осуществлением проекта. Конечно, управление рисками не позволит избежать всех возможных рисков, однако может снизить частоту появления рисков, уменьшить риски и их последствия.

Интересно, что существуют диаметрально противоположные точки зрения о степени рискованности лизинга относительно кредита.

По мнению Ковалева В., существует сходство рисков лизинговых операций и рисков корпоративного кредитования, но он упоминает, что существует ощутимая специфика. По его мнению, риски лизинговых проектов выше.

Ахметзянова И.Р. наоборот считает, что лизинг менее рискован: лизинг как финансовая аренда в отличие от банковской сферы менее подвержен риску.[17]

Если сравнивать лизинг и кредит на одних и тех же условиях, то лизинг видится менее рискованным. Основным фактором снижения рисков будет

---

[16] Ковынев С.Л. Лизинговые сделки. М., 2015. С. 91.

[17] Ахметзянов И.Р. Управление рисками лизинговой компании. [Электр. ресурс] / http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/leasing_risk.shtml

право собственности лизинговой компании на актив, который может быть изъят и не участвует в конкурсной массе даже в случае банкротства лизингополучателя, тогда как банк не всегда может контролировать целевое использование кредитных средств (если кредит был выдан на конкретные цели) и имеет право требования третьей очереди кредиторов в случае банкротства заемщика.

Авторы, которые в своих работах уделили внимание лизинговым рискам, имеют разные подходы к классификации этих рисков. В частности, Ковалев В. разделяет риски на три группы: финансового или рыночного характера, материальной сохранности объекта лизинга и риски, которые существуют на уровне всей организации-лизингодателя. Газман В.Д. делит риски, возникающие при лизинговых операциях в связи с реализацией лизингового проекта, на 5 групп: связанные с выбором предмета лизинга, с поставщиком, с утратой лизингополучателем платежеспособности, с ликвидностью предмета лизинга, с формированием портфеля договоров лизинга.[18] Другие авторы не используют определенную методику для классификации.

Проведем выделение и классификацию конкретных рисков.

Общие риски - риски, которые являются общими для экономики и ее хозяйствующих субъектов.

Политические риски - это риски потерь вследствие нестабильности политической ситуации в стране ведения лизингового бизнеса или нахождения предмета лизинга (при международном лизинге). Макроэкономические риски - это риски потерь вследствие изменения макроэкономической ситуации в стране, в мире.

Правовые риски - это риски потерь вследствие изменения законодательства или правоприменительной практики. Налоговые риски - это риски потерь вследствие изменения налогового законодательства.

Операционные риски - это риски возникновения убытков в результате недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов,

[18] Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. М., 2013. С. 107.

допущенных со стороны сотрудников, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие внешних событий.[19]

Финансовые риски - это группа рисков потерь финансовых ресурсов.

Процентный риск - это риск потерь вследствие колебания процентных ставок, то есть превышения процентных ставок по привлеченным кредитам над процентными ставками, зафиксированными в договорах лизинга с лизингополучателями. Валютный риск - это риск потерь вследствие колебания валютных курсов. Инфляционный риск - это риск потерь вследствие обесценивания денежных средств в связи с высокими темпами инфляции.

Риск несбалансированной ликвидности - это риск потерь, возникающих в случае неспособности или невозможности лизингодателя своевременно отрегулировать свою «ликвидную позицию», то есть привести в соответствие объем обязательств и источников их погашения.

Специфические риски - это риски, которые являются специфическими для лизинга и лизинговой отрасли.

Имущественные риски (невозможности реализации остаточной стоимости имущества или возмещения затрат лизингодателя) - наиболее специфические для лизинговой компании риски, связанные с реализацией лизингового имущества в случае досрочного расторжения договора лизинга, изъятия или в рамках договора оперативного лизинга и, таким образом, возмещением затрат лизингодателя.

Основными видами лизинга являются финансовый лизинг и оперативный лизинг, при этом критериями для такого разграничения служат срок использования объекта лизинга и объем обязанностей лизингодателя.

Традиционно финансовый лизинг представляет собой лизинг имущества с полной выплатой стоимости имущества и характеризуется тем, что срок, на который передается имущество во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет

[19] Лизинг: экономические, правовые и организационные основы. М., 2013. С. 284.

лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки. При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию и страхованию ложится на лизингополучателя.

Оперативный лизинг характеризуется тем, что срок лизинга короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества, а также страхование, техническое обслуживание полностью лежат на арендодателе.

1.2 Развитие лизинговых операций в России

В специальной отечественной экономической литературе лизинг описывается как один из самых выгодных способов финансирования приобретения имущества.

Это подчеркивается тем фактом, что сегодня рынок лизинга России по темпам роста опережает практически все основные финансовые секторы экономики нашей страны. К примеру, объем данного бизнеса в России в 2013 году увеличился на 111% по сравнению с 2012 годом. Тогда как рост европейского лизингового рынка за аналогичный период вырос всего на 5%. По результатам 2014 года объем лизингового рынка России составил более 1200 млрд. рублей.[20]

Но в 2014 году рынок лизинга снизился вследствие экономической нестабильности.

Стоимость всего лизингового имущества за 2014 год составила 680 млрд руб. (по сравнению с 2013 годом сокращение достигло около 13%).

[20] Рейтинговое агентство «Эксперт». Итоги рынка лизинга за 2014 год. М., 2015. С. 9-11.

Сжатие рынка было вызвано, в первую очередь, сокращением крупнейших сегментов – железнодорожной техники и авиатранспорта – на 40,2% и 44,3% соответственно. Кроме того, давление на динамику рынка оказали снижение доступности и рост стоимости заемных средств вследствие западных санкций, повышение ключевой ставки Банка России, а также устойчивый рост проблемной задолженности.

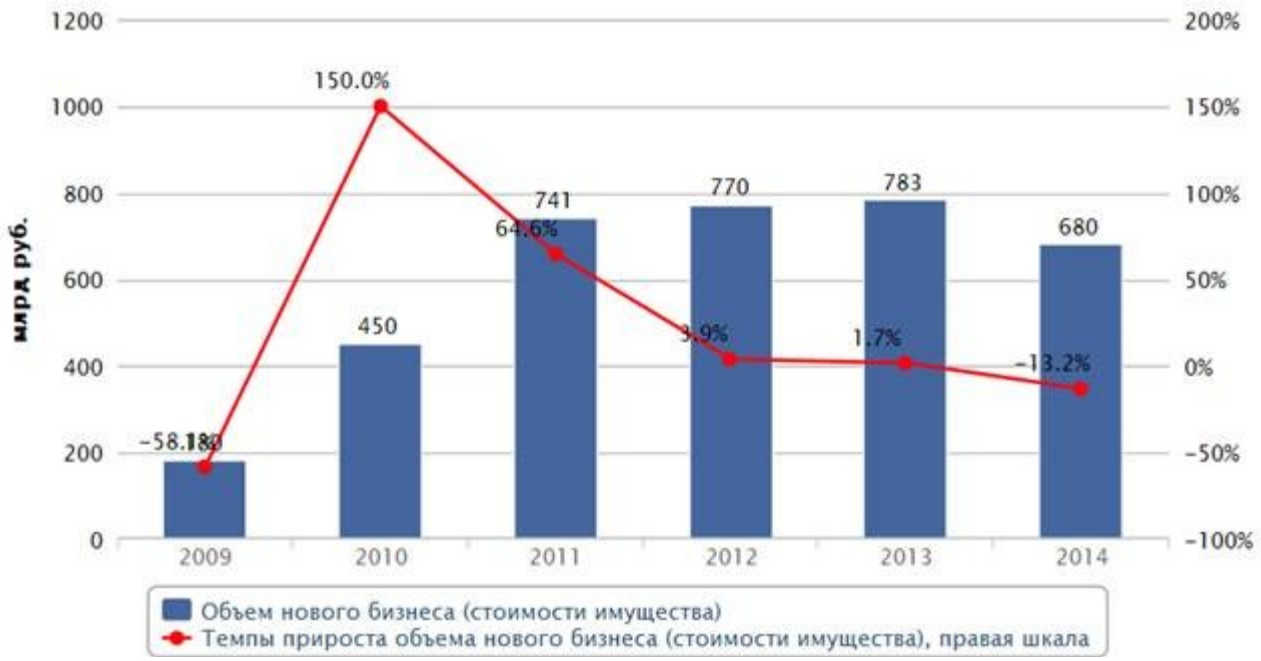


Рисунок 4 – Развитие рынка лизинга в 2009-2014 гг.

В среднем сокращение объема нового бизнеса у 20 ведущих лизинговых компаний составляло порядка 11% за 2014 год. Сумма новых лизинговых договоров в отчетный период равнялась приблизительно 1 трлн руб. (сокращение на 23%).

Несмотря на переориентацию лизинговых компаний на сделки с МСБ, компенсировать сокращение крупных договоров лизинга им не удалось: сумма новых договоров лизинга за прошедший год упала на 23,1% и составила около 1 трлн рублей. Подобное сокращение (около четверти) суммы новых лизинговых договоров наблюдалось на лизинговом рынке в 2008 году. За 2014 год объем профинансированных средств показал отрицательные темпы

прироста (-15,4%), что в последний раз отмечалось также в 2008–2009 годах. Лизинговый портфель на 1 января 2015 года составил 3,2 трлн рублей, темп прироста - 10,3% – наименьший за последние 5 лет.

Из-за сокращения крупных сделок на протяжении последних трех лет произошло ослабевание сезонности рынка лизинга.

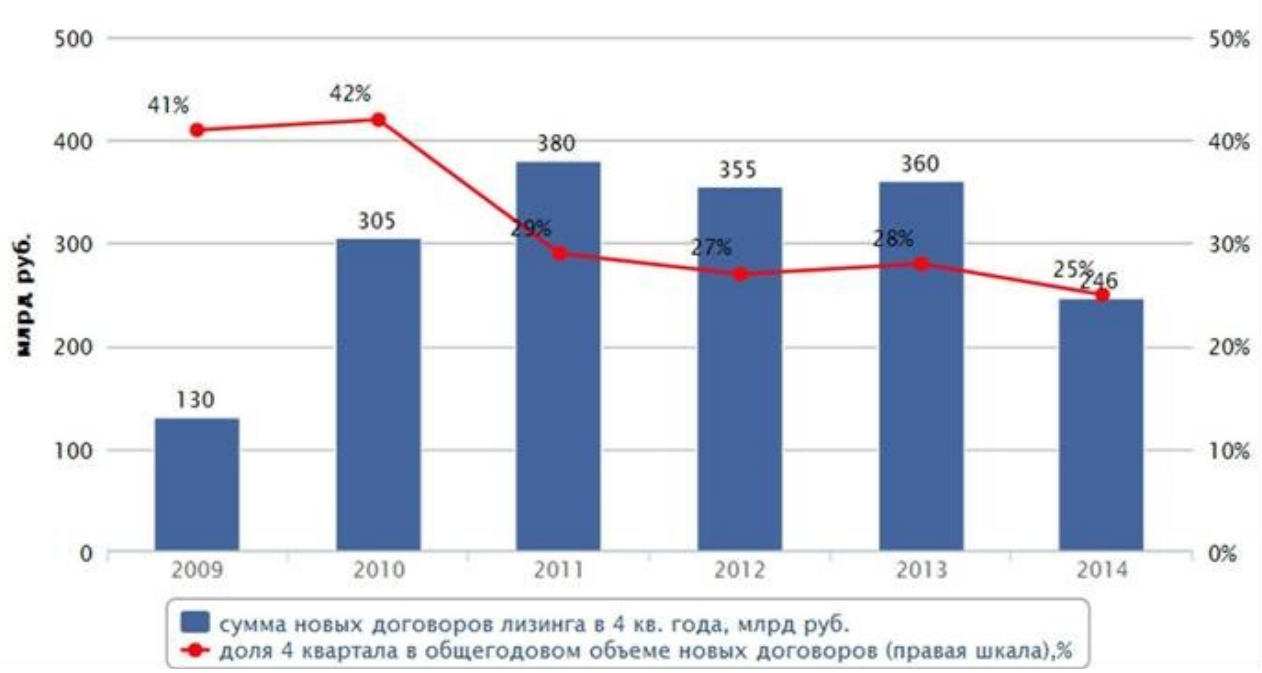


Рисунок 5 – Сумма договоров лизинга в 4 кв. за 2009-2014 гг.

Ранее более трети лизинговых договоров заключались в IV квартале года, теперь на три последних месяца года приходится только около четверти заключенных сделок (246 млрд рублей за IV квартал 2014 года). Помимо этого, в прошедшем году сумма новых договоров лизинга распределилась поровну между полугодиями, что раньше было нехарактерно для российского лизингового рынка.

Сумма новых договоров лизинга, очищенная от сегментов ж/д и авиатехники, за прошедший год сократилась всего на 5% (см. график 3) в отличие от суммы лизинговых договоров с учетом всех сегментов (-23,1%). Более сильного падения суммы новых договоров лизинга удалось избежать за счет сохранения объема сделок с автотранспортом (за 2013 год – 323,7 млрд рублей, за 2014 год – 331 млрд рублей).

В структуре финансирования сделок за 2014 год доля кредитов снизилась почти на 10 п. п. по сравнению с 2013 годом. Причина кроется в росте кредитных ставок на протяжении всего 2014 года. Отдельно стоит отметить шоковое повышение ключевой ставки Банком России в середине декабря 2014 года с 10,5% до 17%, последствия которого сегодня все больше ощущает лизинговый рынок. Не менее 95% лизинговых компаний столкнулись с пересмотром банками процентных ставок по уже выданным до 17 декабря кредитам. Повышение ставок составило от 2 п. п. до 13 п. п. Не менее 10% лизингодателей отмечают, что одними из первых ставки стали повышать крупные государственные банки, несмотря на то, что они имеют доступ к источникам дополнительной ликвидности. Некоторые кредитные организации пересматривали ставки по действующим договорам даже для своих дочерних лизинговых компаний (повышение в среднем было аналогичным, как и для рыночных компаний).

Средняя сумма сделки на рынке за 2014 год составила не более 6 млн рублей, годом ранее – 8,6 млн рублей.



Рисунок 6 – Средняя сумма лизинговой сделки в 2009-2014 гг.

Это было обусловлено ростом общего количества заключенных сделок с

малым и средним бизнесом (не менее 10% за 2014 год) по рынку: объем нового бизнеса с МСБ за 2014 составил 321 млрд рублей (годом ранее – 252 млрд рублей).

Как и в 2013 году, лидером рынка признан «ВЭБ-лизинг», второе место занял «ВТБ Лизинг», третье – «Сбербанк Лизинг». В совокупности доля тройки лидеров достигла примерно 37% всего объема нового бизнеса (за 2013 год — 35%).

2014 год ознаменовался значительным падением прежних лидеров среди сегментов по сумме новых договоров лизинга – железнодорожной и авиатехники. Сокращение объема сделок с железнодорожной техникой за прошедший год составило 40,2%, а с авиатранспортом – 44,3%. Если стагнация в первом сегменте началась с 2012 года, то авиационная отрасль столкнулась с заметными проблемами в 2014 году. Падение курса рубля негативно отразилось, во-первых, на объемах международных авиаперевозок, которые, в отличие от внутристрановых, давали значительную часть прибыли для авиакомпаний, а во-вторых, на росте суммы лизинговых платежей, так как подавляющая часть лизинговых договоров заключена в иностранной валюте. С наибольшими проблемами столкнулись авиаперевозчики, приобретавшие самолеты в финансовый лизинг, так как для его погашения авиакомпании использовали краткосрочные банковские займы, выдачу которых иностранные кредитные организации стали сворачивать после введения санкций западными странами.

Одно из основных мест в структуре рынка лизинга занимает лизинг транспортных средств.

Согласно данным агентства «Автостат», за последние 15 лет количество автомобилей в России увеличилось с 17,6 миллиона до 36,9 миллиона единиц.[21]

Всего в автопарке РФ в 2013 году насчитывалось 48% автомобилей отечественных марок и 52% - иностранных. Наиболее стремительный рост за последние годы продемонстрировали иномарки. Аналитики рынка отмечают,

[21] Аналитическое агентство «Автостат» [Электронный ресурс] / www.autostat.ru

что вклад России в прирост продаж новых автомобилей в мире в 2009-2013 годах составил 9%.

Сегодня среди факторов, сдерживающих рост рынка, следует отметить экономическую нестабильность, введение утилизационного сбора, более консервативный подход автопроизводителей и дилеров к планированию запасов вследствие снижения спроса в 2014 году, высокую стоимость владения автомобилем.

С позитивной динамикой 2014 год закончил автолизинг, ставший крупнейшим сегментом по доле в сумме новых договоров лизинга (33,1% за 2014 год против 24,9% за 2013 год) и нарастивший абсолютные объемы (с 323,7 млн рублей за 2013 год до 331 млн рублей за 2014 год). Основной рост в сегменте автолизинга продемонстрировал легковой автотранспорт (25,5%), а сделки с грузовыми автомобилями, несмотря на рост доли (1,8 п. п.), в стоимостном выражении сократились почти на 13%. Данная динамика объясняется тем, что продажи грузовых автомобилей за прошедший год падали сильнее, чем легковых. Кроме того, девальвация рубля позитивно сказалась на продажах легковых автомобилей в IV квартале 2014 года, так как клиенты пытались приобрести технику до пересмотра цен продавцами. В целом причиной роста автолизинга стала ликвидность автотранспорта, что является важным аспектом при реализации изъятого имущества у неплатежеспособного клиента, а также активный выход госкомпаний за последние два года в сегмент МСБ.

Актуальной проблемой для всех участников рынка является вопрос утилизации вышедших из эксплуатации автомобилей. Стоимость владения авто в абсолютном выражении в России выше, чем в таких развитых странах, как Великобритания и США, что является одним из ключевых факторов, сдерживающих дальнейший рост автомобильного рынка в России.

В 2014 году наблюдалось снижения темпов роста. Аналитики компании отмечают, что в настоящее время тренд падения автомобильных продаж, сохраняется и даже усиливается. По данным АЕБ, по итогам 2014 года

произошло снижение продаж на 5% к уровню 2013 года.

Одной из причин снижения авторынка, эксперты называют экономическую нестабильность, завершение срока действия государственных программ по утилизации старых машин и субсидирования кредитных ставок. Отмечается, что без таких искусственных способов поддержания производителей на плаву, рынок продолжит снижаться. Сегодня российский автомобильный рынок насыщен, а те категории потенциальных покупателей, которые бы могли превратиться в покупателей реальных, не спешат совершать крупные покупки, расценивая нынешнюю экономическую обстановку в стране, как нестабильную.

Очевидно, что падение продаж связано и с уменьшением запасов автомобилей 2014 года выпуска. Ожидается, что с окончанием распродаж этих «скидочных» машин, падение продаж будет ещё очевиднее. Как только начнутся активные продажи машин выпуска текущего года, цены на которые будут выше прошлогодних моделей, падение рынка будет ещё большим.

Рост цен на автомобили является значимым трендом развития рынка. Ожидается, что цены и в дальнейшем будут расти. Вместе с тем доля российских марок на рынке, особенно бюджетного сегмента, будет расти, что можно объяснить их меньшей стоимостью по сравнению с иномарками.

Лизинговые компании при производителях являются «основателями» лизингового бизнеса. Лизинговая компания, имеющая стабильные отношения с поставщиком, получает значительные преимущества. В России в этом сегменте работают компании при иностранных производителях, имеющих значительные собственные средства и доступ к международному финансированию, такие как «Даймлер - Крайслер Лизинг Автомобили», «Вольво трак файненс», Renault Credit International, ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС». Данные компании уже давно работают за границей. Целью их деятельности является финансирование покупки автомобилей. На наш взгляд, включение в автомобильные кластеры лизинговых компаний дает дополнительные возможности для увеличения сбыта выпускаемых автомобилей.

В Европе 90 % корпоративного автопарка используется через услугу оперативного лизинга. По мнению многих специалистов, операционный лизинг в России развит недостаточно хорошо, но уже сейчас объемы корпоративного автопарка, взятого в оперативный лизинг, постоянно растут. Сейчас происходит смещение от финансового лизинга в сторону оперативного, имеющего ряд преимуществ для конечных пользователей данной услуги.

Для развития автомобильной промышленности в России необходимо использовать опыт зарубежных стран и включать в автомобильные кластеры не только компании, которые предоставляют финансирование покупки автомобиля, - лизинговые компании, но и компании, специализирующиеся на предоставлении услуг оперативного лизинга. Данная услуга в России пока применяется только для организаций (юридических лиц), но в дальнейшем необходимо расширять рынок пользователей за счет физических лиц.

Включение компаний, занимающихся оперативным лизингом, в автомобильные кластеры позволит обеспечить следующие преимущества для производителей автомобилей: сбыт автомобилей по новой дополнительной схеме; более четкое и долгосрочное планирование объемов производства (так как контракт по операционному лизингу подразумевает конкретный срок эксплуатации, после которого контракт либо продлевается, либо заключается новый).

У самой компании, предоставляющей услугу оперативного лизинга, появляются возможности получения специальных условий на приобретение автомобилей и их обслуживание.

Конечных пользователей автомобилей должны привлечь такие явные преимущества, как: получение автопарка в полный аутсорсинг (сокращение или уменьшение административной нагрузки в части управления автопарком); экономия на закупочной стоимости, экономия на стоимости обслуживания; более точное бюджетирование расходов и прозрачность расходов на автопарк; возможность обновления парка автотранспорта через каждые 3-5 лет; высвобождение денежных средств, которые можно использовать в обороте

компании в основной деятельности (при хорошей финансовой отчетности не требуется аванс, как при финансовом лизинге).

1.3 Особенности лизинга автотранспорта

Своевременное обновление основных средств является одним из обязательных условий эффективной деятельности каждой компании.

Данный факт имеет особую важность для транспортных компаний, где вместе с эффективностью необходимо обеспечение безопасности автоперевозок. Сегодня многие российские автотранспортные компании страдают от дефицита финансовых ресурсов и обновление основных средств становится для них проблематичным. В такой ситуации компании рассматривают варианты использования кредитных средств либо лизинга.

Базу российского рынка транспортно-логистических услуг (без учета трубопроводного транспорта) составляют услуги по транспортировке грузов и экспедированию - более 90%, большая часть услуг сосредоточена в сфере перевозок и хранения грузов и, управления запасами и цепочками поставок, обычно выполняется собственными транспортно-логистическими подразделениями компаний-товаропроизводителей, дистрибуторов и ритейлеров.

В ответ на повышение потребительского спроса населения РФ происходит региональное продвижение производителей, открываются логистические комплексы и базы, поэтому возникает необходимость в обновлении либо расширении автотранспортного парка.

В связи с большой протяженностью логистических маршрутов и, высокой степенью износа автотранспортных средств логистическим операторам требуется их обновление. При этом для экономии средств, предприятиями используется в перевозках автотранспорт, срок полезного использования (СПИ) которого может превышать допустимые нормы, что является источником нарушения сроков поставок продукции, нарушения бизнес-процессов

производителей/поставщиков.[22]

В связи с этим, своевременное обновление автотранспорта и приобретение нового – являются актуальными задачами, которые решают современные транспортные и логистические компании.

Поэтому перед предприятиями встает вопрос сокращения расходов на обновление автотранспорта, сохранив большее количество финансовых средств в обороте.

Часто решением является планомерное, медленное обновление автопарка за собственные средства, когда автомобиль находится на грани прекращения работоспособности, тогда как подавляющее большинство зарубежных логистических компаний используют многие финансовые инструменты для оперативного ввода в эксплуатацию нового транспорта.

Одним из наиболее эффективных способов обновления автотранспортного парка является лизинг, который имеет преимущества и по сравнению с приобретением транспорта в кредит на юрлицо, и перед покупкой. По своей сути, лизинг используется непосредственно для вышеописанных целей.

Одной из последних тенденций рынка коммерческой техники является возникновение кэптивных лизинговых компаний, создаваемых для предоставления лизинговых услуг всем клиентам в рамках одного автопроизводителя. При этом часто лизинговые компании при производителе не имеют финансовых ресурсов, необходимых для оперативной реализации сделок лизинга и обеспечения низкорисковых показателей лизингового портфеля, поэтому производителями проводятся тендеры на определение лизинговых партнеров из числа лидирующих компаний отрасли.

При рассмотрении вариантов возможных сделок лизинга для организаций необходимо провести оценку экономических показателей, основное значение среди которых придается лизинговым платежам. Согласно ст. 28 ФЗ РФ «О лизинге» лизинговыми платежами является общая сумма платежей по договору

[22] Лещенко М.И. Лизинг в транспортном комплексе. М., 2012. С. 29.

лизинга за весь срок действия, в число которых входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя.

Лизинговые платежи лизингополучателя обеспечивают возврат лизингодателем вложенных собственных и привлеченных средств, в том числе процентов, компенсировать затраты на содержание лизинговой компании, привлечение гарантий и поручительств, обеспечивая необходимый уровень рентабельности лизинговой компании, включая доход на вложенный собственный капитал лизингодателя. В сумму лизинговых платежей может входить стоимость выкупа предмета лизинга, стоимость дополнительных услуг лизинговой компании.

В деловой практике автотранспортных компаний лизинговые платежи рассчитываются как сумма амортизации предмета лизинга и вознаграждения лизингодателя, определенном в необходимом размере.

Страхование автотранспортного средства, передаваемого в лизинг, оплачивается лизингополучателем дополнительно.

Таким образом, в состав вознаграждения лизингодателя включаются[23]:

- проценты по заемным и кредитным средствам, привлеченным лизингодателем для финансирования сделки лизинга;

- компенсация затрат лизинговой компании на привлечение гарантий и поручительств;

- компенсация затрат лизинговой компании на персонал пропорционально доле сделки в общем объеме операций лизинговой компании;

- командировочные расходы на инспекционные поездки на завод-производитель в период производства и в организацию-эксплуатант в период использования автотранспорта;

- платежи по налогу на имущество за весь период нахождения предмета лизинга на балансе лизингодателя;

---

[23] Богданов П. Лизинг - знакомый незнакомец // Спутник главбуха. 2013. №4. С. 29.

- платежи по налогу на прибыль, возникающие у лизингодателя в связи с обслуживанием сделки лизинга.

При этом базовая часть лизинговых платежей в объеме амортизационных начислений обеспечивает возврат привлеченных средств и собственных средств лизингодателя, вложенных в сделку.

Поскольку базовая часть лизинговых платежей напрямую зависит от размера амортизационных начислений, заслуживает внимания расчет полного срока и ежемесячной (ежегодной) нормы амортизации.

С учетом срока полезного использования автотранспорта (от 10 до 15 лет) и возможности применения повышающего коэффициента (вплоть до 3), норма амортизации может быть установлена в больших пределах - от 6,7 % до 30 % в год, что соответствует сроку полной амортизации от 15 лет до 3,33 года.

Применение повышенных норм ускоренной амортизации приводит к сокращению срока полной амортизации имущества, что приводит к уменьшению суммарных выплат по налогу на имущество.[24] Таким образом, одним из мер уменьшения сумм лизинговых платежей и повышения эффективности сделки служит использование высоких норм амортизации с учетом коэффициента ускоренной амортизации.

Повышение сумм амортизации приводит к соответствующему уменьшению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. При недостаточно высокой рентабельности предприятия, на балансе которой находится предмет лизинга, это может привести к балансовой убыточности, что увеличивает риски налоговых претензий к предприятию.

Для уменьшения данных рисков практикуется установление норм амортизации не более 20% в год, что соответствует сроку полезного использования 15 лет и коэффициенту ускоренной амортизации 3. Также, не принято допускать существенных разрывов между начисляемой амортизацией и суммой регулярных лизинговых платежей, так как одной из наиболее распространенных налоговых претензий является требование начисления

[24] Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. М., 2013. С. 128.

расходов в соответствии с поступлением доходов.

Для минимизации данных налоговых и административных рисков целесообразно, чтобы период балансовой убыточности не превышал 2-3 лет. При норме амортизации 20% и сроке полной амортизации предмета лизинга на балансе лизингодателя 5 лет, принимают, чтобы срок лизинга не превышал 7-8 лет, что соответствует норме амортизации, используемой для расчета лизинговых платежей, в пределах 12,5-14,3 % в год.

Для недопущения балансовых убытков у лизингодателя, необходимо, чтобы срок амортизации автотранспорта на балансе лизингодателя отличался в меньшую сторону от срока лизинга не более чем на год. При сроке лизинга 8 лет срок амортизации автотранспорта на балансе лизингодателя составит 7 лет, что соответствует норме амортизации 14,3 % в год.

При ограниченных финансовых возможностях лизингополучателя сумма ежегодных лизинговых платежей может быть снижена за счет увеличения срока лизинга, но это снижает размер регулярных лизинговых платежей, приводя к увеличению их суммы (коэффициент удорожания автотранспорта) за срок лизинга, что уменьшает эффективность сделки.

При применении лизинговых схем с передачей предмета лизинга лизингополучателю с положительной остаточной стоимостью необходимо, чтобы эта остаточная стоимость равнялась выкупной стоимости по договору. Данный факт также требует приведения в соответствие амортизационных начислений и регулярных платежей лизинга, ограничивая возможности ускоренной амортизации и снижения выплат по налогу на имущество.

С учетом данных обстоятельств схемы финансового лизинга с нулевой остаточной стоимостью предмета лизинга предоставляют возможности для финансовой оптимизации и повышения эффективности сделки лизинга.

Одним из главных факторов для срока лизинга является размер периодических лизинговых платежей, которые лизингополучатель может платить с учетом своей рентабельности. Необоснованное увеличение сроков лизинга приводит к росту процентов, оплачиваемых по привлеченным заемным

средствам, и итоговой суммы платежей по лизингу, увеличивая стоимость предмета лизинга для компании-лизингополучателя. Снижение срока лизинга приводит к сокращению данной стоимости, но снижение срока ограничивается суммой ежегодных доходов лизингополучателя и их доли, направляемой на лизинговые платежи.[25]

Таким образом, лизинг является востребованным инструментом обновления парка автотранспортных средств.

Одной из причин невысокой доли лизинга в инвестиционном портфеле РФ является незнание данного инструмента или недоверие к заемным инструментам. Поэтому многие лизинговые компании принимают участие в проведении профильных выставок, акций, проводимых отечественными автопроизводителями, и представительствами автоимпортеров, проводятся различные рекламные мероприятия, конференции, тренинги. Это повышает популярность лизинга и расширяет бизнес лизинговых компаний.

Кроме этого, лизинговые компании активно оптимизируют условия финансирования коммерческого автотранспорта, уменьшая размеры первоначальных платежей и сроки договоров.

Таким образом, лизинг, как экономико-правовая категория выражает комплекс имущественных и финансовых отношений между участниками лизинговой операции и охватывает не только договор лизинга, но и сопутствующие ему договоры.

Российским законодательством лизинговые отношения рассматриваются как инвестиционные, действующие в треугольнике «лизингодатель (инвестор) - лизингополучатель - продавец».

В России лизинг до сих пор следует рассматривать не как самостоятельный, отдельный вид инвестиционного процесса, а скорее как инструмент налогового планирования. Объективным плюсом лизинга является возможность применения ускоренной амортизации (с коэффициентом ускорения до трех), что позволяет лизингополучателю даже с учетом комиссии

[25] Аверьянов О.В. Особенности лизинга предприятий // Юрист. 2013. № 5. С. 23.

лизингодателя оставаться в выигрыше за счет быстрого списания понесенных расходов на себестоимость (получение налогового кредита). Следует также отметить, что благодаря ускоренной амортизации налоговая база по налогу на имущество также сокращается быстрее.

В условиях, когда финансовый результат лизингополучателя представляет собой убыток, лизинг становится дорогим и невыгодным, поскольку при прочих равных условиях он дороже покупки за счет кредита (при лизинге в состав расходов лизингополучателя добавляется сумма комиссии, которая отсутствует при иных вариантах финансирования).

Принято выделять следующие «плюсы» лизинга:

- лизинг предполагает, как правило, финансирование лизингодателем лизингополучателя и не требует немедленного начала платежей, что позволяет лизингополучателю без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретая дорогостоящее имущество;

- предприятию проще получить имущество по договору лизинга, чем ссуду на его приобретение, поскольку имущество, передаваемое в лизинг, по самой сути сделки уже выступает в качестве залога;

- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, предоставляя возможность участникам сделки выработать удобную схему выплат;

- лизинговая сделка может быть заключена на более длительный срок, чем кредитный договор. В связи с этим величина периодических лизинговых платежей будет меньше, снижаются расходы лизингополучателя по уплате этих платежей и возрастает надежность исполнения лизингового договора;

- лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции лизингополучателя, снижая налогооблагаемую прибыль;

- лизингодатель и лизингополучатель имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга.

У лизинга в России большое будущее, все больше компаний будет обновлять свою автомобильную технику и транспортный парк.

2 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Трафт» - это динамично растущая транспортная организация, которая последовательно расширяет спектр транспортно-экспедиционных услуг, оперативно отвечая на все возрастающие потребности рынка.

Исходя из Устава предметом деятельности Общества является:

- организация перевозок грузов автомобильным, железнодорожным и воздушным транспортом;
- оказание любых видов транспортных услуг;
- другие виды деятельности.

Заказчики транспортных услуг ООО «Трафт» - коммерческие предприятия, государственные структуры, которые используют возможности транспортной компании для повышения эффективности управления перевозками, а также частные клиенты.

Основные приоритеты организации ООО «Трафт» - занять прочные позиции на рынке транспортных услуг, последовательно повышая качество и расширяя ассортимент услуг, оправдывая и превосходя ожидания потребителей.

В связи с этим, главной целью организации является – внедрение в процесс работы системы оказания высококачественных транспортных услуг по конкурентоспособным ценам. Это позволит организации предложить на рынке города и области конкурентоспособные и качественные услуги.

Организация активно и последовательно используем накопленный опыт работы на российском рынке, знания специфики российского бизнеса и передовых зарубежных технологий для обеспечения полного комплекса индивидуальных инновационных логистических решений, на всем пути движения товаров от производства к местам реализации потребителям.

Базируясь на принципах максимального удовлетворения потребностей клиентов, организация обеспечивает высокий уровень сервиса, надежность, точность, безопасность, индивидуальный подход и комплексность услуг. Этот профессиональный опыт позволяет клиентам организации сосредоточиться на развитии своего бизнеса, сократить риски и снизить издержки, увеличивая отдачу инвестированных средств и повышая уровень конкурентоспособности своих компаний.

ООО «Трафт» осуществляет автомобильные перевозки по России, доставку грузов из стран СНГ, Азии, Европы. Организация осуществляет заказанные перевозки, на условиях загрузки попутного авиа и ж/д транспорта, консолидацию сборных грузов.

При необходимости организация привлекает к исполнению заказов компании-партнеры - перевозчиков с надежной репутацией и большим стажем работы на рынке, связанных с ООО «Трафт» договорными обязательствами.

Основные направления деятельности ООО «Трафт»:

1. Организация международных транспортных (автомобильные, авиа) грузоперевозок (страны СНГ, Азия, Европа).

2. Оказание внутренних грузоперевозок.

3. Нахождение оптимальных маршрутов грузоперевозок.

4. Обеспечение сохранности груза на маршруте движения.

5. Возможность быстрого реагирования на изменение ситуации на маршруте.

6. Возможность комплексных перевозок (загрузка-разгрузка в нескольких пунктах).

7. Корректное оформление документов на перевозку.

8. Прохождение таможенных формальностей в стране отправления, назначения и при транзите через третьи страны.

9. Надёжное страхование грузоперевозок.

10. Обеспечение погрузочно-разгрузочных работ и комплектацию груза на таможенном складе.

11. Оформление таможенных формальностей собственным дипломированным таможенным декларантом.

Компания ООО «Трафт» предоставляет следующие виды услуг по организации смешанных перевозок грузов перевозок:

Заключение экспедиторских договоров и оформление перевозочных документов;

Определение пути доставке грузов на экспорт, импорт, транзитных грузов;

Заключение договоров на экспедирование;

Обеспечение перевозки подвижным составом; подтверждение оплаты

Обеспечение и контроль перевозки на всех стадиях;

Предоставление клиенту информации слежения в режиме он-лайн.

Рассмотрим организационную структуру организации.

На рисунке 7 представлена схема организационной структуры управления ООО «Трафт».

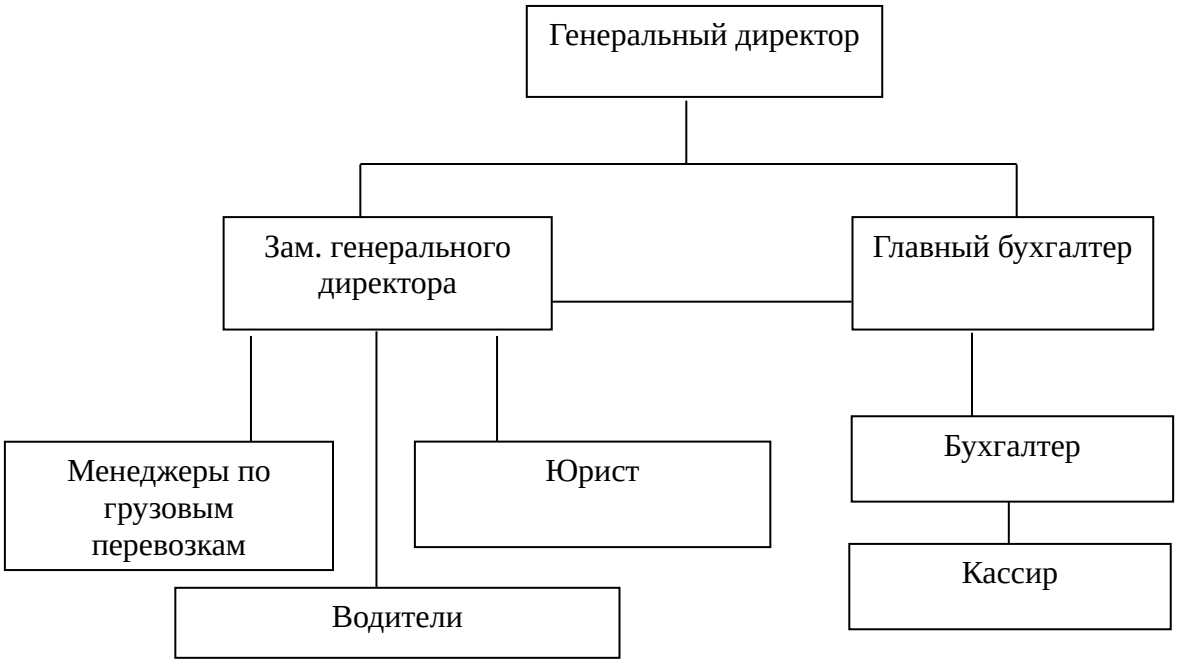


Рисунок 7 – Организационная структура управления ООО «Трафт»

Организационная структура управления ООО «Трафт» - линейно-функционального типа.

Руководство текущей деятельностью ООО «Трафт» осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - генеральным директором, назначаемым решением Участника Общества на срок не менее двух лет.

Заместитель генерального директора занимается составлением плана по развитию организации на 6 месяцев вперед и согласование его с генеральным директором ООО «Трафт», а также осуществляет руководство над процессом оказания услуг компании.

Главный бухгалтер ООО «Трафт» несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Кассир отвечает за ведение и учет кассовых операций ООО «Трафт».

Юрист осуществляет правовую поддержку организации, формирует нормативную документацию, осуществляет юридический контроль над всей документацией ООО «Трафт».

Менеджеры по грузовым перевозкам осуществляют контроль над перевозками организации, занимаются поиском и привлечением новых клиентов, организуют процесс осуществления транспортных услуг, организуют работу водителей, осуществляют диспетчерский контроль перевозок.

Водители осуществляют перевозку грузов, осуществляют техническое обслуживания и ремонт автотранспортных средств организации.

Организационная структура ООО «Трафт» не является окончательно сформировавшейся, так как планируется расширение организации.

Оценку сильных и слабых сторон компании, внешних возможностей и угроз обычно называют SWOT-анализом (от английских слов strength, weakness, opportunity и threat).

SWOT-анализ - инструмент оценки стратегического положения компании, ее внутренних возможностей (сильных и слабых сторон внешней ситуации (возможностей и угроз).

Сильные стороны компании - особенности, представляющие

дополнительные возможности.

Слабые стороны компании - особенности, ставящие ее в благоприятное положение. Это отсутствие чего-то или то, что ей удается.

Проанализируем сильные и слабые стороны ООО «Трафт» (табл. 1.).

Таблица 1

Потенциальные внешние возможности и угрозы предприятию

Потенциальные внешние возможности предприятия	Потенциальные внешние угрозы предприятию
1. Высокое качество предлагаемых услуг; 2. Деловая репутация компании; 3. Использование передовых информационных технологий в работе.	1.Наличие сравнительно большой дебиторской задолженности. 2. Отсутствие научно-обоснованной системы управления запасами; 3.Отсутствие регулярных рекламных мероприятий.

Для установления возможностей и угроз необходимо провести анализ внешней среды. В результате анализа макросреды были выявлены следующие возможности и угрозы (табл. 2).

Анализ данных таблицы показывает, что ООО «Трафт» имеет небольшую долю рынка, а также ряд проблем в финансовой сфере, что не позволит в полной мере воспользоваться своими сильными сторонами и выйти на новые рынки.

Таблица 2

Потенциальные внутренние, сильные и слабые стороны предприятия

Потенциальные внутренние, сильные стороны предприятия.	Потенциальные внутренние, слабые стороны предприятия.
1. Выход на новые рынки сбыта; 2. Использование передовых рекламных и PR-технологий 3. Совершенствование управления запасами; 4. Совершенствование управления дебиторской задолженностью.	1. Повышение таможенных пошлин на продукцию; 2. Насыщение рынка; 3. Рост издержек обращения; 4. Усиление конкуренции; 5. Рост темпов инфляции.

Следовательно, стратегия развития компании должна быть направлена на построение эффективной системы управления финансами, а именно на введение мероприятий в сфере управления запасами и дебиторской задолженностью.

Проведение указанных мероприятий позволит достичь более устойчивого финансового положения, приобрести дополнительные конкурентные преимущества и завоевать большие доли рынка. Исходя из проведенного анализа, можно заключить, что на сегодня позиция предприятия находится на стадии стратегии роста. Транспортная отрасль сегодня умеренно привлекательна, но предприятие занимает в ней хорошие позиции. Фирма не является одним из лидеров, но занимает прочное и устойчивое положение на находящемся в зрелом возрасте жизненного цикла бизнесе. Рынок является умеренно растущим или стабильный с хорошей нормой прибыли, но высококонкурентен. В связи с этим, предприятию необходимо стараться сохранить занимаемые позиции; компания может обеспечивать необходимые финансовые средства для самофинансирования и приносить дополнительные средства (прибыль), которые можно инвестировать для расширения существующего бизнеса.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Всесторонне рассмотреть финансово-экономическое состояние предприятия возможно с помощью оценки состояния финансовых ресурсов и взаимоотношений, связанных с движением денежных потоков, по источникам их образования и расходования.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия представлены в табл. 3.

Некоторые из значащих показателей деятельности предприятия имеют тенденцию к росту: активы предприятия выросли на 769,3 тыс. руб. (18,0%) в 2013 году и на 595,5 тыс. руб. (11,8%) в 2014 году; чистый доход от реализации продукции увеличился на 3057,5 тыс. руб. (31,1%) и 1132,7 тыс. руб. (8,8%) в 2013-2014 гг. соответственно.

Таблица 3

Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «Трафт» в 2012-2014 гг.

Показатели	Годы			абсол. отклонение		относительное отклонение,%	
	2012	2013	2014	2013 г. от 2012 г.	2014 г.от 2013 г.	2013 г. от 2012 г	2014 г. от 2013 г.
Чистый доход от реализации продукции, тыс. руб.	9837,4	12894,9	14027,6	3057,5	1132,7	31,1	8,8
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	1589,6	1723,1	1719,7	133,5	-3,4	8,4	-0,2
Фондоотдача, руб. /руб.	6,2	7,5	8,2	1,3	0,7	20,9	9,0
Сумма оборотных средств, тыс. руб.	2422,9	3060,9	3554,9	638,0	494,0	26,3	16,1
Коэффициент оборотности оборотных средств, об.	4,1	4,2	3,9	0,2	-0,3	3,8	-6,3
Стоимость активов, тыс. руб.	4283,4	5052,7	5648,2	769,3	595,5	18,0	11,8
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	8407,2	10052,1	11476,1	1644,9	1424,0	19,6	14,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	348,6	1264,1	290,6	915,4	-973,4	262,6	-77,0
Рентабельность продукции, %	4,1	12,6	2,5	8,4	-10,0	203,2	-79,9
Рентабельность активов, %	8,1	25,0	5,1	16,9	-19,9	207,4	-79,4

Вместе с тем, чистая прибыль уменьшилась на 973,4 тыс. руб. (77,0%) в 2014 году.

Положительным является рост фондоотдачи - с 6,2 и 7,5 руб./руб. в 2012-2013 гг. до 8,2 руб./руб. в 2014 г., на что повлияло уменьшение основных средств в 2014 году.

Таким образом, можно сказать, что в данное время ООО «Трафт» испытывает определенные трудности в производственно-хозяйственной деятельности.

Разные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Для проведения анализа рассчитаем таблицу 4, используя данные отчетности (приложение 2).

Таблица 4

Анализ прибыли ООО «Трафт» в 2012 - 2014 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	За 2012 г.	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение					
				2013 г. от 2012 г.		2014 г. от 2013 г.		2014 г. от 2012 г.	
				+ / -	%	+ / -	%	+ / -	%
Чистая выручка от реализации	9837,4	12894,9	14027,6	3057,5	31,1	1132,7	8,8	4190,2	42,6
Себестоимость реализации.	8407,2	10052,1	11476,1	1644,9	19,6	1424	14,2	3068,9	36,5
Валовая прибыль	1430,2	2842,8	2551,5	1412,6	98,8	-291,3	-10,2	1121,3	78,4
Сальдо других операционных доходов и расходов	-980,9	-1284,2	-2180,7	-303,3	30,9	-896,5	69,8	-1199,8	122,3
Прибыль от операционной деятельности	449,3	1558,6	370,8	1109,3	246,9	-1187,8	-76,2	-78,5	-17,5
Сальдо других обычных доходов и расходов	-13,5	21,5	-7,5	35,0	-259,3	-29	-134,9	6,0	-44,4
Прибыль от обычной деятельности до налогообложения	435,8	1580,1	363,3	1144,3	262,6	-1216,8	-77,0	-72,5	-16,6
Налог на прибыль	87,2	316,0	72,7	228,9	262,6	-243,4	-77,0	-14,5	-16,6
Чистая прибыль	348,6	1264,1	290,6	915,4	262,6	-973,4	-77,0	-58,0	-16,6

Чистая выручка от реализации продукции в 2013 г. выросла с 9837,4 тыс. руб. до 12894,9 тыс. руб. (на 3057,5 тыс. руб. или на 31,1%), соответственно чистая прибыль в 2013 г. возросла в сравнении с 2012 - с 348,6 тыс. руб. до 1264,1 тыс. руб. в 2013 г. (на 915,4 тыс. руб. или на 262,6%).

Это произошло вследствие опережающего роста выручки над себестоимостью продукции, что увеличило валовую прибыль 2013 г. на 1412,6 тыс. руб. или на 98,8% от уровня 2012 г.

Далее проанализируем изменение прибыли предприятия в 2014 г. в сравнении с 2013 г.

Как видим, чистая выручка от реализации продукции в 2014 г. возросла с 12894,9 тыс. руб. до 14027,6 тыс. руб. (на 1132,7 тыс. руб. или на 8,8%), однако

чистая прибыль в 2014 сократилась более чем на 77 процентов в сравнении с 2013 г. - уменьшение с 1264,1 тыс. руб. в 2013 г. до 290,6 тыс. руб. в 2013 г. (на 973,4 тыс. руб. или на 77,0%).

На это повлияло увеличение себестоимости продукции на 1424,0 тыс. руб. или на 14,2%, что уменьшило валовую прибыль 2014 г. на 291,3 тыс. руб. или на 10,2% от уровня 2013 г.

Также увеличилось отрицательное сальдо других операционных доходов и расходов - на 896,5 тыс. руб. или на 69,8% от уровня 2013 г., что в итоге привело к уменьшению прибыли от операционной деятельности на 1187,8 тыс. руб. или на 76,2% от уровня 2013 г.

Все это, а также отрицательное сальдо других обычных доходов и расходов в размере 7,5 тыс. руб. (уменьшение на 29 тыс. руб.), привело к падению прибыли от обычной деятельности до налогообложения с 1580,1 тыс. руб. в 2013 г. до 363,3 тыс. руб. в 2014 г. (уменьшение на 1216,8 тыс. руб. или на 77,0% от уровня 2013 г.).

Таким образом, чистая прибыль 2014 г. стала равняться 290,6 тыс. руб. (уменьшение на 973,4 тыс. руб. или 77,0%).

За 3 года деятельности предприятия ООО «Трафт» чистая прибыль сократилась с 348,6 тыс. руб. в 2012 г. до 290,6 тыс. руб. в 2014 г., несмотря на увеличение чистой выручки от реализации на 4190,2 тыс. руб. (на 42,6%).

На это повлиял рост себестоимости продукции на 36,5% (на 3068,9 тыс. руб.), увеличение отрицательного сальдо других операционных доходов и расходов на 122,3% (на 1199,8 тыс. руб.).

Влияние этих факторов привело к уменьшению чистой прибыли предприятия за 3 года деятельности на 58,0 тыс. руб. (на 16,6%).

Далее проанализируем показатели рентабельности предприятия ООО «Трафт». Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную прибыльность предприятия, измеренную в процентах к затратам средств или капитала с разных позиций.

Главные из показателей рентабельности, рассчитанные для 2012-2014 гг. деятельности предприятия, показаны ниже (табл. 5).

Таблица 5

Показатели рентабельности предприятия ООО «Трафт» в 2012 - 2014 гг.

Показатель	Алгоритм расчета	2012 г.	2013 г.	2014 г	Откл.-е 2013 г. от 2012 г.	Откл.-е 2014 г. от 2013 г.	Откл.-е 2014 г. от 2012 г.
Уровень рентабельности продаж (реализации)	Чистая прибыль / Чистая выручка от реализации	0,035	0,098	0,021	0,063	-0,077	-0,015
Уровень рентабельности активов	Чистая прибыль / Средняя стоимость активов	0,081	0,250	0,051	0,169	-0,199	-0,030
Уровень рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала	0,122	0,357	0,080	0,235	-0,277	-0,041
Уровень рентабельности продукции	Прибыль от реализации продукции / Себестоимость продукции	0,170	0,283	0,222	0,113	-0,060	0,052
рентабельность активов по прибыли от обычной деятельности	прибыль от обычной деятельности /активы	0,102	0,313	0,064	0,211	-0,248	-0,04
рентабельность производственных фондов	чистая прибыль /производ. фонды	0,130	0,421	0,097	0,291	-0,324	-0,03
рентабельность реализованной продукции по прибыли от операц. деятельности	прибыль от операционной деятельности / выручка	0,046	0,121	0,026	0,075	-0,094	-0,02
рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли	чистая прибыль /выручка	0,035	0,098	0,021	0,063	-0,077	-0,01
период окупаемости капитала	Активы / чистая прибыль	12,29	4,00	19,43	-8,29	15,44	7,15
период окупаемости собственного капитала	собств. капитал /чистая прибыль	8,23	2,80	12,49	-5,42	9,69	4,26

Как видно из таблицы, большинство показателей рентабельности за 3 года деятельности преимущественно уменьшились.

Так, рентабельности продаж (реализации) со значения 0,035 (3,5%) в 2012 г. возросла до 9,8% в 2013 г. и снизилась до 2,1% в 2014 г., рентабельность активов изменилась с 8,1% в 2012 г. до 25,0% в 2013 г. и 5,1% в 2014 г.

Рентабельность собственного капитала изменилась с 12,2% в 2012 г. до 25,7% в 2013 г. и 8,0% в 2014 г.

Снижение значений по этим показателям объясняется снижением чистой прибыли в 2014 г., и ее ростом в 2013 г. в сравнении с 2012 г.

Так как на предприятии в 2014 году наблюдалось не только снижение чистой прибыли, но и других показателей прибыли - от обычной деятельности, от операционной деятельности, то изменились также показатели рентабельности активов по прибыли от обычной деятельности: с 10,2% в 2012 г. до 31,3% и 6,4% в 2013 и 2014 годах соответственно; рентабельности реализованной продукции по прибыли от операционной деятельности – рост с 4,6% в 2012 г. к 12,1% в 2013 г. и снижение до 2,6% в 2014 г.

Кроме снижения чистой прибыли предприятия, на показателе рентабельности продукции предприятия отрицательно отобразилось увеличение себестоимости продукции, вследствие чего этот показатель уменьшился с 3,5% в 2012 г. до 2,1% в 2014 г.

Вследствие уменьшения чистой прибыли предприятия ухудшились показатели окупаемости - капитала - с 12,29 года в 2012 г. до 4,0 в 2013 г. и 19,43 года в 2014 г., и собственного капитала - соответственно с 8,23 г. в 2012 г. до 2,80 г. в 2013 г. и 12,49 г. в 2014 г.

Проведенный анализ прибыльности и рентабельности предприятия дает основания для следующих выводов большинство показателей прибыльности и рентабельности предприятия, увеличились в 2013 г. в сравнении с 2012 г., в 2014 г. достигли минимальных значений за 3 года деятельности, что обусловлено снижением чистой прибыли предприятия и ростом себестоимости

продукции, поэтому предприятию следует принять меры относительно повышения прибыльности путем оптимизации расходов.

2.3 Анализ финансирования деятельности предприятия и обоснование использования лизинга

Основным источником информационного обеспечения оценки финансирования предприятия являются бухгалтерский баланс.

Оценим состояние имущества ООО «Трафт» и источников его финансирования по данным бухгалтерского баланса за 2012-2014 гг. (приложение 1).

Составим на основе годовой отчетности предприятия агрегированный актив баланса предприятия за 2012-2014 гг. (приложение 3).

В 2013 г. наблюдался рост активов предприятия - на 769,3 тыс. руб. (18,0%). Это произошло за счет оборотных активов ООО «Трафт» - запасы возросли на 529,7 тыс. руб. (42,6%); статьи, которые включают денежные средства - на 26,7 тыс. руб. (на 17,1%).

Средства в расчетах возросли на 81,6 тыс. руб. (на 8,0%).

Исследуем изменения, которые произошли в статьях баланса предприятия в 2013-2014 гг.

В 2014 г. наблюдался дальнейший рост активов предприятия - на 595,5 тыс. руб. (11,8%), главным образом за счет оборотных активов - запасы возросли на 114,4 тыс. руб. (6,4%); статьи, которые включают денежные средства - на 6,1 тыс. руб. (3,3%), средства в расчетах - на 373,5 тыс. руб. (33,8%).

Отрицательным в этот период является то, что на предприятии имеет место краткосрочная дебиторская задолженность в сумме 1477,6 тыс. руб. на конец года, которая увеличилась за год на 33,8%, и увеличила итог баланса на 7,4% при общем росте на 11,8%. Несмотря на то, что дебиторская задолженность краткосрочная, наличие ее в такой значительной сумме характеризует отвлечение оборотных средств предприятия из производственно-

хозяйственного оборота.

За два года деятельности увеличение имущества предприятия на 1364,8 тыс. руб. (на 31,9%) произошло главным образом за счет оборотных средств - на 1132,0 тыс. руб. (46,7 процента), в том числе запасы возросли на 644,1 тыс. руб. (51,8%), средства в расчетах - на 455,1 тыс. руб. (44,5%), денежные средства - на 32,8 тыс. руб. (21,0%).

Внеоборотные активы предприятия увеличились на 232,8 тыс. руб. (12,5%) за счет основных средств - на 130,1 тыс. руб. (8,2%), нематериальные активы уменьшились соответственно на 12,8 тыс. руб. (4,8 процента).

Теперь построим агрегированный пассив баланса предприятия (приложение 4).

В 2013 г. увеличение источников имущества предприятия произошло за счет собственных средств предприятия - на 671,5 тыс. руб. (на 23,5%), что является позитивным явлением.

Заемные средства возросли на 94,8 тыс. руб. (на 6,7%), в большей степени за счет кредиторской задолженности - на 288,8 тыс. руб. (на 27,8%).

В этом периоде предприятие частично рассчиталось по краткосрочным кредитам и займам - уменьшение на 194,0 тыс. руб. (на 51,6%).

В 2014 г. увеличение источников имущества предприятия произошло за счет заемных средств предприятия - на 508,3 тыс. руб. (на 33,7%), что снижает независимость предприятия.

Собственные средства предприятия увеличились на 87,2 тыс. руб. - на 2,5%.

Увеличение заемных средств произошло, в основном, за счет кредиторской задолженности.

За два года деятельности увеличение источников имущества предприятия произошло преимущественно за счет собственных средств предприятия - на 761,7 тыс. руб. (на 26,6%).

Заемные средства увеличились 603,1 тыс. руб. (42,6%), главным образом за счет кредиторской задолженности - на 772,5 тыс. руб. (74,4%).

Исследуем структурные сдвиги в балансе предприятия (табл. 6).

Таблица 6

Структура баланса ООО «Трафт» в 2012-2014 гг., %

Актив	2012	2013	2014
1. Всего имущества, в том числе:	100,0	100,0	100,0
2. Основные средства и другие внеоборотные активы	43,4	39,4	37,1
2.1. Нематериальные активы	6,3	5,2	4,5
2.2. Основные средства	37,1	34,1	30,4
2.3. Отсроченные налоги	0,1	0,1	2,1
3. Оборотные средства	56,6	60,6	62,9
3.1. Запасы и затраты	29,0	35,1	33,4
3.2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	3,6	3,6	3,3
3.3. Средства в расчетах	23,9	21,9	26,2
Пассив			
1.Всего источников средств предприятия; - в том числе:	100,0	100,0	100,0
2. Собственные средства предприятия	67,0	70,1	64,3
2.1. Наличие собственных оборотных средств	23,5	30,7	27,2
3. Заемные средства	33,0	29,9	35,7
3.1. Долгосрочные займы	0,0	0,0	0,0
3.2. Краткосрочные кредиты и займы	8,8	3,6	3,7
3.3. Кредиторская задолженность	24,2	26,3	32,1

Наибольшие сдвиги в структуре актива баланса предприятия в 2012-2014 гг. произошли в пользу оборотных активов - их доля выросла с 56,6% в 2012 г. до 62,9% в 2014 г. Соответственно, доля необоротных активов снизилась с 43,4% до 37,1% - главным образом за счет уменьшения доли основных средств - с 37,1% до 30,4%. Это произошло вследствие опережающего роста оборотных средств над ростом внеоборотных активов.

В структуре оборотных средств увеличилась доля в имуществе как ликвидных средств - в расчетах (с 23,9% до 26,2%), так и наименее ликвидных оборотных средств - запасов и затрат (с 29,0% в 2012 г. до 33,4% в 2014 г.), что объясняется их ростом в 2013-2014 гг. в абсолютном выражении.

В структуре пассива предприятия доля собственных средств предприятия снизилась с 67,0% в 2012 г. до 64,3% в 2014 г., соответственно выросла доля

заемных средств.

Такие сдвиги произошли вследствие опережающего роста заемных средств над ростом собственных средств на протяжении 2012-2014 гг.

За этот период деятельности предприятия доля заемных средств возрастала преимущественно за счет кредиторской задолженности - наблюдается увеличение ее доли в источниках имущества с 24,2% в 2012 г. до 32,1% в 2014 г. Кредиторская задолженность изменялась главным образом за счет кредиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Таким образом, анализ имущественного состояния предприятия дает основания утверждать, что имущество за 3 года деятельности увеличилось на 31,9 процента, вместе с тем возросла доля оборотных средств в имуществе - с 56,6% до 62,9%, и заемных средств - с 33,0% до 35,7%.

Так как собственных средств компании недостаточно для приобретения автотранспорта в собственность, целесообразно использовать внешние механизмы приобретения автотранспорта.

ООО «Трафт» может рассмотреть кредитные и лизинговые альтернативы приобретения автотранспорта.

Важным фактором развития рынка и поддержания покупательского спроса является кредитование. Среди тенденций рынка автокредитования в 2014 году эксперты называют развитие модели экспресс-кредитования в универсальных банках: универсальные банки стремятся к развитию модели экспресс-кредитования в своих программах для увеличения своей доли на рынке. Кроме этого, сейчас банки активно работают над повышением лояльности к клиентам с помощью таких инструментов, как:

-снижение минимального первоначального взноса в случае предоставления справки, подтверждающей доход;

- отмена единовременной комиссии;

- развитие программ с автопроизводителями;

- выход на рынок совместных программ китайских брендов;

- увеличение суммы кредита без подтверждения дохода.[26]

Самыми распространенными программами автокредитования в банках-лидерах рынка являются Hyundai, KIA, VW, Audi, Mitsubishi.

Эксперты рынка считают, что структура рынка автокредитования будет меняться в сторону увеличения кредитов на подержанные автомобили.

Среди тенденций рынка автокредитования в 2015 году эксперты отмечают снижение темпов роста рынка автокредитования, причинами которого являются как снижение темпов роста автомобильного рынка в целом, так и недостаток ликвидности на кредитном рынке, рост просроченной задолженности. Банки будут искать новые целевые сегменты по направлению автокредитования, развивать специальные программы кредитования физических лиц под залог приобретаемых транспортных средств от автопроизводителей с пониженными годовыми процентными ставками.

Политика повышения процентных ставок продолжится и в дальнейшем, поскольку отсутствуют четкие перспективы развития экономики страны. К тому же колебания цен на нефть и курсов валют пока не дают оснований для оптимистичных прогнозов. С другой стороны, это не должно вызвать резкого падения кредитных продаж. По оценке агентства «Автостат», их доля от общего показателя рынка останется на уровне 40 – 45%. Одной из причин этого является тот факт, что многие автопроизводители предлагают собственные программы с достаточно гибкими условиями кредитования в сотрудничестве с ведущими банковскими структурами или через кэптивные банки.

Что касается прогнозов на 2015 год, то аналитики едины во мнении - роста авторынка в России не ожидается. Рынок легковых автомобилей в России останется на уровне 2014 года (2,5 млн. единиц), либо возможно его снижение на 5 – 8%. Оценки экспертов АМС лежат в диапазоне +1% или -5% вокруг медианы в 2,5 млн. продаж легковых и легких коммерческих автомобилей в 2015 году. Это означает, что рынок останется примерно на том же уровне, который был достигнут в прошедшем году.

---

[26] Аналитическое агентство «Автостат» [Электронный ресурс] / http://www.autostat.ru

Существенным критерием успешности для компаний будет ориентация бизнеса на оборудование, востребованное при текущих макроэкономических и внешнеполитических условиях. На 2015 год наибольшие надежды участники рынка возлагают на автолизинг, принимая во внимание ликвидность имущества. Лизинг легковых автомобилей может привлечь часть клиентов, отказавшихся от дорогих банковских автокредитов. Главным ресурсом для развития лизинга грузового транспорта и спецтехники являются инфраструктурные проекты, реализуемые за счет бюджетного финансирования.

Помимо мероприятий по снижению валютных рисков, лизингодатели вынуждены в 2015 году пересматривать продуктовые линейки: повышены требования к клиентам и допобеспечению, сокращается число видов оборудования по экспресс-продуктам, происходит переориентация на отечественных производителей, пересмотр региональных программ, ряд ранее разработанных пилотных проектов будет замораживаться. Сегодня нередко дилеры вынуждены пересматривать условия своих спецпрограмм, что также приводит к уменьшению количества совместных лизинговых продуктов.

Работа в текущих условиях идет в основном с постоянными клиентами, только немногие компании ставят планы по агрессивному привлечению клиентов от конкурентов. Количество компаний, желавших приобрести портфели других лизингодателей, снизилось, так как многие сегодня озабочены качеством собственного портфеля и нацелены на работу с проблемной задолженностью и повышение эффективности бизнес-процессов.

Наряду с кредитными механизмами реализации автотранспорта, во всем мире многие автопроизводители в своей структуре имеют организацию, которая предоставляет услуги финансирования на приобретение автомобилей данного производителя. В основном это либо банковские структуры, которые предоставляют кредиты на покупку автомобилей, либо лизинговые организации, предоставляющие услуги лизинга. Лизинг в экономическом смысле - это кредит, предоставляемый лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества, который отличается от традиционной

банковской ссуды.

Лизинг автомобильного транспорта является удобным и выгодным способом обновления корпоративного автопарка или приобретения автомобиля для индивидуального пользования без совершения больших единовременных расходов.

Лизинг как способ финансирования автомобильного транспорта сегодня имеет большую популярность, так как учитывает интересы как лизингополучателей, лизингодателей, так и производителей автотранспорта.

Рассмотрим основные причины, оказывающие влияние на выбор лизинговых услуг для лизингополучателей. Юридическим лицам использование лизинга целесообразно, для приобретения автотранспорта с распределением суммы расходов во времени. Одним из стимулирующих факторов является экономия на налоге на прибыль и на имущество. Также, не требуется дополнительных залогов, обеспечения (по сравнению с банковским кредитованием), лизинговые компании более лояльны и к финансовым показателям потенциального заемщика.[27]

Таким образом, лизинг автомобильного транспорта для юридических лиц является более приемлемым, чем кредитование приобретения автотранспорта. Поэтому предприятия, работающие на российском рынке, увеличивают объемы приобретения транспорта в лизинг. Это также вызвано большим количеством услуг, которые предлагаются лизинговыми компаниями для клиентов, помимо основных - передачи автотранспорта в лизинг. Лизингодатели, кроме финансирования, предоставляют и другие услуги, например, по выкупу транспорта по окончанию срока лизинга, прохождению техосмотра, ведению учета по приобретаемым автомобилям.

Для поставщиков и автопроизводителей лизинг является одним из важных сбытовых каналов. С помощью лизинга поставщики могут значительно увеличить количество клиентов за счет компаний, не имеющих возможность отвлечения финансовых ресурсов на покупку транспорта. Лизингодатели

[27] Лещенко М.И. Лизинг в транспортном комплексе. М., 2013. С. 61.

стремятся к установлению партнерских отношений с крупными автопроизводителями.[28]

При лизинге сами поставщики имеют заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве с лизинговыми компаниями, предоставляя для них скидки до 10-15% при приобретении транспорта.

Это, в свою очередь, снижает стоимость сделки для конечных лизингополучателей. Сегодня имеются возможности для эффективного партнерства лизингодателей и поставщиков автотранспорта.

По договоренности лизинговыми компаниями может проводиться обучение персонала поставщика, предоставляются рекламные материалы, организуются совместные рекламно-маркетинговые акции. Например, сегодня на рынке имеются выгодные предложения для клиентов от автодилеров и лизингодателей, которые заключили соглашение:

1. выгодные условия лизингового финансирования (невысоко удорожание, аванс или ежемесячный платеж).

2. возможность получения сервисного обслуживания, технической помощи на дорогах, эвакуационные услуги в течение срока лизинга. Поставщики при этом получают дополнительный доход за счет сервиса транспорта.

3. обмен автотранспорта на условиях «trade-in».

4. обратный выкуп («buy-back») транспорта, который позволяет клиентам уменьшить ежемесячные платежи по договору, дает возможность регулярного обновления транспорта.

В число основных тенденций развития автолизинга в РФ сегодня входят:

- увеличение конкуренции среди лизинговых компаний по автомобильному транспорту;

- совершенствование лизинговых продуктов, популярность набирает оперативный лизинг;

- значительно улучшаются условия для компаний малого и среднего

[28] Ковынев С.Л. Лизинговые сделки. М., 2015. С. 9.

бизнеса, предпринимателей;

- рост экспресс-лизинга.[29]

Рассмотрим эти тенденции подробнее.

Рост конкуренции в сегменте лизинга автомобильного транспорта приводит к стабильному уровню ставок по финансированию лизингодателей, смещая конкурентную борьбу в другие сферы.

Лизингодатели сегодня конкурируют по скорости рассмотрения потенциальных заявок, так как большое количество клиентов в лизинге автомобильного транспорта являются средними и малыми предприятиями, работающими с высокой рентабельностью, и неделя простоя имеет для них значение.

С целью ускорения рассмотрения потенциальных заявок и заключения сделок лизингодатели, при работе с розницей, используют комплексные автоматизированные системы управления, скоринговые системы для оценки лизингополучателей на базе статистики предыдущих сделок. Сегодня многие лизингодатели предоставляют ответы по заявкам в течении нескольких часов. Поэтому имеется возможность оперативного сравнения размеров предоставляемых скидок, размера аванса, сроков лизинга.

В связи с ухудшением экономической ситуации сегодня лизингодателям иногда не удается предложить скидки на конкретный транспорт. В ходе исследования, проведенного компанией «Новые Маркетинговые решения», выяснилось, что большинство лизингодателей (18 из 30) не могут предложить скидки. Еще 4 компании предлагали скидки на транспорт других автопроизводителей (не на ту марку по запросу лизингополучателей). Шесть компаний были готовы к предоставлению скидки, но реальные скидки были предложены только 2 компаниями. Таким образом, две трети опрошенных лизинговых компаний не предлагают скидок, и только 7% опрошенных реально предложили ценовые уступки[30].

---

[29] Материалы рейтингового агентства «Leaseurope». М., 2014. С. 6.

[30] Материалы аналитического агентства «Новые Маркетинговые решения». М., 2014. С. 6.

Развитие рынка лизинга сегодня связывают с развитием оперативного лизинга, сущность которого в том, что автотранспорт передается получателю на срок, меньший срока амортизации. В РФ оперативный лизинг приравнен к обычной аренде, поэтому на практике сделки по операционному лизингу происходит по следующей схеме. Предмет лизинга передается получателю (обычно на срок более 6 месяцев) по договору финансовой аренды (с использованием налоговых льгот).

После возврата предмета лизинговой компании, он передается другому лизингополучателю, но на условиях обычной аренды. Существуют специализированные компании, занимающиеся только оперативным лизингом, передавая транспорт на условиях аренды.

По мнению лизингодателей, для лизингополучателей при использовании оперативного лизинга эффективной является возможности регулярного обновления основных средств, не думая о последующей продаже устаревшего автотранспорта. В перспективе важным преимуществом операционного лизинга является его способность формировать обширный, ликвидный вторичный рынок автотранспорта, что повышает эффективность и финансового лизинга, так как при изъятии транспорта у неплатежеспособных клиентов, лизингодателям легче реализовать транспорт на вторичном рынке, передать в операционный лизинг, покрыв таким образом собственные убытки.

По данным исследования рынка компании «Новые Маркетинговые решения», текущая рыночная ситуация в лизинге автомобильного транспорта благоприятна для небольших компаний, предпринимателей.

Сегодня можно отметить большую долю малого и среднего бизнеса (МСБ) среди лизингополучателей автотехники: около 80% дорожных и коммунальных организаций, клиентов по специальным лизинговым программам относятся к МСБ[31]. Для этих клиентов лизинг является практически единственным способом финансирования.

В сегменте лизинга автомобильного транспорта интерес также

[31] По данным агентства «Эксперт». Итоги рынка лизинга за 2014 год. М., 2015. С. 4.

представляют экспресс-продукты или услуги экспресс-лизинга, то есть возможность взять транспорт в лизинг по ускоренным срокам с минимальным набором пакета документов. Исследование, проведенное компанией «Новые Маркетинговые Решения», показало, что сегодня экспресс-лизинга для новых клиентов применяют около двух третей компаний.

При анализе программ экспресс-лизинга разных лизингодателей, можно выделить следующие сходства: срок рассмотрения - 3-4 дня; предоставление минимального пакета документов, не требующих нотариального заверения; упрощенный финансовый анализ потенциальных клиентов.[32]

По прогнозу RAEX, сегмент-лидер прошлого года – автолизинг – на фоне удорожания автомобилей и спада автопродаж продемонстрирует нулевые темпы прироста. Прочие сегменты рынка сократятся на 16%. В пользу пессимистичного сценария выступает падение инвестиций в основной капитал, высокая стоимость заемных средств, волатильность курса национальной валюты и общее ухудшение макроэкономических условий в сочетании с высокими внешнеполитическими рисками. «Эксперт РА» (RAEX) рассматривает пессимистичный прогноз как базовый. Реализация данного прогноза наиболее вероятна в случае снижения ВВП России в 2015 году на 1–3%, при этом, по ожиданиям агентства, волатильность курса рубля будет в пределах 60–65 рублей за доллар, а ключевая ставка ЦБ РФ составит порядка 13% из-за высокой инфляции (не менее 13–15%).

Позитивный прогноз подразумевает сокращение объема нового бизнеса на 10%, при этом его объем составит не менее 610 млрд рублей. В этом случае предполагается сокращение сегмента ж/д техники на 30%, авиализинга – на 20%, прочих сегментов – суммарно на 8%. Рост автолизинга может составить не менее 5%. Реализация позитивного прогноза, по мнению агентства, возможна при незначительном падении реального ВВП (не более 1%), укреплении рубля до 55 рублей за доллар, снижении инфляции со 2 полугодия до 10–12% и, как следствие, понижении ключевой ставки Банком России ниже

[32] Материалы аналитического агентства «Новые Маркетинговые решения». М., 2014. С. 12.

13%.

Таким образом, лизинговое финансирование основных средств, в том числе автомобильного транспорта, продолжает развиваться, существует улучшение условий лизингового финансирования, увеличиваются возможности традиционных видов лизинга (оперативного), развиваются новые виды (экспресс-лизинг).

По итогам второй главы можно сделать следующие выводы.

База исследования, компания ООО «Трафт», осуществляет производственно-хозяйственную деятельность на рынке автомобильных перевозок.

Проведенный анализ имущественного состояния ООО «Трафт» показал, что за три года деятельности (2012-2014 гг.) увеличение имущества предприятия на 1364,8 тыс. руб. (на 31,9%) состоялось главным образом за счет оборотных средств - на 1132,0 тыс. руб. (46,7 процента), в том числе запасы и затраты возросли на 644,1 тыс. руб. (51,8%), средства в расчетах - на 455,1 тыс. руб. (44,5%), денежные средства - на 32,8 тыс. руб. (21,0%).

За период 2012-2014 годов увеличение источников имущества предприятия состоялось за счет заемных средств предприятия - на 603,1 тыс. руб. (на 42,6%), что снижает независимость предприятия. Собственные средства предприятия увеличились на 761,7 тыс. руб. - на 26,6%.

Проведенный анализ прибыльности предприятия выявил: за 3 года деятельности предприятия ООО «Трафт» чистая прибыль сократилась с 348,6 тыс. руб. в 2012 году до 290,6 тыс. руб. в 2014 году, несмотря на увеличение чистой выручки от реализации на 4190,2 тыс. руб. (на 42,6%).

Соответственно большинство показателей рентабельности за 3 года деятельности уменьшились.

В связи с ростом объемов перевозок, у ООО «Трафт» возникла необходимость расширения автопарка транспортных средств. Так как собственных средств компании недостаточно для приобретения автотранспорта в собственность, целесообразно использовать лизинговые механизмы

приобретения автотранспорта.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА

3.1 Предложения по улучшению финансирования деятельности предприятия

В настоящее время, в связи с ростом объемов перевозок, у ООО «Трафт» возникла необходимость расширения автопарка транспортных средств.

Так как собственных средств компании недостаточно для приобретения автотранспорта в собственность, нужно использовать для приобретения автотранспорта лизинговое финансирование.

В качестве лизингодателя будет выступать компания «Фольксваген Финансовые Услуги РУС».

ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС») работает на российском рынке с 2003 года и является подразделением Volkswagen Financial Services AG – одной из крупнейших международных компаний, специализирующейся на финансовых услугах для автомобильного рынка. Volkswagen Financial Services уже более 50 лет оказывает финансовые услуги, включая лизинг, оперативный лизинг, кредит и страхование, в более чем 35 странах мира. За это время были накоплены специальные знания, созданы прогрессивные технологии и собственные ноу-хау, которые уже сегодня мы используем и в России.

Volkswagen Financial Services RUS работает с марками, входящими в концерн Volkswagen AG: Volkswagen, Audi, SKODA.

ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» работает с предприятиями всех сфер экономики и предоставляет высококачественное обслуживание с учетом индивидуальных потребностей организации. Многие лизинговые проекты Группы компаний «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» являются социально значимыми не только в масштабах Москвы, Санкт-Петербурга, но и всей России.

Основным приоритетом является оказание и поддержание высокого

уровня обслуживания клиентов. В 2012 году компания провела исследование лояльности и удовлетворенности клиентов по всей России. Результаты исследования в очередной раз подтвердили положительное отношение клиентов к Группе компаний «Фольксваген Финансовые Услуги РУС». Особенно клиенты отметили стабильность, надежность, исключительную репутацию компании на рынке, а также высокий профессионализм сотрудников по работе с клиентами.

Большая часть лизинговых проектов финансируется за счет собственных средств, что позволяет иметь дополнительную гарантию надежности завершения проекта.

ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» активно сотрудничает как с крупнейшими российскими, так и с зарубежными финансовыми институтами.[33]

Привлеченные иностранные кредиты позволяют лизинговой компании снизить стоимость заимствований, и тем самым стоимость лизингового финансирования. Этой же цели способствует и кредитование в иностранных банках под гарантии экспортных агентств, что практикуется лизинговыми компаниями Группы в случае приобретения Клиентами импортного оборудования у производителя.

Приобретая автомобиль по программе Volkswagen Leasing, клинты не только экономят средства компании, но и получают высокий уровень компетентного сервиса, основанного на многолетнем мировом опыте финансового подразделения концерна «Фольксваген».

Основные условия лизингового финансирования ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС»:

- финансовое решение напрямую от автопроизводителя;
- аванс и удорожание – от 0%;
- гибкий срок лизинга;
- оперативное принятие решения;

[33] Данные компании ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» [Электронный ресурс] / www.vwfs.ru/

- минимальный набор документов;

- лизинг с остаточной стоимостью позволяет значительно снизить ежемесячные платежи. Это реальная возможность приобрести автомобиль более высокого класса в рамках фиксированного корпоративного бюджета;

- включение в ежемесячные платежи (по желанию клиента) страхования, регистрации, транспортного налога, а также любого дополнительного оборудования;

- отсутствие комиссий, навязывания дополнительных услуг, страховых компаний и других расходов, ведущих к скрытому удорожанию лизинга.

Программа Volkswagen Leasing осуществляется в рублях и предоставляет следующие дополнительные преимущества:

- платежи по договору лизинга осуществляются в рублях, как и основные поступления от бизнеса в РФ;

- платежи в рублях фиксированы на весь срок лизинга, клиенты не несут валютных рисков (нет привязки лизинговых платежей к другой валюте);

- отсутствуют расходы на конвертацию валюты в рубли.

Финансовые услуги лизинга автомобилей предоставляются собственным финансовым подразделением концерна – Volkswagen Group Finanz. Программа разработана и реализуется при непосредственном участии и под контролем концерна Volkswagen AG.

Финансовые продукты VWGF созданы для обеспечения покупателей автомобилей Volkswagen, Audi и Skoda наиболее легким и доступным финансированием. Для клиентов разработаны наиболее выгодные условия приобретения в лизинг автомобилей Концерна: скидки на автомобили и доступное западное финансирование снижают размеры лизинговых платежей, а на некоторые автомобили удорожание при лизинге равно нулю.

При использовании классической схемы лизинга вся сумма финансирования погашается за срок лизинга. Отличительная особенность лизинга с остаточной стоимостью – использование остаточных стоимостей, которые существенно уменьшают ежемесячные платежи и дают возможность

приобретения автомобиля более высокого класса в рамках фиксированного корпоративного бюджета.

По истечении договора лизинга у клиента ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» есть три варианта:

- дальнейшее финансирование;

- покупка автомобиля по цене последнего платежа;

- возврат автомобиля дилеру (при превышении стоимости автомобиля по системе trade-in над последним платежом клиент получает эту разницу, идущую в зачет стоимости следующего автомобиля).

В практике ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» возможно оформление лизинга в автосалоне:

- клиент производит выбор автомобиля требуемой комплектации, заполняет простую форму заявки и передает ее менеджеру в автосалоне;

- получение предложения: менеджер автосалона производит все необходимые расчеты и на территории автосалона делает коммерческое предложение, после принятия которого, клиент предоставляет упрощенный набор документов;

- оформление договора: после предоставления документов оформляется договор лизинга, после подписания которого клиент получает выбранный автомобиль.

К преимуществам лизинга по сравнению с кредитом (прямой покупкой) ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» относит:

- применение механизма ускоренной амортизации снижает базу по налогу на прибыль и налогу на имущество;

- на себестоимость при кредите относятся только банковский процент, при лизинге – весь лизинговый платеж;

- лизинговая сделка не отражается в балансе лизингополучателя как заемный капитал – не снижается возможность получения займов и кредитов;

- оборудование на протяжение срока лизинга – собственность лизинговой компании (защита от рейдерства);

- приобретая оборудование за счет собственных средств, потенциальный клиент выводит их из оборота, что является недополученной прибылью.

В целом, ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» строит свою работу с российскими и зарубежными инвестиционными институтами на основе доверия и долговременного взаимовыгодного сотрудничества.

Для осуществления проекта лизинга автотранспорта, ООО «Трафт» планирует осуществить инвестицию в объеме 6384,0 тыс. руб., при этом авансовый платеж составит 30 процентов (1915,2 тыс. руб.), который будет внесен за счет собственных финансовых ресурсов.

Основная часть финансовых ресурсов инвестируется в 5 автомобилей (типа «Фольксваген Крафтер»), стоимость каждого их которых составляет 1276,8 тыс. руб.

Срок лизинга составляет 3 года, лизинговые платежи осуществляются ежемесячно.

Процентная ставка лизинговой компании с учетом комиссионных составляет 10 процентов годовых.

Срок амортизации транспортных средств составляет 10 лет.

Компания ООО «Трафт» рассчитывает получить минимальную отдачу на вложенные финансовые ресурсы в размере 10%.

Проведем расчет лизинговых платежей.

Стоимость лизингового имущества (автотранспорта) за вычетом лизингового платежа составит 4468,8 тыс. руб.

Построим таблицу платежей при заданных условиях лизинговой сделки (табл. 7).

При увеличении парка автотранспорта, увеличение объема реализации ООО «Трафт» в первый год проекта планируется на уровне 50%, второй год – 30%, третий год – 20%.

Увеличение затрат, за счет долгосрочных договоров, планируется на уровне 30, 10, 5 процентов соответственно.

Таблица 7

График лизинговых платежей, тыс. руб.

Год 1		Год 2		Год 3	
месяц	платеж	месяц	платеж	месяц	платеж
1	130,6	1	130,6	1	130,6
2	130,6	2	130,6	2	130,6
3	130,6	3	130,6	3	130,6
4	130,6	4	130,6	4	130,6
5	130,6	5	130,6	5	130,6
6	130,6	6	130,6	6	130,6
7	130,6	7	130,6	7	130,6
8	130,6	8	130,6	8	130,6
9	130,6	9	130,6	9	130,6
10	130,6	10	130,6	10	130,6
11	130,6	11	130,6	11	130,6
12	130,6	12	130,6	12	130,6
всего	1567,4		1567,4		1567,4
Итого					4702,2

Тогда можно построить прогноз прибыли по проекту (табл. 8).

Таблица 8

Прогноз прибыли до амортизации, процентных платежей и налога на прибыль, тыс. руб.

Показатели	Годы		
	1	2	3
1. Валовый доход от реализации – всего	22290,0	28977,0	34772,4
2. Сумма текущих расходов (полная себестоимость) - всего	16094,4	17703,8	18589,0
3. Налоговые платежи, включаемые в цену (НДС) – всего (18% от валового дохода)	4012,2	5215,9	6259,0
4. Валовая прибыль до амортизации, уплаты процентов и налога на прибыль (стр. 1- ст. 2 - стр. 3)	2183,4	6057,3	9924,3

Данным значениям лизинговых платежей и валовой прибыли будет соответствовать следующий прогноз денежных потоков (таблица 9).

Общая сумма лизинговых платежей по проекту составит 6384,0 тыс. руб., из которых авансовый платеж составит 30 процентов (1915,2 тыс. руб.), который будет внесен за счет собственных финансовых ресурсов.

Таблица 9

Прогноз денежных потоков при осуществлении проекта, руб.

Показатели	Годы		
	1	2	3
Валовая прибыль до амортизации, процентов и налогов	2183,4	6057,3	9924,3
минус лизинговые платежи	1567,4	1567,4	1567,4
минус амортизация	541,0	541,0	541,0
минус транспортный налог	5,3	5,3	5,3
Чистая прибыль до налога на прибыль	69,7	3943,6	7810,6
Чистая прибыль после уплаты налога на прибыль	55,8	3154,9	6248,5
плюс амортизация	541,0	541,0	541,0
Чистые денежные потоки	596,8	3695,9	6789,5

Оставшаяся часть в сумме 4702,2 тыс. руб. будет выплачена лизинговой компании в течении 3 лет – срока лизинга, при этом лизинговые платежи осуществляются ежемесячно.

Основная часть финансовых ресурсов инвестируется в 5 автомобилей, стоимость каждого их которых составляет 1276,8 тыс. руб.

В качестве лизингодателя по проекту выступает компания «Фольксваген Финансовые Услуги РУС», работающая на российском рынке с 2003 года.

Практические расчеты по оценке эффективности проекта проведем в следующем параграфе.

3.2 Экономическая эффективность использования лизинга

Необходимо изучить риски по проекту использования лизинга в деятельности ООО «Трафт», для эффективного управления рисками и их минимизации.

Существует несколько видов рисков, которые влияют на развитие проекта и в конечном итоге – получение прибыли.

Коммерческий риск связан с появлением на рынке конкурентной фирмы. Этот риск можно минимизировать с помощью улучшения рекламы и расширения видов услуг.

Производственный риск - риск, непосредственно связанный с оказанием услуг (низкое качество, соблюдение сроков и т.д.). В числе мероприятий по

снижению этого риска, прежде всего тщательный подбор кадров, их обучение и переобучение.[34]

После анализа возможных рисков и выявления среди них наиболее существенных необходимо определить для каждого из них организационные меры по его профилактике и нейтрализации (табл. 10).

Таблица 10

Оценка вероятности рисков и ущерба от них

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта	Меры по предотвращению
1	2	3
Отношение местных властей	Возможность введения ими дополнительных ограничений, осложняющих реализацию проекта	Соблюдение законодательства, приобретение необходимых лицензий, разрешений, согласований
Непредвиденные затраты, в т.ч. из-за инфляции	Увеличение объема заемных средств	Учет инфляции в расчетах по проекту, привязка расчетов к свободно конвертируемой валюте (руб.)
Затянувшиеся сроки по проекту	Потеря потенциальных клиентов	Поиск альтернативных партнеров по проекту, заключение договоров
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	Расширение целевой группы
Рост активности конкурентов	Падение количества оказанных услуг или снижение цен	Увеличение средств на маркетинг и рекламу
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли	Использование налоговых льгот и оптимизаций
Платежеспособность потребителей	Падение продаж	Реклама, поиск новых целевых групп
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов	Использование краткосрочных кредитов
Недостаточный уровень зарплаты персонала	Текучесть кадров, снижение производительности	Поиск нового персонала, обращение в специализированные кадровые агентства

Продолжение таблицы 10

1	2	3
Недостаток оборотных	Увеличение кредитов	Использование

[34] Цыганов А. Риски при лизинге // Финансовый директор. 2014. №3. С. 9.

средств		краткосрочных кредитов
Недостаточный уровень зарплаты персонала	Текучесть кадров, снижение производительности	Поиск нового персонала, обращение в специализированные кадровые агентства
Сложности с реализацией проекта	Увеличение затрат	Привлечение квалифицированных специалистов, в том числе со стороны
Чрезвычайные обстоятельства (кража, пожар)	Потеря прибыли Потери средств	Страхование имущества и автотранспорта компании

Перечень рисков очень широк, а вероятность каждого типа риска различна, так же как и сумма убытков, которые они могут вызвать.

Поэтому требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски для проекта наиболее вероятны и во что они (в случае их возникновения) могут обойтись компании.

Для того, чтобы оценить, какие факторы в той или иной степени могут повлиять на изменение чистых денежных потоков, необходимо осуществить количественный анализ чувствительности проекта.

Задача количественного анализа состоит в численном измерении влияния изменений рискованных факторов на эффективность проекта. Анализ чувствительности (уязвимости) происходит при «последовательно-единичном» изменении каждой переменной: только одна из переменных меняет свое значение, на основе чего пересчитывается новая величина используемого критерия. После этого оценивается процентное изменение критерия по отношению к базисному случаю и рассчитывается показатель чувствительности, представляющий собой отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на один процент (так называемая эластичность изменения показателя). Таким же образом исчисляются показатели чувствительности по каждой из остальных переменных.

При лизинговом инвестировании компания ООО «Трафт» сталкивается с множеством рисков, которые могут возникнуть как на инвестиционной фазе

проекта (фаза, при которой происходит инвестирование), так и на эксплуатационной фазе (после ввода транспорта в эксплуатацию).

Рассмотрим данные риски подробнее.

Риск недофинансирования проекта.

Риск невыполнения участниками проекта своих обязательств по финансированию проекта, в том числе обязательств заёмщика по вложению собственных средств в проект. Риск присутствует на инвестиционной фазе проекта и может быть обусловлен как недобросовестностью участников, так и обстоятельствами, связанными с финансовым положением участников, сменой руководства.[35]

Можно избежать этого риска, так как выстроена четкая схема финансирования, при которой инвестиции вкладываются под конкретный проект бизнес-плана лизинга транспортных средств.

Риск невыполнения (ненадлежащего выполнения) поставщиками и подрядчиками своих обязательств по выполнению работ.

Данный риск присутствует на инвестиционной фазе проекта, может выражаться в превышении стоимости, затягивании сроков, недостижении качественных параметров, необходимых для достижения заложенных целей проекта.

Данный риск невысок, так как лизинговая компания «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» является компанией с высокой надежностью и деловой репутацией.

Риск увеличения стоимости проекта.

Риск увеличения объёма инвестиционных затрат после начала финансирования проекта присутствует на инвестиционной фазе проекта и может быть обусловлен как риском невыполнения обязательств поставщиками, так и ошибками в проекте. Цена затрат может быть изначально завышена, если в схеме присутствуют посредники.

Риск незначителен, посредники отсутствуют.

---

[35] Цыганов А. Риски при лизинге // Финансовый директор. 2014. №3. С. 11.

Риск увеличения сроков.

Риск затягивания сроков проекта может быть обусловлен как риском невыполнения обязательств поставщиками, так и ошибками в проектировании, авариями, административными рисками, рисками форс-мажорных обстоятельств. Данный риск незначителен.

Риск недостижения заданных параметров проекта.

Риск реализуется при выявленных дефектах автотранспорта, наиболее часто является следствием невыполнения обязательств поставщиками автотранспорта, но также может быть вызван и ошибками в проекте, эксплуатации.

Риск незначителен, посредников нет, проект стандартный.

Конструкционный риск.

Риск технической неосуществимости проекта на инвестиционной фазе - крайнее выражение вышеназванного риска недостижения заданных параметров проекта. Техническая неосуществимость проекта является следствием грубых ошибок при разработке проекта, неверным выбором базовых технологий. Данный риск незначителен.

Производственные риски.

Риски нарушения нормального производственного процесса и/ или роста затрат, обусловленные техническими причинами, риском работы с подрядчиками. Риск роста текущих затрат может быть также обусловлен ошибками в оценках затрат, допущенными на стадии обоснования проекта, технологическими ошибками, возможным изменением цен.

В расчет стоимости проекта заложены непредвиденные расходы.

Управленческие риски.

Они заключаются в возможных ошибках в руководстве предприятием, следствием которых будут являться сбои в функционировании предприятия. Риск велик, если квалификация менеджеров проекта недостаточна, они не имеют опыта реализации подобных проектов, если сформирована новая команда при смене руководства компанией. Данный риск невысок.

Маркетинговый риск.

Риск заключается в недостижении заданных объемов реализации, задержке с вводом в эксплуатацию, низкой платёжной дисциплиной. Маркетинговый риск часто является наиболее существенным риском производственной фазы проекта и следствием ошибок в выборе характеристик проекта, ошибок в оценке рынка, неправильным выбором целевого сегмента покупателей, неверной маркетинговой стратегией, ценовой политикой, недостатками рекламы. Маркетинговый риск обусловлен также рыночными колебаниями цен, действиями конкурентов, колебаниями спроса.

Риск присутствует, но находится под контролем, проведено маркетинговое исследование рынка.

Административные риски

Риск, связанный с трудностями в получении лицензий, допусков, разрешений и иных государственных регулирующих и надзорных органов, риск изменения надзорно-регулирующих норм в ходе реализации проекта, требующих переоформления лицензий. Действует на всех фазах проекта.

Для минимизации риска необходимо проверить наличие всей исходно-разрешительной документации до вступления в проект.

Региональные (страновые) риски.

Риски, связанные с осуществлением проекта, осуществление каких-либо мероприятий проекта в определенном регионе, стране, где могут происходить события, приниматься правительственные решения, не контролируемые участниками проекта и негативно влияющие на проект.

Данные риски в регионе невысоки.

Юридические риски.

Риски, связанные с противоречиями в законодательстве, отсутствием судебной практики по некоторым вопросам, возможностью изменения законодательства в ходе обслуживания задолженности, недостатками юридических документов. Риск также возникает в связи с ошибками в оформлении прав собственности на объекты, передаваемые в залог.

Риск невысок, юридическое обеспечение проекта находится на высоком уровне.

Риски форс-мажорных обстоятельств

Риск непреодолимой силы, например, стихийных бедствий, пожаров, войн, забастовок. Риски частично оптимизированы путём страхования.

Финансовые риски.

Риски возникновения проблем финансового характера, связанных с обслуживанием задолженности по лизингу и других задолженностей заемщика.

Риски преимущественно присутствуют на инвестиционной фазе проекта. Выражаются в вероятном уменьшении возможностей обслуживания задолженности. Риски снижаются благодаря долговременным договорам.

Перечисленные риски в большинстве своем реализуются на инвестиционной фазе проекта, при этом важно учитывать в прогнозе поступления денежных средств источники погашения лизинга, которые появляются на эксплуатационной фазе. Источником погашения лизинга может выступать не только денежный поток, генерируемый от реализации самого проекта, но и источники, не связанные с самим проектом.

График погашения по лизингу составляется заранее, учитывая интересы ООО «Трафт».

Необходимо учитывать, что прибыль и потоки денежных средств от текущей деятельности ООО «Трафт» подвержены риску изменения ставки рефинансирования ЦБ РФ, поскольку ряд кредитных договоров на привлечение заемных средств, заключенных ООО «Трафт», содержат условия о праве банка скорректировать процентную ставку в случае изменения текущей конъюнктуры финансового рынка, в т.ч. и ставки рефинансирования ЦБ РФ.

ООО «Трафт» регулярно проводит анализ финансовых договоров, с целью выявления рисков изменения процентных ставок. При проведении анализа учитываются такие факторы, как возможность повторного привлечения заемных средств, продление срока действующих договоров финансирования и альтернативное финансирование.

Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов с фиксированной ставкой процента не отражается на счете прибылей и убытков. ООО «Трафт» не производит хеджирования справедливой стоимости непроизводных инструментов. Таким образом, изменение ставки процента на отчетную дату не оказывает влияния на прибыль или убыток компании.

ООО «Трафт» ведет свою хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации и не осуществляет существенных операций, выраженных в иностранной валюте, поэтому валютные риски отсутствуют.

В отчетном периоде ООО «Трафт» исполняла все обязательства по возврату кредитов и процентов по ним в соответствии с условиями договоров.

ООО «Трафт» использовало традиционные методы управления ценовыми рисками, под которыми подразумевают создание резервных фондов, заключение договоров с поставщиками и контрагентами на долгосрочный период.

Для общей оценки вероятности рисковых событий, был применен метод экспертной оценки. Был проведен опрос экспертов - специалистов компаний «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» и ООО «Трафт», имеющих высокую квалификацию и опыт работы.

При этом вероятность наступления рисковых событий оценивалась в несколько этапов. Были определены числовые значения вероятности рисков и величины потерь (табл. 11).

Проведен опрос экспертов о степени опасности рисковых событий (в столбцах I и II Приложения Д приведены результаты опроса экспертов).

Экспертный опрос показал, что наибольшее влияние имеют финансовые риски, налоговый и рыночный риски (Приложение Д).

Таблица 11

Оценка вероятности рисков и величины потерь при реализации проекта лизинга

Оценка риска	Величина потерь в случае наступления рискового события
0 – 0,05 – слабовероятно (1 раз в 10-50 лет)	9-10 – очень высокие (более 1000 тыс. руб.)
0,06 – 0,15 – маловероятно (1 раз в 5-10 лет)	7-8 – высокие (500-1000 тыс. руб.)
0,16 – 0,40 – вероятно (1 раз в 3-5 лет)	5-6 – средние (100-500 тыс. руб.)
0,6 – 0,8 – очень вероятно (чаще, чем 1 раз в 1-3 лет)	3-4 – низкие (11-100 тыс. руб.)
0,8 – 1 – почти наверняка (1 раз в месяц и чаще)	1-2 – минимальные потери (до 10 тыс. руб.)

В процессе исследования нефинансовых рисков, были выявлены основные направления повышения качества управления ими, представленные в таблице 12.

Совершенствование подходов к прогнозированию рисков, к повышению качества управления ими может благоприятно сказаться на качестве подготовки бизнес-проекта.

В качестве методов управления финансовыми рисками в ООО «Трафт» применяются следующие методы.

Страхование.

В компании принята Программа страхования на период до 2020 года, которая включает в себя:

Страхование имущества юридических лиц;

Страхование гражданской ответственности организаций за причинение вреда при эксплуатации опасных производственных объектов;

Добровольное страхование автотранспортных средств (КАСКО);

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО).

Таблица 12

Основные направления повышения качества управления нефинансовыми рисками

Наименование риска	Основные направления повышения качества управления рисками
Риск занижения (завышения) объемов лизинговых инвестиций	Привлечение профессиональных проектировщиков и сметчиков
Риск завышения (занижения) отдельных элементов текущих затрат: - на оплату труда; - амортизацию; - налоги; - на материалы, запчасти.	Привлечение к бизнес- моделированию энергетиков, нормировщиков, юристов, бухгалтеров, специалистов в области налогообложения. Учет планов естественных монополий по повышению тарифов, утвержденных правительством. Учет планов правительства по изменению налогового законодательства
Риск появления конкурентов	Мониторинг рынка. Исследование планов по инвестиционным проектам в регионе. Выявление предпосылок к появлению на исследуемом рынке иностранных конкурентов
Риск нехватки рабочей силы требуемой квалификации	Исследование баланса рабочей силы в регионе. Взаимодействие с учреждениями высшего и среднего профессионального образования по поводу организации стажировок студентов.

В целях улучшения финансового состояния компания разрабатывает План перспективного развития, где будут включены мероприятия по повышению производственной эффективности, прибыльности, свободного денежного потока, мероприятия по управлению оборотным капиталом.

Покрытие убытка из текущего дохода. Суть этого метода сводится к тому, что покрытие ущерба осуществляется за счет текущих денежных потоков компании. Каких-либо фондов не создается. Как правило, этот метод финансирования риска используется, если величина убытков невелика и существенно не искажает денежные потоки. Частота реализации при этом особого значения не имеет, но если несколько неблагоприятных ситуаций наступают одновременно, то совокупный ущерб может стать достаточно большим и нанести существенный вред финансовому состоянию организации. Однородность и неоднородность рисков при использовании данного метода также особого значения не имеют.

Покрытие убытка за счет использования займа. Хотя этот источник и является внешним, но вся ответственность за покрытие ущерба лежит на

организации. Даже если кредит все-таки предоставлен, то условия возврата могут быть очень жесткими в силу оценки кредитором риска невозврата.

Таким образом, при разработке стратегии управления рисками в ООО «Трафт» учитывается управление технологическими, маркетинговыми рисками, а также риски связанными с человеческим фактором.

Главными рисками в среднесрочной перспективе являются:

- изменение цен;
- увеличение доли рынка конкурентами;
- рост инфляции - увеличение процентных ставок по привлеченным ресурсам;
- снижение надежности ввиду старения основных фондов;
- неплатежи потребителей.

Наибольшее влияние, по мнению руководства ООО «Трафт», на деятельность организации оказывают финансовые, макроэкономические и рыночные риски. ООО «Трафт» стремится снизить риски, используя различные способы управления.

Далее проведем оценку эффективности проекта лизинга.

Для оценки эффективности проекта использованы следующие методы:

- метод чистой настоящей стоимости (NPV);
- метод расчета внутренней ставки доходности (IRR);
- метод дисконтированного срока окупаемости (DPB);
- расчеты коэффициента прибыльности (PI).

Для того, чтобы данный проект мог быть признан целесообразным, значение показателей эффективности должны отвечать следующим условиям:

- чистая настоящая стоимость (NPV) > 0;
- внутренняя ставка доходности (IRR) > ставки процента по лизингу (10%);
- дисконтированный период окупаемости (DPB) < 3 лет осуществления проекта;

– коэффициент прибыльности (PI) > 1.[36]

Данные для расчетов показателей экономической эффективности были рассчитаны в табл. 9 (значения чистых денежных потоков по проекту).

Сумма капиталовложений была определена в сумме 6384,0 тыс. руб.

Коэффициент дисконтирования (процентный фактор настоящей стоимости) был принят на уровне 10%, что учитывает 5% риска по проекту и 5% ожидаемый размер инфляции.

Проведем расчет настоящей стоимости денежных потоков по годам проекта.

По первому году: 596,8*0,909091 = 542,5 тыс. руб.

В втором году: 3695,9*0,826446 = 3054,5 тыс. руб.

За третий год: 6789,5*0,751315 = 5101,1 тыс. руб.

Проведем расчет аккумулированного денежного потока по проекту.

По первому году: -6384,0 + 542,5 = -5841,5 тыс. руб.

В втором году: -5841,5 + 3054,5 = -2787,1 тыс. руб.

За третий год: -2787,1 + 5101,1 = 2314,0 тыс. руб.

Сведем значения рассчитанных показателей эффективности проекта в таблицу 13.

К моменту окончания проекта аккумулированный денежный поток составит 2314,0 тыс. руб., что равняется величине чистой настоящей стоимости денежных потоков (NPV).

Расчет внутренней ставки доходности (IRR) выполнен с помощью ПЭВМ (с использованием функции ВСД), и составит 13,2 процента.

Период окупаемости проекта составит:

PP = 2 + 3054,5/5841,5 = 2,546 лет.

Индекс прибыльности по проекту составит:

PI = (542,5 + 3054,5 + 5101,1) / 6384,0 = 8698,0 / 6384,0 = 1,362 руб./руб.

Таблица 13

Расчет показателей эффективности проекта лизинга

[36] Шеленков В.Г. Учет лизинговых операций и анализ их эффективности. М., 2012. С. 26.

Показатель	Годы			
	0	1	2	3
Капиталовложения, тыс. руб.	-6384,0	0	0	0
Денежные потоки, тыс. руб.		596,8	3695,9	6789,5
Процентный фактор настоящей стоимости (10%)	1,0	0,909091	0,826446	0,751315
Настоящая стоимость денежных потоков, тыс. руб.	-6384,0	542,5	3054,5	5101,1
Аккумулированный денежный поток, тыс. руб.		-5841,5	-2787,1	2314,0
чистая настоящая стоимость денежных потоков (NPV), тыс. руб.	2314,0			
Внутренняя ставка доходности (IRR), %	13,2			
Период окупаемости (PI), лет	2,55			
Индекс прибыльности, руб./руб.	1,36			

Полученные значения показателей эффективности удовлетворяют условиям, указанным выше и поэтому проект можно признать эффективным и целесообразным.

Значение чистой настоящей стоимости (NPV), при ставке дисконта 10%, составит 2314,0 тыс. руб., что больше 0. Полученный результат удовлетворяет условиям эффективности.

Внутренняя ставка доходности (IRR), равная 13,2%, больше ставки дисконта (10%), что говорит о целесообразности введения данного мероприятия.

Капиталовложения окупаются за 2,5 года, это меньше количества лет проекта, что также говорит о достижении эффективности.

Индекс прибыльности равняется 1,36 руб./руб., значение больше 1, данный проект считается эффективным и целесообразным.

Расчеты главных показателей говорят о целесообразности осуществления проекта лизинга.

Дополнительная прибыль, полученная предприятием в результате реализации проекта лизинга, может быть направлена на укрепление финансового состояния, увеличение резервных фондов, выплаты из прибыли.

Можно сделать вывод, что все показатели проекта лизингового финансирования удовлетворяют условиям эффективности.

Таким образом, лизинг как способ финансирования приобретения

основных фондов, в том числе автотранспорта, продолжает в России развиваться, улучшаются условия лизингового финансирования, расширяются возможности традиционных видов лизинга (оперативного), развиваются новые виды лизинга (экспресс-лизинг).

Общая сумма лизинговых платежей по проекту составит 6384,0 тыс. руб., из которых авансовый платеж составит 30 процентов (1915,2 тыс. руб.), который будет внесен за счет собственных финансовых ресурсов.

Оставшаяся часть в сумме 4702,2 тыс. руб. будет выплачена лизинговой компании в течении 3 лет – срока лизинга, при этом лизинговые платежи осуществляются ежемесячно.

Основная часть финансовых ресурсов инвестируется в 5 автомобилей, стоимость каждого их которых составляет 1276,8 тыс. руб.

В качестве лизингодателя по проекту выступает компания «Фольксваген Финансовые Услуги РУС», которая работает на российском рынке с 2003 года и является подразделением Volkswagen Financial Services AG – одной из крупнейших международных компаний, специализирующейся на финансовых услугах для автомобильного рынка.

Проведенная оценка показателей эффективности проекта лизингового финансирования говорит о том, что они удовлетворяют условиям эффективности, что позволяет увеличить прибыльность компании в существующих условиях экономической нестабильности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Лизинг является одной из наиболее эффективных форм финансирования, способных значительно ускорить процесс роста производства и интеграции отечественной экономики в структуру мирового рынка.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена неблагоприятным состоянием парка машин и оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, невысокая обеспеченность запасными частями). В качестве одного из способов решения этих проблем может быть лизинг, который может объединять в себе элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Большинство российских исследователей сходятся во мнении, что многие трудности в сфере лизинга нуждаются в решении прежде всего юридических аспектов указанного сегмента деятельности, а экономические предпосылки развития лизинговой деятельности во многом определяются общим состоянием экономики в целом.

При более развитой экономической ситуации в стране, наличии определенных перспектив развития экономики, относительно невысоких темпах инфляции и низких процентных ставках проекты лизинга будут гораздо более востребованы, чем в настоящее время.

Сложная правовая природа лизинга связана с тем, что он находится в пограничной области смежных комбинаций отношений и хозяйственных связей. Лизинг, как экономико-правовая категория выражает комплекс имущественных и финансовых отношений между участниками лизинговой операции и охватывает не только договор лизинга, но и сопутствующие ему договоры.

Лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его в лизинг.

В наиболее широком виде следует рассматривать лизинг как систему

предпринимательской деятельности, включающую в себя, как минимум, три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные или кредитные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций.

В подавляющем большинстве российских лизинговых компаний исключительно высока доля заемного капитала в источниках финансирования, поскольку объекты лизинговых сделок приобретаются за счет внешних заимствований. Это означает, что лизинговая компания практически не имеет существенных собственных средств, совершает операции в основном за счет банковского кредита и потому ограничена в своих возможностях потолком кредитования «своим» банком.

Встречаются и исключения из данной схемы - в отечественной практике существовали попытки привлечения средств для реализации проектов лизинга путем выпуска компаниями облигационных займов, однако фактически речь идет опять же о расширении спектра услуг, предоставляемых банковскими объединениями. Сами по себе облигации лизинговых компаний на данном этапе их развития не интересны для рынка, если компания не является членом финансово-промышленной группы.

Нередки ситуации, когда при банках создается несколько лизинговых компаний из-за существования лимитов кредитования на одного заемщика. Таким образом, не лишено оснований утверждение о том, что лизинговые компании фактически являются филиалом банка, просто выделенными в отдельную структуру. Подтверждением данного тезиса выступает и колебания на рынке лизинговых контрактов: движения повторяют колебания кредитного рынка — сокращаются объемы выдачи кредитов, сокращаются и объемы лизинга, и наоборот.

Своевременное обновление основных средств является одним из обязательных условий эффективной деятельности каждого предприятия.

Это условие приобретает особую важность для транспортных

предприятий, где наряду с эффективностью необходимо обеспечение безопасности перевозок. Зачастую российские транспортные предприятия страдают от дефицита финансовых ресурсов и обновление основных средств становится для них серьезной проблемой. В такой ситуации предприятия вынуждены рассматривать варианты использования кредитных средств либо лизинга.

Лизинг обладает множеством преимуществ и по сравнению с приобретением техники в кредит на юридическое лицо, и перед покупкой за собственные средства. По сути этот инструмент был разработан непосредственно под вышеописанные цели.

Одной из причин малой доли лизинга в инвестиционном портфеле России является незнание этого инструмента либо недоверие к заемным инструментам в целом.

Текущая экономическая конъюнктура, подкрепленная нестабильностью на кредитном и валютном рынках, не дает оснований для роста нового бизнеса в лизинговой отрасли. В связи с этим подавляющая часть компаний избрала выжидательную позицию, что отразилось на планируемом объеме нового бизнеса на 2015 год. Компании, в капитале которых не участвует государство, ожидают сокращения нового бизнеса в пределах 10–15%, и, наоборот, значительная часть госкомпаний ожидает положительных темпов прироста. Планы частных лизинговых компаний на 2014 год были гораздо оптимистичнее (рост от 5 до 40%).

В 2015 году рынок ждет продолжение роста концентрации. Госкомпании будут наращивать свои доли, а дочерние компании частных банков, вынужденные сокращать издержки на поддержание аффилированных структур, станут проводить реорганизацию путем слияния связанных юридических лиц или продаж портфелей. В результате, доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга в 2015 году может превысить 50%.

В 2015 году объем нового бизнеса сократится даже при оптимистичном сценарии. В случае его реализации сокращение может составить 10%, а объем

нового бизнеса снизится до 610 млрд рублей. Данный прогноз предполагает сокращение железнодорожного и авиасегментов на 30% и 20% соответственно. Рост автолизинга составит не менее 5%, а падение прочих сегментов – около 8%. Согласно пессимистичному (базовому) сценарию, объем нового бизнеса сократится до 540 млрд рублей (-20%). В этом случае падение сегментов железнодорожного и авиатехники составит не менее 40%, а сегмент-лидер прошлого года – автолизинг – на фоне удорожания автомобилей и спада автопродаж продемонстрирует нулевые темпы прироста.

Практическая часть дипломной работы посвящена обоснованию лизингового финансирования деятельности предприятия ООО «Трафт».

Компания ООО «Трафт» осуществляет автомобильные перевозки по России, доставку грузов из стран СНГ, Азии, Европы. Это динамично растущая транспортная организация, которая последовательно расширяет спектр транспортно-экспедиционных услуг, оперативно отвечая на все возрастающие потребности рынка.

Некоторые из значащих показателей деятельности предприятия имеют тенденцию к росту: активы предприятия выросли на 769,3 тыс. руб. (18,0%) в 2013 году и на 595,5 тыс. руб. (11,8%) в 2014 году; чистый доход от реализации продукции увеличился на 3057,5 тыс. руб. (31,1%) и 1132,7 тыс. руб. (8,8%) в 2013-2014 гг. соответственно.

Вместе с тем, чистая прибыль уменьшилась на 973,4 тыс. руб. (77,0%) в 2014 году, на что повлиял рост себестоимости.

Анализ имущественного состояния предприятия дает основания утверждать, что имущество за 3 года деятельности увеличилось на 31,9 процента, вместе с тем возросла доля оборотных средств в имуществе - с 56,6% до 62,9%, и заемных средств - с 33,0% до 35,7%.

За 3 года деятельности предприятия ООО «Трафт» чистая прибыль сократилась с 349,6 тыс. руб. в 2012 г. до 290,6 тыс. руб. в 2014 г., несмотря на увеличение чистой выручки от реализации на 4190,2 тыс. руб. (на 42,6%).

На это повлиял, в основном, рост себестоимости продукции на 36,5% (на

3068,9 тыс. руб.), что привело к уменьшению чистой прибыли предприятия за 3 года деятельности на 58,0 тыс. руб. (на 16,6%).

Проведенный анализ эффективности производственно-коммерческой деятельности ООО «Трафт» показал, что большинство показателей прибыльности и рентабельности, увеличившись в 2013 г. в сравнении с 2012 г., в 2014 г. достигли минимальных значений за 3 года деятельности, что в первую очередь обусловлено снижением чистой прибыли предприятия и ростом себестоимости.

В связи с ростом объемов перевозок, у ООО «Трафт» возникла необходимость расширения автопарка транспортных средств. Так как собственных средств компании недостаточно для приобретения автотранспорта в собственность, целесообразно использовать лизинговые механизмы приобретения автотранспорта.

В качестве лизингодателя по проекту выступала компания ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» - одна из крупнейших лизинговых компаний России, которая работает на российском рынке с 2003 года и является подразделением Volkswagen Financial Services AG – одной из крупнейших международных компаний, специализирующейся на финансовых услугах для автомобильного рынка.

Общая стоимость лизингового имущества (автотранспорта) составит 6384,0 тыс. руб., за вычетом авансового лизингового платежа (30%) составит 4468,8 тыс. руб.

Срок лизинга составляет 3 года, лизинговые платежи осуществляются ежемесячно.

Процентная ставка лизинговой компании с учетом комиссионных составляет 10 процентов годовых.

Срок амортизации транспортных средств составляет 10 лет.

Компания ООО «Трафт» рассчитывает получить минимальную отдачу на вложенные финансовые ресурсы в размере 10%.

Полученные значения показателей эффективности проекта лизинга

автотранспорта следующие:

- значение чистой настоящей стоимости (NPV), при ставке дисконта 10%, составит 2314,0 тыс. руб., что больше 0;
- расчет внутренней ставки доходности (IRR) показал, что она равна 13,2%, и больше ставки дисконта (10%);
- капиталовложения окупаются за 2,5 года, это меньше количества лет проекта (3 года);
- индекс прибыльности равняется 1,4 руб. на каждый вложенный рубль по проекту.

Таким образом, проведя оценку эффективности проекта лизинга автотранспорта, можно сделать вывод, что проект эффективен по всем параметрам, все показатели удовлетворяют условиям эффективности, что позволяет увеличить прибыльность компании в существующих условиях экономической нестабильности.

Проведенный анализ рисков по проекту показал, что все риски находятся под контролем, в рамках допустимых значений, приняты меры по их минимизации.

ООО «Трафт» стремится снизить риски, используя различные способы управления (страхование, покрытие убытков, проведение рыночных исследований, мониторинг).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 26 янв.1996 г. №14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1996) (ред. от 23 июл. 2013 № 251-ФЗ)] // Собр.Законодательства Рос.Федерации. - 1996.- № 5, ст. 410. - 29 янв.; Рос. газ. - 2013. - № 166. - 31 июл.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 23 июл. 2013 г. № 251-ФЗ)]// Собр.Законодательства Рос.Федерации.-2000.-№ 32 ст. 3340.- 07 авг.

3. О финансовой аренде (лизинге): [федер. закон от 29 нояб. 1998 г. №164-ФЗ (ред. от 28 июн. 2013 № 134-ФЗ)] // Собр.Законодательства Рос.Федерации. - 1998. - №44. Ст. 5394. - 2 нояб.; 2013. -№ 26. ст. 3207. - 01 июл.

4. Аверчев И. Лизинговые операции - форма или содержание / И. Аверчев // Консультант. - 2013. - № 3. - С. 56-59.

5. Аверьянов О.В. Особенности лизинга предприятий / О.В. Аверьянов // Юрист. - 2014. - № 5. - С. 21-24.

6. Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование / М.Н. Агафонова. - М.: Юстицинформ, 2013. - 160 с.

7. Адамов Н.А. Лизинг / Н.А. Адамов, А.А. Тилов. - СПб.: Питер, 2014. - 160 с.

8. Арбенина Т.И. Экономика и управление предприятием (фирмой) / Т.И. Арбенина, Г.П. Бутко, В.Ж. Дубровский и др. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013. - 400 с.

9. Аюпов А. А. Инновационный лизинг в банке / А. А. Аюпов. - Казань, 2013. – 306 с.

10. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 292 с.

11. Богданов П. Лизинг - знакомый незнакомец / П. Богданов // Спутник

главбуха. - 2013. - №4. - С. 24-27.

12. Вилкова Н. Международный лизинг / Н. Вилкова // Экономика и жизнь.- 2013.- № 20.- С. 42-45.

13. Волков И.О. Экономика предприятия / И.О. Волков, В.К. Скляренко. - М.: ИНФРА, 2014. - 245 с.

14. Газман В.Д. Лизинговый бизнес в промышленно-развитых странах / В.Д. Газман // Аудиторские ведомости. - 2013. - № 12. - С.56-67.

15. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг / В.Д. Газман. - М.: Фонд «Правовая культура», 2013. – 376 с.

16. Газман В.Д. Финансовый лизинг / В.Д. Газман. - М., 2012. – 192 с.

17. Горемыкин В.А. Лизинг / В.А. Горемыкин. - М., 2013. – 217 с.

18. Гродский В. С. Экономическая теория / В. С. Гродский. - СПб.: Питер, 2014. - 208 с.

19. Зеленин А. Как меняются условия в договорах: основные тенденции / А. Зеленин // Генеральный директор. - 2013. - № 8. – С. 14-16.

20. Зорков В. С. Лизинг в системе сервисных услуг / В. С. Зорков. - Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 2014. - 54 с.

21. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. - М.: Кнорус, 2014. - 504 с.

22. Ковалева А. М. Финансы фирмы / А. М. Ковалева. - М.: Инфра-М, 2012. – 384 с.

23. Ковынев С.Л. Лизинговые сделки / С.Л. Ковынев. - Москва: Вершина, 2015. - 248 с.

24. Лещенко М.И. Лизинг в транспортном комплексе / М.И. Лещенко, В.Е. Бочков, Ю.Н. Демин. - М.: МГИУ, 2013. - 240 с.

25. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности / И.А. Либерман. - М.: ИЦ РИОР, 2012. - 220 с.

26. Лизинг: экономические, правовые и организационные основы / под ред. проф. А.М. Тавасиева, проф. Н.М. Коршунова. - М., 2013. – 381 с.

27. Лимарев В. Я. Материально-техническое обеспечение

агропромышленного комплекса /В. Я. Лимарев, М. Н. Ерохин, Е. А. Пучин. - М.: Известия, 2014.- 464 с.

28. Линдерс М. Управление закупками и поставками / М.Линдерс, Ф.Джонсон, А.Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под ред. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 751 с.

29. Любушин Н.П. Экономика организации / Н.П. Любушин. - М.: Кнорус, 2014. - 304 с.

30. Макеева В.Г. Лизинг / В.Г. Макеева. - М., 2013. – 269 с.

31. Материалы аналитического агентства «Новые Маркетинговые решения». – М., 2014. – 22 с.

32. Материалы рейтингового агентства «Leaseurope». – М., 2014. – 11 с.

33. Осипов А.С. Меры снижения рисков при передаче оборудования в лизинг / А.С. Осипов, В.Н. Сапожников // К 90-и летию МГСУ: Сборник научных трудов кафедры ЭУС / под общ. ред. проф. И.С. Степанова. - М., 2013. – С. 61-64.

34. Пантешкина А. Риски лизинговых компаний - минимизация или управление / А. Пантешкина // Лизинг Ревю. - 2013. - №6. – С. 19-24.

35. Рейтинговое агентство «Эксперт». Итоги рынка лизинга за 2014 год. – М., 2014. – 19 с.

36. Сапожников В.Н. Лизинг: значение, сущность, возможности / В.Н. Сапожников, Е.М.Акимова, А.С.Осипов. - М., 2012. – 138 с.

37. Трушкевич Е.В. Лизинг / Е.В. Трушкевич, С.В. Трушкевич. - М.: Алфея, 2013.- 345 с.

38. Хубулава Н. М. Эконометрика XXI века / Н. М. Хубулава. - М.: Восход-А, 2012. - 208 с.

39. Цыганов А. Риски при лизинге / А. Цыганов // Финансовый директор. - 2014. - №3. – С. 9-11.

40. Шеленков В.Г. Учет лизинговых операций и анализ их эффективности / В.Г. Шеленков / Под ред. В.Г. Гетьмана. - М.: Издательство «Экзамен», 2012. 128 с.

41. Аналитическое агентство «Автостат» [Электронный ресурс] / http://www.autostat.ru

42. Ахметзянов И.Р. Управление рисками лизинговой компании / И.Р. Ахметзянов. [Электронный ресурс] / http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/leasing_risk.shtml.

43. Лизинговая компания «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» [Электронный ресурс] / http:// www.vwfs.ru/

44. Маркетинговое аналитическое агентство «Новые маркетинговые решения» [Электронный ресурс] / http:// http://www.novmr.ru

45. Обзор рынка новых легковых автомобилей в России и прогноз его развития. - 2015. [Электронный ресурс] / www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/automotive_results.jhtml.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Трафт» за 2012-2014 гг. (тыс. руб.)

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На 31 декабря 2012 г.[3]	На 31 декабря 2013 г.[4]	На 31 декабря 2014 г.[5]
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	268,4	262,9	255,6
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	1589,6	1723,1	1719,7
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы	2,5	5,8	118
	Итого по разделу I	1860,5	1991,8	2093,3
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1244,2	1773,9	1888,3
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	15,2	15,5	11,4
	Дебиторская задолженность	1022,5	1104,1	1477,6
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	141,0	167,4	177,6
	Прочие оборотные активы	15,2	15,5	11,4
	Итого по разделу II	2422,9	3060,9	3554,9
	БАЛАНС	4283,4	5052,7	5648,2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	На31 декабря 2012 г.[3]	На 31 декабря 2013 г.[4]	На 31 декабря 2014 г.[5]
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1059,5	1059,5	1059,5
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( )[7]	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	834,7	834,7	834,7
	Резервный капитал	24,7	24,7	24,7
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	949,6	1624,1	1711,3
	Итого по разделу III	2868,5	3543	3630,2
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства	235,7	235,7	235,7
	Итого по разделу IV	235,7	235,7	235,7
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	376,3	182,3	206,9
	Кредиторская задолженность	1038,0	1327,1	1811,0
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства	0,6	0,3	0,1
	Итого по разделу V	1414,9	1509,7	2018,0
	БАЛАНС	4283,4	5052,7	5648,2

Приложение Б

Отчет о прибылях и убытках ООО «Трафт» за 2012-2013 гг. (тыс. руб.)

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За 12 мес. 2013 г.[3]	За 12 мес. 2012 г.[4]
	Выручка [5]	12894,9	9837,4
	Себестоимость продаж	(10052,1)	(8407,2)
	Валовая прибыль (убыток)	2842,8	1430,2
	Коммерческие расходы	(737,7)	(981)
	Управленческие расходы	(612,1)	(394,4)
	Прибыль (убыток) от продаж	1493,0	1185,3
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	13,8	
	Проценты к уплате	(1,2)	(32,3)
	Прочие доходы	75,9	
	Прочие расходы	(1,4)	(1,7)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1580,1	1171,8
	Текущий налог на прибыль	(316,0)	(87,2)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1264,1	348,6

Отчет о прибылях и убытках ООО «Трафт» за 2013-2014 гг. (тыс. руб.)

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За 12 мес. 2014 г.[3]	За 12 мес. 2013 г.[4]
	Выручка [5]	14027,6	12894,9
	Себестоимость продаж	(11476,1)	(12968,1)
	Валовая прибыль (убыток)	2551,5	2842,8
	Коммерческие расходы	(1714,5)	(737,7)
	Управленческие расходы	(618,1)	(612,1)
	Прибыль (убыток) от продаж	218,9	1493,0
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	3,0	13,8
	Проценты к уплате	( )	(1,2)
	Прочие доходы	152,5	75,9
	Прочие расходы	(11,1)	(1,4)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	363,3	1580,1
	Текущий налог на прибыль	(72,7)	(316,0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	290,6	1264,1

Приложение В

Агрегированный актив баланса ООО «Трафт» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Актив	2012	2013	2014	Отклонение					
				2013 г. от 2012 г.		2014 г. от 2013 г.		2014 г. от 2012 г.	
				абсолютное	%	абсолютное	%	абсолютное	%
1. Всего имущества, в том числе:	4283,4	5052,7	5648,2	769,3	18,0	595,5	11,8	1364,8	31,9
2. Основные средства и другие внеоборотные активы	1860,5	1991,8	2093,3	131,3	7,1	101,5	5,1	232,8	12,5
2.1. Нематериальные активы	268,4	262,9	255,6	-5,5	-2,0	-7,3	-2,8	-12,8	-4,8
2.2. Основные средства	1589,6	1723,1	1719,7	133,5	8,4	-3,4	-0,2	130,1	8,2
2.3. Отсроченные налоги	2,5	5,8	118	3,3	132,0	112,2	1934,5	115,5	4620,0
3. Оборотные средства	2422,9	3060,9	3554,9	638	26,3	494	16,1	1132	46,7
3.1. Запасы и затраты	1244,2	1773,9	1888,3	529,7	42,6	114,4	6,4	644,1	51,8
3.2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	156,2	182,9	189	26,7	17,1	6,1	3,3	32,8	21,0
3.3. Средства в расчетах	1022,5	1104,1	1477,6	81,6	8,0	373,5	33,8	455,1	44,5

Приложение Г

Агрегированный пассив баланса ООО «Трафт» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Пассив	2012	2013	2014	Отклонение					
				2013 г. от 2012 г.		2014 г. от 2013 г.		2014 г. от 2012 г.	
				абсолютное	%	абсолютное	%	абсолютное	%
1. Всего источников средств предприятия; - в том числе:	4283,4	5052,7	5648,2	769,3	18,0	595,5	11,8	1364,8	31,9
2. Собственные средства предприятия	2868,5	3543	3630,2	674,5	23,5	87,2	2,5	761,7	26,6
2.1. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	1008	1551,2	1536,9	543,2	53,9	-14,3	-0,9	528,9	52,5
3. Заемные средства, тыс. руб.	1414,9	1509,7	2018	94,8	6,7	508,3	33,7	603,1	42,6
3.1. Долгосрочные займы	0	0	0	0		0		0	
3.2. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.;	376,3	182,3	206,9	-194	-51,6	24,6	13,5	-169,4	-45,0
3.3. Кредиторская задолженность, тыс. руб.;	1038,6	1327,4	1811,1	288,8	27,8	483,7	36,4	772,5	74,4

Приложение Д

Оценка вероятности наступления рисков при реализации проекта лизинга

Основные риски	Опасность риска		Экспертная оценка степени вероятности наступления					Общая сумма	Среднее значение оценки	Индекс, %
	Бі	Бі/∑Бі*100	5	4	3	2	1			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Технологические риски	4,8	10,06	22	21	10	3	0	56	4,37	82,65
Политические риски	4,3	9,01	21	28	7	0	0	56	4,52	86,45
Финансовые риски	4,1	8,60	37	19	0	0	0	56	4,96	97,38
Налоговые риски	4	8,39	30	23	3	0	0	56	4,77	92,63
ЧП (пожар, стих. бедствия и т.д.)	5	10,48	27	26	3	0	0	56	4,71	91,20
Рыночные риски	4,8	10,06	40	12	4	0	0	56	4,94	96,90
Риск снижения спроса на услуги	3,5	7,34	21	32	3	0	0	56	4,60	88,35
Инвестиционные риски	4,4	9,22	28	24	4	0	0	56	4,71	91,20
Экологические риски	3,5	7,34	1	7	24	15	9	56	2,74	41,80
Риски персонала	4,6	9,64	15	20	17	3	1	56	4,05	74,58
Макроэкономические риски	4,7	9,85	19	29	8	0	0	56	4,47	85,03
Итог: (абсолютное значение суммы чисел в столбце)	47,7	100,00	261	241	83	21	10	616	48,83	928,15
Среднее значение чисел соответствующих компонентов			23,73	21,91	7,55	1,91	0,91	56,00		
Накопленное (интегральное) значение среднего			33,17	45,64	53,18	55,09				